



МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФИЛИАЛ ГОУ ВПО РОССИЙСКОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА  
ИМ. Г.ПЛЕХАНОВА В Г.ТАШКЕНТЕ

А.Э. Ишмухамедов, Л.А. Ситдикова,  
Г.К. Абдурахманова, И.А. Расулова, Ю.И. Шербинина

# ПРИНЦИПЫ И ОСНОВЫ РЫНКА



ТАШКЕНТ

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

**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ**

**ФИЛИАЛ ГОУ ВПО РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
УНИВЕРСИТЕТА им. Г.ПЛЕХАНОВА В г. ТАШКЕНТЕ**

**А.Э. Ишмухамедов, Л.А. Ситдикова,  
Г.К. Абдурахманова, И.А. Расулова, Ю.И. Шербинина**

2012/100

## **ПРИНЦИПЫ И ОСНОВЫ РЫНКА**

Сфера знания: 34000 и 800000 – «Социальные дисциплины, бизнес и право»

Сфера образования: 34000 – «Бизнес и управление»

Направление: 5 340100 – «Экономика»

**Издательство Ташкент - 2011**

330.15(0\*)

330.15.01

П-767

А.Э.Ишмухамедов, Л.А.Ситдикова, Г.К.Абдурахманова, И.А.Расулова, Ю.И.Шербинина. Принципы и основы рынка, Учебник по дистанционному обучению / Под ред. Академика РАЕН К.Х. Абдурахманова. –Ташкент. Изд. Иктисодиёт. 2011. -370 с.

Рецензенты: и.о. директора института экономики АН РУз., д.э.н., проф. Расулев А.Ф.  
Заведующий кафедрой «Отраслевая экономика» ТГЭУ, д.э.н. проф. Салимов Б.Т.

Под общей редакцией академика РАЕН К.Х. Абдурахманова.

Рекомендовано Учебным Советом (Протокол №6 от 31 января 2011 года) Ташкентского государственного экономического университета в качестве учебника для дистанционного обучения.

Целью учебника является воспитание экономического мышления, обобщение и представление систематизированных знаний по принципам, основам рыночной экономики и бизнеса, анализу экономических процессов и устойчивости экономического развития Узбекистана. Помочь будущим профессиональным специалистам понять основы и сущность пяти принципов «Узбекской модели» перехода к рынку с которыми им предстоит встретиться в недалеком будущем и научиться находить наилучшие способы экономического поведения в условиях углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране.

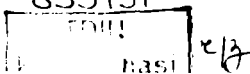
Настоящий учебник по дистанционному обучению подготовлен на основе типовой программы утвержденной Минвузом РУз., а также обобщения учебников, монографий опубликованных как в республике, так и за рубежом. Особенностью учебника является подача основ учебного материала в сопровождении аналитического материала, комментариев, выводов, контрольных вопросов, кейс-стадий и глоссарий.

Возможность использования материалом учебника на основе инновационной педагогической технологии – дистанционном режиме позволит подключению к национальной системе «электронного образования» и повысит качество изучения курса «Принципы и основы рынка» и «Устойчивость экономического развития».

Учебник может быть рекомендовано для учащихся, студентов, магистров, аспирантов, преподавателей Вузов и читателей интересующихся проблемами рыночной экономики.

© Ишмухамедов А.Э., Ситдикова Л.А., Абдурахманова Г.К., Расулова И.А., Шербинина Ю.И., 2011.

С. Издательство «Иктисодиёт», 2011.



Ишмухамедов А.Э., Ситдикова Л.А., Абдурахманова Г.К., Расулова И.А., Щербинина Ю.И., Принципы и основы рынка. Издательство «Иктисодиёт», 2011 г. \_\_\_\_ стр.

Ответственный редактор: Академик РАЕН К.Х.Абдурахманов

**Рецензенты:** и.о. директора института экономики АН РУз.,  
д.э.н., проф. Расулев А.Ф.  
Заведующий кафедрой «Отраслевая экономика»  
ТГЭУ, д.э.н. проф. Салимов Б.Т.

## Посвящается 20-й годовщине независимости Республики Узбекистан

**Республика Узбекистан** – демократическое государство, расположенное в Центральной Азии.

**Столица** – город Ташкент, с населением около 3 млн. человек.

**Территория** - 448971 кв.км., протяженность границ - 6621 км.  
**Сопредельные государства:** Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Афганистан, Туркменистан.

**Население** - на 01.01.2010 г. – 28 млн. человек. Из них узбеки - 80%, каракалпаки - 2,2%, таджики - 4,9%, русские - 3,8%, казахи - 3,6%, татары - 1,0%, киргизы - 0,9%, корейцы - 0,6%, другие национальности - 3,0%.

**Основная религия** – ислам.

**Государственный язык** – узбекский.

**Денежная единица** – сум.

**Знаменательные даты:** 1 сентября 1991 года - день провозглашения независимости Республики Узбекистан

18 ноября 1991 года – день утверждения Государственного флага Республики Узбекистан

29 декабря 1991 года – день избрания первого Президента независимой Республики Узбекистан

2 марта 1992 года – день принятия Республики Узбекистан в организацию Объединенных Наций (ООН)

2 июля 1992 года – день утверждения Государственного Герба Республики Узбекистан

8 декабря 1992 года - День утверждения Конституции Республики Узбекистан

10 декабря 1992 года – день утверждения Государственного гимна Республики Узбекистан

1 июля 1994 года – день введения в обращение национальной валюты Республики Узбекистан

**Национальные праздники:** 1 января – Новый год; 8 марта – Международный женский день; 21 марта – Навруз; 9 мая – День памяти и почестей; 1 сентября – День Независимости; 1 октября – День учителя и наставников; 8 декабря – День Конституции; Рамазан Хаит (Ийд –Ал-Фитр) – дата варьируется каждый год в зависимости от Лунного календаря; Курбан Хаит (Ийд-ал-Адха) – дата варьируется каждый год в зависимости от лунного календаря.

**Узбекистан в мировой «Табели о рангах»:** производство и экспорт каракуля – 2; сбор хлопка и кураги, экспорт изюма – 5-6; добыча урана – 7; добыча вольфрама – 8; добыча золота, производства нитей шелка сырца. Экспорт винограда – 9; экспорт томатной пасты – 10; добыча молибдена – 11; экспорт хлопковой пряжи – 12; добыча природного газа – 14; сбор томатов –

15; сбор арбуза – 16; производство хлопчатобумажных тканей; сбор слив – 17; настриг шерсти, сбор абрикосов, экспорт хлопчатобумажной пряжи – 18; сбор капусты и огурцов – 19; производства серной кислоты. Добыча серебра, сбор пшеницы – 20; выплавка меди, производство азотных, фосфорных удобрений, полиэтилена, минеральных смазочных масел – 21-25 место в мире<sup>1</sup>.

**Доля Узбекистана на мировом фоне, объеме, производства, процентах; экспорт свежего винограда и изюма – 2,5-3; экспорт томатной пасты – 2-2,5; Производство хлопковой пряжи, сбор абрикосов, экспорт кураги – 1,5; сбор пшеницы, винограда, томатов, настриг шерсти, экспорт хлопковой пряжи – 0,9; добыча серебра – 0,9; производство серной кислоты, сбор яблок, слив, экспорт электроэнергии – 0,7; производство синтетического аммиака, полиэтилена, мяса, грузооборот железнодорожного транспорта – 0,6; производство электрического кабеля, фосфорных удобрений, минеральных смазочных масел, добыча медной и молибденовых руд, сбор овощей и бахчевых – 0,5 процентов.**

---

<sup>1</sup> Альманах Узбекистана 2008. Т. 2009, 145 с.

## Введение

Известно, что для воспитания гармонично развитого подрастающего поколения и формирования у него активной гражданской позиции в числе прочего необходимы экономические знания, в том числе принципы, основы устойчивости рыночной экономики. Так как, в человеческом обществе нет ни одной сферы жизни, ни одной профессии, ни одной страны, где бы человек мог чувствовать себя абсолютно независимым от мира экономики, мог махнуть рукой на ее законы. Недаром ведь ученые, пытаясь в научных целях вообразить такого свободного от экономики человека, могли представить его лишь в образе Робинзона Крузо – единственного жителя необитаемого острова.

Все же остальные – хотят они того или нет, и кем бы они ни были по профессии – вынуждены осознанно или бессознательно подлаживаться под требования мира экономики, чтобы жить в довольстве и радости, а не скитаться в поисках милостыни и временного крова над головой. Едва издав первый крик, мы попадаем в мир, где именно экономические причины определяют, например, в каких условиях проходили роды и хватит ли у врачей лекарств, чтобы выходить мать и младенца при необходимости. А, окончив школу, мы уже сами оказываемся перед необходимостью выстроить свою жизнь с учетом экономических условий той страны, в которой мы живем. Именно эти условия определяют выбор нами своей профессии, комфортность нашей будущей жизни и даже ее продолжительность.

Конечно, все мы прокладываем свой путь в мире экономики по-разному: кто-то в качестве предпринимателя, кто-то в качестве наемного работника, кто-то становится профессиональным строителем или капитаном дальнего плавания, а кто-то выбирает свободную профессию, например, художника или артиста. Но кем бы мы ни стали, мы обречены всю жизнь решать экономические проблемы, думая о том, как заработать на жизнь и как разумнее использовать полученные доходы. И потому основные сведения об устройстве экономической системы общества столь же необходимы каждому, как элементарные сведения об анатомии (как иначе понять, что у тебя болит и опасно ли это для жизни?).

Рыночные отношения в экономике Узбекистана стремительно развиваются, однако вопросы их всеобъемлющего развития, воздействия на окружающую среду и устойчивость требует нового подхода, инновационного мышления и совместных действий всех рыночных субъектов.

Принципы и основы перехода к рынку Республики Узбекистан были сформулированы Президентом Республики Узбекистан еще в 1992 году. «Узбекская модель» развития и реформирования экономики построена на пяти принципах, суть которых сводится к следующему:

**Первое** – дендеологизация государственной системы и обеспечение приоритета экономики над политикой;

**Второе** – в переходный период от планово-распределительной системы к рыночной государство должно взять на себя роль главного реформатора;

**Третье** – обеспечить верховенство закона, т.е. закон одинаков для всех.

**Четвертое** – поэтапность и постепенность осуществления реформ. У нас говорят – не разрушай старый, не построив новый дом;

**Пятое** – реализация сильной социальной политики в переходный период от одной системы к другой»<sup>1</sup>.

Логическим продолжением политики реализации «узбекской модели» развития и реформирования экономики страны стала антикризисная политика мер на 2009-2012 годы изложенные в книге<sup>2</sup> Президента страны, которая получила высокое признание экономистов мира. Основными направлениями перехода к рынку Узбекистана являются поддержка и укрепление бюджетной, финансово-банковской и кредитной системы, отраслей реального сектора экономики, модернизация, техническое и технологическое обновление производства с целью повышения его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках.

Так, за почти 20 лет независимости страны: валовой внутренний продукт вырос – 3,5; ВВП в расчете на душу населения – 2,5; средняя заработная плата 14; расходы государства на социальные нужды – 5 раза. За это время продолжительность жизни населения республики выросла с 67 лет до 73, а женщин до 75 лет. Обеспеченность населения чистой питьевой водой выросло до 82,5, природным газом 83,5 процентов. За годы мирового финансово-экономического кризиса рост экономики Узбекистана составило в 2008 году – 9,0%, 2009 г. – 8,1, а в 2010 рост – 8,5%, 2011 году предусматривается 8,3 процента, а доля внешнего долга в ВВП не превышает 10,0%. Особое внимание было уделено стимулированию малого бизнеса и частного предпринимательства – сегодня в этой сфере производится более 50 процентов ВВП страны, а также расширению фермерского движения.

Особое внимание обращено на необходимость реализации мер по укреплению материально-технической базы и оснащенность сферы образования.

«В целях внедрения в учебный процесс широкополсных коммуникационных сетей интернет-технологий Узбекскому агентству связи и информатики совместно с Министерством высшего и среднего специального образования, Министерством народного образования поручается завершить строительство национальной сети «электронного образования» и обеспечить подключение 2011 году к единой компьютерной информационной сети всех высших учебных заведений республики, и в последующем академических лицеев и профессиональных коллежей»<sup>3</sup>.

Этот курс адресован студентам, учащимся коллежей, лицеев и школ, т.е. будущим экономистам, инженерам, строителям и многим другим. Его цель состоит в том, чтобы помочь всем им понять логику процессов в

<sup>1</sup> Каримов И.А. «Сотрудничество в целях развития» - Выступление на церемонии открытия 43 го ежегодного заседания совета уполномоченных Азиатского банка развития. Народное слово. 4 мая 2010 г.

<sup>2</sup> Каримов И.А. «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» -Т.: Узбекистан, 2009.

<sup>3</sup> Каримов И.А. «Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа». Правда Востока, от 22 января 2011 года.



экономике – не затрудняя это понимание сложным математическим инструментарием, который изучают будущие профессиональные специалисты на более высоких курсах.

Наша страна отмечает самый главный праздник в истории нашей Родины – 20-ой годовщины независимости. За минувший срок проделана огромная работа по пути формирования Узбекистана в качестве демократического государства, которое населяют свободные люди, пользующиеся всеми материальными и духовными благами. Об этом говорится в Постановлении Президента Республики «О подготовке и проведении празднования двадцатилетия государственной независимости».

Как отмечено в этом постановлении «Возникновение на карте мира за исторически короткий период, прежде всего, благодаря воле и желанию, силе и мощи, кропотливому и созидательному труду нашего народа, нового независимого суверенного государства – Республики Узбекистан, опирающегося на свои возможности и потенциал, неуклонно следующего по пути прогресса несомненно, является нашей исторической победой.

Наши достижения в построении демократического государства, гражданского общества, перехода экономики на рыночные отношения и обретении достойного места в ряду развитых государств по праву вызывает восхищение мирового сообщества»<sup>1</sup>.

В связи с этим хочется привести еще один пример весьма показательный. Так по итогам 2010 года рост ВВП составил: в Узбекистане – 108,5, Беларусь – 107,6, Казахстане – 107,0, Молдове – 107,0, Таджикистане – 106,5, Азербайджане – 105,0, Украине – 105,0, Армении – 102,6, Кыргызстане – 98,6 процентов.

Только за февраль 2011 года в Узбекистане экспорт вырос на 126,6%, импорт 122,9, промышленность на 104,9, розничный товарооборот 111,1, потребительские товары 111,5, платные услуги 113,1 процентов. Это значит, что постоянное развитие нашей страны продолжается даже в такие непростые для мировой экономики годы под девизом «Ты велика и священна независимая Родина».

Появление этого курса стало отражением того факта, что растет число университетов, колледжей, институтов где при подготовке специалистов самых разных профессий их на первых курсах обучают экономическим основам как одному из предметов, помогающих понять рамки, в которых живет та или иная страна. Немаловажно и то, что наша страна переживает один из самых трудных этапов своей истории, и наибольшее число проблем связано как раз с реформами в области экономики. А потому потребность в экономически грамотных людях остра как никогда.

---

<sup>1</sup> Постановление Президента Республики Узбекистан «О подготовке и проведении празднования двадцатилетия государственной независимости» от 6 апреля 2011 года.

## Глава I. ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИНЦИПОВ РЫНКА

### 1.1. История экономического развития рынка

Торговля родилась в незапамятной древности – она даже древнее земледелия.

В Азии и Европе археологи сумели найти доказательства существования торговли еще 30000 лет назад, т.е. во времена палеолита – на заре каменного века. При этом изначально торговля шла между племенами, жившими далеко друг от друга (так что международная торговля родилась раньше внутренней).

Торг шел, прежде всего, предметами роскоши (драгоценными и отделочными камнями, редкими породами древесины, пряностями и шелками и т.п.), и вали его странствующие купцы – арабы, фризы, евреи, саксы, а потом и итальянцы, превратившиеся со временем в одну из ведущих торговых наций мира.

Купцы связывали народы и страны друг с другом, становясь попутно и дипломатами, и географами. Со временем в Азии и Европе появились даже так называемые торговые города: Самарканд, Бухара, Хива, Маргилан, которые лежали на пути Великого Шелкового пути из Китая в Европу – Венеция, Генуя и прибрежные города Германии, образовавшие Ганзейский союз, – Гамбург, Штеттин, Данциг и др.

Торговля сыграла огромную роль в истории человечества. Именно купцы становились инициаторами мореплавания в поисках неведомых земель, где можно было добыть дорогостоящие товары. Стоит вспомнить, что и у Колумба главной целью плавания были сугубо торговые интересы. Он хотел найти более короткий путь к берегам Индии, чтобы легче и дешевле было везти в Европу экзотические и дорогостоящие пряности.

Но купцы внесли свой вклад в историю не только географических открытий (апрочем, как и пиратства и работорговли), но и рождения современной промышленности.

Вот что писал об этом великий экономист Адам Смит: *«Жители торговых городов вывозили из более богатых стран утонченные товары мануфактурного производства и драгоценные предметы роскоши и таким образом давали пищу тщеславию крупных землевладельцев, которые с жадностью покупали эти товары и оплачивали их огромными количествами сырого продукта своих земель... Когда же употребление этих изделий стало настолько общераспространенным, что вызвало значительный спрос на них, купцы, чтобы сэкономить издержки по перевозке, пытались основать производство подобного рода товаров у себя на родине».*

Так, из торговли, из купеческих денег стали рождаться сначала крупное ремесленное производство, а потом и мануфактуры – предвестницы нынешних заводов и фабрик.

В Средне-Азиатских городах, как части великого Шелкового пути торговля развивалась и расширялась за счёт привозных и местных товаров,

что описанной в трудах великих ученых востока – Ал Беруний, Ал Термизий, в укладах Амира Темура и произведениях Алишера Навои.

Многовековая предыстория мирового рынка отмечена возникновением и распадом древних локальных рыночных систем долины рек Нила, Тигра, Ефрата, Ганго, Хуанхэ и более поздних – на территории Средней Азии, Греции, Италии. Предисторию мирового рынка можно разделить на:

– азиатский принцип производств и рынка, т.е. существование мощных хозяйственных систем обеспечивалось в том, что центр власти занимал положение распорядителя всех ресурсов. Правителю принадлежали основные земли и ирригационные сооружения и системы, что составляло основу «государственной собственности». Однако развитие частной собственности, феодализма приводило к ослаблению центральных государств, их разграблению и крушению под ударами варваров. Затем начинался процесс их консолидации в другой форме. Это приводило к повторяемости общественного развития, затрудняло самостоятельное обновление восточных стран;

– античный принцип производства и рынка. В отличие от восточной социально-экономической структуры, античной формы имела частную собственность. Античная форма собственности выступало в двуедином виде – частном и общинном. Климат и другие природные условия позволяли в земледелии обходиться без надобщинного ирригационного строительства. Широко использовался труд рабов. Античный собственник существовал как составная часть города – государства, т.е. ремесло было отдельно от сельского хозяйства. Продукция античного ремесла, благодаря высокому качеству, одержала верх над ремесленной продукцией Востока и вытеснила восточные изделия со средиземноморских рынков.

Уровень развития принципов рынка в древневосточных и античных государствах было в основном натуральным и замкнутым. Предпосылками быстрого развития рынка в Западной Европе способствовали многие факторы и условия:

– природные, т.е. произошло потепление климата, что способствовало снижению распространения эпидемий, повышению хозяйственного и демографического развития;

– сдвиги в технике. Так усовершенствование ткацкого станка во Фландрии в середине VI века увеличило производительность труда в 3-5 раза. В сельском хозяйстве получило распространение трехпольная система вместо двухпольной (VI в.) и использование лошадей в качестве тяговой системы. Применение подковы, хомута (IX в.) увеличили коэффициент полезного действия лошадей в 4-5 раза. За XI-XIII в. энерговооруженность труда в Западной Европе увеличилась почти вдвое и превзошла уровень Китая.

Развитию рынка способствовало зарождение товарно-денежных отношений. Великие географические открытия и колониальная экспансия создали предпосылки для международного разделения труда, образованию мирового рынка.

С утверждением капиталистического способа производства и рынка наступила эпоха первоначального накопления капитала – насильственное отделение работников от средства производства, изгнание крестьянина с земли, колониальное ограбление, протекционистическая политика – были введены высокие пошлины на импорт готовых изделий, запрещен экспорт сырья, продовольствия (XVI-XVII в.в.) и они просуществовали до 20-х годов XIX в.

Накоплению средств способствовало монополизация внешней торговли. Принцип монополизма в торговле наиболее ярко проявляются в деятельности ОСТ-Индийской компании возникшей в XVII в. которая до 1813 года пользовались исключительным правом на торговлю с Индией и Китаем. Это и другое не позволило Западу намного обогнать Азию по ВВП на душу населения – приблизительно в 1,2 раза.

Образованию мирового рынка способствовал переход от мануфактурной к фабричной системе производства, основанной на машинной технике. Главное место на рынке занял фабрикант и промышленный капитал. Сложился национальные рынки, а крупная промышленность оторвалась от национальной почвы и стала зависеть от международных рынков.

Мировой рынок – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих национальных рынков отдельных государств, участвующих в международном разделении труда, в международной торговле и в других формах экономических отношений.

## 1.2. Основы принципов рынка

Человек, человеческое общество и экономика – понятия неотделимые друг от друга. Экономика возникла с помощью человека и во имя его, одновременно оказывая влияние на развитие как отдельного человека, так и общества в целом. Поэтому самое первое, что нам надо сделать, - выяснить, что же слово «экономика» означает? Задача эта тем более существенна, что на русском языке термин «экономика» имеет два значения.

Во-первых, так называют способ организации деятельности людей, направленной на создание благ, необходимых им для потребления. Синонимом этого значения является понятие «хозяйство».

Во-вторых, «экономика» (или «экономикс» – как принято писать в англоязычных странах) обозначает науку об использовании имеющихся ограниченных ресурсов для удовлетворения своих неограниченных потребностей в материальных и нематериальных благах. Название этой науки было дано великим ученым Древней Греции Аристотелем путем соединения двух слов: «эйкос» – «хозяйство» и «номос» – «закон», так что «экономика» в буквальном переводе с древнегреческого означает «законы ведения хозяйства». Поскольку экономическая наука изучает поведение людей, то она относится к категории общественных (социальных) наук, так же, как история или философия, хотя применяемые в ней методы исследования предполагают более широкое использование математики и статистики, теории вероятности, логики и других наук, разнообразных

моделей.

**Экономика – наука, изучающая экономическое поведение участников процесса хозяйственной деятельности.**

Рыночная экономика существует более трехсот лет, хотя сам рынок возник еще раньше, в античные времена. Возникнув из необходимости обмена товарами, рынок постепенно становился главной формой экономических связей в обществе. С развитием рыночных отношений люди стали замечать, что процесс обмена товарами регулируется какими-то таинственными связями, которых Адам Смит назвал в свое время «невидимой рукой».

Нынешний рынок, разумеется, мало похож на рынок времен Адама Смита или рынок времен написания К. Марксом своего произведения «Капитал». Однако основа рынка существенно не изменилась. Стоимость, цена, конкуренция, спрос и предложение – все это категории рынка. Для понимания рыночного механизма необходимо хорошо представлять разницу между ценой и стоимостью, знать, что такое потребительная и меновая стоимость, какими признаками обладает конкуренция и т.д.

Не менее важно здесь и другое: рынок, как сфера товарообмена, динамичен, крайне неустойчив и предельно требователен к своим агентам. В этих условиях успех предприятия определяется знанием не только выше отмеченных категорий, но и потребностей рынка и плодотворностью предпринимательской инициативы. Многим кажется, что достаточно ввести в экономику рыночные порядки, довериться рынку, перетерпеть некоторые временные ухудшения условий жизни во время перехода – всё уладится, будет крутой подъем к процветанию. Но не так.

Как показывает опыт развитых стран мира, процветанию общества больше и лучше соответствует рыночная экономика. Вне рыночной экономики на планете нет ни одного процветающего государства. Иначе говоря, в мире нет богатых стран без рынка. На рынке партнеры свободно выбирают друг друга, здесь происходит формирование спроса и предложения, а в зависимости от соотношения спроса и предложения устанавливаются цены. На рынке сталкиваются интересы не только производителя и потребителя, но и производителей. В последнем случае столкновение интересов производителей выражается в виде конкуренции.

Все отмеченное, в первую очередь, относится к рынку товарному. Однако в составе рыночной экономики взаимодействуют другие виды рынка – рынок товаров и услуг, рынок капитала и рынок рабочей силы. Все эти три рынка дополняют друг друга и образуют единый механизм рыночной экономики. Чтобы этот механизм функционировал эффективно необходимо, как минимум, два условия – квалифицированное трудолюбивое население и соответствующее государственное регулирование (управление).

Наряду с этим не менее важна психологическая готовность людей к рынку, рыночной экономике. Выработка у людей моделей рыночного поведения и одновременно сохранение у них моральных устоев – важная предпосылка функционирования экономики в режиме рыночных отношений.

Как отмечено в книге Президента Узбекистана, «... рыночную экономику необходимо строить на прочном фундаменте духовности, нравственности и культуры.... Нельзя допустить, чтобы у молодежи сформировалось примитивное представление о рыночных отношениях, о ценностях жизни....».

Рыночную экономику отличают следующие основные признаки:

нерегулируемый спрос, т.е. потребители (покупатели) сами определяют, исходя из своих потребностей и платежеспособности, что и сколько необходимо приобрести;

нерегулируемое предложение, т.е. предприятия и другие приравненные к ним хозяйственные субъекты сами определяют номенклатуру (ассортимент) выпуска продукции, исходя из рыночного спроса и ресурсных возможностей;

свободное ценообразование, уравновешивающее спрос и предложение; конкуренция в производстве и сбыте продукции (товара).

При наличии этих основных признаков, не исключающих наличие и других, происходит самонастройка, саморегулирование рыночного механизма, которое и определяет эффективность экономики. В условиях переходного периода наряду с самонастройкой рынка необходимо, как уже отмечалось, и государственное регулирование экономики, осуществляемое как в форме прямого управления, так и в косвенном виде посредством налогов, кредитов и др.

Особенности рыночной экономики включают:

образование единого рыночного пространства, сформированного устойчивыми, долговременными межотраслевыми и межрегиональными связями и неограниченным распространением диверсификационных процессов;

взаимную обусловленность «возвышения потребностей», с одной стороны, и расширением предложения, с другой;

преобладание неценовых методов конкуренции над ценовыми;

социальную ориентацию регуляторов экономики, позволяющую амортизировать социальные противоречия конкурирующих социальных групп, прежде всего предпринимателей и наемных работников;

законодательное и экономическое централизованное регулирование конкурентных отношений на товарных рынках, направленное на противодействие недобросовестной конкуренции, монополизации экономики и т.п.;

широкие возможности включения любого гражданина в конкурентные отношения на товарных рынках посредством развития акционерной и других коллективных форм собственности.

Названные и другие особенности рыночной экономики отражают такой уровень свободы субъектов экономических отношений, который обуславливается, с одной стороны, социально-экономическим суверенитетом каждого из них, а с другой – достигнутым и развивающимся консенсусом их интересов, заставляющим их согласовывать, прямо или непосредственно,

свои действия между собой.

Однако, наиболее важная особенность рыночной экономики – это то, что она демократизирует процесс общественного производства, содействует занятости населения, разумеется, при желании последних трудиться и «зарабатывать» деньги в рамках законодательства, открывает широкую дорогу бизнесу и предпринимательству.

Из рис. 1.1. видно, что между тремя главными субъектами рынка протекает 2 главных экономических потока.

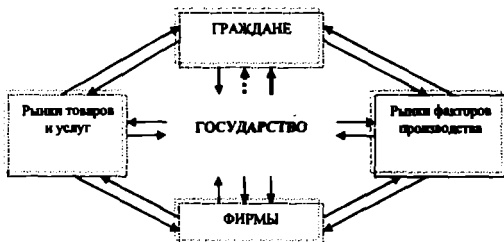
1 поток – товары, услуги, факторы производства.

2 поток – деньги (зарботная плата, премия, пособие, стипендии, пенсии, налоги, материальная помощь) трансферты.

Трудно переоценить роль, которую играют в экономической жизни общества фирмы и государство.

И все же главные действующие лица экономики – человек, семья.

Дело в том, что именно ради удовлетворения нужд людей, их конкретных потребностей в благах и должна осуществляться хозяйственная деятельность в любой стране.



*Рис. 1.1. Главные субъекты экономической жизни и их взаимодействие через рынки*

**Блага** – все, что ценится людьми как средство удовлетворения своих нужд.

Кроме того, деятельность и фирм, и государственных организаций, равно как и события на тех или иных рынках, определяется решениями, которые принимают люди.

Вот почему экономическая наука изучает не объективные процессы наподобие природных явлений, а поведение людей в тех или иных хозяйственных ситуациях. Это поведение определяется субъективными желаниями и интересами людей, формирование которых имеет общие рациональные основания. Исследуя их, экономическая наука помогает людям, фирмам и государству лучше предвидеть последствия своих решений в сфере экономики.

Составить более полное представление о круге проблем, исследуемых экономической наукой, позволяет рис. 1.2.

Как видим, по объектам курса принято различать:

1) *экономику семьи* (т.е. экономические процессы, связанные с хозяйством, которое ведет одинокий человек или группа близких людей, живущих вместе);

2) *экономику фирмы* (т.е. экономические процессы, связанные с деятельностью организаций, производящих блага для продажи);

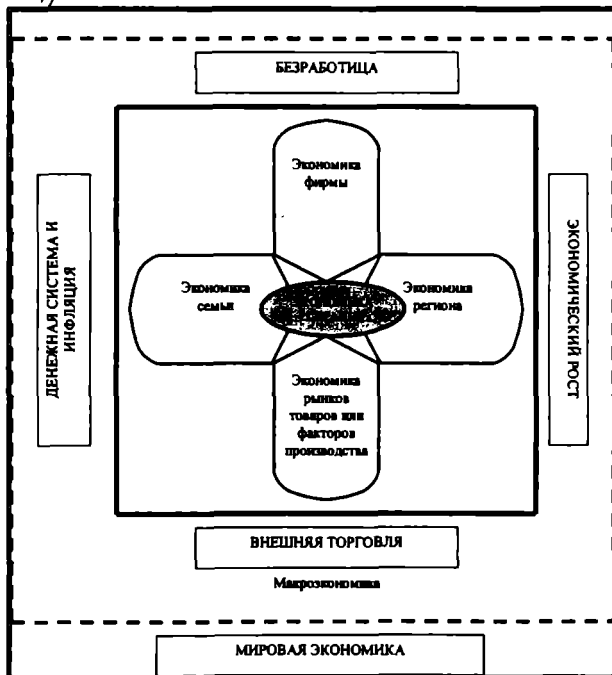
3) *экономику региона* (т.е. экономические процессы, связанные с деятельностью фирм, расположенных в определенном регионе страны, и людей, которые там живут);

4) *экономику страны* (национальная экономика – макроэкономика);

5) *мировую экономику* (глобальная экономика);

6) *экономику рынков факторов производства, товаров и услуг* (т.е. экономические процессы, связанные с куплей-продажей благ, непосредственно потребляемых людьми или используемых для организации деятельности фирм);

7)



**Рис. 1.2. Основные объекты и разделы экономической науки**



7) *общезакономические процессы* (т.е. процессы, которые влияют не только на экономику семьи, фирмы, региона или определенного рынка, но и на всю экономическую жизнь страны в целом).

Более углубленный раздел экономической науки обычно называют общим термином «микрэкономика», тогда как изучение общезакономических процессов – забота «макрэкономии».

**Факторы производства – ресурсы, используемые людьми для создания жизненных благ.**

Все живые обитатели Земли получают пропитание от природы, но лишь люди научились добывать ресурсы, необходимые для удовлетворения своих потребностей, в объеме и ассортименте большем, чем может дать дикая природа.

Не все блага, впрочем, приходится реально добывать – воздух, например, мы не производим, он дарован нам природой. И поэтому экономическая наука разделяет все жизненные блага на две группы:

- 1) даровые блага;
- 2) экономические блага.

Даровые блага – это те жизненные блага (преимущественно природные), которые доступны людям в объеме куда большем, чем величина потребности в них. А потому их не надо производить, и люди могут потреблять их бесплатно. Именно к этой группе благ относятся воздух, солнечный свет, дожди, океаны.

Даровые блага – блага, имеющийся объем которых больше потребностей людей, а потребление их одними людьми не приводит к возникновению нехватки этих благ для других.

И все же основной круг потребностей людей удовлетворяется за счет не даровых, а экономических благ, т.е. тех товаров и услуг, объем которых:

- 1) недостаточен для удовлетворения потребностей людей в полной мере;
- 2) может быть увеличен лишь путем затрат факторов производства, т.е. тех элементов производственного процесса, без которых он невозможен;
- 3) приходится тем или иным способом распределять.

**Экономические блага – средства удовлетворения человеческих потребностей, доступные людям в меньшем объеме, чем объем этих потребностей.**

И если люди живут сейчас лучше, чем в древности, то это достигнуто благодаря увеличению объема и улучшению свойств именно этих благ (продовольствия, одежды, жилья и т.д.).

Человечество добилось этого вовсе не потому, что изобрело колесо, приручило диких животных, создало земледелие и научилось обращаться с огнем. Истинный источник нынешнего благосостояния и могущества народов Земли – чрезвычайно развитый механизм объединения усилий людей ради решения общих задач. Причем самая главная из них – производство все большего объема жизненных благ, т.е. создание условий

для улучшения жизни людей<sup>1</sup>.

### 1.3. Типы и уровень специализации

Совершенствуя способы использования экономических ресурсов (факторов производства), человечество положило в основу своей хозяйственной деятельности два важнейших элемента: специализацию и торговлю.

Мы можем говорить о разных типах и уровнях специализации:

- 1) специализации труда отдельных людей;
- 2) специализации деятельности хозяйственных организаций;
- 3) специализации экономики страны в целом.

Но в основе всей пирамиды специализации лежит специализация труда людей. Она основана на принципах, выработанных людьми за долгие века развития своего хозяйства. Важнейшими из них являются:

1. Сознательное разделение труда между людьми.
2. Обучение людей новым профессиям и навыкам.
3. Возможность кооперации, т.е. сотрудничества ради достижения общей цели (например, создания сложного изделия или строительства завода).

**Специализация** - сосредоточение определенного вида деятельности в руках того человека или хозяйственной организации, которые справляются с ней лучше других.

Разделение труда в человеческом обществе постоянно меняется, а сама схема специализации становится все более и более сложной.

Вспомнив историю, мы обнаружим, что специализация труда возникла впервые всего лишь около 12 тысяч лет тому назад, когда произошла Великая аграрная революция. Именно тогда люди впервые обнаружили, что возделывание сельскохозяйственных культур позволяет не умирать с голоду и при оседлой жизни. А значит, можно больше не кочевать в поисках пищи и построить СВОЙ ДОМ.

Именно тогда произошло первое разделение труда: одни люди специализировались только на охоте, другие стали скотоводами или земледельцами. Ныне же перечни специальностей включают в себя тысячи профессий. Подавляющее большинство из них требует обучения (иногда многолетнего) особым навыкам и приемам труда.

В чем же состоит ценность специализации труда, почему она стала важнейшим камнем в фундаменте хозяйственной жизни общества? Тому есть несколько главных причин.

Во-первых, все люди от природы разные, а проще говоря, наделены разными способностями. Поэтому они неодинаково приспособлены к выполнению тех или иных видов работ. Специализация позволяет каждому человеку находить ту сферу деятельности, тот вид работ, ту профессию, где его способности проявятся наиболее полно, а труд будет наименее тягостен.

<sup>1</sup> Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов - Омск. Л. -М.: 2007. -656 с.

Во-вторых, специализация позволяет людям добиваться все большей умелости в осуществлении избранной для себя деятельности. А это дает возможность изготавливать блага или оказывать услуги с все более высоким уровнем качества.

В-третьих, рост умелости позволяет людям тратить на изготовление благ все меньшее количество времени и избегать его потерь при переключении с одного вида работ на другой.

Иными словами, специализация оказалась главным способом повышения производительности всех ресурсов (факторов производства), которые люди используют для производства нужных им экономических благ, и прежде всего того ресурса, который мы называем трудом.

**Производительность – объем благ, который удается получить от использования единицы определенного вида ресурсов в течение фиксированного периода времени.**

Например, производительность труда представляет собой количество изделий, которое работник изготовил в единицу времени (например, за день, за месяц, за год). А производительность земли будет измеряться весом урожая, полученного с 1 га пашни в год.

Как на деле происходит рост производительности за счет углубления специализации, можно проследить на примере сборочного конвейера, придуманного знаменитым американским инженером и предпринимателем Генри Фордом.

Сегодня действительно, даже в своей комнате вы обнаружите блага, созданные разными видами специализированного труда: строителя, мебельщика, производителя стекла, изготовителя посуды, столяра, электрика, машиностроителя и т.д. Ни один человек не способен овладеть всем множеством профессий, необходимых для создания всего разнообразия благ, которыми мы сегодня пользуемся. Кроме того, создание каждого блага требует определенного времени, и если бы человек создавал все блага для себя самостоятельно, то многие свои потребности он смог бы – в лучшем случае – удовлетворить лишь на склоне дней.

Напротив, сочетание специализации и регулярного обмена плодами специализированного труда дает возможность людям получать блага:

- 1) в большем объеме;
- 2) в большем ассортименте;
- 3) быстрее.

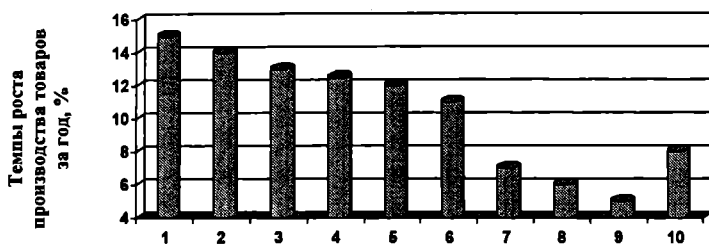
Если страна умело сцепляет между собой «шестеренки» специализации и торговли, то тогда:

- специализация ведет к росту производительности;
- рост производительности увеличивает объем доступных людям благ;
- возросший объем благ предлагается к продаже и обеспечивает рост потребления этих благ людьми и рост соответственно доходов продавцов (производителей);
- полученные в результате торговли доходы направляются на развитие производства и совершенствование специализации труда.

И пока циферблат этих часов цел, а стрелки идут в нужном направлении, страна богатеет, а люди в ней живут все лучше и лучше. Но если в стране нарушается процесс развития специализации или падает производительность, если торговля развита слишком слабо или люди не вкладывают часть своих доходов в развитие производства благ, тогда в этой стране возникают экономические трудности. А перебои или остановка часов экономического прогресса всегда приводят к одному и тому же результату: жить людям становится хуже.

Это правило относится ко всем странам мира. Даже к тем, гражданам которых, казалось бы, гарантировано зажиточное существование благодаря имеющимся в их распоряжении природным богатствам. Конечно, наличие таких богатств облегчает путь к высокому благосостоянию, но сами по себе богатства недр, пашен или лесов процветания не гарантируют.

Например, после окончания Второй мировой войны ряд стран Юго-Восточной Азии совершил гигантский скачок, обогнав по темпам развития своих экономик даже США (рис. 1.3).



**Рис.1.3. Соотношения в темпах роста экономик стран Юго-Восточной Азии и США во второй половине XX в.:** 1 - Гонконг, 2 - Южная Корея, 3 - Индия, 4 - Индонезия, 5 - Таиланд, 6 - Тайвань, 7 - Сингапур, 8 - Малайзия, 9 - Япония, 10 - США

Ныне некоторые из этих стран превратились в мощные экономические державы, заметно влияющие на все мировое хозяйство – Япония, Сингапур, Гонконг, Южная Корея, хотя природными ресурсами многие из них наделены очень скупо.

Иной пример дает Россия, Узбекистан, Казахстан, где природные богатства были огромны. Их рациональное использование могло сделать наш народ одним из самых зажиточных в мире. Но, несмотря на то, что большую часть XX века они находились под господством планово-командной системы, тратила свои природные богатства в огромных масштабах, это не обеспечило нашим гражданам высокого уровня благосостояния.

Решить эту задачу можно единственным способом – овладеть искусством рациональной организации экономической деятельности. Именно

благодаря такому искусству достигнут высокий уровень благосостояния граждан развитых стран мира – даже тех, которые обделены природными богатствами<sup>1</sup>.

#### 1.4. Факторы производства

Для производства жизненных благ люди используют ресурсы природы, свой труд и специальные приспособления (инструменты, оборудование, производственные объекты и др.). Все это и называется факторами производства.

Принято выделять три основных вида факторов производства:

- 1) труд;
- 2) земля;
- 3) капитал.

Говоря о труде как факторе производства, мы имеем в виду деятельность людей по производству товаров и услуг путем использования их физических и умственных возможностей, а также навыков, приобретенных в результате обучения и опыта работы. Иными словами, для организации производственной деятельности покупаются не способности людей как таковые, а право на использование этих способностей в течение некоторого времени для создания определенного вида благ. Таким образом, под покупкой труда имеется в виду покупка конкретных трудовых услуг на протяжении определенного периода времени.

Труд – использование умственных и физических способностей людей, их навыков и опыта в форме услуг, необходимых для производства экономических благ.

Это означает, что объем трудовых ресурсов общества зависит от численности трудоспособного населения страны и количества времени, которое это население может отработать за год.

Говоря о земле как факторе производства, мы подразумеваем все виды природных ресурсов, имеющихся на планете и пригодных для производства экономических благ. Размеры отдельных элементов природных ресурсов обычно выражаются площадями земель того или иного назначения, объемами водных ресурсов или полезных ископаемых в недрах.

Говоря о капитале, мы имеем в виду весь производственно-технический аппарат, который люди создали для увеличения своих сил и расширения возможностей изготовления необходимых благ. Проще говоря, капитал состоит из зданий и сооружений производственного назначения, станков и оборудования, железных дорог и портов, складов и трубопроводов, т.е. всего необходимого для реализации современных технологий производства товаров или услуг. Объем капитала обычно измеряют его суммарной денежной стоимостью.

Для удобства анализа экономических процессов нередко из труда выделяют еще одну разновидность факторов производства –

<sup>1</sup> Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омск. Л. -М.: 2007. -656 с.

**предпринимательство.** Этим словом мы будем обозначать услуги, которые могут оказывать обществу люди, наделенные следующими способностями:

1) умением правильно оценить, какие новые товары можно с успехом предложить покупателям или какие технологии производства имеющихся товаров стоит внедрить для достижения наибольшей выгоды;

2) готовностью принять на себя риск потери своих сбережений, вложенных в новый коммерческий проект, и некупаемости усилий и времени, потраченных на его реализацию;

3) умением координировать использование других факторов производства для создания нужных обществу благ.

Объем предпринимательского ресурса общества измерить практически невозможно. Косвенное представление о нем можно составить на основе данных о численности владельцев фирм, которые не только создали их на свои деньги, но и сами осуществляют руководство ими. Так, по данным 2006 г., оказалось, что в Узбекистане предпринимателей, использующих наемный труд, примерно полмиллиона человек, что составляет 2,0% занятого населения. Плюс около одного миллиона (4,0%) – индивидуальных предпринимателей.

Отметим, что наемный руководитель (менеджер) не может быть назван предпринимателем: он ведет дело не на свои деньги и в случае неудачи фирмы может потерять только свою должность и заработную плату. Владелец фирмы может потерять все деньги, которые он вложил в ее создание.

В XX в. неизмеримо большее, чем прежде, значение для экономической деятельности приобрел еще один весьма специфический вид факторов производства – **информация**. Под информацией мы понимаем все те знания и сведения, которые необходимы людям для осознанной деятельности в мире экономики. Объем этого ресурса точному измерению пока не поддается, хотя его ценность огромна.

Именно благодаря специализации труда и росту на этой основе его производительности люди впервые столкнулись с возможностью и выгодностью перехода от случайного и нерегулярного обмена имевшимися благами к постоянной торговле ими. Ведь человек может удовлетворить свои потребности во благах только двумя мирными способами:

1) изготовить все, что ему нужно, самостоятельно (такой способ организации жизни обычно называют натуральным хозяйством или самообеспечением);

2) часть благ изготовить самостоятельно, а остальное обменять у других на те блага, которые он создал собственным трудом.

Постепенно люди убедились в предпочтительности второго способа. Причина проста: рост производительности на основе специализации позволяет увеличить объем производимых благ. Если использовать дополнительно произведенные одними блага для обмена на блага, изготовленные другими, то в результате можно получить в свое распоряжение больший объем разнообразных благ по сравнению с их

самостоятельным изготовлением.

Осознание этого факта побудило людей не заниматься обменом от случая к случаю, а сделать его основой своей жизни. Иными словами, люди обнаружили, что лучший результат приносит превращение созданных ими благ в товары и услуги и использование их для регулярного обмена на рынке.

**Товар – материальный предмет, полезный людям и потому ценимый ими как благо.**

**Услуга – нематериальное благо, имеющее форму полезной людям деятельности.**

Вот почему если кто-то способен изготавливать определенный вид благ лучше других (с абсолютно или относительно меньшими затратами ресурсов или с лучшими свойствами), то ему выгодно только этим и заниматься. Все остальные блага можно получить с помощью обмена.

Умение обмениваться благами – уникальная особенность людей, отличающая их от других обитателей Земли в не меньшей мере, чем прямохождение или способность мыслить. Великий шотландский экономист Адам Смит (1723-1790) остроумно подметил: «Никому никогда не приходилось видеть, чтобы собака сознательно менялась костью с другой собакой...»

Именно регулярный обмен товарами и услугами лежит в основе важнейшей сферы деятельности людей – торговли, т.е. обмена благами в форме купли продажи товаров и услуг за деньги. Торговля соединяет людей и фирмы, специализирующиеся на производстве определенных товаров или оказании различных услуг, в единое целое – хозяйство страны или планеты в целом. Без торговли развитие специализации оказалось бы невозможным, а значит, людям было бы труднее добиваться увеличения объема доступных им экономических благ.

**Торговля – добровольный и взаимовыгодный обмен благами в форме купли продажи товаров и услуг за деньги.**

Более того, только сочетание специализации и торговли позволило разрешить противоречие между:

- стремлением людей получить в свое пользование огромное разнообразие различных благ
- способностью каждого человека производить лишь ограниченный ассортимент благ.

Таким образом, современная рыночная экономика представляет собой сложнейшую структуру, состоящую из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных подструктур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса и объединяемых единым понятием «рынок».

### **1.5. Основные экономические агенты рынка**

Человечеству приходится делать выбор в мире экономики на каждом шагу. Люди вынуждены постоянно искать ответы на несколько **ГЛАВНЫХ**

## ВОПРОСОВ ЭКОНОМИКИ:

1. ЧТО И В КАКОМ КОЛИЧЕСТВЕ ПРОИЗВОДИТЬ, т.е. какие товары и услуги должны быть предложены потребителям?

2. КАК ПРОИЗВОДИТЬ, т.е. какой из способов изготовления благ с помощью имеющихся ограниченных ресурсов следует применить?

3. КАКИМ ОБРАЗОМ РАСПРЕДЕЛЯТЬ произведенные товары и услуги, т.е. кто может претендовать на их получение в свою собственность?

Отвечая на первый вопрос, люди, в конечном счете, распределяют ограниченные ресурсы между производителями различных благ. Скажем, если мы решили из имеющегося у нас металла изготавливать холодильники, то металл поступит на предприятия, которые производят холодильники, а не кухонные плиты. И плиты произведены не будут.

Решая, «как производить», люди выбирают предпочтительные для них способы (технологии) изготовления того набора благ, который явился ответом на вопрос «что производить?». Например, любимый в Узбекистан продукт питания – морковь, томат и картофель – можно выращивать на подсобных участках, используя преимущественно ручной труд и природные удобрения. Но то же количество можно получить в крупных аграрных предприятиях с применением мощной сельхозтехники и минеральных удобрений, производимых химической промышленностью.

Каждый из возможных вариантов технологических решений предполагает свою комбинацию и масштабы использования ограниченных ресурсов (один более трудоемок, другой более энергоемок, третий требует большего капитала и т.д.).

Ограниченность экономических ресурсов, а также многовариантность их использования определяют, с одной стороны, диапазон, в котором человек, фирма или страна в целом могут принимать решения, и экономические последствия реализации выбранного решения – с другой.

Чтобы представить проблему выбора более наглядно, экономическая наука пользуется специальным графиком, который называется кривой производственных возможностей. Она состоит из множества точек, каждая из которых соответствует одной из комбинаций объемов выпуска различных благ при условии полного использования ресурсов, имеющихся у страны. Чем больше у страны ресурсов, тем больший объем каждого из благ, конкурирующих за ресурсы, можно произвести и тем дальше проходит эта кривая от начала координат.

Рис.1.4. графически изображает проблему, которую приходится решать каждый день любой фирме и любой стране, а именно: какой набор благ производить из бесчисленного множества возможных вариантов, доступных при имеющихся ресурсах и технологии производства.



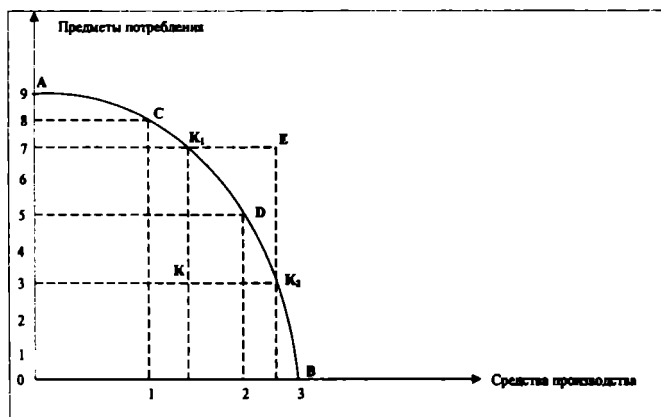


Рис. 1.4. Кривая производственных возможностей

Построим график производственных возможностей данной страны.

По оси абсцисс будем откладывать количество средств производства, по оси ординат – количество предметов потребления (рис.1.5.).

График показывает, что, используя все имеющиеся в стране ресурсы, можно произвести либо только 3 единицы средств производства (точка В) и ни одной единицы предметов потребления (точка 0), либо 9 единиц предметов потребления (точка А) и ни одной единицы средств производства (точка 0).

Наиболее реальный вариант, который показывает наш график, предполагает, что имеются различные комбинации производства и потребительских товаров. Например, точка С показывает, что если в стране производится 1 единица средств производства, то выпуск потребительских товаров не может быть более 8 единиц. Точка D показывает, что если выпуск средств производства составит 2 единицы, то в их производство будет вовлечено больше ресурсов экономики и, следовательно, в изготовлении потребительских товаров сократится до 5 единиц, и т.д.

Проведя линию через точки А, С, D и В, мы получим *кривую производственных возможностей* данной страны. Кривая производственных возможностей это – геометрическое место точек, показывающих сочетание благ, которые могут быть произведены при полном использовании всех имеющихся ресурсов. Любая точка на этой кривой показывает, какое количество товаров и услуг в различных комбинациях способна производить данная страна при полном использовании имеющихся в ней ресурсов.

Любая точка вне кривой производственных возможностей показывает, что ресурсы страны или используются не полностью, или недостаточны для выпуска желаемого количества товаров и услуг. Например, точка К

показывает, что ресурсы страны используются не полностью, т.е. имеются резервы для увеличения выпуска как средств производства, так и предметов потребления. В частности, выпуск предметов потребления может быть увеличен с 3 до 7,5 единиц (точка  $K_1$ ). Возможен и другой вариант: выпуск предметов потребления остается неизменным (3 единицы), выпуск средств производства увеличивается до 2,5 единиц. Наконец, соотношение выпуска средств производства и предметов потребления возможно в любой другой комбинации в пределах  $K_1 K_2$ .

Уровень производства, который показывает точка E, недостижим, нереален для экономики данной страны, так как она не располагает ресурсами, достаточными для выпуска 7 единиц потребительских товаров и 2,5 единиц средств производства.

Кривая производственных возможностей является *вогнутой* по отношению к началу системы координат. Это отражает закон экономики, согласно которому с увеличением выпуска данного вида продукции в краткосрочном периоде альтернативные издержки единицы прироста этой продукции возрастают.

В реальной действительности таких комбинаций выпуска альтернативных видов благ, конкурентно производимых из одних и тех же видов ресурсов, может быть множество.

И потому выбор лучшего варианта – задача всегда непростая, требующая сопоставления, взвешивания ценности различных ресурсов. Для ее решения экономисты разработали специальные, иногда весьма изощренные методы, которым обучают в вузах и бизнес-школах.

Отвечая на вопрос: «Каким образом распределять изготовленные блага?» – люди, по сути дела, решают, кому и сколько благ должно достаться в конечном итоге. Должны ли все получить поровну или нет? А если не поровну, то кому сколько? И если кому-то можно и нужно выделить благ больше, чем другим, то на сколько больше? И как осуществить такое распределение, не вызывая в людях озлобления из-за несправедливости различий в комфортности жизни?

За свою историю человечество пробовало отвечать на этот экономический вопрос, опираясь на следующие принципы:

- *право сильного* – лучшее и в большем объеме получает тот, кто может отобрать блага у слабейшего силой кулака или оружия;
- *принцип уравнительности* – каждый получает примерно поровну, чтобы «никому не было обидно»;
- *принцип очереди* – благо достается тому, кто раньше занял место в очереди желающих это благо получить.

Жизнь доказала пагубность использования этих принципов, поскольку они подрывают интерес людей к более производительному труду. Ведь даже если трудиться лучше других и получать за это больше них, то приобретение желанного блага совсем не гарантировано. Поэтому в подавляющем большинстве стран мира (и во всех богатейших странах) сегодня преобладает сложный механизм рыночного распределения, в основе которого лежит

*денежный принцип распределения* – благо достается тому, кто способен за него уплатить цену, устраивающую продавца.

Поэтому главным вопросом экономики даже в условиях мирового финансово-экономического кризиса (2008-2010 г.г.) является экономический рост.

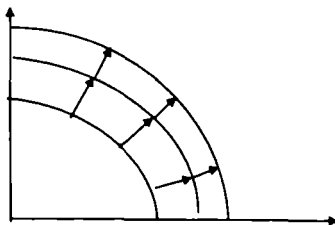
Каким образом можно расширить производственные возможности? Как достичь точек, находящихся выше графика производственных возможностей? Иными словами, каким образом осуществляется ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ – это вопрос и современной и будущей экономики.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ – ЭТО ПРОЦЕСС РАСШИРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОБЩЕСТВА.**

Графически экономический рост выражается в смещении кривой производственных возможностей вправо (рис. 1.5.)

Если учесть, что на кривой трансформации уже достигнута полная занятость наличных ресурсов, то экономический рост возможен только двумя путями:

а) увеличением КОЛИЧЕСТВА применяемых факторов производства, в том числе и за счет естественного роста при неизменном качестве.



*Рис. 1.5. Экономический рост*

Это возможно при естественном росте трудоспособного населения, при вовлечении в производство тех людей и их групп, которые раньше не рассматривались в качестве трудового ресурса (подростки, пенсионеры, домохозяйки, инвалиды) при вовлечении в хозяйственный оборот ранее не задействованных земельных, водных и других природных ресурсов, при увеличении объема производства на старой технической основе за счет поста производственных площадей;

б) за счет повышения КАЧЕСТВА факторов производства без дополнительного прироста их количества.

Зюда относятся: применение более квалифицированной рабочей силы, инвестирование (капиталовложения) в производство, замена технически и морально устаревших машин и оборудования новыми, более производительными, применение новых инновационных технологий

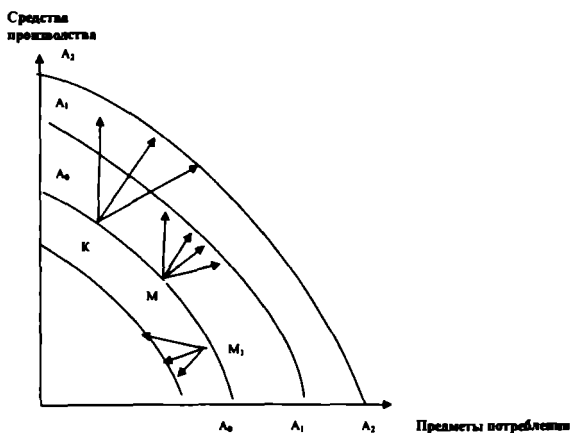
производства, в том числе и новых технологий бизнеса (повышение качества такого фактора, как предпринимательская способность).

Экономический рост по первому пути называется ЭКСТЕНСИВНЫМ, по второму – ИНТЕНСИВНЫМ.

В реальной действительности экстенсивный и интенсивный типы экономического роста тесно переплетаются друг с другом. Например, новые технологии могут требовать увеличения производственных площадей. Самое главное, поэтому в любом анализе разобраться, на каком из типов экономического роста делается акцент: на КОЛИЧЕСТВЕ или на КАЧЕСТВЕ применяемых факторов производства.

От чего зависит скорость экономического роста? Экономисты, как правило, говоря о скорости экономического роста, применяют термин: ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.

Можно предположить, что в экономике существуют только два товара: СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА (машины, оборудование, инвентарь) и ПРЕДМЕТЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ (пища, одежда, обувь, домашняя мебель). Пусть производственные возможности на настоящий момент представлены кривой  $A_0$  и  $A_0$  (рис.1.6.). Перед обществом стоит альтернатива: на что направить имеющиеся ресурсы, что производить: больше средств производства и меньше предметов потребления (точка К) или больше предметов потребления и меньше средств производства (точка М).



*Рис.1.6. Альтернативы экономического роста*

При избрании альтернативы М большее количество ресурсов будет израсходовано на текущее потребление, выйдет из производительного

оборота, а, следовательно, будет исключено из участия в расширении производственных возможностей. Соответственно через несколько лет кривая производственных возможностей отклонится только до положения  $A_1A_1$ .

Если будет выбрана альтернатива К, то большее количество ресурсов будет исключено из текущего потребления и направлено на производство таких товаров, которые в будущем смогут произвести больше предметов потребления (т.е. на средства производства). Через несколько лет при данной альтернативе, величину – до положения  $A_2A_2$ . Следовательно, в большей степени расширятся возможности как потребления, так и дальнейшего производственного инвестирования.

Итак, направив больше ресурсов на текущие потребности, мы снижаем темпы экономического роста и ограничиваем возможности будущего потребления.

А также, направив больше ресурсов на инвестирование (капиталовложения), мы ускоряем темпы экономического роста и, следовательно, расширяем возможности будущего потребления.

Возможно ли сужение границ производственных возможностей? Да, в случаях уменьшения количеств наличных факторов производства за счет нарушения хозяйственных связей, сокращения трудоспособного населения, выведения земель из хозяйственного оборота в связи с авариями на АЭС и другими экологическими неблагоприятными ситуациями, а также при недостаточном инвестировании в производство (точка  $M1$ ), что ведет к тому, что темпы старения техники обгоняют темпы ее замены новой, более производительной<sup>1</sup>.

### **1.6. Кейс-стадии: Экономическая, денежно-финансовая система Амира Темура<sup>2</sup>**

Во второй половине XIV века на исторической арене мира появилось новое государство, созданное политическим и военным гением, нашим предком – Сахибкираном Амиром Темуром.

Противодействуя расколу государства и противоборству между правителями, он образовал на территории Средней Азии, Афганистана, Ирана, Индии, Закавказья и Сирии единую империю, которой правил в течении 35 лет.

Об Амуре-Темуре – реформаторе экономики до настоящего времени написано непростительно мало, хотя его гениальность проявилась и в экономической политике, проводимой созданной им империи. Велико влияние его монетарной политики на экономическое развитие региона, в частности он внес весомый вклад в усовершенствование денежно-финансовой системы. Именно он стал основным двигателем развития производительных сил, внутреннего рынка и торговли с внешним миром.

Большое внимание Амир Темур обращал на социально-экономическое

<sup>1</sup> Липиниц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омск. Л.-М.: 2007. -656 с.

<sup>2</sup> Источник: Перевод с узбекского языка из книги «Монеты династия Темуридов» -Т.: 1996 год.

развитие территорий присоединенных к империи. В «Уложении Темура» он пишет: какую бы территорию не завоевывал или какая бы территория не присоединялась к империи я приказывал расчищать засоленные арыки, исправлять и строить мосты на реках и возводить караван-сарай на расстоянии одного дня пути. При караван-сараях находились смотрители и дорожная стража. Они заботились о безопасности путешественников и отвечали за произведенные у них кражи. В каждом городе я приказал построить мечеть, общественную школу, богадельню для бедных и убогих и больницу, при котором находился врач. Я требовал чтобы в городах строились также здание городской думы и судебной палаты; я учредил особую стражу для народа за засеянными полями и за безопасностью граждан.

Историческая правда того периода состоит в том, что во всех сферах хозяйственной деятельности присоединенных к империи территорий происходило возрождение, и они превращались в регионы с развитой экономикой.

Управление таким великим государством, конечно, требует способности хозяйствовать. Многочисленные культурные и материальные памятники тех времен свидетельствуют о ее наличии у обладателя многогранного таланта Амира Темура.

Начало денежной системы Амира Темура положено первым поколением чингизидов, когда на деньгах появились такие названия денежных единиц, как «пул», «танга» и «соммо». Сохранившись до наших времен, они отражены в денежных единицах ряда вновь созданных государств Центральной Азии.

Амир Темур проводил единую и обязательную для всех денежную политику и держал под личным контролем ее реализацию. Например, в 1393 году, принимая послов от Джалоира Гиясиддина Ахмеда, он строго потребовал ввести налог «хутба» на подвластных ему территориях и чеканить монеты под его именем.

При проведении единой денежной политики Амир Темур соблюдал четыре важных принципа.

1. К денежной политике он относился как к экономической основе государства. Амир Темур не мог мириться с беспорядочностью денежного обращения, господствовавшей в Мавераннахре до его правления и служившей одной из причин разрушения целостности страны. Единая денежная политика содействовала развитию внутренней торговли и образованию взаимосвязанного внутреннего рынка, что обеспечивало целостность империи.

2. Деньги Амир Темур использовал в качестве важного политического средства обеспечения целостности империи. Например, при разработке новых видов монет с именем Султана Махмуда из Хамадона для Шемохи в качестве образцов взяли не ходившие на рынке монеты Джалоира Ахмеда, который несколько раз предавал его, а монеты его брата – преданного Амиру Темуру Джалолиддина Хусейна, который умер в 1381

году. Это, в свою очередь, должно было для всех означать, что после возвращения Амира Темура в Мавераннахр его правителем и заместителем на этой территории останется наследник престола.

**3. Амир Темура рассматривал деньги как важный фактор развития внешней территории.** Развивая многие виды ремесленничества и увеличивая объемы их производства Сахибхиран особое внимание обращал на продвижение с товарами и денежными единицами. Это влияло на рост экономической мощи государства. Действия Амира Темура, направленные на развитие и укрепление экономических связей с такими европейскими государствами, как Византия, Венеция, Генуя, Испания и Франция, характеризуют его дальновидным правителем в вопросах денежного обращения. Всем известно, какое важное место в социальном развитии государства Амира Темура занимал Великий шелковый путь, проходивший через такие крупнейшие города, как Самарканд, Бухара, Ташкент, Кашгар, Дели, Герат, Исфахан, Табриз, Баку, Тбилиси, Багдад, Басра, Анкара, Константинополь, Дамаск.

**4. Необходимость резко уменьшить самовольную чеканку денег, исключить различные нарушения в их обращении, устранить хождение фальшивых монет.** До проведения Амиром Темуром денежной политики коммерсанты занимались больше не реализацией своей продукции, а спекуляцией золотыми и серебряными монетами. Они ввозили их из вилайетов, где чеканили монеты высокого качества, и продавали в тех, где они были низкого качества. Это негативно отражалось на развитии государства.

В империи Амира Темура были созданы условия для монетных дворов, чеканивших большое количество медных, серебряных и золотых монет. Так, серебряные деньги выпускали более 40 монетных дворов в таких крупных городах, как Астрабад, Астара, Баку, Багдад, Башиян, Герат, Дербанд, Язд, Исфахан, Кушан, Кирман, Кума, Мардина, Махмудабад, Мешхед, Саве, Самарканд, Султания, Табриз, Хорезм, Шабанкара, Шираз, Шумах, Шейх Абу Исхак. В основном выпускались две денежные единицы: крупные 6-граммовые и мелкие 1,5-граммовые монеты, приравненные четверти танга – мири. Кроме того, были в обращении еще более мелкие монеты и полтанга.

Золотые монеты 12 видов начали чеканить в Хорезме в 1379-1382 годах. На них отсутствовало слово «динар», которое было на чеканившихся ранее монетах. Золотая монета Хорезма приравнивалась к серебряному динару, то есть 6 дирхамам. Слово «динар» означало не монету, а соотношение золота и серебра в ней.

Были очень распространены медные «фулусы» или «танга Фулуса». Большие объемы их в основном выпускали от имени Темура для удовлетворения потребностей мелкой розничной торговли в Самарканде и ряде других областей.

**Особенности стиля монет Амира Темура и Темуридов:**

От других монет их отличают соразмерность растительных и геометрических орнаментов, надписи на арабском, монгольском и тюркском языках, знаки зодиаха. На лицевой стороне монет обычно наносили имя хана

территории, на которой они были в обращении. Сначала это были имена Мухаммада Суюргатмиша и его сына Махмуда Султана со званием «султан», затем Амира Темура, имеющего почетное звание «корган» (зять хана). С 1397 года на монетах появилась надпись «Наследник престола и периода Мухамад Султан». Этот внук Амира Темура, которого объявили наследником престола, умер в 1403 году. На обратной стороне монет указывались место и дата их выпуска (прописью и цифрами), символ веры и имена четырех халифов. Обычно ставилась печать, состоящая из трех колец. Посол Испании Хуан Гонсалес де Клавихо назовет ее «Гербом Темура». Как он пишет: «Амир Темур велел ставить печать на все монеты, на свои подписи и на все, что изготовилось приказом Амира. Три кольца должны были обозначать, что Амир Темур является правителем «трех континентов мира»».

Большинство монетных дворов в государстве Амира Темура выпускали деньги ускоренными темпами из-за большой потребности в них. При этом не уделяли особого внимания их внешнему виду, в связи с чем был риск появления фальшивых монет. Выпускаемые после завоевания Амиром Темуром монеты Герата, Марги, Маранда, Табриза, Шемохи, Шабонкара, Ширази, Багдада, Кума, Султанин только увеличивали его. К поддельным можно отнести монеты Ширази, принадлежащие казне Ташкента. В Персии, впервые завоеванной Амиром Темуром в 1387 году, первоначально выпускались монеты с рисунком Суюргатмиша. А на монеты Ширази Ташкентской казны был нанесен рисунок Махмудхана. Это означает, что их выпустили уже после того, как Амир Темур отнял Шираз у Мансура Музаффария, что подтверждает поддельность монет.

В целях пресечения выпуска поддельных монет Амир Темур создал монетные дворы, находящиеся под строгим контролем государства. Выпуск денег на них проверяли специальные уполномоченные – сохибьяры.

Денежная политика Амира Темура служила таким потребностям государства, как постоянное обеспечение оборотными средствами и пополнение его казны. Принято считать, что понятие «бюджет» появилось в XVII веке в Англии и Франции. Но в империи Амира Темура государственный бюджет сформировался уже в XIV веке.

Учитывались доходы и расходы бюджета не только всей страны, но и в вилоях и туманах. Если первый визирь (управляющий туманом) вел книгу доходов, учитывая поступления налогов и продукции, то второй визирь отвечал за расходную книгу. Кроме этого, планировали предстоящие расходы и объем сбора налогов на следующий финансовый год. Исторические источники показывают наличие 5 учетных групп расходов:

- на содержание войска;
- на административные и потребности дворца шаха;
- на развитие экономики и хозяйственные;
- на развитие науки, культуры и религии;
- на социальную защиту населения.

Осознавая трудность централизованного управления государственными финансами, Амир Темур не стремился централизовать местную власть. Не



меня имеющуюся на местах налоговую систему, он возлагал сбор налогов в 27 захваченных странах на их города и туманы. «Если народ желал оставить прежний порядок управления, то согласовывались с его желанием, в противном же случае подати собирались по установленным мною правилам», – писал Сахнбжиран в «Уложении Темура».

Расходная часть казны требовала внедрения стабильной системы сбора налогов. В эпоху Амира Темура и Темуридов существовало более 20 видов налогов. Основными из них были:

**сар шумор** – налог, уплачиваемый на душу населения. Его размер составлял от 1 до 10 динаров, он распространялся на все слои населения и устанавливался исходя из уровня богатства;

**харж** – основной земельный налог, относящийся к периоду Темуридов и после него, был равен одной трети урожая и взимался деньгами или в натуре;

**сар дарахт** – уплачивался с плодовых деревьев и виноградных плантаций, взимался в денежной форме;

**дуди** – налог на дым – за пользование дровами, заготовленными в каждом доме или на земельном участке для собственных нужд, взимался в натуре, а позднее – деньгами;

**авариз** – чрезвычайный налог, уплачивался населением городов и сел для покрытия расходов на проводимые во дворце праздники и затрат на войну;

**улок** – лошадь, предоставляемая для нужд государственной службы;

**мир хазарон** – налог с населения, проживающего в определенной местности, для содержания находящегося там войска.

Проводя денежную политику, Амир Темура большое внимание обращал на ее ориентированность на экономическое развитие Мавераннахр. Поэтому он осуществлял жесткую налоговую политику. В некоторых случаях крестьяне вообще освобождались от уплаты харжа. В своей книге Темура писал: «Если крестьянин занимается земледелием на вновь открытой земле или благоустройством бесхозной земли, то в первый год он полностью освобождается от уплаты налога, во второй год уплатит столько налогов сколько сам захочет, а в третий год уплатит налоги по общеустановленным правилам».

Любимый внук Амира Темура – Улугбек завершил денежную и финансовую реформу Амира Темура выпуском денежной единицы, единой для всех краев. На его монетах была нанесена печать Амира Темура. Раньше некоторое время находились в обращении серебряные «монеты Шохруха» с нанесенным на них рисунком его отца – Шохруха Мирзо и монеты «мисколи». После смерти Шохруха (1447 год) Улугбек, став единым правителем, выпустил серебряные монеты, на которых нанесено его имя. Они считаются очень редкими монетами. Из них сегодня известны выпущенные в 1448-1449 годах хиджры в Герате и 853-1449 годах хиджры в Самарканде, то есть за 2 года до гибели Улугбека.

На лицевой стороне монет Улугбека, кроме печати Амира Темура, была

надпись: «Под духовным руководством Амира Темура, Улугбек Курагон, это мое слово». Подобных слов и имени Темура не было на монетах Шохруха Мирзо и других Темуридов, что дает право полагать, что никто не отдавал столько дани памяти Амиру Темуру, как это делал Улугбек.

Медные монеты Улугбека выпускались в таких крупных городах, как Бухара, Карши, Самарканд, Термез, Шахрисабз, Шохрухия, в 832 году хиджры их чеканили даже в Андижане. Затем старые монеты изъяли из обращения и заменили на новые. В отличие от старых, они выпускались централизованно.

Улугбек провел глубокие реформы по упорядочению денежного обращения. Он был не только видным ученым, но и способным финансистом. Поэтому монеты Улугбека находились в обращении до начала XVI века.

Реформы заключались в следующем. В 1428 году было запрещено использовать выпущенные до этого медные монеты малого номинала. В течение некоторого времени их можно было заменить на новые монеты, имеющие более высокую стоимость. В тот год их начали выпускать во многих городах Мавераннахра. После окончания срока замены монетные дворы во всех городах, кроме расположенных в Бухаре, закрыли. В течение многих лет медные деньги выпускали только в этом городе. Монеты периода реформ обеспечивали одинаковые условия развитию торговли как при жизни Улугбека, так и после его смерти. На них можно было купить товар в любом уголке Мавераннахра.

Проведение денежных реформ не характерное, а редкое явление для того периода. Как продолжитель дел великого деда, Улугбек хорошо осознавал необходимость развития внутренней и внешней торговли и создания для нее благоприятных условий.

Знаменитый историк, внесший большой вклад в мировую науку, Шарофиддин Али Яздий в своей книге о жизни Амира Темура «Зафарнаме» подчеркивает, что одним из достоинств Сахибкирана является забота о государстве и его гражданах, а основной закон его жизни заключен в девизе «Сила – в справедливости». Он означал необходимость создания сильного, единого, независимого государства с развитой экономикой и культурой, с высоким уровнем жизни населения. Денежно-финансовая политика Амира Темура была направлена на реализацию именно этой идеи.

В государственном музее истории Республики Узбекистан хранятся несколько сотен редких монет, выпущенных и находившихся в обращении в период Амира Темура и Темуридов. После обретения независимости Узбекистан как бы заново открыл свое прошлое. Не будет преувеличением сказать, что узбекский народ всегда ощущал тесную связь со своим прошлым. В независимом Узбекистане идеи Амира Темура по реформированию экономики получили новую жизнь. Они находят широкое практическое применение в работе поколения, строящего государство с великим будущим.

### **Основные выводы**

1. Термином «экономика» обозначают способ организации деятельности людей, направленной на создание необходимых им благ, а также науку, изучающую закономерности поведения людей в процессе этой деятельности. Основными действующими лицами хозяйственной деятельности являются люди (семьи), фирмы и государство. Они координируют свою деятельность, как на основе прямых контактов, так и взаимодействуя через рынки. Соответственно экономическая наука изучает проблемы организации деятельности рынков, фирм, государственных организаций, а также проблемы, связанные с семейной экономикой. Этот круг проблем относится к разделу, называемому микроэкономикой. Проблемы, которые затрагивают всю экономическую жизнь страны (денежная система и инфляция, безработица, экономический рост, внешняя торговля и мировая экономика), изучаются макроэкономикой.

2. Сотрудничество в сфере экономики позволяет людям быстрее наращивать благосостояние. Основой такого сотрудничества является специализация, повышающая производительность использования основных видов производственных ресурсов. Развитие специализации становится возможным только благодаря существованию торговли, позволяющей обмениваться плодами специализированного труда.

3. История экономического развития рынка связана с формированием основных его принципов в формировании и развитии мирового хозяйства. Усилия Амира Темура в экономической, денежно-финансовой системе было направлено на создание сильного, единого, независимого государства с развитой экономикой и культурой, с высоким уровнем государства.

4. Одним из самых замечательных изобретений человечества и развитие рынка стало повышение производительности труда и интернационализация.

### **Контрольные вопросы**

1. Какие два значения имеет слово «экономика»?
2. Что изучает экономическая наука?
3. Для чего люди создали экономику?
4. Что такое экономические блага и чем они отличаются от даровых благ?
5. Перечислите основные преимущества специализации.
6. При каком условии преимущества специализации могут быть реализованы?
7. Что вы знаете об истории мирового хозяйства?
8. Раскройте основные черты отдельных периодов развития рынков.
9. В чем заключается идея Амира Темура по реформированию экономики?

10. Перечислите три главных вопросов экономики?
11. Прокомментируйте кривую производственных возможностей приведенных на рисунке 1.4.
12. Что такое экономический рост?
13. Два пути экономического роста и какая из них эффективная?

#### Список рекомендуемой литературы

1. Каримов И.А. Последовательное продолжение курса – на модернизацию страны – решающий фактор нашего развития. Доклад на торжественном собрании, посвященном 18-летию Конституции Республики Узбекистан. Народное слово, 8 декабря 2010 года.
2. Каримов И.А. «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». –Т.: Узбекистан, 2009.
3. Каримов И.А. «Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа». Правда Востока, от 22 января 2011 года.
4. Данилов А.С., Юлдашев З.Ю. Национальная экономика Учебное пособие. -Т.: «Янги аср авлоди» 2003 г. -414 с.
5. Тухлиев Н., Таксонов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. -Т.: Укитувчи. 2000. -368 с.
6. Ишмухамедов А.Э., Ситдикова Л.А., Ишмухамедова Л.А., Суннатов М.Н. Бозор иқтисодиёти ва бизнес асослари. Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти. Тошкент, 2004, 160-б.
7. Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омега. Л. -М.: 2007. - 656 с.

## Глава 2. Понятие и виды рынка

### 2.1. Рынок и его виды

Вновь обращаемся к рынку, но уже под углом зрения предпринимателя. Цель – узнать о рынке все, что должен знать о нем предприниматель, поскольку рынок – ЭТО ТА СРЕДА, В КОТОРОЙ ТОЛЬКО И МОГУТ БЫТЬ ПРИВЕДЕНЫ В ДЕЙСТВИЕ ОРУДИЯ РАБОТЫ БИЗНЕСА. Одной из важнейших задач предпринимателя является постоянный анализ всех составляющих рыночной среды, их оценка и продуманное применение полученных данных для "наладки" рыночного поведения фирмы. Что же в первую очередь интересует предпринимателя при анализе рыночного механизма? Прежде всего, это его **КОНЪЮНКТУРА**.

**КОНЪЮНКТУРА** – ЭТО СЛОЖИВШАЯСЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ, ВКЛЮЧАЮЩАЯ В СЕБЯ СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ СПРОСОМ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ, ДВИЖЕНИЕ ЦЕН И ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ ПО ОТРАСЛЯМ И ИНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ.

Конъюнктуру надо изучать и прогнозировать. Иначе не продашь и не купишь по наиболее выгодным ценам, не справишься с маневрированием ресурсами и изменением выпуска товара в соответствии с ожидаемой обстановкой на рынке. Продуктом этих усилий предпринимателя является прогноз ситуаций на рынке, различный по срокам и степени достоверности. Большинство создаваемых прогнозов охватывают от одного до полутора лет, учитывая динамичность рынка. Оперативно реагируя на текущую конъюнктуру и используя результаты краткосрочных прогнозов, предприниматель стремится предугадать долгосрочные перспективные тенденции, общую направленность рыночного мира.

Предприниматель исследует **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОНКУРЕНТОВ**. Предприниматель, с одной стороны, тщательно следит за соперниками на рынке, выявляет их слабости и преимущества. С другой стороны, задача предпринимателя – дать диагноз конкурентоспособности собственного предприятия, показать главные факторы его коммерческого успеха.

Рынок, увиденный глазами предпринимателя, предстает как пестрая мозаика, составными частями которой являются так называемые **РЫНОЧНЫЕ СЕГМЕНТЫ**. Объектами сегментации являются потребители, товары и сами предприятия.

Для успеха в современном бизнесе предприниматель должен помочь предприятию найти его место на рынке, которое еще не занято или не до конца используется конкурентами. Попав в "**РЫНОЧНУЮ НИШУ**", предприятие имеет максимальные возможности стать прибыльным и быстрорастущим.

**ЗАНЯТЬ НИШУ НА РЫНКЕ – ЗНАЧИТ ВЫБРАТЬ ОГРАНИЧЕННУЮ ПО МАСШТАБАМ ОБЛАСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ОПРЕДЕЛЕННЫМ КРУГОМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.**

Информация, получаемая при исследовании рынка, – это азбука

предпринимателя, которому необходимо ориентировать свое предприятие на **ПОЛУЧЕНИЕ ЗНАНИЙ**. Как правило, в результате исследование стратегического планирования включает: поиск и анализ сведений об интересующих рынках (по данным специальной литературы, в общении со специалистами); составление тактического (маркетингового) плана изучения рынка и работы на нем (с перечнем данных, методами получения и способами обработки); выполнение оперативного и выше названных планов с текущим и итоговым контролем, а также внесением изменений в цели, параметры деятельности бизнеса и предпринимательства.

**КАКИЕ БЫВАЮТ РЫНКИ?** Товарные рынки разнообразны. Нет двух одинаковых рынков. Любой предприниматель должен знать классификацию рынков для выбора подходящего рынка и определения особенностей своей работы на нем. В маркетинговой практике проводится работа по классификации рынков с использованием широкого круга признаков различий – от структуры хозяйства страны и уровня доходов до характера взаимоотношений между продавцами и покупателями (табл. 2.1).

Первый признак – **СТРУКТУРА ХОЗЯЙСТВА СТРАНЫ**, определяющая интенсивность спроса на сырье, материалы, машины и оборудование. Промышленно развитые страны являются основными экспортёрами и импортёрами промышленных товаров, они имеют емкие рынки для сбыта новых товаров. Рынки стран с экономикой типа натурального хозяйства не привлекательны для экспортёров. Страны – экспортёры сырья богаты природными ресурсами, их рынки открыты для сбыта горнодобывающего оборудования, сельскохозяйственных машин, инструментов, автотранспорта.

Рынок как **ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ** объект представляет собой целую группу разных рынков.

**ВНУТРЕННИЙ РЫНОК** в маркетинге – это сфера товарного обмена в пределах границ государства.

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК** – это область осуществления как внутриторговых (в рамках отдельной страны на ее внутреннем рынке), так и внешнеторговых операций.

**МИРОВОЙ РЫНОК** – это совокупность национальных рынков, на которых осуществляются как внутриторговые, так и внешнеторговые операции.

На большинстве мировых рынков можно выделить два основных рыночных сектора – **ОТКРЫТЫЙ** и **ЗАКРЫТЫЙ**.

**ЗАКРЫТЫЙ РЫНОК** – это товарный рынок, на котором продавцы и покупатели связаны некоммерческими отношениями, юридической и административной зависимостью, финансовым контролем, договорными отношениями, не имеющими сугубо коммерческого характера. На таком рынке преобладают различные формы регулирования, держатся относительно устойчивые цены.

Таблица 2.1.

<b>Классификация рынков</b>	
<b>Признак</b>	<b>Тип рынка</b>
Структура хозяйства страны	Стран с натуральным хозяйством
	Стран-экспортеров сырья
	Промышленно развивающихся стран
	Промышленно развитых стран
Уровень доходов и характер	Страны и регионы с низким уровнем доходов (очень их распределения в стране – низким и преимущественно низким)
	Страны и регионы с очень высоким уровнем доходов
	Страны с низким, средним и высоким уровнем доходов
	Страны с преимущественно средним уровнем доходов
Территориальный охват (по географическому положению)	Внутренний
	Национальный
	Региональный
	Мировой
Товарно-отраслевой с многоуровневой детализацией	Машинного оборудования
	Минерального сырья и топлива
	Сельскохозяйственного сырья, продовольственных и лесных товаров...
Сфера общественного производства	Рынок товаров материального производства (сырья, продовольствия, машин, оборудования)
	Рынок товаров духовного производства (достижений науки, технологий, шоу-хау, произведений искусства, книг)
Характер конечного использования	Рынок товаров производственного назначения
	Рынок товаров потребительского назначения
Срок использования товаров	Рынок товаров длительного пользования
	Рынок товаров краткосрочного пользования
	Рынок товаров одноразового пользования
Организационная структура (различные условия торговли и характер взаимоотношений между продавцами и покупателями)	Мировой:
	открытый
	закрытый
	Внутренний:
оптовый	
розничный	
По степени доступности	Реальный рынок
	Виртуальный рынок

**ОТКРЫТЫЙ РЫНОК** – сфера обычной коммерческой деятельности, где круг независимых продавцов и покупателей неограничен. Отсутствие некоммерческих связей между продавцами покупателями предопределяет относительную независимость отношений между ними. Для такого рынка характерно заключение краткосрочных сделок в основном на бирже имеются значительные колебания цен.

## 2.2. Необходимость перехода к рынку

Вторая половина 80-х и начала 90-х годов войдет в историю как период начала радикальной перестройки, социально-экономического реформирования и поиска эффективных форм организации общественных отношений, приведший к пониманию того, что альтернативы рынку нет. Вместе с тем этот период стал началом распада унитарной, централизованно управляемой экономики. Перед государствами, обретшими политическую самостоятельность, на пути достижения подлинной экономической независимости возникли серьезные трудности, новые проблемы, неизбежные в период становления и утверждения молодого суверенного государства.

Известно, что длительное господство государственной собственности в экономике с его неэффективным хозяйственным механизмом оставило тяжелое наследство и серьезно осложнило стартовое положение в странах, начавших ликвидацию последствий этого господства и приступивших к экономическому преобразованию и переходу на рыночные отношения.

В огромной стране, каким был Советский Союз, где имелись богатейшие природные и трудовые ресурсы, весьма развитый интеллектуальный потенциал, экономический результат функционирования могущественного производственного комплекса и всей системы управления был невелик. Еще к началу 70-х годов в стране заметно снизились темпы экономического роста, возрастала затратность в производстве: экономика по инерции продолжала развиваться на экстенсивной основе, ориентируясь на вовлечение в производство дополнительных материальных и трудовых ресурсов, фактически не работали экономические рычаги и стимулы к труду. Эффективность общественного производства заметно падала, наступал период экономической стагнации (застоя), серьезного отставания от западных стран в техническом развитии производства и уровне жизни населения.

Нельзя не отметить тот очевидный факт, что пришедшая к власти в 1985 году новая партийная и административная структура поняла наступление экономической стагнации в стране и необходимость социально-экономического преобразования. Эта акция известна, как стратегия ускорения социально-экономического развития страны. Под ускорением понималось не только повышение темпов экономического роста (хотя это было чрезвычайно важно), но и такие слагаемые качества роста, как всемерная интенсификация производства на основе научно-технического прогресса, структурная перестройка экономики, эффективные формы управления, совершенствование организации и стимулирования труда.

Курс на ускорение социально-экономического развития просуществовал два года и в 1987 году политика ускорения стала выдыхаться. Основными причинами сложившихся неудач стали: во-первых, идея ускорения не была достаточно полно проработана, не была обоснована материальными и финансовыми ресурсами; во-вторых, она должна была реализовываться в условиях старого хозяйственного механизма, то есть жестко централизованной системы хозяйствования, когда вся власть, в том



числе и хозяйственная, продолжала оставаться сконцентрированной в парторганах, когда производство в лице многочисленных и многообразных предприятий не имело самостоятельных прав в решении хозяйственных проблем; в-третьих, в стране сложилась и действовала система деформированных цен, далеко не стимулирующая производство финансово-кредитная политика; в-четвертых, курс на ускорение социально-экономического развития осуществлялся без серьезной перестройки громоздкой, забюрократизированной системы управления экономикой.

Известен и еще один замысел модернизации экономики Союза с целью повышения ее эффективности. Июньский (1987 г.) Пленум ЦК КПСС главным условием этого замысла определяет осуществление радикальной реформы управления экономикой, кардинальное преобразование хозяйственного механизма во всех звеньях и особенно в основном звене – на предприятиях. Во исполнение намеченного курса принимаются: Закон о государственном предприятии, серия Постановлений ЦК КПСС и Совета Министров СССР о перестройке планирования, материально-технического снабжения, системы ценообразования, системы банков, о повышении роли научно-технического прогресса в развитии экономики и др. Главная ставка нового курса делается на полный хозрасчет, самокупаемость, самофинансирование, самоуправление, самостоятельность (четыре «с» как тогда говорили) всех предприятий народного хозяйства. Была введена новая система оплаты труда, повышены тарифы и должностные оклады; предприятиям предоставлены широкие возможности самостоятельно изменять заработную плату работников. На хозрасчет переводятся даже научные учреждения, директивное планирование заменяется госзаказом, определяется ряд других мероприятий.

Все это, казалось бы, должно способствовать подъему трудовой активности народа, переходу к эффективной экономике. Однако (и опять) этого не произошло. Уже в 1988 г. становится ясно, что вместо ускорения происходит замедление социально-экономического развития, а в 1989 г. экономика оказывается в кризисном состоянии, о чем свидетельствовали такие признаки, как расстройство финансовой системы, падение реального курса национальной валюты, галопирующая инфляция, глобальные дефициты, активизация теневого рынка, дельцов и т.д.

Иного трудно было ожидать, так как, во-первых, перехода на полный хозрасчет и тем более реализация четырех «с» не произошла. Преобразования всего хозяйственного механизма: финансово-кредитного и ценового - не получилось. Вместо всего этого произошло изменение системы оплаты труда, схемы распределения доходов предприятий. Предприятиям в этих условиях без труда удалось увеличить зарплату работников за счет повышения оптовых цен, за счет производства выгодных, прибыльных видов продукции (ограниченный плановый госзаказ, отсутствие конкуренции позволяло это сделать). Во-вторых, в системе управления экономикой серьезных изменений не произошло, то есть не произошло смены форм и отношений собственности. В результате не был приведен в действие

механизм конкуренции. Потребитель не имел возможности влиять на производство, а производители использовали допущенные ошибки в перестройке, чтобы увеличить доход, прибыль, не увеличивая объемов производства, не улучшая качества продукции. В-третьих, серьезной причиной, как это ни странно может показаться, так называемая активная социальная политика.

Дело в том, что правительство в этот перестроечный период начало обращать внимание на бедственное положение многих советских людей, и естественно, принимало меры по его улучшению. Акция, безусловно, гуманная и необходимая, но выполнялась она неправильно, практически ошибочно. Началась пора увеличения зарплаты работникам бюджетных организаций, пенсий, пособий, стипендий и т.п. без обеспечения адекватного роста количества товаров, услуг, что и привело не к повышению уровня жизни, а к увеличению очередей, дефицитов и спекуляции. В стране началась усиленная эмиссия денежных знаков, рост денежной массы у населения без соответствующего товарного обеспечения, что повлекло за собой рост инфляции, рост ажиотажного спроса на товары и услуги. В-четвертых, нельзя не отметить и такую причину, как ошибочную структурную политику в стране. Еще с довоенного времени, периода индустриализации, в качестве приоритетного направления развития экономики была определена промышленность и главным образом тяжелая, а также оборонная. Подобная политика создала существенную диспропорцию в структуре народного хозяйства. Легкая промышленность, сельскохозяйственное производство – отрасли, работающие непосредственно на человека, его потребности, не получили должного импульса в своем развитии, а, следовательно, в значительном увеличении производства товаров потребления.

Все это вместе взятое и выводит общественное мнение на признание необходимости коренной и радикальной перестройки экономической системы СССР. В течение 1989-1990 гг. Правительство страны разрабатывает последовательно три варианты программы. В октябре 1990 г. Верховный Совет одобрил последний из трех вариантов программ под названием «Основные направления по стабилизации народного хозяйства и переходу к рыночной экономике». Однако, единой, согласованной с союзными республиками, программы перехода к рыночной экономике разработано не было. И.А. Каримов политику перестроечного периода в СССР оценил так: «Лишенная четкого видения причин и факторов кризиса, конкретной программы преобразований, вся экономическая политика носила эмпирический характер, состояла из авантюрных экспериментов, шарахания из стороны в сторону. Множество построенных на различных подходах проектов программ стабилизации экономики и перехода на рыночные отношения свидетельствовало об отсутствии четкой цели реформирования, а по срокам их реализации – «пятьсот дней» – об отсутствии реального осознания глубины и сложности необходимых преобразований».<sup>1</sup>

<sup>1</sup> И.А. Каримов. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. - Т.: Узбекистон, 1993, с. 11

Главный вывод всех поисков и «шараханья из стороны в сторону» заключается в понимании того, что основным содержанием радикальной экономической реформы является перевод экономики на рыночные отношения, или, как стали тогда говорить, «альтернативы рынку нет».

Мировая практика свидетельствует, что в мире нет страны, которая бы строила экономику по модели командно-административной системы и могла достигнуть главного – создать высокоэффективную экономику и обеспечить высокий жизненный уровень населения. Положение в главной цитадели социалистической системы – СССР – к началу 90-х годов сложилось таким образом, что ей нужно было не обновление, не перестройка, а преобразования на принципах, выработанных мировой цивилизацией.

Республики Союза, провозгласившие независимость в 1991г. получили тяжелое социально-экономическое наследие, далеко отстоящее от оправдавшей мировой практикой рыночной системы.

Практически все республики были вынуждены начинать процессы реформирования экономики и формирования национальных экономик в условиях, когда:

- вся их экономическая система базировалась на тотальном огосударствлении собственности;

- сложилась сверхмонополизация и деформированность структуры экономики с очень высокой степенью милитаризации;

- централизованная плановая система ограничивала самостоятельность государственных предприятий, осуществляла фондируемое распределение материальных и финансовых ресурсов;

- ресурсы доставались производителям либо бесплатно (земля), либо по низкой цене, что объясняет расточительное их использование;

- существовали скрытая безработица, подавленная инфляция и постоянный дефицит товаров и услуг;

- отсутствовали экономические мотивы к трудовой деятельности, господствовало социальное иждивенчество и уравнилельное распределение;

- сложилось господство производителя товаров и услуг в системе взаимосвязанных и взаимозависимых экономических отношений между производителем и потребителем. Потребитель не имел силы воздействия на производство, вынужден был довольствоваться тем, что производство ему давало;

- напрочь отсутствовали многоукладность и частная собственность в экономике, конкуренция между производителями и на рынке труда, господство принципа соответствия спроса и предложения на рынке и др.

Все это объективно создавало комплекс трудностей и сложнейших проблем в процессе реформирования экономики и перестройки ее на рыночные отношения.

### **2.3. Сущность и основные направления перехода к рынку**

Процесс перехода общества к рыночным отношениям далеко не прост. Это сложный, противоречивый процесс, сопровождаемый кардинальными

преобразованиями существующей экономической системы. Преобразования охватывают не только сложившуюся государственную форму собственности (хотя это главное в процессе), не только институциональные структуры производства и занятости населения, методы государственного воздействия на экономическую деятельность, но и процесс развития у населения рыночного экономического мышления и психологии. И это последнее чрезвычайно важно.

Процесс преобразования и создания эффективной рыночной экономики требует, конечно же, определенного, если не сказать длительного времени. Решить проблемы смены одной экономической системы на другую, элементы которой в предыдущей системе практически отсутствовали, «наскоком», как показывает мировой опыт, вряд ли возможно. Да и печальный российский опыт программ, рассчитанных на 400 и 500 дней, как известно, убедительно о том свидетельствует. Кстати, «за плечами» Узбекистана сложился солидный опыт переходных процессов. Как отмечается в литературных источниках, в период с начала XX века по настоящее время в национальной экономике Узбекистана наблюдались четыре переходных процесса, а за все время существования единого национального государства – шесть раз.

Продолжительность периода перехода на рыночные отношения для различных стран различна и зависит от многих обстоятельств: от общественного и государственного устройства страны, от сложившегося уровня развитости экономики, от того насколько существовал новый общественный порядок будет отличаться от действующего и т.д. Например, Германия после поражения во второй мировой войне в 1948 году вступила в переходный период под руководством Л. Эрхарда (бывшего тогда директора управления экономики западной зоны Германии) – период перехода от тоталитарного политического режима с системой централизованного управления экономикой к демократической системе и социально-ориентированной рыночной экономике. Сравнительно небольшой срок периода (6-7 лет) объясняется тем, что он не требовал существенной ломки тоталитарной экономической системы, а совершался в условиях многоукладной экономики, где преимущественную долю составляла частная и смешанная формы собственности на средства производства.

Гораздо сложнее и, может даже жертвеннее, этот переход совершается в наших условиях перехода от социалистической системы, основанной на монополизированной государством собственности, когда хозяйственные, административные, политические кадры воспитаны в духе директивной команды, планирования все и всего и ее централизованного распределения.

Вместе с тем, распад Союза ССР и образование независимых государств на месте бывших республик, привел к его распаду не только в политическом плане, но, что важнее, – в экономическом. Дело в том, что все экономическое развитие в советский период строилось по принципу единого народнохозяйственного комплекса, где промышленное производство представляло собой практически единое предприятие с многочисленными

цехами и производственными участками, размещенными по всем союзным республикам. Все это породило многообразные экономические связи и взаимозависимость между республиками, которые стали особенно чувствительны в условиях их перехода к экономической самостоятельности. Достаточно сказать, что Узбекистан ввозил более 60% материальных ресурсов, потребляемых республикой, причем не только отдельные виды сырья, топлива, оборудование, но и широкий круг товаров народного потребления.

Таким образом, переходный период – это необходимое время, в течение которого политическая, экономическая и организационная деятельность общества должна была быть направлена на преобразование старой экономической системы и утверждение рынка со всей совокупностью условий его эффективного функционирования.<sup>1</sup>

«Рынок – это конкретная форма проявления товарного обмена и обращения, где функционирует торговый капитал и не только он. Отсюда рынок, как экономическая категория, есть совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а так же торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая экономические интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктами труда».<sup>2</sup>

Для того чтобы рынок обрел свою полноценную экономическую сущность, нужно в период перехода к нему создать необходимые для этого условия. Если подойти к рассмотрению рынка с позиций его строения, так сказать технологии, то он представляет собой взаимосвязанную совокупность элементов, обеспечивающих ему экономическую сущность: рынок – это конкуренция, конкуренция – это предпринимательство и многочисленные производители, которые основывают свою деятельность на интересах предпринимателя–собственника. Следовательно, процесс формирования рынка и рыночных отношений должен иметь определенную логическую последовательность, где приоритетным направлением становится глубинная трансформация форм и отношений собственности и прежде всего собственности на средства производства, или иначе:

1) Разгосударствление экономики, приватизация или переход от государственной формы собственности на средства производства к коллективной и частной форме. Этот переход означает снятие с государства функций прямого хозяйственного управления и передача соответствующих полномочий на уровень предприятий и предоставление им независимого руководства, финансовой и оперативной самостоятельности. Конечная цель мероприятия – создание в стране класса собственников и развитие на этой основе конкурентной среды. Основу экономики должны составлять свободные товаропроизводители.

2) Всемерная поддержка и поощрение предпринимательства при полной экономической ответственности предпринимателей, развитие малого

<sup>1</sup> Речь идет о переходном периоде, переживаемом постсоциалистическими странами.

<sup>2</sup> «Экономическая теория», Ташкент – 1999, стр. 73

и среднего бизнеса и частного предпринимательства.

3) Распространение рыночных отношений, прежде всего, на те сферы, где они наиболее эффективны, с тем чтобы поэтапно обеспечить всеобщность рыночной системы.

4) Развитие рыночной инфраструктуры, установление хозяйственных связей рыночного типа, так называемых горизонтальных связей.

5) Демонопользация экономики и устранение организационных структур, сложившихся в социалистической системе и препятствующих развитию рынка.

6) Становление и развитие новой финансово-кредитной системы, способной обеспечить эффективное функционирование рыночных отношений в экономике, стабилизация денежного обращения и укрепление национальной валюты.

7) Постепенное ограничение государственного контроля над ценами и осуществление перехода к свободному ценообразованию.

8) Осуществление структурных преобразований в экономике с целью устранения сложившейся за годы централизованного управления деформированной и создание структуры, отвечающей интересам независимости и развития новых экономических отношений.

9) Проведение на всех этапах рыночных преобразований сильной социальной политики, создавая систему социальных гарантий и социальной защиты населения, особенно его уязвимых слоев, как надежного условия экономических преобразований.

Таким образом, радикальное реформирование экономики и формирование рыночной системы – процесс сложный и длительный, требующий четкой и последовательной организации и реализации политических, правовых и социально-экономических мероприятий в стране в переходный период.

#### **2.4. Виды рыночной экономики в развитых стран мира**

Говоря о планово-командной или рыночной экономической системе, следует помнить, что в чистом виде их можно найти только на страницах научных трудов. Реальная хозяйственная жизнь, напротив, всегда представляет собой смесь элементов различных экономических систем.

Современная экономическая система большинства развитых стран мира носит именно смешанный характер. Многие общенациональные и региональные экономические проблемы решаются здесь государством.

Как правило, сегодня государство участвует в экономической жизни общества по двум причинам:

1) общественные потребности общества в силу их специфики (содержание армии, выработка законов, организация уличного движения, борьба с эпидемиями и т.д.) оно может удовлетворить лучше, чем возможно на основе только рыночных механизмов;

2) оно может смягчить негативные последствия деятельности рыночных механизмов (слишком большие различия в богатстве граждан,

ущерб для окружающей среды от деятельности коммерческих фирм и т.д.).

Поэтому для цивилизации конца XX в. преобладающей стала **смешанная экономическая система**.

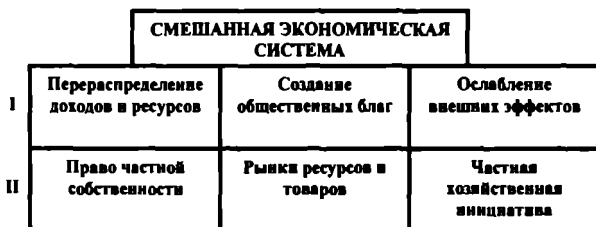
В такой экономической системе основой является частная собственность на экономические ресурсы, хотя в некоторых странах (Франция, Германия, Великобритания и др.) существует достаточно крупный государственный сектор. В него входят предприятия, капитал которых полностью или частично принадлежит государству (например, немецкая авиакомпания «Люфтваганза»), но которые:

- а) не получают от государства планов;
- б) работают по рыночным законам;
- в) вынуждены на равных конкурировать с частными фирмами.

В этих странах главные экономические вопросы в основном решаются рынками. Они же и распределяют преобладающую часть экономических ресурсов. Вместе с тем часть этих ресурсов централизуется и распределяется государством с помощью командных механизмов в целях компенсации некоторых слабостей рыночных механизмов (рис. 2.1).

Смешанная экономическая система – способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся не только в частной собственности, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства.

Здесь расположение цифр символизирует степень близости экономических систем различных стран к тому или иному типу. Наиболее полно чисто рыночная система реализуется в некоторых странах Латинской Америки и Африки. Факторы производства там уже находятся преимущественно в частной собственности, а вмешательство государства в решение экономических вопросов минимально.



*Рис. 2.1. Основные элементы смешанной экономической системы*

(I – сфера действия рыночных механизмов, II – сфера действия командных механизмов, т.е. контроля со стороны государства)

В таких странах, как США и Япония, господствует частная собственность на факторы производства, но роль государства в экономической жизни столь велика, что можно говорить о смешанной

экономической системе. В то же время в экономике Японии сохранилось больше элементов традиционной экономической системы, чем в США. Вот почему цифра 2 (экономика Японии) стоит несколько ближе к вершине треугольника, символизирующей традиционную систему, чем цифра 1 (экономика США).

В экономиках Швеции и Великобритании роль государства в распределении ограниченных ресурсов еще больше, чем в США и Японии, и потому символизирующая их цифра 4 стоит левее цифр 1 и 2.

В наиболее полном виде командная система сохранилась сейчас на Кубе и в Северной Корее. Здесь частная собственность ликвидирована, а государство распределяет все ограниченные ресурсы.

Существование значительных элементов традиционной экономической системы в хозяйстве Индии и подобных ей стран Азии и Африки (хотя и здесь преобладает рыночная система) определяет размещение соответствующей ей цифры 3.

А где же на такой условной шкале место современной экономики стран СНГ?

Расположение символизирующей ее цифры 7 определяется тем, что:

1) основы командной системы в нашей стране уже разрушены, но роль государства в экономике еще очень велика;

2) механизмы рыночной системы еще только формируются (и развиты пока слабее, чем даже в Индии);

3) факторы производства перешли в частную собственность еще не полностью, а такой важнейший фактор производства, как земля, фактически находится в коллективной собственности членов бывших колхозов и совхозов, преобразованных в акционерные общества (дехканская, ширкатная, фермерская).

К какой же экономической системе лежит дальнейший путь стран СНГ?

Вернуться к командной системе было бы гибелью: уже первую попытку создания такой системы на протяжении 1917-1991 гг. страна пережила с трудом. Спасли лишь огромные природные богатства, терпеливость народа и некоторый потенциал, который существовал в сельском хозяйстве (после столыпинских реформ), а также в сфере науки и культуры. Вторую аналогичную попытку страна уже не выдержит: запаса прочности больше нет.

Значит, странам СНГ в ближайшем будущем неизбежно придется воссоздавать рыночные механизмы и строить на их основе смешанную экономическую систему. Другое дело, что нашим странам надо выбрать для себя конкретную национальную модель такой системы. Именно вокруг этого и идут сейчас споры ученых и политиков.

Возможные варианты развития очень условно описывают стрелки А и Б. Стрелка А соответствует варианту развития страны, который отстаивают сторонники минимального вмешательства государства в экономическую жизнь. Стрелка Б соответствует варианту развития страны,



предполагающему сохранение достаточно большого вмешательства государства в экономическую жизнь. Какой вариант будет реализован на практике, мы увидим в недалеком будущем.

## 2.5. Принципы рыночной экономики. Национальные модели рыночной экономики

Перед бывшими республиками Союза определилась задача найти наиболее оптимальное решение проблем переходного периода, т.е. выработать свою программу реформирования и формирования рыночной системы.

Мировая практика накопила определенный опыт создания и развития рыночных отношений. Однако простое копирование и механическое его использование вряд ли можно было считать приемлемым, так как велико различие эпох, велико, следовательно, различие условий, в которых совершались процессы преобразований.

В течение многих десятилетий в мире сложилось положение, когда противостояли друг другу две диаметрально противоположные общественные системы – «капиталистическая» и «социалистическая». Первая базировалась на абсолютизации частной собственности, свободно развивающейся экономике, вторая, как отмечалось ранее, – на всеобщей государственной собственности, централизованно плановом управлении экономикой и плановом распределении материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Естественно, страны, входящие в эту вторую общественную систему должны иметь свои подходы реформирования экономики, определить свою целевую ориентацию на будущее страны, свои принципы функционирования экономики. Все это и определило различные пути перехода, различные модели рыночной экономики.

Специалисты выделяют четыре модели с различными путями перехода к рынку. Три из них известны как хорошо апробированные модели, четвертая – реализуется: в системе постсоциалистических стран со всеми своими специфическими условиями перехода.

*Две первые модели различаются между собой главным образом степенью государственного вмешательства в экономику. Одна из них отличается незначительным вмешательством государства, именуется как либеральная модель, то есть минимум предприятий государственного сектора, минимальное участие государства в решении социальных задач. Регулирование носит монетарный характер и ограничивается в основном макроэкономическими процессами, социальное внимание охватывает только бедные слои населения. Такая модель характерна для стран раннего развития капитализма и традиционной парламентской демократии (США, Англия, Франция и др.).*

*Вторая – модель социально ориентированного рынка. Отличается она более высокой степенью государственного регулирования экономики: здесь довольно значительный госсектор, государством регулируются не только макроэкономические процессы, но и некоторые сферы деятельности*

хозяйствующих субъектов. В социальном отношении государство гарантирует определенный уровень удовлетворения потребностей всего населения в услугах здравоохранения, образования, обеспечения занятости и т.п. Такая модель взята была на реализацию главным образом странами так называемого политического авторитаризма, сравнительно позже вышедшими из феодализма (Германия, Норвегия, Испания, Италия).

С этой моделью много общего у японской модели, которая также отличается политикой активного вмешательства государства в экономику.

Третья модель – модель стран «третьего мира». Особенно впечатляют своими результатами модели новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии – Сингапура, Южной Кореи, Тайваня – при сохранении сильного государства, играющего ведущую роль в социальной сфере и стимулировании экспорта.

По отмеченным признакам трех моделей не трудно расставить пути реформирования экономики и модели формирования рыночных отношений в странах постсоциалистической системы. Россия с самого начала была ориентирована на переход к либеральной модели рынка с ее монетарной политикой.

Реформирование в Узбекистане начало строиться как модель социально ориентированного рынка, где главным реформатором выступает государство.

## **2.6. Совершенствование рыночных принципов и приоритетов в условиях мирового финансового экономического кризиса**

**Итоги 2010 года характеризуются устойчивостью стабильно высоких темпов роста и макроэкономической сбалансированностью экономики Узбекистана.**

- Темпы прироста ВВП в 2010 году составили 8,5% (в 2008-м -9,0, в 2009 году - 8,1), по оценке мировых финансовых институтов – это один из наиболее высоких показателей в мире.

- При 123,5% роста реальных доходов населения уровень инфляции в истекшем году составил 7,3% против 7,4 в 2009 году.

- Экономический рост во многом обусловлен последовательно проводимой политикой снижения налоговой нагрузки на экономику. Так, в 2010 году были уменьшены ставки налога на доходы юридических лиц до 9%, единого налогового платежа для микрофирм и малого бизнеса – до 7%.

- Государственный бюджет выполнен с профицитом в 0,3% к ВВП.

- В условиях продолжающегося мирового финансово-экономического кризиса объем экспорта возрос на 10,8%, а положительное сальдо внешнеторгового баланса – в 1,8 раза и составило 4,2 млрд. долларов. Соответственно, выросли и золотовалютные резервы страны.

### **СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ЭКОНОМИКЕ**

**Доля промышленности в ВВП страны в 2010 году составила 24% (в 2000 году – 14,2%), транспорта и связи – соответственно 12,4% (7,7%), услуг – 49% (37%). Удельный вес сельского хозяйства сократился с 30,1**

до 17,5%.

- Сокращение доли сельского хозяйства в ВВП произошло на фоне высоких темпов прироста сельхозпродукции, который составил в 2010 году 6,8% к 2009 году, ее объем против 2000 года вырос в 1,8 раза.

- Доля малого бизнеса и частного предпринимательства в ВВП выросла с около 31% в 2000 году до 52,5% в 2010-м.

### **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ**

**В 2010 году доли готовой продукции с высокой добавленной стоимостью в структуре промышленного производства превысила 50%.**

- Промышленными предприятиями республики освоено более 160 новых видов товаров и продукции. Начато производство легковых автомобилей «Спарк», большегрузных «МАН», энергосберегающих ламп, калийных удобрений, сборка холодильников всемирно известной марки «ЭлДжи».

- В рамках Программы локализации осуществлялась реализация 1 076 проектов, объем производства локализованной продукции вырос в 1,4 раза, расчетный эффект импортозамещения составил \$3,4 млрд. – в 1,2 раза больше, чем в 2009 году.

- Укрепляются кооперационные связи между предприятиями. В Международной промышленной ярмарке – 2010 и Кооперационной бирже участвовали свыше 700 иностранных фирм и представителей иностранных компаний из 51 страны мира. На них было представлено свыше 500 новых видов продукции, заключено договоров на 2,6 трлн. сумов (*в 1,4 раза больше, чем на предыдущей ярмарке*) и экспортных контрактов на \$2,7 млрд. (*в 1,2 раза больше показателя 2009 года*).

### **УКРЕПЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТИ И ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ**

**Совокупный капитал коммерческих банков вырос на 36%, 23% достаточности капитала в 3 раза превышает международные стандарты. Объем депозитов за год возрос более чем в 1,5 раза.**

- Ведущие международные рейтинговые агентства «Фитч Рейтинге», «Мудис» и «Стандарт энд Пурс» присвоили 15 коммерческим банкам республики рейтинг «стабильный».

- Объем кредитов, направленных в реальный сектор экономики, увеличился на 35%. На конец 2010 года удельный вес кредитов, выданных за счет внутренних источников, составил 85,1% кредитного портфеля коммерческих банков. Внешние заимствования привлекались преимущественно на долгосрочной основе только на финансирование проектов по модернизации стратегических отраслей экономики, поддержку субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства.

- Доля долгосрочных инвестиционных кредитов со сроком свыше 3 лет за 10 лет возросла с 35 до 75,2%.

- За год 2,7 трлн. сумов выделено кредитов субъектам малого бизнеса, в том числе микрокредитов - *свыше* 485 млрд. сумов – соответственно в 1,4 и 1,5 раза больше, чем в 2009 году.

- Из 147 предприятий-банкротов, переданных на балансы

коммерческих банков, восстановлена деятельность 140, из них 64 хозяйствующего субъекта реализованы новым инвесторам. На их модернизацию и технологическое перевооружение банки инвестировали 156 млрд. сумов, создав свыше 21 тысячи рабочих мест. Объем производства на восстановленных предприятиях составил 460 млрд. сумов, экспортировано продукции на свыше \$165 млн.

### **МЕЛИОРАЦИЯ ЗЕМЕЛЬ**

В 2010 году на мелиоративное улучшение земель направлено свыше 150 млрд. сумов. Построено и реконструировано 724 км, отремонтировано и восстановлено около 14 тысяч км кол лектор ко-дренажных сетей, 208 мелиоративных скважин, приобретено 335 единиц современной мелиоративной техники.

- Для восстановления ирригационных и мелиоративных сооружений в Кашкадарьинской, Бухарской, Навоийской, Сурхандарьинской, Сырдарьинской, Джизакской областях, в Центральной Фергане и Республике Каракалпакстан привлечено и освоено свыше \$62 млн. средств международных финансовых институтов.

- В результате улучшено мелиоративное состояние 260 тысяч га орошаемых земель.

### **СФЕРА УСЛУГ И СЕРВИСА**

За 2010 год сфера услуг и сервиса увеличилась на 13,4%, а объем оказанных населению платных услуг в расчете на одного жителя за 10 лет вырос почти в 20 раз.

- Узбекистан входит в первую десятку стран мира по индексу развития мобильной связи. Услугами сотовой связи пользуются свыше 19 млн. абонентов – в 200 раз больше, чем в 2000 году. Тогда на 1 000 узбекистанцев приходилось менее 4 сотовых телефонов, сегодня этот показатель превышает 600 единиц.

- Узбекистан одним из первых на постсоветском пространстве начал переход на цифровое и широкоформатное телевидение, который будет завершен в 2015 году.

- Число пользователей Интернета в 2010 году увеличилось в 1,6 раза и превысило 7,4 млн. человек. Тарифы на интернет-услуги были снижены на 20%.

### **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ**

В 2010 году освоено инвестиций на 13,6% больше, чем в 2009 году. Их объем эквивалентен \$9,7 млрд., что составляет около 25% к ВВП.

- Около 72% инвестиций направлено на производственное строительство, в том числе около 38% - на приобретение оборудования и прогрессивных технологий.

- Доля иностранных инвестиций и (релитов в общем объеме вложений составила 28,8%, а их объем превысил \$2,4 млрд.

- На техническое и технологическое перевооружение за счет всех источников финансирования направлено в эквиваленте свыше \$3,6 млрд. инвестиций, или 37,5% всех капитальных вложений в 2010 году.

- Завершена реализация свыше 200 проектов Инвестиционной программы. В их числе «Освоение производства модели легкового автомобиля М300» мощностью 50 тысяч автомобилей в год, «Строительство Дехканавадского завода калийных удобрений» мощностью 200 тысяч тонн калийных удобрений, «Отработка полиметаллических руд месторождения Хандиза», строительство ряда объектов Навоийского ГМК, компании «Навои-азот» и других.

- На территории свободной индустриально-экономической зоны «Навои» начата реализация 19 инвестиционных проектов, в рамках которых введены в эксплуатацию 7 предприятий по производству востребованной на мировом рынке продукции.

- Освоено около \$330 млн. средств Фонда реконструкции и развития Узбекистана – на 25,6% больше, чем в 2009 году. Из них профинансировано 14 проектов. С участием совместной узбекско-эмиратской инвестиционной компании ччато финансирование 3 проектов в текстильной, телекоммуникационной отраслях и финансовом секторе стоимостью около \$80 млн.

- Принято решение до 2014 года удвоить уставный капитал Фонда реконструкции и развития с 5 до 10 млрд. долларов США.

#### **РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ И КОММУНИКАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

На строительстве и реконструкции автодорог освоено в эквиваленте \$378 млн., на 31,5% больше, чем в 2009 году, введено 278 км дорог.

- С Азиатским банком развития подписано соглашение о привлечении кредитных средств в размере \$600 млн. для проительства и реконструкции 222 км. Узбекской национальной автомагистрали с цементно-бетонным покрытием.

- Через новый грузовой терминал Международного интермодального центра логистики «Навои» перевезено 50 100 тонн грузов – в 3 раза больше, чем в 2009 году. Международным центром логистики в городе Ангрене осуществлена перевозка свыше 4 млн. тонн грузов, обеспечена круглогодичная автотранспортная связь между регионами республики и областями Ферганской долины.

- Приобретено 6 самолетов «А-320-200» компании «Эйрбас индастри», 8 современных электровозов, построены, отремонтированы и модернизированы 1 790 грузовых и 38 пассажирских вагонов.

#### **УКРЕПЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

Завершена реализация программ по строительству, реконструкции и оснащению профессиональных колледжей и академических лицеев и по укреплению материально-технической базы школ.

- В 2005-2010 годах построено и реконструировано свыше 7 800 общеобразовательных учреждений, около 1,5 тысячи профессиональных колледжей и академических лицеев. Только в 20 3 0 году в них установлено

свыше 2 300 единиц компьютерной техники и мультимедийного оборудования.

- Сданы в эксплуатацию 72 спортивных сооружения, 27 плавательных бассейнов, поставлены спортивный инвентарь и оборудование на сумму, эквивалентную \$3 млн. Сегодня каждый третий школьник регулярно занимается спортом.

- Начата реализация Программы по укреплению материально-технической базы школ музыки и искусства, творческих способностей и духовности наших детей. Введено 46 таких школ (в 2009 году – 6), на строительство которых направлено свыше 51 млрд. сумов капитальных вложений.

### **КАЧЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

**Во всех областных центрах созданы взрослые и детские многопрофильные центры.**

- Сеть оснащенных современным оборудованием сельских врачебных пунктов объединяет свыше 3,2 СВП, по сравнению с 2000 годом она увеличилась в 2 раза.

- На содержание областных и Ташкентского скрининг-центров направлено свыше \$4 млн. В 2010 году в них прошли обследование более 106 тысяч будущих матерей.

- За 10 лет создано 11 перинатальных центров, в которых в 2010 году обследованы свыше 158 тысяч матерей и детей – в 10 раз больше, чем в 2000 году.

- За 10 лет коэффициент материнской смертности снизился с 33,1 промилле до 19,7, а младенческой смертности – с 18,9 до 10,1. Почти вдвое сократилось количество детей с врожденными и наследственными заболеваниями.

- В стационарных медицинских учреждениях введено 1 630 коек – почти в 2,5 раза больше, чем в 2009 году. Освоено производство 32 наименований новых лекарственных препаратов – на 23% больше, чем в 2009 году. Всего за прошедший год на развитие здравоохранения было направлено свыше 2 трлн. сумов, из которых 1,7 трлн. бюджетные средства.

### **СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ НА СЕЛЕ**

**В 2010 году в 159 сельских районах республики по типовым проектам «под ключ» построено 6 800 жилых домов.**

- На эти цели направлено около 430 млрд. сумов капитальных вложений, из них свыше 250 млрд. сумов – в виде долгосрочных льготных кредитов, что в 9 раз больше, чем в 2009 году. На новых жилых массивах построено 165 объектов социальной и рыночной инфраструктуры, введено более 103 км газовых сетей, около 100 км сетей водоснабжения, более 71 км линий электропередачи, 85 км внутриквартальных дорог.

### **ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАНЯТОСТИ ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ**

**В 2010 году создано более 950 тысяч рабочих мест, из них свыше**

604 тысяч – в сфере малого бизнеса и фермерства, более 210 тысяч – в сфере надомного труда.

- Заработная плата работников бюджетной сферы, учреждений, пенсии и социальные пособия, стипендии возросли на 32%, а в целом денежные доходы на душу населения – в 1,3 раза.

- Свыше 47% всех доходов получены от предпринимательской деятельности.

- Значительно повысился уровень обеспеченности семей потребительскими товарами длительного пользования.

На 100 семей приходится: 132 телевизора, 99 холодильников, 18,5 кондиционера, 12 персональных компьютеров, более 27,1 легковых автомобилей.

- На выполнение Государственной программы «Год гармонично развитого поколения» за счет всех источников финансирования направлено около 8 трлн. сумов и \$165 млн.

*В 2011 году прогнозируется рост: ВВП – 108,3%, промышленности – 109,3%, сельского хозяйства – 105,8%. Уровень инфляции составит 7-9%. Совокупная налоговая нагрузка снизится на 1,2%, ставка единого налогового платежа для субъектов малого бизнеса и микрофирм уменьшится с 7 до 6%.*

Основным приоритетом экономического развития страны на 2011 год является продолжение политики структурных преобразований и опережающего развития высокотехнологичных современных отраслей и производств.

- Программа «О приоритетах развития промышленности Узбекистана в 2011-2015 годах» предусматривает реализацию свыше 500 крупных инвестиционных проектов в промышленности почти на \$50 млрд.

- В ближайшие 5 лет следует обеспечить рост объемов промышленного производства не менее чем на 60%, увеличив его долю в ВВП с 24 до 28%. Опережающее развитие с ростом более чем в 2 раза получают машиностроение и автомобилестроение, химическая, пищевая, фармацевтическая промышленности, промстройматериалов и другие отрасли.

- Благодаря развитию новых современных текстильных комплексов объемы переработки хлопка-волокна увеличатся более чем в 2 раза, производства пряжи – в 2,6 раза, выпуска трикотажных и швейных изделий – в 3 раза, экспорта текстильной продукции – в 2 раза.

- Особое внимание обращается на реализацию таких проектов, как производство синтетического жидкого топлива, строительство комплексов по выпуску полиэтиленовой и полипропиленовой продукции, сжиженного и сжатого природного газа, минеральных удобрений и новых видов химической продукции по современным энергосберегающим технологиям, ускоренное развитие энергетики за счет замены устаревшего оборудования на современные парогазовые установки.

Важнейшим приоритетом остаются модернизация, техническое и технологическое перевооружение производства, ускоренное обновление

**ведущих отраслей экономики.**

- В 2011 году на эти цели направляется свыше 36,4% всех инвестиций в экономику, на приобретение современного оборудования – не менее 46% капложений.

Будут построены и введены в эксплуатацию более 35 крупных производств. В их числе совместное с компанией «Дженерал моторе» предприятие по выпуску 225 000 автомобильных силовых агрегатов в год, текстильные комплексы в Коканде и других регионах общей мощностью 30 тысяч тонн пряжи, производство в Ташкенте больших пассажирских автобусов марки «Мерседес-Бенц», установки по производству 400 тысяч тонн сжиженного газа и газового конденсата на Муба-рекском ГПЗ и «Шуртаннефтегазе», техническое перевооружение предприятий и производств Алмалыкского и Навоийского горно-металлургических комбинатов, модернизация Бекабдского металлургического комбината и другие проекты.

До конца года на всех крупных предприятиях и производствах будет проведен технический аудит, призванный выявить оборудование и технологии, подлежащие замене на современные апробированные на мировом уровне аналоги.

- Будут увеличены объемы инвестиций, направляемых на мелноративное улучшение и повышение продуктивности земель. Наряду с этим предстоит навести порядок в повышении их эффективности и целевом использовании, внедрении современных технологий и техники.

Больше внимания требуют изучение и внедрение опыта передовых стран в животноводстве, зерноводстве, картофелеводстве, использование современных систем орошения и энергосберегающих технологий. Необходимо качественно обновить парк сельхозтехники высокопроизводительными тракторами, зерноуборочными комбайнами и транспортом.

**Решающий приоритет – широкое привлечение иностранных инвестиций, создание еще более благоприятных условий для иностранных инвесторов.**

- Договорами и соглашениями с международными финансовыми институтами и иностранными компаниями предусматривается в 2011 году инвестировать в реальный сектор экономики свыше \$3 млрд. Свыше 2,2 млрд. составят прямые иностранные инвестиции. За их счет намечено реализовать свыше 70 инвестиционных проектов.

За счет средств Фонда реконструкции и развития Узбекистана, который уже аккумулировал свыше \$6 млрд, предусматривается профинансировать свыше 24 проектов на более \$780 млн. – в 2,1 раза больше, чем в прошлом году.

**Важнейшим приоритетом на 2011 год и на перспективу должно стать комплексное и ускоренное развитие инфраструктуры, транспортного и коммуникационного строительства.**

- Программой на период до 2015 года намечено реализовать 85 инвестиционных проектов стоимостью около \$7 млрд., из них в 2011 году



предстоит освоить свыше \$1,2 млрд.

- На строительство и реконструкцию автомобильных дорог, входящих в состав Узбекской национальной автомагистрали, создание единой национальной автомобильной транспортной системы в этом году предусмотрено направить свыше \$547 млн. капиталовложений – в 1,4 раза больше, чем в 2010 году, с вводом в эксплуатацию 302 км автодорог, отвечающих международным требованиям и стандартам.

- Необходимо ускорить реконструкцию горного участка автодороги Ташкент-Андижан, проходящего через перевал Камчик, со строительством 4-полосного цементно-бетонного покрытия. Это гарантирует надежное круглогодичное транспортное сообщение с Ферганской долиной.

- В модернизацию автомобильных дорог Азиатским банком развития, Исламским банком развития, Кувейтским фондом арабского экономического сотрудничества и Фондом ОПЕК предусмотрено выделить в 2011 году свыше \$152 млн.

- В этом году необходимо завершить строительство двухпутной электрифицированной железнодорожной линии Джизак-Янгйер и однопутной Янгйер-Фархад, начать электрификацию железнодорожных линий Мараканд-Карши и Карши-Термез. Это позволит на 20% сократить расходы и повысить скорость доставки в 1,3 раза.

- Необходимо завершить строительство, осуществляемое совместно с испанской компанией «Тальго», и ввести в эксплуатацию первую в Средней Азии высокоскоростную железнодорожную магистраль Ташкент-Самарканд.

- Развитие созданного в 2010 году Центра логистики «Ангрен» обеспечит в этом году перевозку через высокогорный перевал Камчик не менее 5 млн. тонн грузов.

- В текущем году будет обеспечено дальнейшее развитие Международного центра логистики на базе аэропорта «Навои», устойчиво вписавшегося в глобальную сеть международной транспортной логистики.

- Следует обеспечить внедрение современных широкополосных и оптических технологий, ввод свыше 950 км волоконно-оптической линии связи, расширить транспортную сеть передачи данных в областные центры; увеличить пропускную способность международного выхода в Интернет в 4 раза, довести число интернет-пользователей с 3 млн. до 3,5 млн., число пользователей широкополосных сетей телекоммуникаций до 100 тысяч.

- УзАСИ, МВССО и МНО поручено завершить строительство национальной сети «Электронного образования» и подключить к единой компьютерной информационной сети все вузы республики, а в последующем – академические лица и профессиональные колледжи.

- УзАСИ поручено в 2011 году установить современное цифровое передающее оборудование в телецентрах городов Нукус, Ургенч, Андижан и Карши, доведя охват населения телетрансляцией в цифровом формате с 23 до 37%; расширить до 50 тысяч единиц мощности по производству цифровых телеприемников в СИЭЗ «Навои».

В центре внимания в 2011 году останутся вопросы социального

**развития, в первую очередь укрепления материально-технической базы и оснащенности сферы образования и здравоохранения.**

• В 2011 году на социальные цели направляется 60% расходов Государственного бюджета. В том числе 48% на просвещение и здравоохранение – на 1,8 трлн. сумов больше, чем в 2010 году.

• Продолжится совершенствование и стимулирование труда преподавателей и медицинских работников. В 2011 году их заработная плата возрастет в среднем на 25%. На финансирование этих расходов выделяется из бюджета свыше 420 млрд. сумов.

• Из Фонда реконструкции, капитального ремонта и оснащения образовательных учреждений при Министерстве финансов направляется 367 млрд. сумов на реконструкцию и капитальный ремонт 336 образовательных учреждений, 65 детских школ музыки и искусства, создание около 1,5 тысячи компьютерных классов, 118 спортивных залов. \$30 млн. кредита Эксимбанка Республики Корея позволит оборудовать в школах еще свыше 1,5 тысячи компьютерных классов.

• Продолжится работа по оснащению современным оборудованием и вводу в эксплуатацию Республиканского научного центра нейрохирургии, отделения кардиохирургии при Республиканском центре хирургии, нового отделения Института гематологии и переливания крови. Намечается завершить строительство и реконструкцию областных детских многопрофильных центров в городах Нукус, Андижан, Гулистан и Термез, многопрофильных медицинских центров в городах Карши, Наманган и Термез – всего 51 стационарного учреждения на 6 400 коек, 23 поликлиники на 6 тысяч посещений.

**Особого внимания требует расширение масштабов жилищного строительства и обустройства села.** На 357 массивах предусматривается построить не менее 7 400 жилых домов, социальных и коммунальных объектов. На эти цели мобилизуется более 500 млрд. сумов, в том числе 140 млрд. из Госбюджета, привлекаются не менее \$100 млн. льготных кредитных линий Азиатского банка развития.

**Мобилизации многих сил и средств потребует реализация подготавливаемой общегосударственной Программы Год малого бизнеса и частного предпринимательства.**

В 2011 году намечается довести долю этой сферы в ВВП до 54%. Для этого предстоит сделать еще очень многое.

**Во-первых,** создать максимально благоприятную деловую среду для развития бизнеса, реализовать меры по предоставлению большей свободы предпринимательству, малому и частному бизнесу, ликвидации бюрократических барьеров и препятствий.

**Во-вторых,** Кабинету Министров поручено критически проанализировать законодательство, регулирующее деятельность субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства. Необходимо ликвидировать устаревшие, надуманные, а зачастую ненужные ограничения и запреты, масштабно сократить вмешательство в нее государственных и

контролирующих органов.

**В-третьих,** необходимо расширить доступ малого бизнеса и частного предпринимательства к кредитным, сырьевым ресурсам, к системе государственных закупок за счет выделения специальных квот, поэтапного введения прозрачной электронной системы размещения госзаказов на закупку продукции, работ и услуг среди предприятий малого бизнеса.

Центробанку и коммерческим банкам необходимо продолжать совершенствовать механизмы и увеличивать объемы кредитования субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, увеличить не менее чем в 1,3 раза объем кредитов, направляемых в этот сектор экономики.

**В-четвертых,** следует создать организационные, правовые и финансовые механизмы и условия для развития экспортного потенциала малого бизнеса, содействия в реализации его продукции на внешних рынках, проведении маркетинга, получении сертификатов и разрешений.

**Особым приоритетом и наиболее важным условием успешного и стабильного развития в 2011 году и ближайшей перспективе остается обеспечение занятости населения и создание новых рабочих мест.**

- Республиканская Программа, одобренная парламентом страны, предусматривает создать свыше 950 тысяч новых рабочих мест, в основном на селе. Из них более 600 тысяч намечается открыть в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства. Свыше 73 тысяч рабочих мест позволит создать реализация проектов по ускоренному развитию транспортной и инженерно-коммуникационной инфраструктуры. Развитие надомного труда, а также семейного предпринимательства поможет трудоустроить около 220 тысяч человек.

- В центре внимания должно оставаться трудоустройство более 450 тысяч учащихся, заканчивающих в 2013 году профессиональные колледжи. Министерству труда и социальной защиты населения и хокимиятам следует ответственнее подходить к подготовке и реализации адресных планов обеспечения их занятости в соответствии с полученными специальностями. Заслуживает поддержки практика закрепления конкретных предприятий и работодателей за профильными колледжами, создание постоянно действующей связки «предприятие-колледж».

*Президент, определив на заседании Кабинета Министров ключевые стратегически важные направления развития и углубления реформирования экономики, подчеркнул, что «реализация программных задач 2011 года зависит прежде всего от того, как мы с вами организуем свою работу, сумеем мобилизовать ресурсы и возможности для достижения поставленных целей».*

#### **Основные выводы**

Для того чтобы рынок обрел свою полноценную экономическую сущность, нужно в период перехода к нему создать необходимые для этого условия. Если подойти к рассмотрению рынка с позиций его строения, так сказать технологии, то он представляет собой взаимосвязанную совокупность

элементов, обеспечивающих ему экономическую сущность: рынок – это конкуренция, конкуренция – это предпринимательство и многочисленные производители, которые основывают свою деятельность на интересах предпринимателя–собственника. Следовательно, процесс формирования рынка и рыночных отношений должен иметь определенную логическую последовательность, где приоритетным направлением становится глубинная трансформация форм и отношений собственности и прежде всего собственности на средства производства, или иначе:

1) Разгосударствление экономики, приватизация или переход от государственной формы собственности на средства производства к коллективной и частной форме. Этот переход означает снятие с государства функций прямого хозяйственного управления и передача соответствующих полномочий на уровень предприятий и предоставление им независимого руководства, финансовой и оперативной самостоятельности. Конечная цель мероприятия – создание в стране класса собственников и развитие на этой основе конкурентной среды. Основу экономики должны составлять свободные товаропроизводители.

2) Всемерная поддержка и поощрение предпринимательства при полной экономической ответственности предпринимателей, развитие малого, среднего бизнеса и частного предпринимательства.

3) Структурные сдвиги в экономике, диверсификация продукции, укрепление ликвидности и повышение устойчивости финансово-банковской системы, развитие транспортной и коммуникационной инфраструктуры, модернизация, техническое и технологическое перевооружение производства, качественные изменения в сфере услуг – приоритеты экономического развития страны.

### **Контрольные вопросы**

1. Попытки модернизации экономики СССР в период 1985-1990 гг. и их провал, причины?
2. Стартовые условия реформирования экономики в бывших республиках СССР.
3. Переходный период: понятия и характер решаемых задач, обеспечивающих развитие рыночных отношений.
4. Классификация рынков.
5. Как осуществляется совершенствование рыночных принципов и приоритетов в Узбекистане в условиях кризиса?
6. Что такое приоритеты экономического развития и какие знаете?

### **Список рекомендуемой литературы**

1. Каримов И.А. «Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа». Правда Востока, от 22 января 2011 года.

2. Каримов И.А. Гарантия нашей благополучной жизни-построение демократического правового государства, либеральной экономики и основ гражданского общества «Правда Востока». – 2010. – 14 февраля.

3. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа. Народное слово. 30 января 2010 г.

4. Тухлиев Н., Тахсонов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. -Т.: Укитувчи. 2000. - 368с.

5. Ишмухамедов А.Э., Ситдикова Л.А., Ишмухамедова Л.А., Суннатов М.Н. Бозор иқтисодиёти ва бизнес восслари. Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти. Тошкент, 2004, 160-б.

6. Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омега. Л. -М.: 2007. – 656 с.

## Глава 3. Потребности и их удовлетворение

### 3.1. Сущность понятия «потребность» и ее развитие

Каждый человек нуждается в тех или иных благах, т.е. обладает потребностями. И если он не может произвести эти блага сам или ему выгоднее купить их, он приходит за ними на рынок. Естественно, он должен располагать деньгами для покупки, поскольку бесплатно на рынке ничего получить нельзя. А это значит, что на рынке мы сталкиваемся уже не с потребностями как таковыми, а со спросом.

Этот термин, а точнее, его полный вариант – «платежеспособный спрос», ввел в научную лексику выдающийся английский экономист Томас Роберт Мальтус (1766–1834). И сделал он это для того, чтобы провести четкую грань между МЕЧТАМИ людей о получении в свое распоряжение каких-то благ и их реальными ВОЗМОЖНОСТЯМИ эти блага приобрести.

Очень хорошо это различие описал уже предшественник Мальтуса Адам Смит: *«Даже очень бедный человек может, в определенном смысле слова, обладать спросом на карету, запряженную шестеркой лошадей; он может даже желать иметь ее; но его спрос никогда не станет реальным спросом, поскольку этот товар никогда не поступит на рынок для удовлетворения желаний именно этого человека».*

Мальтус довел эту мысль до кристальной ясности, назвав то, что Смит именовал «реальным спросом», спросом платежеспособным. Его выводы позволяют нам сформулировать одно из важнейших правил экономической жизни: *«Для рыночных процессов значение имеют только те желания людей, которые могут быть подкреплены денежными суммами, реально достаточными для покупки некоторого количества товаров».*

Спрос в таком понимании характеризует состояние рынка, а точнее, связь массы товаров, которую люди готовы купить, с величиной цен, по которой они могут совершить покупку.

Именно эту связь иллюстрирует мысль что, будь цена на рынке понижее, покупатель купил бы желанных ему товаров побольше.

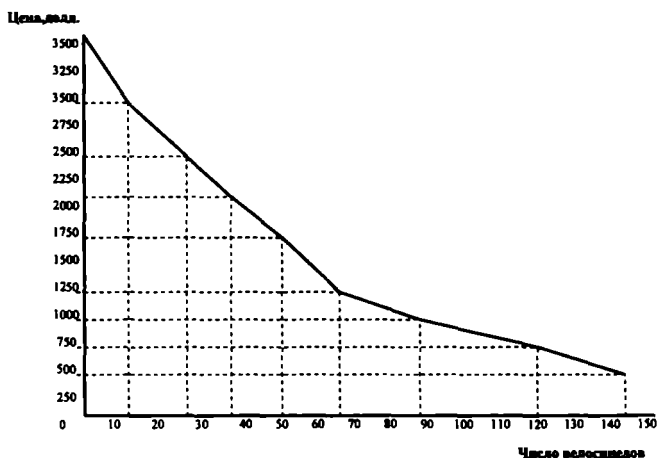
Иными словами, объем (масса) покупок, или, как говорят экономисты, **величина спроса**, непосредственно зависит от цены, по которой эти товары можно приобрести.

Информацию о возможных величинах спроса легко представить графически в виде кривой, которая называется **кривой спроса** (рис. 3.1.). Она описывает картину спроса на данном товарном рынке, т.е. **зависимость между:**

- ценой товара и
- объемами его покупок, возможными при различных уровнях цен.

Кривая спроса позволяет ответить на два вопроса:

- 1) какова будет величина спроса при различных уровнях цен?
- 2) как изменится величина спроса при некотором изменении цены?



**Рис. 3.1. Кривая спроса (на примере рынка велосипедов)**

Каждая точка на кривой – величина спроса на данный товар (возможное количество покупок) при определенном уровне его цены. Например, точка с координатами 120, 750 обозначает, что при цене 750 долл. покупатели готовы приобрести 120 велосипедов.

Чтобы лучше понять механизм взаимосвязи цены и объема проданных товаров, посмотрим на данные, приведенные в табл. 3.1 (такого рода таблицы принято называть *шкалами спроса*). Цифры в первой колонке показывают возможные уровни цен на велосипеды SCOTT в Ташкенте (по состоянию на июнь 2010 г.), а во второй – число велосипедов, которое покупатели, допустим, готовы приобрести при том или ином уровне цены.

**Таблица 3.1.**

**Величины спроса на велосипеды при различных уровнях цен**

Цена велосипеда, долл.	Число возможных покупок, шт.
3500	0
3000	12
2400	27
2000	38
1650	50
1300	66
1000	88
750	120
500	145

Цена в 3500 долл. создает на рынке ситуацию, когда потребность в

велосипедах есть, но величина спроса равна нулю. Причина проста: по такой цене никто из покупателей брать этот товар не хочет.

Величина спроса становится отличной от нуля лишь при более низкой цене. При цене 3000 долл. покупатели готовы приобрести 12 велосипедов. В нашем примере величина спроса оказывается наибольшей при цене 500 долл.

Заметим, что при снижении цены, скажем, с 2400 до 2000 долл. на каждый процент снижения цены приходится 2,04% увеличения спроса. А вот снижение цены с 1000 до 750 долл. обеспечивает рост числа покупок лишь на 1,46% на каждый процент снижения цены. Иными словами, величина спроса в этом примере реагирует на изменения цен с различной эластичностью. Степень такой эластичности (коэффициенты эластичности) определяют путем деления разницы (в процентах) в величинах спроса до и после изменения цены на разницу между прежним и новым уровнями цены (также в процентах).

Таким образом, кривая спроса – это модель рыночной ситуации. Она описывает все варианты величин спроса, которые возможны на рынке в данный момент времени, а их может быть очень много.

Поэтому когда нам надо описать общую ситуацию на рынке определенного товара, то удобнее становится пользоваться уже не термином «Величина спроса», а термином «спрос».

Различие между понятиями «величина спроса» и «спрос» легче уяснить, если знать, что каждое из них – ответ на определенный вопрос.

На вопрос владельца магазина: «Сколько товаров покупатели готовы будут у меня приобрести за месяц при цене 1000 сум?» – ответом будет информация о величине спроса.

Величина спроса – объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который покупатели готовы (хотят и могут) приобрести на протяжении определенного периода времени (месяца, года) при определенном уровне цены этого товара.

Если же он поставит вопрос по-иному: «Сколько товаров покупатели готовы будут у меня приобрести за месяц при различных уровнях цен на данный товар?» – то ответом будет характеристика спроса покупателей на данном рынке.

### 3.2. Ограниченность ресурсов

**Ограниченность** – явление всеохватывающее. За исключением небольшого числа благ – воздуха, дождя, солнечного тепла, все остальные средства удовлетворения человеческих потребностей имеются только в ограниченном объеме. Важно подчеркнуть, что мы говорим об ограниченности именно в экономическом, а не в чисто физическом смысле.

Действительно, если мы знаем, что в недрах Земли имеется 128,6 млрд. т. нефти, то это – информация о физической ограниченности данного ресурса. Но если бы нефть не использовалась людьми, то эта физическая ограниченность не составляла бы экономической проблемы. Однако люди активно используют нефть, и если бы она имелась у всех стран мира и была



столь же доступна, как воздух или солнечный свет, то масштабы ее потребления были бы куда больше, чем возможно обеспечить сегодня. Сейчас же нефть достается только тем, кто способен оплатить затраты на ее добычу и транспортировку.

Следовательно, экономическую проблему образует не физическая ограниченность ресурса, а именно возможность получить его лишь путем затраты иных ресурсов.

Для примера вернемся к уже упомянутой нефти. Чтобы добыть ее дополнительный объем из недр Земли, необходимо потратить массу других ограниченных ресурсов: электроэнергию на бурение скважин или выкачивание нефти из глубин месторождения, труд нефтяников, металл (из которого изготавливают нефтяное оборудование и трубы нефтепроводов) и т.д.

Таким образом, хозяйственная деятельность человечества несколько напоминает вечное перекраивание тришкиного кафтана – чтобы удовлетворить одну потребность, приходится изымать ресурсы из сферы удовлетворения других. Конечно, рост возможностей человечества и объема используемых им ресурсов позволяет постоянно увеличивать размер этого «кафтана», и человечество чувствует себя в нем все лучше и лучше. Но проблема распределения ограниченных ресурсов между сферами использования (сферами создания различных благ), соперничающими за право их получения, остается по-прежнему на повестке дня.

Почему экономические ресурсы (факторы производства) всегда относительно ограничены?

**Ограниченность – недостаточность объема имеющихся ресурсов всех видов для производства того объема благ, который люди хотели бы получить.**

*Ограниченность труда* связана с тем, что число трудоспособных жителей любой страны строго фиксировано в любой момент времени. Кроме того, по своим физическим и умственным способностям, имеющимся навыкам лишь часть граждан пригодна для выполнения конкретных видов работ. Эти ограничения можно ослабить, например, за счет приглашения рабочих из-за рубежа (так в 60-70-х годах поступали многие страны Европы, нанимая рабочих в слаборазвитых странах) или переобучения и подготовки работников по наиболее дефицитным специальностям. Но на все это нужно время, а моментального расширения рамок рабочей силы добиться невозможно.

*Ограниченность земли (природных ресурсов)* определяется географией страны и наличием в ее недрах месторождений полезных ископаемых. Меру этой ограниченности можно несколько снизить превращением ранее бесплодных почв в сельскохозяйственные угодья или, скажем, организацией добычи нефти со дна моря. Но и на это нужно время. Кроме того, даже самые крупные затраты на поиск полезных ископаемых не гарантируют их обнаружения, если природа покупилась на такой подарок данной стране.

*Ограниченность капитала* определяется предыдущим развитием

страны, тем, какой производственный потенциал она успела накопить. Эту ограниченность можно сократить (но не преодолеть, поскольку экономическая ограниченность непреодолима), построив новые заводы, шоссе, линии газопроводов и изготовив дополнительное оборудование. Но на все это нужно немало времени, а также затрат других ресурсов.

*Ограниченность предпринимательства* обусловлена тем, что природа далеко не каждого наделяет талантом предпринимателя. Недаром и сегодня мы помним имена выдающихся предпринимателей конца XIX – начала XX вв.: Форда, Нобель, Рябушинских, Морозовых, Елисеевых, Кузнецовых, Мамонтовых, современные Гейтис, Абрамович, Алишер Усмонов и др.

### 3.3. Эластичность (спроса) и ее классификация

На большинстве товарных рынков связь между ценой и величиной спроса складывается так, что более высокой цене соответствует меньшее число покупок. Это подтверждается личным опытом любого человека, посещающего магазины.

Закономерность эта играет такую роль в жизни рынка, что экономисты возвели ее в почетный ранг закона спроса и часто называют даже первым законом экономики.

Знакомство с законом спроса позволяет сделать два вывода, о которых нельзя забывать никому из нас (ведь, как говаривал мудрец, «каждый живет продажей чего-либо»):

- 1) повышение цен не всегда гарантирует увеличение выручки от продаж, а снижение не всегда грозит падением этой выручки;
- 2) при определении цены на свой товар любой коммерсант обязательно должен прикинуть: сколько он сможет выручить при такой цене исходя из существующей эластичности спроса на этот товар по цене.

**Эластичность спроса по цене – масштаб изменения величины спроса (в процентах) при изменении цены на один процент.**

Говоря о закономерностях формирования спроса, надо отметить, что, помимо цены самого товара, на него влияют еще такие факторы, как:

- цены других товаров;
- уровень доходов покупателей;
- численность покупателей;
- предпочтения покупателей (формирующиеся под влиянием их вкусов, традиций, рекламы и других обстоятельств).

Выручка от продаж – денежная сумма, получаемая при продаже и равная произведению числа проданных товаров на цену, по которой их купили.

Как же именно проявляется влияние этих факторов и что оно означает для бизнеса?

Дело в том, что закономерности спроса кажутся простыми только на первый взгляд. А как только мы начинаем анализировать реальные процессы, происходящие в узбекской экономике, тут же возникает масса вопросов. Например, почему рост доходов узбекистанцев ведет к снижению спроса на

одни товары и росту на другие? Почему в семьях наиболее состоятельных сограждан медленно, но начало сокращаться потребление таких традиционных продуктов, как хлеб и картошка? Почему те, кто в начале 90-х годов сделал состояние на торговле дешевыми китайскими товарами, сегодня вдруг начинают терять долю на рынке и срочно переключаются на торговлю более дорогими товарами?

Чтобы найти ответы на эти вопросы, надо хорошо понимать то, как работают рынки, как реально здесь формируются спрос и предложение. Конечно, на формирование спроса влияют, прежде всего, такие факторы, как полезность товара и его цена. Однако этого мало для понимания истинного развития событий на том или ином товарном рынке. Чтобы картина стала полностью ясной, необходимо познакомиться и с другими факторами формирования спроса.

Перечислим классификацию эти факторов:

- 1) тип товара;
- 2) доходы покупателей;
- 3) цены на дополняющие или заменяющие товары;
- 4) ожидания относительно динамики цен в будущем;
- 5) численность и возраст покупателей;
- 6) привычки, вкусы, традиции и предпочтения покупателей.

Кроме того, на спрос могут влиять и некоторые другие, менее значимые факторы, такие как сезонность, правительственная политика, равномерность распределения доходов, реклама и др.<sup>1</sup>

### 3.4. Потребитель, типы товаров и особенности формирования спроса

Как известно, потребительский товар товару рознь. Иными словами, существуют различные виды товаров для потребления. Для первого знакомства с этой проблемой мы можем выделить два основных таких вида (рис. 3.2.).



Рис. 3.2. Основные виды товаров с позиций экономической науки

Их разграничение проводится экономической наукой в зависимости от того, как величина спроса на рынках этих товаров реагирует на изменения доходов покупателей.

Основную массу товаров образуют нормальные товары. Для них характерно то, что чем больше доходы людей, тем больше они готовы

<sup>1</sup> Липсци И.В. Экономика. Учебник для Вузов - Омск Л. -М. 2007 - 656 с

приобрести таких товаров (т.е. при росте доходов кривая спроса будет сдвигаться вправо-вверх).

**Нормальные товары** – товары, спрос на которые возрастает при росте доходов покупателей.

Поэтому продавцы нормальных товаров всегда радуются сообщениям о повышении заработной платы или иных доходов. Они знают – теперь они смогут продать товаров больше, а возможно, и по более высокой цене.

Особая разновидность нормальных товаров – *товары престижного спроса*. Так называют товары, которые люди покупают, чтобы продемонстрировать окружающим свой успех и высокий уровень благосостояния. Подобная модель поведения присуща людям всех стран и континентов, и Узбекистан здесь тоже не является исключением.

Недаром за последние годы на наших улицах и дорогах появилось столько роскошных иностранных автомобилей, и приобретение, и эксплуатация которых обходится очень дорого. Но это ни в малейшей мере не останавливает покупателей таких машин: им эти «дворцы на колесах» предпочтительны не рациональным соотношением цены и качества. Куда важнее совсем иное – сверкающие лимузины призваны показать, насколько их владельцы преуспели в жизни больше, чем водители скромных «Жигулей» и «Москвичей» «Матизов» и «Тико».

Важнейшим параметром качества товаров престижного спроса зачастую является вовсе не конструкция, добротность материала или тщательность изготовления – все это имеет здесь второстепенное значение. Главный же признак качества таких товаров – их высокая цена. И если бы эта цена была ниже, а товар доступен более широкому кругу покупателей, такие товары сразу перестали бы привлекать любителей «демонстративного потребления», и спрос на них со стороны данной группы покупателей мог бы упасть. Именно поэтому такие товары престижного спроса, как автомобили «Роллс-Ройс» или «Мерседес», выпускаются в относительно небольшом количестве, а их цена поддерживается на очень высоком уровне. Объем продаж этих товаров увеличивается лишь в меру роста численности группы покупателей, склонных к демонстративному потреблению и обладающих высокими доходами.

Но не все продавцы радуются росту доходов. Иначе относятся к этому продавцы товаров низшей категории.

Отличительная особенность **товаров низшей категории** состоит в том, что при росте доходов покупателей спрос на них может упасть. Товары низшей категории без труда поддаются замене более ценными благами, если на приобретение последних у покупателей хватает денег.

**Товары низшей категории** – товары, величина спроса на которые может снизиться при росте доходов покупателей.

Наиболее типичными представителями этой категории товаров являются хлеб, картофель, рыба. При этом необходимо сразу оговориться, что, называя эти блага товарами низшей категории, мы вовсе не имеем в виду, что они плохи сами по себе. Просто их место в иерархии благ

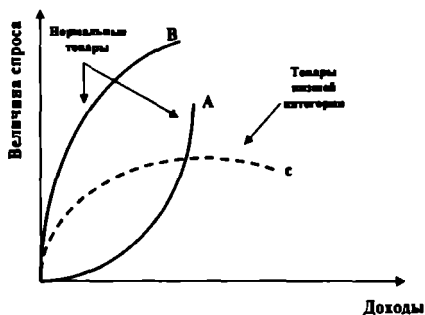
определяется некоторыми особенностями:

- 1) люди покупают их в первую очередь, едва у них появляются деньги;
- 2) эти товары поначалу становятся важнейшим элементом расходов, позволяя людям жить более-менее нормально;
- 3) едва доходы покупателей становятся больше, они сразу же стараются перейти к потреблению более полезных и более качественных благ.

Иными словами, пока люди бедны, их спрос на товары низшей категории формируется точно так же, как на любой нормальный товар. Лишь по мере роста благосостояния граница между нормальными товарами и товарами низшей категории становится видимой. Более того, от попадания в низшую категорию благ не застрахован ни один товар массового потребления (например, в такую же ситуацию по мере роста доходов в стране обычно попадают дешевые ткани и другие «товары для бедных»).

Зная это, мы можем теперь представить разницу между товарами следующим образом (рис. 3.3).

Как мы видим, при росте доходов величина спроса на нормальные товары растет, хотя мера такого роста может быть различной. Для товара *A* она наибольшая, для товара *B* – меньше, а товар *C* вообще стал товаром низшей категории, после того как доходы покупателей превысили уровень  $I_1$ .



**Рис. 3.3. Изменение спроса (количества покупок) на товары различных видов в зависимости от изменения уровня доходов**

Хорошее понимание закономерностей изменения спроса на товары различных типов позволит принимать более обоснованные решения как фирмам, которые занимаются изготовлением или сбытом товаров, так и правительству, когда оно решает проблемы регулирования экономики страны в целом.<sup>1</sup>

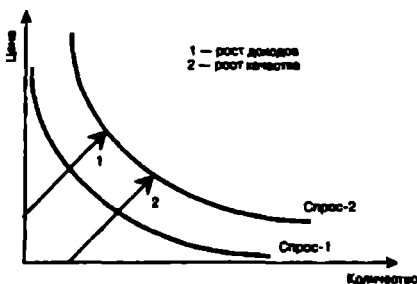
<sup>1</sup>Литвиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омск. Л. -М.: 2007. – 656 с.

### 3.5. Классификация потребности и их удовлетворение

**Доходы покупателей и спрос.** При росте доходов покупатели обычно предъявляют больший спрос на ранее недоступные им товары. Рост величины спроса вызывается и улучшением качества товара. Такова обычная логика поведения покупателей на рынках нормальных товаров. Именно ее иллюстрирует рис. 3.4. На нем видно, как под влиянием роста доходов и качества товаров кривая спроса сдвинулась по сравнению с прежним положением «Спрос-1» вправо-вверх к положению «Спрос-2». Иными словами, теперь при тех же уровнях цен величины спроса стали выше, т.е. покупатели готовы приобрести большее количество данного товара.

Эта закономерность весьма четко проявилась в Узбекистане в 1992-1993 г.г., когда после либерализации цен сбережения населения обесценились, а доходы упали. Итогом стало резкое падение спроса практически на всех товарных рынках.

Однако мир экономики весьма неоднозначен, и возможны такие парадоксальные ситуации, когда рост доходов покупателей или снижение цен товара способны привести не к росту, а к снижению спроса на товар. Разобраться в причинах таких парадоксов весьма полезно, чтобы лучше понимать реальные процессы, развивающиеся на товарных рынках любой страны.



**Рис. 3.4.** Изменение спроса под влиянием роста доходов и повышения качества (полезности) товаров

**Цены на дополняющие или заменяющие товары.** Как все модели, кривая спроса справедлива лишь в том случае, если условия, в которых она сформировалась, остаются неизменными. Какие же условия подразумеваются стабильными при построении кривой спроса? Это:

- 1) *неизменность полезности* данного товара;
- 2) *неизменность уровня доходов* покупателей и, что очень важно,
- 3) *неизменность цен на другие товары*, продающиеся в то же самое время и доступные тому же кругу покупателей.

Отсюда следует весьма любопытный и важный вывод: оценивая изменения величины спроса при изменении цены на товар, мы на самом деле проверим результаты изменения не только и не столько абсолютной, сколько относительной цены этого товара. Иными словами, реально дороговизна или дешевизна товара важна не сама по себе, а по сравнению с другими товарами, находящимися на рынке в то же самое время. И плох тот коммерсант, который этого не понимает и не привык оглядываться по сторонам: его обязательно ждет неудача.

Дело в том, что «жизнь» любого товара на рынке всегда проходит в окружении двух групп других товаров, а именно:

- 1) заменяющих товаров;
- 2) дополняющих товаров.

*Заменяющие товары* – это блага, удовлетворяющие те же самые потребности и потому являющиеся наиболее непосредственными конкурентами в борьбе за деньги покупателя.

Самыми наглядными примерами являются рынки прохладительных и алкогольных напитков, кондитерских изделий, автомобилей, радиотехники, персональных компьютеров. Поскольку целесообразность покупки взаимозаменяющих товаров оценивается на основе соизмерения одной и той же полезности с ценами разных товаров, соотношения цен играют здесь огромную роль.

При этом связь между ценами и спросом для таких товаров носит следующий вид: *изменение цены одних товаров-заменителей ведет к изменению в том же направлении спроса на другие товары*. Например, если цена на одну марку прохладительных напитков снижается, то величина спроса на нее возрастает, а вот спрос на другие марки таких же напитков падает.

*Дополняющие товары* вместе решают задачу удовлетворения одной и той же потребности покупателей. И потому *изменение цен на одни дополняющие товары ведет к изменению спроса на все товары этой группы в противоположном направлении*.

Например, рост платы за аренду теннисных кортов может привести к падению величины спроса на такую аренду и спроса на теннисные ракетки и мячи. Причина возникновения таких взаимосвязей очевидна: дополняющие товары потребляются *в комбинации*. А значит, рост цены одного из элементов этой комбинации ведет к ее общему удорожанию и снижению привлекательности как в целом, так и по остальным элементам (товарам), в нее входящим.

*Ожидания относительно динамики цен в будущем*. Этот фактор особенно сильно проявляется в тех случаях, когда люди опасаются существенного роста цен в будущем и покупают товаров больше, чем предсказывает кривая спроса. И хотя здесь на первый взгляд наблюдается нарушение стандартной связи между ценой и спросом, на самом деле это не так. В данном случае спрос формируется с некоторым заглядыванием в будущее: хотя нынешняя цена кажется покупателям слишком высокой для

товара с такой полезностью, но они опасаются, что завтра за него придется платить еще больше. И тогда покупают этого товара побольше сегодня, чтобы купить его поменьше завтра.

Именно так ведут себя Узбекистанские автовладельцы, когда запрашивают бензин в канистры и хранят эти канистры месяцами в гаражах или на балконах.

**Численность и возраст покупателей.** Это, пожалуй, самый простой из факторов формирования спроса. Его действие состоит в том, что даже при том же самом среднем уровне доходов абсолютное увеличение численности покупателей ведет к повышению спроса (кривая спроса сдвигается вправо-вверх).

Нетрудно проследить и влияние на спрос возрастной структуры населения. Например, старение населения в европейских странах и Узбекистане ведет не только к снижению спроса из-за того, что все большая часть населения живет на скромные пенсионные доходы, но и к изменению товарной структуры спроса (стране с пожилым населением не нужно столько детских и молодежных товаров, зато необходим мощный рынок фармацевтических товаров и медицинских услуг).

**Привычки, вкусы, традиции и предпочтения покупателей.** Этот фактор формирования спроса, пожалуй, наименее предсказуемый, а часто и самый изменчивый. Именно через него на спрос влияет такой мощный механизм современной экономики, как мода. К сожалению, закономерности проявления данного фактора настолько мало поддаются изучению методами экономической науки, что экономисты полностью передали эту проблематику психологам, этнографам и специалистам по маркетингу. Но забывать об этом факторе экономической науки нельзя, поскольку он постоянно оказывает мощное влияние на развитие товарных рынков.

Например, в последние десятилетия рост интереса людей к профилактике заболеваний породил огромные рынки «здоровой пищи», «товаров для аэробики и оздоровительной гимнастики». А возросшее внимание к проблемам экологии поставило на грань гибели производство одежды из натуральных мехов и вызвало расцвет индустрии искусственного меха.

### **3.6. Оптимизация факторов спроса: себестоимость, прибыль и издержки**

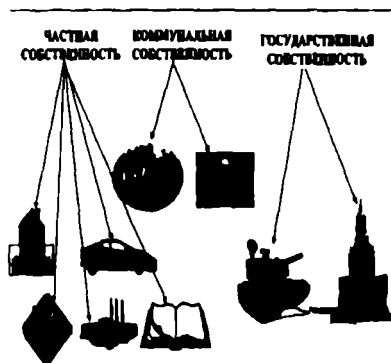
*Ограниченность ресурсов* порождает несколько важнейших последствий. Прежде всего, люди издавна начали закреплять экономические ресурсы в собственность. Они договорились о том, что отдельный человек или группа людей могут ресурсами полновластно:

- *владеть*, т.е. фактически ими обладать;
- *пользоваться*, т.е. иметь право использовать их по своему усмотрению для получения текущего дохода;
- *распоряжаться*, т.е. иметь право передать их другим лицам, например продать.



Остальные люди должны уважать это право собственности и не вправе под угрозой наказания пытаться силой отнять ресурсы, находящиеся в чужой собственности. К такому устройству жизни люди пришли ценой большой крови и множества жизней, поскольку попытки передела собственности всегда вызвали (и вызывают) яростное сопротивление прежних владельцев (вспомним хотя бы историю Гражданской войны в 1918-1921 гг.) в России.

Закрепление ресурсов в собственности граждан и их объединений позволяет владельцам предоставлять эти ресурсы тем, кто в них нуждается, за плату. Следовательно, собственность на ресурсы становится источником доходов для их владельцев. Формы этого дохода могут быть самыми различными и зависят от вида продаваемых ресурсов и типа собственности (рис. 3.5.).



*Рис. 3.5. Виды собственности*

Если владелец обладает только способностью трудиться и продает именно ее, т.е. идет работать по найму и получает за это заработную плату.

Владелец земельного участка или другого природного ресурса с жестко фиксированным объемом, использующий его для хозяйственных Целей сам или предоставляющий эту возможность другим, получает доход, называемый *рентой* (от лат. *reddita* – «уплаченное»).

Владелец капитала (зданий, сооружений, оборудования), использующий его для обеспечения деятельности своей фирмы, получает доход в форме части **прибыли** этой фирмы.

Прибыль – превышение выручки от продаж товаров над общей суммой затрат на их изготовление и продажу.

А если он предоставляет право временно пользоваться этим капиталом другим лицам и фирмам, то получает за это плату в виде *процента*. Такое название этого дохода обусловлено тем, что его размер обычно определяется

в процентах от денежной стоимости капитала.

Стоимость – денежная сумма, которая уплачена при покупке или может быть получена при продаже определенного объема товаров и услуг.

Другим последствием ограниченности ресурсов относительно потребности в них людей является проблема выбора.

Она состоит в том, что людям всегда приходится выбирать, на что потратить эти ресурсы, на производство каких благ или услуг их направить.

Кроме того, выбирая один вариант использования ограниченных ресурсов, люди теряют возможность использовать их по иному назначению. Значит, любой выбор имеет своим последствием некие потери, т.е. упущенную выгоду от альтернативного использования ограниченных ресурсов. Эти потери в экономической науке принято называть **альтернативными издержками**.

Альтернативные издержки – ценность для человека наиболее предпочтительного из благ, получение которых становится невозможным при избранном способе использования ограниченных ресурсов.

Чтобы определить эти издержки, вспомним, что из-за ограниченности ресурсов отвергнутые варианты решения просто невозможно воплотить: необходимые для этого ресурсы уже потрачены на реализацию выбранного варианта. Скажем, если пашня занята под посадку хлопчатника, то физически невозможно одновременно вырастить тут еще и картофель.

Эти отвергнутые варианты, а значит, те блага, которые они могли нам принести, и образуют основу формирования альтернативных издержек. Причем именно основу, а не сами издержки, потому что эти издержки, как и любые иные издержки, обычно определяются однозначно. В качестве их не может выступать упущенная выгода сразу по всем вариантам благ, ставших недоступными после сделанного выбора.

Право именоваться такими издержками имеет лишь ценность того блага, которое по желанию стояло на втором месте после выбранного варианта действий.

Чтобы легче было понять, о чем идет речь, разберем пример. Допустим, что у вас есть сумма денег, которой хватит на то, чтобы купить либо велосипед, либо костюм, либо модные туфли. Больше всего вам хочется приобрести новый велосипед. На втором месте по желанию стоит костюм, а туфли по шкале ценностей попадают лишь на третье место.

Тогда, если вы действительно потратите деньги на велосипед, ценой такого выбора окажется костюм (но не туфли или костюм и туфли вместе взятые).

**Предпринимательство – особый род таланта.** Специалисты считают, что в любой стране к такой деятельности способны не более 3-5% граждан. И для таких людей – коммерсантов от Бога – желание заняться предпринимательством порой оказывается сильнее страха смерти.

Так, в СССР частное предпринимательство десятилетиями считалось уголовным преступлением и каралось жесточайше, вплоть до расстрела. И тем не менее всегда существовали подпольные фирмы, «цеха», прекрасно

организовавшие свою деятельность, хотя и на основе нелегально полученного сырья и оборудования (легально-то получить его было нельзя!). Например, в 60-е годы советская печать много писала об уголовном деле группы предпринимателей, организовавших нелегальный цех по изготовлению женских кофточек. За взятки большому начальству они получили шерстяную пряжу и необходимое оборудование. Цех начал выпускать красивые и теплые кофточки, которые охотно покупали женщины по всей стране, и продажи фирмы достигали сотен тысяч рублей – огромной по тем временам суммы.

«Преступники» были пойманы отделом по борьбе с хищениями социалистической собственности – специальным подразделением милиции, борющимся с предпринимателями наравне с обычными жуликами.

Был организован показательный суд. Руководителей фирмы приговорили к расстрелу, а остальных отправили на длительные сроки заключения в лагерь. Созданное ими производство ликвидировали, а кофточки стали покупать за валюту в других странах, поскольку государственные предприятия ничего подобного (даже из того же самого сырья) делать не умели.

Десять лет спустя аналогичное уголовное дело было возбуждено против группы одесских предпринимателей. Они организовали подпольный цех по производству поддельных джинсов фирмы «Lee». По оценкам экспертов, эти джинсы по качеству ничуть не уступали оригинальным изделиям знаменитой фирмы.

Предпринимателей судили. Но не за подделку чужой марки, что было бы справедливо, а за сам факт занятия частным бизнесом. Но государственные фабрики аналогичных джинсов шить не могли. А поскольку джинсы были остродефицитным товаром, то пришлось покупать оборудование и технологию джинсового производства в Италии. Расплачиваться за эти поставки (и за джинсы, которые все равно нужно было импортировать со всего мира, даже из Индии) пришлось валютой, полученной от продажи за рубеж нефти и газа.

Иными словами, как это ни покажется странным на первый взгляд, предпринимательский талант – это такое же национальное богатство, как нефть, золото или алмазы.

### **3.7. Экономика в условиях мирового финансово-экономического кризиса**

*26 ноября 2010 года нижняя палата парламента рассмотрела проект Государственного бюджета на будущий 2011 год. Правительство продолжает снижать налоговую нагрузку на экономику, переоценивает частное жилье и сельскохозяйственные земли и продолжает оптимизировать льготы.*

Говорить о реалиях Государственного бюджета на будущий год сегодня можно лишь условно. Проекту, утвержденному Законодательной палатой, предстоит пройти еще две высокие инстанции до своего

окончательного принятия. Но представить, что нас ожидает в следующем году, можно уже сейчас. Причем интересны даже не столько цифры, как таковые, сколько – тенденции ускоренного развития:

**а) Доходы. Налоги. Уровень жизни.**

- Продолжится снижение налоговой нагрузки на малый бизнес. Базовая ставка ЕНП для микрофирм и малых предприятий составит 6% против текущих 7%, что позволит плательщикам "экономить" в совокупности порядка 50 млрд. сумов, направив их, в случае необходимости, на свое техническое и технологическое перевооружение. При этом предложено ввести порядок (он не будет распространяться на предприятия розничной торговли и сферы услуг), в соответствии с которым ЕНП будет уплачиваться по установленным ставкам, но не менее 10-кратного размера земельного налога, исчисляемого исходя из занимаемой предприятием площади для осуществления предпринимательской деятельности. А также – отменить перевод ранее приватизированных предприятий на общеустановленный порядок налогообложения, если у них объем реализации товаров, работ или услуг за два квартала подряд окажется меньше 10-кратного размера налога на имущество и земельного налога.

- Законодатели считают нецелесообразным продолжать снижать действующие ставки налога на прибыль (9%, для банков - 15%). Во-первых, в текущем 2010-м году базовая ставка и так была снижена на 1%, чего, считают эксперты, вполне достаточно для сохранения темпов роста производства и на 2011 год. Кроме того, есть еще различные льготы, так что в реальности налоговое изъятие окажется еще меньше. Без изменений, скорее всего, останется и ставка налога на благоустройство и развитие социальной инфраструктуры (8%).

- Снабженческо-сбытовые организации имеют все шансы перейти в будущем году на уплату единого налогового платежа со ставкой в 5% от товарооборота, поскольку они действуют подобно предприятиям оптовой торговли, которые сегодня находятся именно на таких условиях налогообложения. До сих пор крупные снабженческо-сбытовые организации платили общеустановленные налоги, а малые – ЕНП по ставке 33% от валового дохода. Так что предлагаемые сбытовикам условия - просто мечта всей их снабженческой жизни...

Которая на этом, собственно, и закончится, поскольку с нового года им придется перерегистрироваться в предприятия оптовой торговли – со всеми вытекающими последствиями в виде лицензирования, соблюдения требований нормативных актов, регулирующих сферу оптовой торговли, а также пристального внимания уполномоченных государственных органов.

- С 2011 года вводится новый платеж-санкция – за эксплуатацию изношенного оборудования. Логика тут простая: используя полностью изношенное оборудование свыше срока его полезного действия, вы, во-первых, не платите налог на имущество, поскольку налогооблагаемая база - остаточная стоимость – у вас отсутствует; во-вторых, не обеспечиваете реализацию программы технического и технологического перевооружения.

Так что готовьтесь к тому, что с нового года с вас будут взыскивать 0,5% от половины первоначальной (восстановительной) стоимости вашего "раритета". Перечень оборудования, к которому будут применены эти "санкции", определит министерства экономики и финансов.

- С обязательными платежами в государственные целевые фонды дело будет обстоит так: ставку платежа в Пенсионный фонд правительство предполагает повысить на 0,1%, а отчислений в Республиканский дорожный фонд на те же самые 0,1% снизить. Ставка страховых взносов граждан во внебюджетный Пенсионный фонд возрастет до 4,5% (на 0,5%). Кроме того, учрежден новый Фонд реконструкции, капитального ремонта и оснащения образовательных учреждений – школ, профессиональных колледжей и академических лицеев. Ставка обязательных отчислений в него, предположительно, составит 0,5% от объема реализации товаров, работ или услуг.

- Ставка единого социального платежа останется без изменений (25% от фонда оплаты труда), но от его уплаты хотят освободить зарплату, выплачиваемую за счет грантов, как это принято в международной практике, исходя из целевого характера этих средств, не предполагающего их направления на уплату налогов и обязательных платежей.

- Меры административной ответственности будут применяться персонально к руководителям, как должностным лицам, в случае невыплаты юридическими лицами пособий по временной нетрудоспособности и пособий по беременности и родам. Ориентировочно речь идет о штрафах в размере от 10 до 15 МРЗП, уплата которых не отменит необходимости произвести положенные выплаты.

- Правительство принимает меры, направленные на легализацию численности работников и, соответственно, фонда оплаты труда. С нового года планируется ввести для хозяйствующих субъектов отдельных отраслей экономики (предположительно – строительство, торговля и общепит) минимальные нормативы численности работников на производство единицы продукции и выработки в денежном исчислении, исходя из трудозатрат. А также – законодательно закрепить виды деятельности, которые могут осуществлять индивидуальные предприниматели без образования юридического лица.

- Индексируются фиксированные ставки акцизного налога на алкогольные напитки, пиво, спирт и табачные изделия, а также ставки налога за пользование водными ресурсами, земельного налога и единого земельного налога. Параллельно в 2011 году начнется работа по пересчету нормативной стоимости сельскохозяйственных угодий, исходя из текущих цен.

- В 2011 году запланировано повысить зарплату работников бюджетных учреждений, пенсии, стипендии и социальные пособия в 1,25 раза - в 2 этапа.

- Предполагается снизить с нового года минимальную (с 11 до 10%) и среднюю (с 17 до 16%) ставки шкалы налога на доходы физических лиц. Расчет на то, что, больше зарабатывая, мы будем больше тратить,

стимулируя тем самым внутренний рынок.

- Ставка налога на имущество физических лиц должна немного повыситься – с 0,5% до 0,75%, причем на очень большие по площади жилые дома и квартиры (свыше 200 кв.м) в городах могут быть установлены повышающие коэффициенты. А все потому, что инвентарная стоимость жилья у нас все еще не соответствует реальной.

В связи с этим принято решение в течение 2011 года осуществить сплошную переоценку стоимости жилого фонда физических лиц в текущих ценах, а при подготовке концепции налоговой политики на 2012 год предусмотреть снижение ставки налога на имущество физических лиц, исходя из того, что при расчетах уже будет использоваться новая – приближенная к реальности – инвентаризационная стоимость.

#### **б) Льготы**

- Будет отменена льгота по таможенной пошлине на товары, ввозимые в республику бюджетными организациями за счет бюджетных ассигнований для собственных нужд. Аналогичная льгота по НДС для них утратила силу еще в 2005 году.

- С нового года предполагается отменить таможенные льготы по налогу на добавленную стоимость на ввозимые готовые лекарственные средства, объемы производства которых у нас в Узбекистане обеспечивают потребности внутреннего рынка. Мера направлена на поддержку национальных фармацевтов, которым себестоимость производства пока что объективно не давала нормально конкурировать с импортом, ввозимым в льготном порядке.

ГАК "Узфармсанонат" и Минздрав разрабатывают в настоящее время перечень лекарственных средств, производство которых освоено отечественными предприятиями в достаточном объеме.

- До 1 января 2014 года будет продлено действие льгот, предоставленных постановлением Президента «О мерах по завершению капитального ремонта мест общего пользования и инженерных коммуникаций многоквартирных жилых домов, построенных до 1991 года» от 25 июля 2006 года N ПП-425 для специализированных управляющих – сервисных организаций ТЧСЖ по обслуживанию и ремонту жилищного фонда. Законодатели отмечают, что налоговые льготы очень благоприятно сказались на данной сфере: с момента их введения в республике было создано порядка 350 профессиональных управляющих компаний. А продление действия льгот создаст благоприятные условия для дальнейшего формирования рынка жилищных услуг.

#### **в) Макроэкономические показатели**

В 2011 году предусматривается рост объемов ВВП – на 8,3%, промышленной продукции – на 9,3%, производства сельскохозяйственной продукции – на 5,8% и капитальных вложений – на 12,1%. Дефицит государственного бюджета составит 1% к ВВП.

#### **г) Бюджетная политика**

В будущем году бюджетная политика будет выстроена с учетом

приоритетности следующих четырех направлений:

1. Обеспечение роста доходов и уровня жизни населения путем повышения размеров зарплаты, пенсий, стипендий и социальных пособий, опережающего темпы инфляции;

2. Повышение эффективности использования бюджетных средств, оптимизация структуры и сети бюджетных учреждений, расширение внебюджетных источников финансирования, усиление адресности социальной помощи;

3. Создание надежных и постоянных источников финансирования реконструкции, капитального ремонта и оснащения образовательных учреждений;

4. Дальнейшее реформирование системы межбюджетных отношений – через усиление самостоятельности и заинтересованности местных органов власти в расширении доходной базы и эффективности использования ресурсов.

Обращают на себя внимание отдельные нововведения в сфере финансирования образовательных учреждений. Во-первых, как мы уже сказали, создан новый Фонд реконструкции, капитального ремонта и оснащения образовательных учреждений, призванный материально обеспечивать решение всех тех вопросов, что перечислены в его названии.

Кроме того, в порядке эксперимента предполагается предоставлять государственные дошкольные образовательные учреждения в городах и областных центрах – мало того, что в долгосрочную (на 25 лет и более), так еще и безвозмездную (!) аренду частным образовательным структурам – с условием принятия ими инвестиционных обязательств по модернизации материально-технической базы при обеспечении сохранности государственного имущества. Этот щедрый жест со стороны государства означает, что в ближайшие годы у нас должно резко возрасти количество частных детских садов, а расценки на их услуги должны существенно снизиться, поскольку из себестоимости исключаются расходы на аренду (не говоря уж – на строительство) подходящих зданий в подходящем месте – внутри жилых массивов.

Расходы на экономику в 2011 году составят 2,5% к ВВП. Большая их часть придется на содержание объектов Минсельхоза.

Владельцы автомобилей могут начинать радоваться: в прогнозе Государственного бюджета на 2011 год в рамках реализации Антикризисной программы предусмотрено затратить порядка 46 млрд. сумов на ремонт автомобильных дорог.

В целях сокращения сверхнормативного потребления населением холодной воды и тепловой энергии (центральное отопление, горячая вода) планируется с 1 января будущего года ввести дифференцированные тарифы на оплату данных услуг. Подробности мы все узнаем чуть позже, а пока можно сказать только то, что будут обнародованы нормативы ежемесячного потребления горячей и холодной воды, и в их пределах население будет платить по привычным общеустановленным тарифам. А за сверхнормативное

потребление (равно как и за отапливаемую "избыточную" жилую площадь) к этим тарифам будут применяться повышающие коэффициенты. А вообще-то, конечно, наша "расточительность" вовсе не является основной причиной сверхнормативной подачи населению как воды, так и тепловой энергии, что подтверждают сами специалисты-коммунальщики. Корень всех зол здесь заключается в изношенности внутридомового оборудования и сетей, а также в "открытой системе водоразбора теплоносителя", как сообщили депутатам. Чисто технически не очень понятно, о чем идет речь, но, кажется, слава богу, – не о квартирах горожан...

#### **д) Бюджетный кодекс**

Поскольку в настоящее время бюджетные процессы регулируются многочисленными актами законодательства, принятыми в разное время и отражающими решение отдельных актуальных задач на различных этапах развития бюджетной системы (3 закона, 6 указов и постановлений Президента, 26 постановлений Кабинета Министров и изрядное количество ведомственных нормативно-правовых актов), на практике это приводит к повторениям и неоднозначному толкованию различных норм бюджетного законодательства. В целях его совершенствования, а также повышения комплексности и прозрачности бюджетной системы законодатели согласились с предложением начать разработку Бюджетного кодекса, охватывающего все основные акты законодательства по бюджетному процессу.

### **Основные выводы**

1. Общая закономерность изменения величин потребности на рынке определенного товара в зависимости от величин цен на него называется спросом. Эта закономерность проявляется в том, какой объем товаров покупатель готов и способен купить (а не только мечтать о покупке) при определенном уровне цены. Зависимость величины спроса от уровня цены описывается первым законом экономики – законом спроса: при повышении цен величина спроса уменьшается, а при снижении цен – возрастает. Спрос на товары зависит от их полезности и цены выбора.

2. Закономерности формирования спроса на товары существенно различаются в зависимости от того, к какому типу эти товары относятся. Экономическая наука выделяет следующие основные группы товаров: нормальные (обычные) товары; товары низшей категории. Спрос на эти товары при росте доходов населения изменяется неодинаково, ведет к сдвигам в структуре расходов семей. Как правило, при росте доходов населения спрос на нормальные товары возрастает, а на товары низшей категории – снижается. При этом нормальные товары могут становиться товарами низшей категории по мере роста доходов покупателей. Поэтому коммерческие фирмы должны хорошо представлять, к какой группе относятся произведенные ими товары. Иначе они могут выбрать свою коммерческую политику неверно и понести убытки.



3. Наряду с типом товара на спрос особенно сильно влияют такие факторы, как: уровень доходов покупателей; цены на дополняющие или заменяющие товары; ожидания относительно динамики цен в будущем; численность и возраст покупателей, а также их привычки, вкусы и традиции. Понимание характера и меры таких влияний помогает предсказывать изменения спроса, а также, в определенной мере, управлять им в интересах фирм-производителей.

4. Рыночный спрос на товары представляет собой сумму индивидуальных спросов всех покупателей рынка. Поэтому вид общей рыночной кривой спроса прямо зависит от различий в доходах покупателей и доли в общей их численности групп с высокими, средними и низкими доходами. Сумма спросов на всех рынках страны образует ее совокупный спрос. Совокупный спрос, так же как и спрос на большинство нормальных товаров, снижается при росте цен и возрастает при их снижении.

5. Спрос на товары даже одного типа (например, нормальные товары) реагирует на одинаковые по масштабу изменения цен по-разному. Мера изменения величины спроса при изменении уровня цены называется эластичностью спроса. По уровню эластичности спроса все товары разделяются на две группы: товары эластичного спроса и товары неэластичного спроса. Изучение закономерностей формирования и оценка реальных уровней эластичности спроса помогают коммерческим фирмам более обоснованно принимать решения об объемах выпуска своих товаров и о предпочтительных уровнях цен на них.

### **Контрольные вопросы**

1. В чем отличие величины спроса от величины потребности?
2. Какую роль цена играет в формировании величины спроса?
3. Что гласит так называемый первый закон экономики?
4. Какие основные разновидности потребительских товаров выделяет экономическая наука?
5. Могут ли продукты питания относиться к категории престижных товаров? Если да, то какие?
6. В каких отраслях будет выгоднее создавать новые фирмы, когда в Узбекистан начнется экономический подъем и рост реальных доходов населения?
7. Чем абсолютная цена отличается от относительной?
8. Какие товары являются по отношению к велосипеду дополняющими, а какие – заменяющими?
9. В каком случае происходит ослабление бюджетных ограничений на покупку определенного товара?
10. Как складывается рыночный спрос на товары определенного вида?
11. Нарисуйте кривую спроса на обычные (нормальные) товары. Как изменится ее вид, если в стране повысится доля людей с высокими доходами?
12. Почему торговые фирмы во всем мире организуют распродажи по

сниженным ценам?

13. Почему фирмы во всем мире постоянно ищут рынки товаров, которые являются новинками и вызывают большой интерес покупателей?

14. Почему неизменность цен в командной экономике СССР не способствовала росту предложения дефицитных товаров?

15. К каким последствиям приводит ограниченность ресурсов?

16. Как оцениваете экономику Узбекистана в условиях мирового финансово-экономического кризиса?

17. Раскройте бюджетную политику страны в условиях кризиса.

#### Список рекомендуемой литературы

1. Доклад Президента на совместном заседании Олий Мажлиса, Кабинета Министров, Аппарата Президента Республики Узбекистан, посвященном 16-й годовщине Независимости Узбекистана. <http://www.prezident.uz>.

2. Доклад Президента РУз на заседании Кабинета Министров, посвященный итогам социально-экономического развития республики в 2007 году и важнейшим приоритетам дальнейшего углубления реформ на 2008 год от 8 февраля 2008 года.

3. Каримов И.А. Гарантия нашей благополучной жизни-построение демократического правового государства, либеральной экономики и основ гражданского общества «Правда Востока». – 2007. – 14 февраля.

4. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа. Народное слово. 30 января 2010 года.

5. Данилов А.С., Юлдашев З.Ю. Национальная экономика Учебное пособие. -Т.: «Янги аср авлоди» 2003 г. -414 с.

6. Тухлиев Н., Таксонов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. -Т.: Укитувчи. 2000. -368 с.

7. Ишмухамедов А.Э., Ситдикова Л.А., Ишмухамедова Л.А., Суннатов М.Н. Бозор иктисодиёти ва бизнес асослари. Ўзбекистон Ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти. Тошкент, 2004, 160-б.

8. Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омега. Л. -М.: 2007. - 656 с.

## Глава 4. Рыночная экономика и принципы перехода к ней

### 4.1. Механизм экономических систем

Если спросить экономиста, что сейчас происходит в странах СНГ, он ответит, что идет строительство рыночной экономики вместо командной. Ну и что это значит? Какая разница? Что меняется, если к слову «экономика» вместо одного прилагательного – «командная» – добавляется другое – «рыночная»?

Чтобы лучше понять, какие трудные и даже драматические перемены в жизни всей страны и каждого из ее граждан влечет за собой такая «смена прилагательных», нам надо разобраться в том, как сложилась современная экономика, как человечество научилось находить ответы на ее главные вопросы, оглянуться назад и проанализировать тысячелетнюю историю развития экономических систем цивилизации.

В зависимости от способа решения главных экономических проблем и типа собственности на экономические ресурсы мы можем выделить четыре основных типа экономических систем:

- 1) традиционная;
- 2) рыночная (капитализм);
- 3) командная (социализм);
- 4) смешанная.

### 4.2. Виды рыночной экономики

Самая древняя – традиционная экономическая система. Например, если племя на протяжении нескольких поколений выращивало, скажем, ячмень, то оно и дальше будет склонно делать то же самое. Вопросы типа: выгодно ли это? стоит ли выращивать что-то иное? какой способ организации производства более рационален? – здесь просто не приходят никому в голову.

Конечно, традиции со временем тоже меняются, но очень медленно и лишь в силу существенных изменений внешних условий жизни племени или народности. При стабильности этих условий традиции хозяйственной жизни могут сохраняться очень долго. В Узбекистане, например, по сей день можно обнаружить элементы традиционной экономической системы в организации жизни народов – кожевники, гончары, ткачи и кузнецы.

Традиционная экономическая система – способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении племени, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.

Что касается собственности на экономические ресурсы, то в традиционной системе она чаще всего была коллективной, т.е. охотничьи угодья, пашни и луга принадлежали племени или общине.

Со временем основные элементы традиционной экономической системы перестали устраивать человечество. Жизнь показала, что факторы производства используются более эффективно, если они находятся в

собственности отдельных людей или семей, а не в коллективной собственности. Ни в одной из богатейших стран мира основой жизни общества не является коллективная собственность. Но во многих беднейших странах мира остатки такой собственности сохранились. И это не случайно.

Например, бурное развитие сельского хозяйства пришлось лишь на начало XX в., когда реформы П.А. Столыпина разрушили коллективное (общинное) владение землей, сменившееся на владение землей отдельными семьями. Затем пришедшие к власти в 1917 г. коммунисты фактически восстановили общинное землевладение, объявив землю «общенародной собственностью».

Практика показала, что рынки и фирмы лучше решают задачу распределения ограниченных ресурсов и увеличения объемов производства жизненных благ, чем советы старейшин – органы, принимавшие принципиальные экономические решения в традиционной системе.

Вот почему традиционная экономическая система со временем перестала быть основой организации жизни людей в большинстве стран мира. Ее элементы ушли на задний план и сохранились лишь осколками в форме разных обычаев и традиций, имеющих второстепенное значение. В большинстве стран мира ведущую роль играют иные способы организации хозяйственного сотрудничества людей.

На смену традиционной пришла **рыночная система** (капитализм). Основу этой системы составляют:

- 1) право частной собственности;
- 2) частная хозяйственная инициатива;
- 3) рыночная организация распределения ограниченных ресурсов общества.

*Право частной собственности* есть признаваемое и защищаемое законом право отдельного человека владеть, пользоваться и распоряжаться определенным видом и объемом ограниченных ресурсов (например, участком земли, месторождением угля или фабрикой), а значит, и получать от этого доходы. Именно возможность владеть таким видом производственных ресурсов, как капитал, и получать на этой основе доходы обусловила второе, часто употребляемое название этой экономической системы – капитализм.

Частная собственность – признаваемое обществом право отдельных граждан и их объединений владеть, пользоваться и распоряжаться определенным объемом (частью) любых видов экономических ресурсов.

Поначалу право частной собственности защищалось лишь силой оружия, а собственниками были только короли и феодалы. Но затем, пройдя долгий путь войн и революций, человечество создало цивилизацию, в которой стать частным собственником смог каждый гражданин, если его доходы позволяли приобрести собственность.

Право частной собственности дает возможность владельцам экономических ресурсов самостоятельно принимать решения о том, как их использовать (лишь бы это не наносило ущерба интересам общества). Вместе

с тем эта почти неограниченная свобода распоряжения экономическими ресурсами имеет оборотную сторону: владельцы частной собственности несут всю полноту экономической ответственности за выбранные ими варианты ее использования. Иными словами, при удачном решении им достается вся выгода, зато при ошибочном решении они рискуют потерять часть или даже всю принадлежащую им собственность.

*Частная хозяйственная инициатива* есть право каждого владельца производственных ресурсов самостоятельно решать, каким образом и в какой мере использовать их для получения дохода. При этом благосостояние каждого определяется тем, насколько успешно он может продать на рынке ресурс, которым владеет: свою рабочую силу, навыки, изделия своих рук, собственный земельный участок, продукцию своей фабрики или умение организовывать коммерческие операции. Тот, кто предложит покупателям наилучший товар и на более выгодных условиях, оказывается победителем в борьбе за деньги покупателей и открывает себе дорогу к росту благосостояния.

И, наконец, собственно *рынки* – определенным образом организованная деятельность по обмену товарами.

Именно рынки:

1) определяют степень удачливости той или иной хозяйственной инициативы;

2) формируют величину доходов, которые собственность приносит своим владельцам;

3) диктуют пропорции распределения ограниченных ресурсов между альтернативными сферами их использования.

Достоинство рыночного механизма состоит в том, что он заставляет каждого продавца думать об интересах покупателей, чтобы добиться выгоды для себя самого. Если он этого делать не будет, то его товар может оказаться ненужным или слишком дорогим и вместо выгоды он получит одни убытки. Но и покупатель вынужден считаться с интересами продавца – он может получить товар, лишь уплатив за него сложившуюся на рынке цену.

Рыночная система (капитализм) – способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, а ограниченные ресурсы распределяются с помощью рынков.

Рынки, основанные на конкуренции, стали самым удачным из известных человечеству способов распределения ограниченных производственных ресурсов и созданных с их помощью благ.

Конкуренция играет сегодня огромную роль в организации хозяйственной деятельности, накладывая значительный отпечаток на устройство экономики. Люди, пытающиеся получить одно и то же рабочее место с высоким уровнем оплаты, конкурируют друг с другом, выдвигая в качестве своих конкурентных преимуществ опыт или квалификацию. Фирмы, производящие сходные товары, конкурируют за деньги покупателей, выдвигая в качестве аргументов преимущества своей продукции. Покупатели, желающие приобрести модную новинку, поставляемую на

рынок пока в ограниченном количестве, конкурируют за право стать ее владельцем, предлагая продавцам более высокую плату, и т.д.

Конкуренция – экономическое соперничество за право получения большей доли определенного вида ограниченных ресурсов.

Достоинство конкуренции состоит в том, что она ставит распределение ограниченных ресурсов в зависимость от весомости экономических аргументов соревнующихся. Например, победить в конкурентной борьбе за ограниченные денежные средства покупателей фирма может только путем производства либо лучших по свойствам товаров, либо таких же по свойствам товаров, как у конкурентов, но с меньшими затратами, что позволит продавать их дешевле. В конкуренции покупателей за дефицитный товар побеждают те, чья собственная деятельность ценится рынком особенно высоко и лучше оплачивается: вот почему они могут предложить за товар наивысшую цену. Именно благодаря конкуренции с иностранными фирмами производителями узбекские фирмы в 90-х годах XX в. вынуждены были научиться делать не просто вкусные, но и красиво упакованные продукты питания, освоить новые марки пива, создать автомобильную промышленность и новые варианты мебели. Выиграли от этого, естественно, прежде всего покупатели.

Конечно, и рыночная система имеет свои недостатки (более подробно о них будет говориться дальше). В частности, она порождает огромные различия в уровнях доходов и богатства, когда одни купаются в роскоши, а другие прозябают в нищете. Наблюдать это мы можем сегодня и в странах СНГ.

Такие различия в доходах издавна побуждали людей трактовать капитализм как «несправедливую» экономическую систему и мечтать о более совершенном устройстве своей жизни. Эти мечты привели к появлению в XIX в. общественного движения, названного марксизмом в честь его главного идеолога – немецкого журналиста и экономиста Карла Маркса. Он и его последователи утверждали, что рыночная система исчерпала возможности своего развития и стала тормозом для дальнейшего роста благосостояния человечества. А потому ее предлагалось заменить новой экономической системой – командной, или социализмом (от лат. *societas* – «общество»).

Рождение командной экономической системы явилось следствием ряда социалистических революций, идеологическим знаменем которых был марксизм. Конкретная же модель командно-административной экономической системы была разработана вождями Российской коммунистической партии В.И. Лениным и И.В. Сталиным.

В соответствии с марксистской теорией человечество могло бы резко ускорить свой путь к повышению благосостояния и устранить различия в индивидуальном благополучии граждан путем ликвидации частной собственности, устранения конкуренции и ведения всей хозяйственной деятельности страны на основе единого общеобязательного (директивного) плана, который разрабатывается руководством государства на научной

основе. Корни этой теории уходят в эпоху Средневековья, в так называемые социальные утопии, но ее практическая реализация пришлось именно на XX в., когда возник социалистический лагерь.

Напомним, что в период расцвета социалистического лагеря (50- 80-е годы) в его странах жило более трети населения Земли. Так что это, пожалуй, крупнейший экономический эксперимент в истории человечества.

Однако в начале 90-х годов реальные итоги десятилетий «планового развития» СССР и стран Восточной Европы оказались более чем грустными. Выяснилось, что:

1) подавляющее большинство производимой в этих странах продукции – низкого качества и устаревшей конструкции, а поэтому не пользуется спросом ни на внутреннем, ни на мировом рынке;

2) уровень благосостояния и продолжительность жизни граждан этих стран ниже, а детская смертность выше, чем в странах, проживших XX век в рыночной экономической системе. Так, в СССР в 1987 г. средняя продолжительность жизни мужчин составляла 64 года, а женщин – 73 года. В странах же Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющей наиболее преуспевающие страны с экономикой рыночного и смешанного типа, аналогичные показатели составляли соответственно 72 года и 78 лет. Уровень детской смертности был в СССР в 3 раза выше, чем в странах ОЭСР;

3) технический уровень производственного сектора в этих странах намного ниже, чем в странах, где достижения науки и техники не «внедрились по плану научно-технического прогресса»;

4) природа здесь загрязнена значительно сильнее, чем в странах рыночной и смешанной экономических систем, несмотря на все «решения партии и правительства по охране окружающей среды».

Понять итоги деятельности командной экономической системы в XX в. помогает взгляд на недавнюю историю нашей страны, где хозяйственная деятельность предприятий-производителей регулировалась следующим образом:

**ЧТО ПРОИЗВОДИТЬ** – устанавливал Государственный плановый комитет;

**КАК ПРОИЗВОДИТЬ** – определяло отраслевое министерство, диктовавшее технологию производства и дававшее деньги на покупку оборудования;

**КОМУ ПРОДАВАТЬ** – решал Государственный комитет по снабжению. Он же определял, **У КОГО ПОКУПАТЬ** все ресурсы, необходимые для нового цикла производства;

**ПО КАКОЙ ЦЕНЕ ПРОДАВАТЬ** – диктовал Государственный комитет по ценообразованию, утверждавший справочники цен, которые не менялись десятилетиями;

**СКОЛЬКО ПЛАТИТЬ РАБОЧИМ** – назначал Государственный комитет по труду и заработной плате;

**КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ** полученные предприятием **ДОХОДЫ** – решало

Министерство финансов;

ЧТО СТРОИТЬ для развития производства – определял Государственный комитет по строительству;

СКОЛЬКО ДЕНЕГ И НА КАКИЕ ЦЕЛИ ВЗЯТЬ В БАНКЕ – устанавливал один из отраслевых государственных банков;

ЧТО ПРОДАТЬ ЗА РУБЕЖ ИЛИ КУПИТЬ ТАМ – решало Министерство внешней торговли.

Все это сопровождалось распределением благ для личного пользования «в порядке очереди» или на основе талонов, которые работникам выдавало начальство «за долгий и безупречный труд». Например, чтобы получить право на покупку туристической путевки за границу, надо было отработать на одном и том же предприятии не менее 5 лет, на садовый участок в 4 сотки – не менее 10 лет, на квартиру или покупку автомобиля – 15 лет.

Надо сказать, что сама идея планирования в экономике вполне разумна, но, как правило, до тех пор, пока она реализуется в пределах предприятия, фирмы или фермы, т.е. там, где план:

1) составляется по заданию частного владельца, несущего полную материальную ответственность (вплоть до разорения) за правильность выбранных плановых показателей и за успех выполнения плана;

2) реализуется на основе свободного выбора партнеров по сделке и установления с ними цены купли-продажи по обоюдному согласию;

3) проверяется на разумность спросом покупателей;

4) опирается на существенную экономическую информацию, которую собирают и осмысливают именно те, кто принимает решения и отвечает за них.

Централизованное планирование бывает порой полезным и в масштабах страны, например в условиях военного времени, когда интересы отдельных людей и фирм отступают на задний план по сравнению с задачей защиты страны от агрессора. Куда хуже получается с использованием единых планов для всей страны в мирное время.

Дело в том, что командная система вовсе не случайно начинается с уничтожения частной собственности. Государство может командовать использованием экономических ресурсов только в том случае, если закон не защищает право частного собственника на самостоятельное распоряжение принадлежащими ему ресурсами.

Если все ресурсы (факторы производства) объявляются общенародной собственностью, а реально ими полновластно распоряжаются государственные и партийные чиновники, то это влечет очень опасные экономические последствия. Доходы людей и фирм перестают зависеть от того, насколько удачно они используют ограниченные ресурсы, насколько результат их труда действительно нужен обществу. Важнее становятся другие критерии:

а) для предприятий – степень выполнения и перевыполнения плановых заданий по производству товаров. Именно за это руководителей предприятий награждали орденами и назначали министрами. Неважно, что эти товары



могли быть совсем неинтересны покупателям, которые – будь у них свобода выбора – предпочли бы иные блага. Равным образом, никого не волновало, что на изготовление этих товаров обычно тратилось непомерно много ресурсов, а сам товар оказывался слишком дорогим. Все равно покупатель в конце концов был вынужден приобретать, скажем, уродливый мебельный гарнитур или безумно тяжелый станок. У людей не имелось альтернативы – другой мебели просто не было, а приобретение такого станка прямо предписывалось предприятиям планом, и на это выделялись деньги;

б) для людей – характер взаимоотношений с начальством, которое распределяло наиболее дефицитные товары (машины, квартиры, мебель, путевки за границу и т.д.), или занятие должности, открывающей доступ в «закрытые распределители», где такие дефицитные блага можно купить свободно.

В результате в странах командной системы:

1) даже самые простые из необходимых людям благ оказались «дефицитом». Привычной картиной в крупнейших городах стали «парашотисты», т.е. жители маленьких городов и деревень, приезжавшие с большими рюкзаками закупать продукты питания, так как в их продовольственных магазинах просто ничего не было;

2) масса предприятий постоянно несли убытки, и даже существовала такая поразительная их категория, как планово-убыточные предприятия. При этом работники таких предприятий все равно регулярно получали заработную плату и премии;

3) самой большой удачей для граждан и предприятий было «достать» какой-то импортный товар или оборудование. Например, в очередь за югославскими женскими сапогами иногда записывались с вечера.

В итоге конец XX в. стал эпохой глубокого разочарования в возможностях планово-командной системы, а бывшие социалистические страны занялись нелегким делом возрождения частной собственности и системы рынков.

Командная экономическая система (социализм) – способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности государства, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется по указаниям центральных органов управления и в соответствии с директивными централизованными планами.

#### 4.3. Пути перехода к рынку национальной экономики

Процесс реформирования экономики и формирования рынка в пост социалистических странах своими исходными условиями существенно отличался от стран капиталистического мира, которые в свое время совершили переход к рынку.

Специфика условий, в которых оказались страны бывшей социалистической системы, особенно страны бывшего Союза, определили и новые подходы, свои модели формирования рыночных отношений.

*Во-первых*, переход на рыночные отношения осуществлялся в условиях

господства государственной собственности со сверх монополизированной экономикой, где совершенно отсутствовали элементы конкурентной среды.

*Во-вторых*, к началу формирования новой экономической системы не было рыночной инфраструктуры, так необходимой для ее развития.

*В-третьих*, не было правового хозяйственного законодательства, системы нормативных актов, регулирующих отношения субъектов многоукладной экономики.

*В-четвертых*, руководство страны, вся экономическая служба сверху донизу не имели опыта работы, практически не умели работать в условиях рынка.

*В-пятых*, население постсоциалистических республик не знало и не понимало сущности рыночных отношений, относилось к рынку зачастую с предубеждением.

Все это и определило отличительную особенность постсоциалистических стран в процессе перехода к рынку, определило сложность этого перехода,

Вместе с тем, формирование рыночных отношений в бывших республиках Союза осуществлялось в гораздо худших условиях, чем в странах Восточной Европы (Польша, Венгрия, Чехословакия и др.). Сложность заключалась в том, что в бывшем Союзе сложилась более высокая централизация производства, экономика республик была наиболее тесно «завязана» в межтерриториальной и межотраслевой кооперации, более изолирована от экономики развитых стран. Здесь значительно более глубоко укоренились административно-командные методы управления. В странах Восточной Европы в определенной мере сохранилась многоукладность в экономике. Кроме того, значительная часть населения жила и воспитывалась в условиях рыночных отношений, для нее были памятны и знакомы сущность, методы и особенности функционирования рынка.

Конечно, основные направления формирования и элементы рыночной системы одинаковы во всех странах, но как все это реализовать, с чего начать, как внедрить и обеспечить функционирование рыночного механизма без серьезных материальных потерь и социальных потрясений? Эти проблемы страны бывшего Союза решали и решают индивидуально, создавая собственные модели экономического реформирования, обретая свой опыт.

Неумелое, некомпетентное реформирование экономики на начальном этапе со стороны общесоюзного руководства усилили макроэкономические диспропорции и несбалансированность совокупного спроса и предложения, вергли страну в кризисное состояние.

Успех экономических реформ рыночного типа, как свидетельствует мировой опыт, определяется самыми разнообразными факторами, в первую очередь, волей, стремлением и способностью народа осуществлять эти реформы, а также умелой макроэкономической политикой правительства.

Успехи реформирования и достигнутые результаты в таких странах как Гонконг, Сингапур, Южная Корея, а также Чили, Египет, Турция и др. убедительно о том говорят.

Узбекистан, провозгласив свою независимость, определил в качестве стратегического направления в развитии необходимость экономических преобразований и переход на рыночные отношения. Такое решение обусловлено было тем, что Узбекистан, как и все бывшие союзные республики, получил в наследство от прошлой системы много существенных недостатков и пороков в развитии экономики, обусловленных тотальной государственностью и командно-административными методами управления.

Деформированная структура экономики, скрытая безработица и подавленная инфляция, постоянный дефицит товаров и услуг, низкое их качество, наличие черного рынка и т.п. Сформированные десятилетиями тоталитаризма иждивенческие настроения, надежды на государственную заботу, неразвитость потребностей порождали отсутствие мотивации в трудовой деятельности населения.

Кризис, охвативший все сферы экономической и политической системы, проявляющийся в нарастающем отставании по уровню социально-экономического развития от передовых стран Запада, снижение объема производства и т.д.

Все это, безусловно, требовало обновления и цивилизованного решения социально-экономических проблем применительно к новым условиям развития.

Вместе с тем в республике накопились и свои специфические проблемы, порожденные далеко не эффективной политикой решения региональных задач, когда хозяйственная практика игнорировала конкретные исторические, демографические, природно-климатические и другие факторы и условия развития регионов. Среди них наиболее ощутимыми стали такие как: деформированная структура производства с ее сырьевой направленностью, чрезмерное развитие отраслей, производящих средства производства, сильный износ основных фондов. Республика завозила в огромных количествах не только минерально-сырьевые ресурсы, оборудование, машины, но и зерно, сахар, мясо и другие товары народного потребления.

Узбекистан имел один из самых низких показателей по уровню жизни населения среди республик бывшего Союза. Размер среднедушевых денежных доходов, розничного товарооборота и платных услуг не превышали 55-60% от средне союзных показателей. По данным статистики в 1990 году более 44,0% семей в республике имели денежные доходы в расчете на душу населения ниже минимума заработной платы.

Экономические преобразования с рыночным исходом обусловлены и необходимостью наиболее полной реализации в условиях самостоятельного развития всех тех достоинств и богатств, что естественно как дар природы, сложились в республике.

Узбекистан в географическом плане находится в выгодном положении с точки зрения налаживания международных связей и перспектив своего развития. Он расположен в середине Центральной Азии и может стать связующим звеном между хозяйственными комплексами государств Европы

и Азиатско – Тихоокеанского региона, центром транзита товаров, капитала, рабочей силы, развития транспортных и туристских услуг.

Преобладающая часть населения (60,0%) живет в сельской местности и занята преимущественно в аграрном секторе. Благоприятные климатические условия и поливные земли способствуют широкому развитию этого сектора и выращиванию высокоценных и экзотически привлекательных сельскохозяйственных культур и продукции, таких как хлопок, разнообразные фрукты и овощи, коконы шелкопряда, каракуль, шерсть и др. Все это в руках трудолюбивых тружеников республики должно превратиться в обширную сырьевую базу развития перерабатывающих отраслей промышленности и составить немалую часть экспортных поставок.

По запасам богатейших минерально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов Узбекистан занимает одно из ведущих мест, не только в рамках бывшего Союза, но и в мире. А это, как известно, является основой любого производственного процесса и, став в условиях независимого развития общенациональным достоянием, послужит гарантом прогресса и благополучия людей.

Немаловажное значение среди внутренних факторов, влияющих на переход экономики к рынку, а также выбору модели экономического реформирования имеет и сложившаяся в республике демографическая ситуация, которая отличается высокими темпами естественного прироста. Так, ежегодный прирост населения находится, как свидетельствуют статистические данные, на уровне 2,5%. Это обуславливает наличие в составе населения значительного слоя молодежи, составляющей базу для подготовки профессиональных и высококвалифицированных кадров.

Вместе с тем высокие темпы прироста населения предъявляют и особые требования к темпам экономического роста и реальных доходов: темпы годового прироста национального продукта должны опережать темпы годового прироста населения, что обеспечит прирост национального продукта на душу населения.

Если учесть и происходящие в мире сдвиги в глобализации экономики, усиление сотрудничества между государствами, формирующего единое многоукладное пространство, то все это ставило на повестку дня не просто преобразование отдельных сфер экономической деятельности, а осуществление решительных мер по перестройке экономики и перевод ее на рыночные отношения.

#### **4.4. Сущность и особенности узбекской модели перехода к рынку**

В соответствии с Декларацией о суверенитете, Совет Министров Узбекистана в октябре 1990 года принял постановление об изменении структуры управления промышленностью. В стране на базе предприятий *союзного* подчинения создаются шесть крупных государственных промышленных концернов. Было положено, таким образом, начало не только радикального преобразования в управлении промышленным производством, но и в его социально-экономическом преобразовании. Старые формы

организации производства через министерства стали преобразовываться в ассоциации, корпорации и другие формы, что имело большое значение в установлении экономической самостоятельности низовых структурных подразделений, активизации их коммерческо-предпринимательской деятельности.

Первые шаги экономических преобразований в республике означали в то же время начало формирования своего пути перехода на рыночные отношения, признанного мировой общественностью как узбекская модель создания основ рыночной экономики: Построение независимого правового демократического государства гражданского согласия светского характера с социально ориентированной рыночной экономикой и открытой внешней политикой.

Становлению этой модели и особенно ее признанию предшествовало:

*во-первых*, весьма тщательное изучение опыта, который мир накопил в вопросах формирования рыночных отношений, опыт таких стран, как Корея, Турция, Япония, Германия и др.;

*во-вторых*, учет менталитета собственного народа, его традиции, истории, культуры, мировоззрения людей.

«Наш собственный путь независимости и прогресса выбран с учетом образа жизни народа республики, ее специфических условий, традиций и обычаев. Но этот путь также учитывает мировую практику, позитивный опыт экономически развитых государств мира»<sup>1</sup>, – отмечал Президент Республики Узбекистан И.А.Каримов.

Модель экономических реформ в республике определяет коренной и относительно безболезненный переход к системе рыночных отношений. Этот путь не имеет аналогов в мировой практике.

Итак, что отличает модель Узбекистана, каковы особенности и в чем ее преимущества?

*Прежде всего, существенная особенность* определилась в самом подходе к осуществлению экономической реформы, в ее начале. Ситуация, сложившаяся на начальном этапе реформирования в постсоциалистических республиках, в том числе в Узбекистане, заключалась не просто в проведении модернизации или совершенствования существующего механизма хозяйствования, а в переводе экономики от одной экономической системы к другой, от одного качественного состояния к другому. Этот процесс, конечно же, требовал продуманного, взвешенного подхода, подхода программного с тщательной проработкой целей, принципов и методов реализации.

Узбекская модель целью определила не реформу экономики саму по себе, а ее результаты: достижение эффективной экономики и на этой основе повышение уровня жизни народа, или иначе, создадим социально-ориентированной рыночной экономики.

Методологической основой такой программы реформирования стали

<sup>1</sup> Каримов И.А. Наша цель: свободная и процветающая Родина. –Т.: Узбекистан, 1993. Т.2.

пять принципов, сформулированные Президентом И.А. Каримовым.

Основное их содержание заключается в следующем:

*Первый принцип* гласит: экономика должна иметь приоритет над политикой, именно она, ее преобразование и дальнейшее развитие должно стать основным звеном государственной политики. При этом стратегия экономических преобразований должна быть полностью деидеологизирована, то есть не быть послушным инструментом политических изысков. Экономика должна развиваться только по присущим ей внутренним законам без идеологического нажима.

*Второй принцип* означает что, в сложный переходный период инициатором и главным реформатором должно стать государство, оно должно вырабатывать и последовательно осуществлять преобразование всех сфер экономики и социальной жизни. Особенно велика роль государства в переходный период, когда оно должно поддерживать жизнеспособность экономики, и ее фундаментальные, структуроопределяющие отрасли.

Только государство в период трудного перехода к рыночным отношениям способно защитить социальные интересы населения страны. Вместе с тем, государство должно быть активным участником и организатором процесса реформирования, участником и автором разработки *основных* направлений экономических реформ и путей перехода к рынку, создателем законодательно-правовых основ функционирования экономики.

*Третий принцип* формулируется как принцип верховенства закона, когда процесс обновления и развития должен строиться на правовой основе.

Создание законодательной основы рыночной экономики в условиях переходного периода является обязательным условием успешного развития процесса реформирования, является гарантом предупреждения возможной антиобщественной самодельности со стороны отдельных хозяйствующих субъектов возникновения хаоса и неразберихи в экономике.

Создание практически новой правовой базы, соответствующей рыночному механизму – процесс сложный и длительный, требующий постоянного совершенствования по мере развития и закрепления в экономике рыночных отношений.

Известно, что на начальном этапе экономических преобразований были приняты законы и положения, в которых нашли свое отражение такие требования как равноправие всех форм собственности, защита права собственника, механизм создания и функционирования хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм, принципы организации внешнеэкономической деятельности и т.д. В дальнейшем, по мере углубления процессов реформирования и зрелости рыночных отношений, в некоторые, ранее принятые законы и другие правовые акты вносились необходимые коррективы с учетом практики их применения, принимались законы в новой редакции.

Таким образом, одним из ведущих принципов перехода к рынку, которым должны руководствоваться все, является воспитание уважения к закону и законопослушание.

Правовое государство немислимо без торжества законности и правопорядка, – отмечал И.А. Каримов.

*Четвертый принцип* – осуществление сильной социальной политики; социальная защита населения должна стать неизменным условием рыночных реформ.

Возведение социальной политики в ранг важнейшего государственного принципа означает, что радикальная перестройка в экономических отношениях не должна ложиться тяжелым бременем на плечи народа и прежде всего его социально уязвимых слоев.

Построение рыночной экономики не является самоцелью. Это осуществляется во имя человека, его жизненного благополучия, создания условий для реализации его интересов и потребностей.

В то же время построение рыночной экономики связано с появлением целого ряда социальных проблем таких, как инфляция, безработица, расслоение общества по доходам и др. В этой связи внедрению рыночных механизмов должны предшествовать сильные упреждающие меры по социальной защите людей.

*Пятый принцип* – поэтапный переход к рыночной экономике.

Построение рыночной системы, имея в основе экономики тотально-государственную собственность, централизованно-планируемую форму управления, моментально, наскоком, путем только одних законов и распоряжений осуществить невозможно. Создание рыночной экономики, как свидетельствует мировой опыт, является результатом длительного исторического развития. Необходимо время, чтобы изменить организацию, экономическую, финансово-кредитную системы, создать правовую базу, рыночную инфраструктуру, подготовить кадры. Все это, а также существенная перестройка мышления людей требует постепенного, поэтапного подхода для того, чтобы делом убедить людей в преимуществах рыночной системы.

Эти принципы, как исходные, руководящие идеи и положения к действию, определили и методы подхода и развития процесса реформирования, которые в совокупности стали несущей конструкцией концепции переходного периода и составили существо и главную отличительную особенность узбекской модели реформирования экономики и перехода к рынку.

Вторая отличительная особенность узбекской модели связана с методом практического развертывания экономических преобразований в стране.

Начало и ход экономических реформ в ряде постсоциалистических стран, в России, например, характеризовались обвальным либерализацией экономики, всех сторон хозяйственной деятельности, резким отпуском цен (начиная с 1992 года цены на 90,0% товаров и услуг были полностью освобождены от государственного вмешательства), были сняты ограничения в оплате труда. Известно, к каким последствиям это привело - резкое падение производства, снижение жизненного уровня основной части населения в

результате стремительного роста цен на товары и услуги. Иначе не могло и быть, так как желание поскорее внедрить рынок определило ошибочный подход к его реализации. Ошибочность заключалась в том, что либерализация экономических процессов, должна была стать следствием включения рыночных механизмов регулирования, что в свою очередь связано с созданием многоукладности в экономике, развитием частного сектора, созданием конкурентной среды и многих других элементов рынка. Она же началась в условиях жесткой монополизации экономики. Способствовали этому процессу и методы ваучерной приватизации, причем исполненные, как и либерализация, в ускоренном темпе.

В Узбекистане же процесс реформирования строился постепенно и основывался на разгосударвлении собственности, на создании широкого слоя собственников, порождающих конкуренцию и другие рыночные механизмы. Только на этой основе постепенно осуществлялась либерализация хозяйственной деятельности. При этом, государство, как главный реформатор, создает законодательную базу реформ, обеспечившую экономическую свободу и равенство всех форм собственности.

Третье существенное отличие состояло в методах формирования многоукладной экономики путем разгосударствления и приватизации имущества. Этот процесс проходил и проходит в республике постепенно, начиная с малого, среднего и только потом крупного имущества и, что главное, на платной основе. Желающие и могущие приобрести в собственность объекты торговли, квартиры, производственные объекты должны выкупить их по установленным ценам, которые возмещают ранее вложенные затраты. Это имело и имеет важное экономическое и психологическое значение. Известно, что все бесплатное по настоящему не ценится и не бережется. Вместе с тем, средства, выручаемые от приватизации, шли на поддержку постприватизированных предприятий, на создание технологически новых производств, они составляют финансовую основу доступных кредитов, предоставляемых предпринимателям.

Для сравнения, российский вариант приватизации носил иной характер. Начата она была практически на бесплатной основе (методом ваучерной приватизации) и ускоренным темпом. Видимо, организаторы (правительство) процесса спешили также как и с либерализацией хозяйственной деятельности, чтобы сделать реформы необратимыми.

Четвертая важная особенность узбекской модели состоит в поэтапном решении стратегических задач перехода к рынку, в обеспечении очередности и последовательности осуществления мероприятий перехода, что со всей очевидностью свидетельствует о взвешенном, продуманном становлении новых экономических отношений. Такой подход основывается на выборе наиболее важных, приоритетных направлений на каждом этапе реформ. Только завершив один этап, создав необходимые предпосылки, переходили к новому. Так постепенно, шаг за шагом формируется механизм рыночных отношений. Такой ход реформирования устраняет беспорядочность, хаос действий и,



соответственно, результативнее.

**Пятая особенность** заключается в реализации сильной социальной политики, которая собственно возведена в ранг одного из важнейших принципов национальной модели перехода к рыночной экономике, в обеспечении государством социальной защиты населения.

Прошедшие годы экономического реформирования убедительно свидетельствуют не только о правильном выборе стратегических направлений социальной политики, но и о их постепенном, поэтапном претворении в жизнь, дальнейшем их развитии. Социальная защита населения складывалась из многих мероприятий: от осуществления индексации денежных доходов в связи с ростом цен (в 1993 г. заработная плата индексировалась семь раз), распределения основных видов потребительских товаров по фиксированному ценам, организация бесплатного питания для наиболее уязвимых частей населения (пенсионеров, школьников, студентов и др.) в начальный период экономических преобразований до реализации мероприятий, направленных на активизацию деятельности и ответственности основной части населения о собственном благополучии путем формирования доходов за счет их трудовой и предпринимательской деятельности, а также совершенствования адресной защиты уязвимых слоев населения.

**Шестая особенность.** Прошедшие годы экономического реформирования отразили и такую важную черту модели, как оптимальное, и даже более того, рациональное сочетание государственного и рыночного регулирования экономики с постепенным сокращением влияния первого и укреплением рыночных механизмов.

Известно, что одним из принципов реформирования экономики, как уже отмечалось, является государственное руководство реформой, причем не только в смысле перестройки социально – экономической системы в период перехода к рынку, но и государственное вмешательство в процессы развития экономики на макро уровне.

Макроэкономика – это сложнейшая система, о путях ее развития существуют множество теорий и направлений.

Основными из них являются две:

- Неоклассическое, родоначальником которого является А.Смит. Он выступал сторонником «абсолютного» рыночного саморегулирования. Он считал, что наилучшая политика государства в отношении экономики – это политика «оставить в покое».

- Кейнсианское – по имени его автора Д.Кейнса, обосновавшего необходимость вмешательства государства в экономические процессы.

Особенность экономического реформирования в Узбекистане заключается в том, что здесь умело использованы и используются оба направления, что собственно и является существенным вкладом в статус собственной модели макроэкономического регулирования экономики.

С одной стороны, свободные цены, жесткая кредитно-денежная, бюджетная и антиэмиссионная политика, либерализация внешней торговли и

ряд других мер – это суть неоклассического характера направление.

С другой стороны, субсидирование государственных предприятий, привлечение иностранных инвестиций под гарантию правительства, реформа и контроль заработной платы и т.п. – это инструменты кейнсианского регулирования экономики.

Особенно велика была роль государства на начальных стадиях реформ, когда оно выполняло не только функции организатора реформ, но и вынужденно было поддерживать жизнеспособность народного хозяйства, особенно его базовых отраслей, оказывая им помощь. Велика была роль государства, как уже отмечалось, и в решении социальных проблем, а также в выполнении других функций регулятора. По мере укрепления рыночных отношений роль государства в управлении и непосредственном вмешательстве в хозяйственную деятельность постепенно сокращается.

На современном этапе, когда настало время для более глубокого осуществления реформирования во всех сферах жизни, ставится задача о дальнейшей демократизации и обновлении общества, о либерализации в экономической сфере, что означает, прежде всего, ограничение регулирующей роли государства.

Анализ особенностей и преимуществ узбекской модели реформирования позволяет определить главную ее линию-целенаправленность реформирования, прогнозирование приоритетных направлений развития процессов с оценкой их последствий и результатов.

Экономическая политика государства, как показывает анализ, обеспечила стабильность в стране и вполне устойчивую экономику. Неуклонный рост валового продукта опережает объем его производства к 1991 году, по темпам роста промышленного производства Узбекистан вышел еще в 1999 г. на первое место среди стран СНГ – 117,0% к уровню 1991 года, в то время как в России – 45,0%, в Казахстане – 41,0%. За годы независимости введены в строй десятки новых крупных производственных объектов, обеспечена энергетическая независимость, республика постепенно приближается к решению проблемы зерновой независимости, существенно изменилась структура экспортных поставок – сократилась доля сырьевых товаров и увеличилась доля машин и оборудования. Социальная политика смогла поддерживать гарантированный уровень жизни населения и оказывать помощь уязвимым ее слоям.

Достижения республики в реформировании и развитии экономики привлекли внимание и мировой общественности. Модель перехода к рыночной экономике признана теперь многими странами. Достаточно отметить следующее: Петербургский экономический форум (июнь 1997 г.) провел широкую и независимую дискуссию об экономическом развитии государств СНГ. Было отмечено, что модель перехода к рыночным отношениям, осуществляемая в Узбекистане, оказалась самой результативной.

Узбекской модели построения основ рыночной экономики была посвящена прошедшая в октябре 1998 года в Ташкенте международная

научно-практическая конференция, в работе которой приняли участие не только ученые и специалисты республики, но и США, Японии, Голландии, Финляндии, представители международных организаций – ООН, Всемирного Банка, МВФ и др. Они дали высокую оценку модели реформ, реализуемой Узбекистаном. В частности, представитель Всемирного Банка отметил: «Если сравнить экономическую ситуацию в странах бывшего Советского Союза, то такие показатели как экономический рост, рост ВВП, реальные индексы потребительских цен, уровень инфляции, дефицит бюджета и текущих операций, уровень жизни, реальные доходы на душу населения, а также уровень жизни, измеряемый коэффициентом Джини, то Узбекистан действительно во многих случаях выявляет и показывает самые лучшие результаты»<sup>1</sup>, добавляет, «что этому способствовали богатые природные ресурсы, достаточно квалифицированная рабочая сила и т.д. А главный, наиболее важный фактор – экономическая политика, которую проводит правительство страны. Эта экономическая политика и представляет собой «узбекскую модель»<sup>2</sup>.

### **Основные выводы**

Мировая практика накопила определенный опыт создания и развития рыночных отношений. Однако простое копирование и механическое его использование вряд ли можно было считать приемлемым, так как велико различие эпох, велико, следовательно, различие условий, в которых совершались процессы преобразований.

В течение многих десятилетий в мире сложилось положение, когда противостояли друг другу две диаметрально противоположные общественные системы – «капиталистическая» и «социалистическая». Первая базировалась на абсолютизации частной собственности, свободно развивающейся экономике, вторая, как отмечалось ранее, – на всеобщей государственной собственности, централизованно плановом управлении экономикой и плановом распределении материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Естественно, страны, входящие в эту вторую общественную систему должны иметь свои подходы реформирования экономики, определить свою целевую ориентацию на будущее страны, свои принципы функционирования экономики. Все это и определило различные пути перехода, различные модели рыночной экономики.

### **Контрольные вопросы**

1. Какие страны относят к постсоциалистическим?
2. Особенности перехода постсоциалистических стран к рынку, обусловленные специфическими стартовыми условиями.
3. Узбекская модель построения основ рыночной экономики, ее особенности и преимущества.

<sup>1</sup> Каримов НА. Наша цель: свободная и процветающая Родина. – Т.: Узбекистан, 1993. Т.2

<sup>2</sup> Доклад Президента на совместном заседании Олий Мажлиса, Кабинета Министров, Аппарата Президента Республики Узбекистан, посвященном 16-й годовщине Независимости Узбекистана <http://www.president.uz>

4. Охарактеризуйте принципы реформирования экономики Узбекистана,

5. Этапность реформирования экономики Узбекистана. Каково их содержание?

6. Либерализация в экономической сфере как этап углубления процесса реформирования.

7. Назовите основные достижения в экономике за годы независимости Республики Узбекистан.

#### Список рекомендуемой литературы

1. Каримов И.А. «Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа». Правда Востока, от 22 января 2011 года.

2. Доклад Президента РУз на заседании Кабинета Министров, посвященный итогам социально-экономического развития республики в 2007 году и важнейшим приоритетам дальнейшего углубления реформ на 2008 год от 8 февраля 2008 года.

3. Каримов И.А. Гарантия нашей благополучной жизни-построение демократического правового государства, либеральной экономики и основ гражданского общества «Правда Востока». 2007 г. 14 февраля.

4. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа. Народное слово. 30 января 2010 г.

5. Нуриев Р.М. Экономика развитий: модели становления рыночной экономики – 2 изд. –М.: Норма, 2008. –640 с.

6. Данилов А.С., Юлдашев З.Ю. Национальная экономика Учебное пособие. -Т.: «Янги аср авлоди» 2003 г. – 414 с.

7. Тухлиев Н., Таксонов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. -Т.: Укитувчи. 2000. – 368 с.

8. Ишмухамедов А.Э., Ситдикова Л.А., Ишмухамедова Л.А., Суннатов М.Н. Бозор иктисодиёти ва бизнес асослари. Ўзбекистон Ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти. Тошкент, 2004, 160-б.

9. Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омега. Л. -М.: 2007. - 656 с.

## Глава 5. Конкуренция и монополия

### 5.1. Экономическое значение конкуренции

Изучая деятельность корпораций, предпринимателей и фирм, экономическая наука обнаружила, что наиболее последовательно они стремятся к достижению наивысшей экономической эффективности лишь в ситуации совершенной конкуренции.

Каковы условия возникновения такой конкурентной среды и почему именно она более всего подталкивает фирмы к повышению экономической эффективности?

Как видно на рис. 5.1., идеальный «храм» совершенной конкуренции может быть устойчив лишь в том случае, если в его фундаменте присутствуют все необходимые «кирпичики» – условия:

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ	
Примерно одинаковые затраты на производство	Число фирм велико, а объемы их поставок на рынок не очень различаются
Товары сходны по свойству и качеству	Вход на рынок и выход из него не связаны с большими трудностями
Продавец и покупатель обладает всей необходимой информацией о товарах, ценах и прибылях, которые можно получить от продаж	Транспортные затраты и затраты по сбыту товаров не могут помешать развитию конкуренции

Рис. 5.1. Условия возникновения совершенной конкуренции

1) *производимые товары примерно одинаковы*, т.е. нет опасности, что потребители в массе своей предпочтут товары одной из фирм из-за их явного превосходства по свойствам или качеству над продукцией других фирм;

2) *товары на рынок предлагают многие фирмы, и объемы их поставок не очень различаются*. В этом случае каждая из фирм оказывает достаточно слабое влияние на общее рыночное предложение и не может существенно изменить ситуацию на рынке в свою пользу;

3) *затраты фирм на изготовление товаров различаются не очень существенно* вследствие сходности технологии и цен на приобретаемые для производства ресурсы. Если это условие не соблюдается и одна из фирм имеет существенно более низкие затраты на производство, то она сумеет легко нарушить рыночное равновесие, например предложив товары по более низкой цене (недоступной другим конкурентам) и захватив благодаря этому существенно большую долю рынка, чем конкуренты (нарушится предыдущее

условие):

4) *транспортные затраты не играют большой роли в формировании предложения*, т.е. нет опасности, что многие производители окажутся неконкурентоспособными из-за слишком дорогой доставки своих товаров к покупателям (их цены окажутся в итоге выше, чем у конкурентов, предприятия которых находятся ближе к основным рынкам сбыта);

5) *вход на рынок и выход из него не связаны с большими трудностями*. Например, пассажирский авиалайнер не изготовить в домашней мастерской: для этого надо сначала возвести большое и достаточно дорогое предприятие. Следовательно, рынок таких самолетов не может быть рынком совершенной конкуренции (не так много предпринимателей сумеют собрать сумму, достаточную для создания подобного предприятия, и войти в рынок). Значит, нарушится второе из перечисленных выше условий;

6) *продавцы и покупатели обладают всей необходимой информацией о поступающих на рынок товарах, их ценах и прибыльности продаж*. При соблюдении этого условия (называемого обычно информационной прозрачностью рынка) продавцы вынуждены продавать товары по цене равновесия и не могут требовать цены выше нее. Причина проста: все покупатели знают о ценах, которые просят за те же товары другие фирмы, и немедленно начнут покупать у них, а не у фирмы, решившей продавать дороже равновесной цены.

Поскольку в реальной жизни обнаружить совпадение всех этих условий возможно лишь в очень редких случаях, то большинство рынков работает в условиях несовершенной конкуренции. Но даже такая форма конкуренции все равно лучше, чем монополия. Конкуренция в большей мере, чем монополия, способствует достижению экономической эффективности на основе рационализации хозяйственной деятельности и использования достижений науки и техники<sup>1</sup>.

## 5.2. Совершенная, несовершенная конкуренция и монополия

Попробуем разобраться в том, почему это именно так и где пролегает граница между совершенной конкуренцией и монополией.

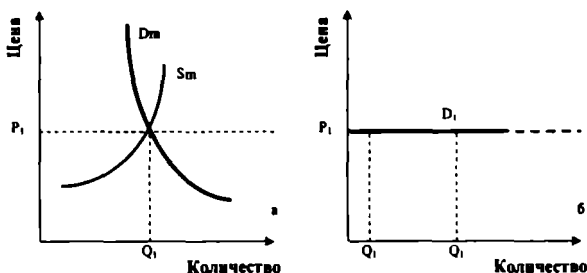
Прежде всего, представим себе, как действует фирма, попавшая на рынок совершенной конкуренции. Пусть это будет некая фирма, изготавливающая ксерокопии для заказчиков (назовем ее, скажем, «Суперкопия»). Таких фирм множество, и в целом для них ситуация на рынке складывается вполне традиционно – так, как это показано на рис. 5.2 а.

Как мы видим, здесь взаимодействие рыночного спроса всех клиентов на ксерокопии ( $D_m$  – от англ. *market demand*) и рыночного предложения всех фирм ( $S_m$  – от англ. *market supply* – «рыночное предложение») приводит, в конце концов, к формированию рыночного равновесия. Ему соответствуют равновесная цена  $P$  и равновесное количество заказываемых ксерокопий  $Q$ .

Но это видно только специалисту, который изучает весь рынок

<sup>1</sup> Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омск. Л. -М.: 2007. -656 с.

копируемых услуг. А в глазах владельца «Суперкопии» ситуация на рынке видится совершенно по-другому - так, как это показано на рис. 5.2. б.



**Рис. 5.2 (а, б). Формирование рыночной ситуации для фирмы, действующей в условиях совершенной конкуренции**

Ведь его мастерская в силу своих производственных возможностей способна предоставить клиентам лишь малую часть общего объема ксерокопий ( $Q_1$ ), который готовы заказать все жители города при сложившейся на рынке этих услуг равновесной цене ( $P_1$ ). Поэтому, с точки зрения хозяина «Суперкопии», спрос на его услуги абсолютно эластичен и как бы бесконечен. Именно в силу этого на рис. 5.2 кривая спроса для индивидуальной фирмы, действующей на рынке совершенной конкуренции ( $D_1$ ), имеет вид горизонтальной линии, предел которой мелкой фирме неведом.

Обратим внимание на три важных обстоятельства.

*Во-первых*, владелец «Суперкопии» не может повысить цену на свои услуги выше рыночной. Ему этого никто, конечно, не запрещает. Но поскольку клиенты хорошо знают, «почем сейчас берут за лист», то они просто перестанут обращаться в эту слишком дорогую мастерскую и будут заказывать ксерокопии на соседней улице – в фирме «Копия-люкс».

*Во-вторых*, владельцу «Суперкопии» нет смысла и понижать цену на свои услуги: ведь он и так изготавливает столько копий, сколько выдерживает его установка. А если ему не хватает клиентов в своем микрорайоне, то он может открыть пункты приема заказов в наиболее посещаемых магазинах или в метро.

*В-третьих*, владелец «Суперкопии», как бы он ни варьировал объемы своей деятельности, не может повлиять на изменение общего уровня цен на своем рынке: его индивидуальное предложение составляет слишком малую долю общего предложения на рынке.

Поэтому владелец «Суперкопии» с точки зрения экономической науки совершенный конкурент.

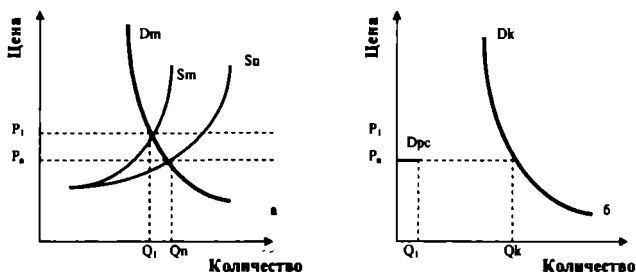
**Совершенный конкурент - фирма, которая вынуждена продавать**

свои товары по цене, сложившейся на рынке, и не может повлиять на уровень этой цены, изменяя объемы своего предложения.

Точно такого же титула заслуживают и все остальные копируемые мастерские города, образующие в совокупности рынок совершенной конкуренции при оказании копируемых услуг.

Теперь представим себе, что на рынок копируемых услуг вторглась крупная фирма – настолько большая, что объемы ее операций способны изменить общую ситуацию на рынке (т.е. она существенно влияет на формирование общего рыночного предложения).

Эта фирма (назовем ее «Копи-Арт») открыла свои фирменные пункты приема заказов по всему городу и предложила клиентам существенно более низкую цену. Что при этом произойдет на рынке, хорошо видно на рис. 5.3. а, б.



*Рис. 5.3. Изменение ситуации на рынке после появления на нем фирмы, «Копи-Арт»*

Как мы видим, появление «Копи-Арт» первым делом привело к изменению вида кривой рыночного предложения: с положения  $S_m$  она сместилась вниз-вправо до положения  $S_t$ . В результате этого на рынке сложилась новая равновесная ситуация: равновесное количество услуг возросло с  $Q_1$  до  $Q_t$ , а равновесная цена снизилась с  $P_1$  до  $P_t$ . И это сразу же скажется на положении нашего старого знакомого – владельца «Суперкопии».

Во-первых, чтобы удержать своих клиентов, ему придется тоже снизить цену на свои услуги до уровня  $P_t$ . Во-вторых, он может столкнуться с ограничением спроса на свои услуги, если часть его заказов будет перехвачена новым лидером рынка.

В итоге на рынке копируемых услуг начнут действовать два типа фирм. И различаться они будут не просто масштабами деятельности, куда важнее то, что они будут иметь дело с совершенно различными кривыми спроса.



Так кривая спроса  $D_r$  (от англ. *perfect competitor's demand*) фирмы – совершенного конкурента (т.е. для «Суперкопии») сохранит свою форму. А вот несовершенный конкурент – гигант рынка фирма «Копи-Арт» – столкнется с тем, что спрос для него носит обычный рыночный характер. Это означает, что продать большой объем услуг (чем сложился при равновесной цене  $P$ , т.е.  $Q_c$ ) «Копиарт» сможет только при снижении цены. Но, с другой стороны, сокращая объем предложения, можно вызвать на рынке дефицит и добиться повышения цены (подробнее такой вариант развития событий мы обсудим ниже).

**Несовершенный конкурент** – фирма, на долю которой приходится столь большая доля общего рыночного предложения, что, изменяя свои объемы продаж, она способна вызывать изменения равновесной цены на этом рынке.

Несовершенный конкурент – именно то зерно, из которого может вырасти монополист.

**Монополист** – фирма, которая является единственным продавцом на рынке потому выбирает объем производства и цену продаж на основе кривой рыночного спроса.

Как мы уже знаем, в реальной жизни ситуации чистой (совершенной) монополии встречаются редко. Чаще мы имеем дело с различными видами менее полной монополизации рынков – монопольной конвенцией, или олигополией. Но какова бы ни была реальная форма монополизации рынка, важно то, что ее следствием обычно становится ухудшение условий для покупателей. Почему это так, мы разберем ниже<sup>1</sup>.

### 5.3. Виды конкуренции на рынке

Результаты деятельности любой фирмы сильно зависят не только от ее затрат, но и от типа рынка, на котором ей приходится продавать свой товар. При этом имеются в виду различия между рынками не по характеру продаваемых там товаров, а по сложившимся условиям конкуренции при их продаже.

Фирма, выходящая со своим товаром на рынок, чаще всего сталкивается с конкуренцией со стороны других фирм, которые также стремятся продать свои товары. Все эти фирмы вынуждены соперничать между собой из-за ограниченности ресурсов (прежде всего, денежных средств), которыми покупатели располагают для покупки товаров на данном рынке.

Соперничество, однако, может разворачиваться по-разному. И каждая фирма должна учитывать тип конкуренции, с которым она столкнется на рынке для выработки на этой основе своей коммерческой политики. Вместе с тем тип конкуренции имеет немалое значение и для покупателей, прямо затрагивая их интересы.

Обычно выделяют следующие типы конкуренции (типы конкурентных

<sup>1</sup> Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омск. Л. -М.: 2007 -656 с.

рынков):

- 1) рынок совершенной (чистой) конкуренции;
- 2) рынок монополистической конкуренции;
- 3) олигопольный рынок;
- 4) рынок монополии.

**Рынок совершенной (чистой) конкуренции.** Для него характерно то, что в борьбе за внимание и деньги покупателей сталкиваются между собой множество производителей однотипных товаров. При этом ни один из них не обладает контролем над такой долей рынка, которая позволяет ему навязывать остальным выгодные ему условия сбыта.

Именно так конкурируют между собой, например, мелкие производители сельскохозяйственной продукции или мелкие фирмы в сфере услуг.

При такой конкуренции рыночное равновесие достигается в результате массовых сделок продавцов и покупателей, которые не могут навязать друг другу свою волю и вынуждены на равных искать компромисс в виде рыночной цены (цены рыночного равновесия).

В такой ситуации достоинства рыночных механизмов (впрочем, как и их недостатки) проявляются наиболее полно. Поэтому об устройстве рынка и взаимодействии спроса и предложения наиболее точно описывают именно рынок совершенной конкуренции.

**Рынок монополистической конкуренции.** Экономисты говорят о возникновении монополистической конкуренции, если:

- 1) на рынке имеется много конкурирующих фирм;
- 2) для удовлетворения одной и той же потребности эти фирмы предстают различающиеся между собой товары;
- 3) каждая фирма имеет некоторую возможность влиять на цену, по которой она продает свои товары;
- 4) существующие фирмы не могут преградить вход на рынок новым конкурентам.

Характерными примерами таких товарных рынков являются рынки продуктов питания, одежды, мебели и т.д.

Например, все пальто различных швейных фирм удовлетворяют одну и ту же потребность покупателей: обеспечивают защиту от непогоды. Но каждая фирма, изготавливающая пальто, предлагает покупателю товары, отличающиеся друг от друга материалом, покроем, отделкой, цветовой гаммой. При этом определенный тип пальто предлагается на рынок только одной фирмой, обладающей авторскими правами на совокупность свойств своей продукции.

На таком рынке монополистическая власть каждой фирмы состоит лишь в праве на изготовление особой разновидности товара и в предложении ее на рынок по самостоятельно назначенной цене, но не в контроле над рынком всех товаров однотипного назначения и возможности диктовать рыночную цену.

Такой тип конкуренции наиболее распространен. Он возникает в тех

отраслях, где:

1) для организации производства не нужно создавать особенно крупные предприятия и потому вкладывать особо крупный капитал;

2) возможно создание многих разновидностей товара, удовлетворяющего определенную потребность;

3) права отдельной фирмы на исключительное изготовление созданной ею разновидности товара можно защитить с помощью авторских прав и прав на товарный знак, т.е. с помощью патентов. Именно в силу такой защиты законом прав изготовителя другие фирмы не могут выпускать свою продукцию под тем же именем и с точно такими же свойствами, какие есть у продукции, защищенной патентом.

**Рынок олигополии.** Для этого рынка характерно производство одинаковых или сходных товаров небольшим числом крупных фирм, которые и конкурируют между собой. При этом каждая фирма может оказывать существенное влияние на цены, по которым продаются ее товары.

Ситуация олигополии возникает обычно в тех отраслях, где сама технология диктует предпочтительность создания крупных производств. Экономически рациональный масштаб этих производств оказывается таким, что все нужды рынка могут быть удовлетворены несколькими фирмами.

Например, как ни велик автомобильный рынок США, но десятилетиями его потребности практически полностью обеспечивались «большой тройкой» фирм: «Форд», «Дженерал Моторс» и «Крайслер». Олигопольными обычно являются рынки производства тяжелого оборудования, нефтехимической продукции, осуществления международных авиaperезовозок и т. п.

Ситуация олигополии поначалу была характерна и для российского рынка легковых автомобилей. Плановые органы СССР сформировали эту отрасль таким образом, что в ней были лишь четыре основных производителя: ВАЗ (изготовитель «Жигулей»), АЗЛК (изготовитель «Москвича»), ГАЗ (изготовитель «Волги») и ЗАЗ (изготовитель «Запорожца»). Поскольку автомобили зарубежных фирм государство для продажи на внутреннем рынке не закупало, а частных фирм по торговле автомобилями не существовало, рынок был полностью поделен между упомянутыми олигополистами. Каждый из них практически диктовал цены на свои автомобили.

Аналогичная ситуация существовала на отечественных рынках холодильников и телевизоров.

**Рынок монополии.** На таком рынке для покупателя складываются самые худшие условия (слово «монополия» образовано на основе двух греческих слов: «монос» – «один» и «полеос» – «продаю» и означает, следовательно, ситуацию, когда на рынке есть только один продавец).

При чистой монополии возможности покупателя торговаться становятся крайне ограниченными, поскольку альтернативного изготовителя (продавца) просто не существует. Именно так была устроена до недавнего времени вся экономическая жизнь в нашей стране. Огромная доля продукции

(особенно сложнотехнической) выпускалась здесь всего одним предприятием – абсолютным монополистом. Понятно, что в таком случае единственный метод борьбы покупателя с всевластием монополиста-изготовителя – просто не покупать товар. Но не всегда этот метод можно использовать. Если покупатель не может обойтись без товара, он вынужден будет его покупать даже ценой отказа от других, тоже очень нужных благ.

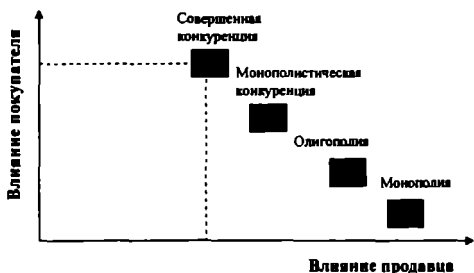
Обычная коммерческая стратегия монополиста – навязывание покупателям завышенных уровней цен.

Это подтвердил и рост цен в Узбекистане после их либерализации в начале 1992 г., когда Российские предприятия-монополисты без особых размышлений взвинтили цены на свою продукцию до небес. Так, лидеры первого этапа этой гонки цен – предприятия черной металлургии – повысили цены сразу в 14 раз!

При этом отечественные предприятия совершенно не опасались затаривания: ведь, кроме как у них, отечественным покупателям «достать» соответствующий товар было просто нигде. Правительство не смогло ничего противопоставить такой политике монополий, и в Узбекистане вспыхнул «пожар» инфляции.

На рынке монополии такая возможность завышения цен становится наибольшей, т.е. возникает «ценовой диктат» продавца. Более того, монополисту не нужно ни совершенствовать свою продукцию, ни искать наиболее рациональные способы ее производства и сбыта. Поэтому рост степени монополизации рынков всегда рождает очень серьезные проблемы.

Меру влияния продавцов и покупателей на формирование цен на рынках с различными типами конкуренции иллюстрирует рис. 5.4., а понять и запомнить различия между рынками разных типов помогает табл. 5.1.



*Рис. 5.4. Возможности покупателей и продавцов влиять на цены при различных типах организации рынка*

Таблица 5.1

## Различия между типами конкурентных рынков

Тип рынка	Характеристики конкурентной ситуации				
	Число фирм в отрасли	Тип товаров	Барьеры для входа на рынок	Возможность фирмы влиять на цены своих товаров	Примеры отраслей, действующих на таких рынках
Совершенная конкуренция	Большое	Одинаковые изделия	Не существуют	Отсутствует полностью	Сельское хозяйство, бытовые услуги
Монополистическая конкуренция	Большое	Разные изделия сходного назначения	Существуют, но их можно преодолеть	Существует возможность влиять на цену	Пищевая и легкая промышленность, производство мебели
Олигополия	Небольшое	Одинаковые или различные изделия	Существуют и преодолеть их трудно	Большая	Автомобильная промышленность, авиаперевозки и др.
Монополия	Одна	Товар, не имеющий заменителей	Существуют и преодолеть их очень трудно или даже невозможно	Максимальная	Электроэнергетика, железнодорожные перевозки и др.

Он показывает, что возможности покупателей и продавцов равны только на рынке чистой (совершенной) конкуренции. На всех остальных типах рынков влияние продавцов оказывается больше влияния покупателей, достигая максимума при чистой монополии.

В большинстве развитых стран мира государство ведет борьбу с проявлениями монополизма на рынке. Сердцевиной антимонопольного регулирования являются ограничение власти фирм-монополистов в навязывании покупателям своих уровней цен и защита конкуренции.

## 5.4. Пути стимулирования конкурентоспособности

Монополизм – явление столь древнее и привычное для человечества, что, казалось бы, справиться с ним просто немислимо. Более того, некоторые экономисты (Карл Маркс и его последователи) считали, что непобедимый монополизм в конце концов просто разест изнутри экономику рыночного типа и ее надо срочно заменять на плановое государственное хозяйство под названием «социализм».

К концу XIX в. экономисты и правительства ведущих держав мира наконец тоже осознали весь масштаб опасности монополий и набрались решимости начать борьбу с ними.

Последней каплей, переполнившей чашу терпения, стали действия крупнейшей монополии США – фирмы «Стандарт Ойл».

В большинстве развитых стран мира борьбу с проявлениями монополизма на рынке ведет государство. При этом главными задачами антимонопольного регулирования являются ограничение власти фирм монополистов, диктующих покупателям свои уровни цен, и защита конкуренции от подавления монополистами.

Уже самый первый антимонопольный закон (закон Шермана), отражая интересы покупателей, объявлял недействительными договоры, ограничивающие свободу торговли и ведущие к формированию монополии. Суды США стали считать монополистом любую фирму, на долю которой приходилось 50,0% и более продаж определенного товара (в Великобритании эта норма принята даже на более низком уровне – 33,0%). За попытки монополизировать рынок, руководителей фирм стали наказывать лишением свободы на срок до 1 года, а сами фирмы – денежными штрафами, превышающими в 3 раза ущерб, нанесенный покупателям (а иногда применялись оба вида наказания).

Сегодня подобные законы существуют почти во всех странах мира. При этом наказанию подлежит не сама монополия как таковая, а стремление к монополизации рынка, т.е. проведению определенной экономической политики на основе монопольной власти над рынком. Основаниями для судебного преследования монополиста обычно являются искусственное завышение цен и снижение выпуска продукции. Это стандартные ходы любой компании, сумевшей разрушить на рынке своих товаров механизм совершенной конкуренции. Например, в 1961 г. правительство США доказало наличие тайного сговора о ценах (картеля) между крупнейшими электротехническими компаниями страны, в том числе «Дженерал Электрик» и «Вестингауз». Семеро руководителей фирм отправились в тюрьму, а на фирмы были наложены огромные штрафы: 2 млн. долл. им пришлось уплатить в казну США, а 100 млн. долл. – своим покупателям, пострадавшим от монопольного завышения цен.

Во многих странах, в том числе и в США, закон возлагает ответственность за монопольное поведение не только на фирмы, но и персонально на их руководителей. По американским законам на них могут быть наложены штрафы размером до 10 тыс. долл. При этом каждый день продолжение прежней монопольной практики после решения суда рассматривается как самостоятельное экономическое преступление и наказывается отдельно.

К числу других наиболее широко применяемых методов борьбы с монополизацией рынков относятся:

- 1) предельное упрощение процедуры создания новых фирм;
- 2) снятие всех барьеров во внешней торговле и открытие внутренних рынков для зарубежных фирм, разрушающих контроль над рынком отечественных монополистов;

Антимонопольное законодательство Узбекистана устанавливает, что:

1) запрещаются действия фирмы, занимающей доминирующее положение на рынке, если их результатом оказывается существенное ограничение конкуренции и ущемление интересов других участников рынка, в том числе отдельных граждан;

2) запрещаются монопольные сговоры о ценах, изъятие товаров с рынка для поддержания дефицита, раздел рынка, попытки ограничения доступа на рынок конкурирующих фирм;

3) подлежат наказанию фирмы, занимающиеся недобросовестной конкуренцией, в частности: распространяющие ложные сведения о товарах и фирмах своих конкурентов, чтобы отпугнуть от них покупателей; обманывающие покупателей относительно реальных свойств и качества своего товара; незаслуженно принижающие в своей рекламе качество товаров своих конкурентов; незаконно использующие для своих товаров чужие названия и товарные знаки, а также копирующие форму, упаковку и внешнее оформление товаров своих конкурентов; похищающие у своих конкурентов их коммерческие секреты, а также техническую, производственную и торговую информацию;

4) контроль за деятельностью монополистов осуществляет Государственный комитет по антимонопольной политике (Антимонопольный комитет);

5) при нарушении требований законодательства Антимонопольный комитет вправе расторгнуть любой хозяйственный договор, потребовать от монополиста возместить причиненные его действиями убытки, а также наложить на виновную фирму штраф в размере до 1 млн. сум.

### **5.5. Монополия и антимонопольная политика**

В целях дальнейшего совершенствования системы антимонопольного регулирования, последовательного развития конкурентной среды, усиления контроля за деятельностью предприятий естественных монополий и недопущения необоснованного завышения цен хозяйствующими субъектами, активизации работ по финансовому оздоровлению экономики настоятельных предприятий Президентом Республики Узбекистан издан Указ «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы антимонопольного регулирования и развития конкуренции» от 26 февраля 2010 года, которым:

1. Государственный комитет Республики Узбекистан по демополизации, поддержке конкуренции и предпринимательства преобразован в Государственный комитет Республики Узбекистан по демополизации и развитию конкуренции.

2. Основными задачами и направлениями деятельности Государственного комитета Республики Узбекистан по демополизации и развитию конкуренции является:

– реализация эффективной антимонопольной политики, осуществление контроля за соблюдением законодательства и об ограничении монополистической деятельности и о естественных монополиях;

– осуществление мер по дальнейшему совершенствованию правового

поля для развития в республике конкурентной среды, пересечению недобросовестной конкуренции на рынке товаров (работ, услуг), в первую очередь на внутреннем потребительском рынке и сферы рекламы, недопущению неправомерных действий со сторонних органов государственного управления и государственной власти на местах в отношении хозяйствующих субъектов, обеспечению в тесной координации, с общественными структурами защиты законных интересов и прав потребителей;

– проведение глубокого анализа финансово-экономического состояния и конкурентоспособности экономики, осуществлении функций по реконструкции и банкротству хозяйствующих субъектов, представлении интересов государства при рассмотрении вопросов реструктуризации, санаций и банкротства.

### **5.6. Кейс-стадии: Конкурентоспособность экономики – важное достижение независимости Узбекистана**

Оглядываясь на пройденный нелегкий путь независимого развития, можно говорить о значительных достижениях страны в построении открытого, светского демократического государства с социально ориентированной рыночной экономикой и формировании сильного гражданского общества. При осуществлении программных задач по реформированию и обновлению страны всестороннее изучался и учитывался опыт успешно и устойчиво развивающихся современных демократических государств при сохранении национальных ценностей, обычаев и традиций, уважительного отношения к менталитету народа.

Сегодня Узбекистан превратился в суверенное, самостоятельное государство, чьи реформы в области либерализации всех областей и сторон общественной, экономической жизни общепризнаны. Закономерным результатом проводимых широкомасштабных преобразований являются устойчивые темпы роста экономики страны – в последние годы этот показатель ежегодно превышает семь процентов. Причем, устойчивый экономический рост обеспечивается за счет целенаправленного проведения рыночных реформ, глубоких структурных преобразований. Это подтверждают и авторитетные международные финансовые организации.

Так, Совет исполнительных директоров МВФ уже в этом году пришел к заключению, что взвешенная макроэкономическая политика и последовательное осуществление структурных реформ в Узбекистане обеспечили устойчиво высокие темпы экономического роста, дальнейшее укрепление положительного сальдо торгового и платежного баланса, рост золотовалютных резервов, а также сокращение государственного долга до одного из самых низких среди стран с переходной экономикой. Показатели экономического роста Узбекистана на уровне более 9% в год, что ставит Узбекистан в ряд наиболее динамично развивающихся стран СНГ.

Так серьезный интерес международных структур, экспортеров и специалистов вызывает тот факт, что за 2008-2010 годы, то есть в период,



когда практически в большинстве стран мира имело место существенное падение темпов роста экономики и процесс стагнации производства, темпы роста ВВП в Узбекистане составили в 2008 году 9 процентов, в 2009 году – 8,1, в 2010 году 8,5, а на 2011 год предусматривается 8,3 процента.

В то время, когда серьезную особенность, особенно в развитых странах, вызывает продолжающееся увеличение внешнего государственного долга, в Узбекистане внешний долг не превышает 10 процентов, а Государственный бюджет последние пять лет выполняется с профицитом.

Устойчивое экономическое развитие Узбекистана происходит не за счет экстенсивного роста и безудержной добычи углеводородного сырья в условиях высоких мировых цен на нефть и газ, а в силу целенаправленного осуществления рыночных реформ, глубоких структурных преобразований экономики, обновления и технического перевооружения отраслей и предприятий, создания новых конкурентоспособных, экспортноориентированных производств, развития малого бизнеса и частного предпринимательства

Мировой опыт последних десятилетий показывает, что конкурентоспособность национальной экономики ее составных частей – величина весьма нестабильная. Поддержание требуемого уровня конкурентоспособности требует продуманных целенаправленных действий стратегического характера, которых особенно велика роль государства. Так на каждом этапе реформирования экономики руководством страны четко определялись приоритеты, на достижении которых концентрировались необходимые ресурсы. Если говорить о первых годах независимости, то таким важнейшим приоритетом стало достижение топливно-энергетической и зерновой независимости. За короткий период были реализованы целевые программы по добыче и переработке углеводородного сырья, изысканы необходимые инвестиции, в том числе за счет привлечения иностранного капитала. Именно за эти годы построен Бухарский нефтеперерабатывающий завод, уникальный по своим возможностям Шуртанский газохимический комплекс, модернизированы и реконструированы Ферганский и Алты-Арыкский нефтеперерабатывающие заводы. Благодаря этому производство нефтепродуктов в стране возросло в три раза по сравнению с 1990 годом и обеспечил нефтяную независимость страны.

Коренное реформирование сельского хозяйства, ликвидация хлопковой монополии позволили достичь зерновой независимости, и сегодня Узбекистан не только полностью обеспечивает себя зерном, но и экспортирует муку и зерно. Поздравляя в нынешнем 2010 году дехкан и фермеров с трудовой победой – зерновым хирманом в более чем 7 миллионов, Президент страны отметил, что впервые в истории зерноводства получен доход более чем в 1 триллион 400 миллиардов сумов.

Говоря об экономических достижениях независимости, нельзя не вспомнить дату 19 июля 1996 года. Именно тогда в городе Асака был пущен в строй автомобильный завод и Узбекистан стал одной из 28 стран мира, производящих автомобили. Lacetti, Nexia, Matiz и Damas, производимые на

Асакинском автозаводе, пользуются большим спросом не только в Узбекистане, но и за рубежом. А с недавних пор здесь налажено производство автомобилей марок *Сарта*, *Ериса*, *Тасита* и *Спорт*. Увеличиваются и объемы производства. Если в 2002 году было изготовлено 34 тысячи автомобилей, то в 2009 году – более 205 тысяч. В скором времени планируется пустить завод на полную мощность, то есть производить 220 тысяч автомобилей в год. За эти годы в соответствии с программой локализации созданы многочисленные СП по выпуску комплектующих. Большим спросом пользуются автобусы и грузовики различных модификаций, произведенные ООО "СамАвто" (Самаркандская область) на базе шасси японской компании *Isuzu*. В 2009 году этот завод выпустил 1317 автобусов и 722 грузовых машин. За 9 месяцев 2010 года только на рынке России продана более 56 тыс. автомобилей произведенных в Узбекистане.

Одним из важнейших приоритетов было и остается всемерное развитие внешнеэкономической деятельности, интеграция страны в мирохозяйственные связи. Уже с первых дней независимости руководством республики была поставлена задача ускоренного формирования собственной системы управления внешнеэкономическим комплексом, выработки собственных принципов налаживания внешних связей, самостоятельного определения путей интеграции в мировую систему. В республике последовательно проводилась "политика открытых дверей", базирующаяся на принципах, разработанных главой государства Президентом Исламом Каримовым. Это, прежде всего, развитие торгово-экономических отношений вне зависимости от идеологии, равноправное и взаимовыгодное сотрудничество, приоритет норм международного права над национальными, разумный баланс между конкуренцией и сотрудничеством, создание режима наибольшего благоприятствования для стран и отдельных иностранных инвесторов, обеспечивающих привлечение самых современных технологий.

Практически невозможно сегодня сравнивать ситуацию 1991 года, когда объем внешнеторгового оборота составлял 500 миллионов долларов США с нынешним днем. Здесь уместны более близкие сравнения – 2008 году 21197,3 млн. долл., а в 2009 году 21209,8 млн. долл. США внешнеторгового оборота. Экспорт товаров увеличился по сравнению с тем же периодом на 103% и составил 11771,3 миллионов долларов. Положительное сальдо товарооборота составляет 2,3 миллиарда долларов. Причем темпы роста экспорта имеют сегодня устойчивый характер и, прежде всего, за счет существенного расширения в его структуре доли товаров с высокой добавленной стоимостью. Стимулирование и диверсификация экспорта были и остаются задачами стратегического значения. Более того, жесткая непосредственная связь между ростом объемов экспорта и устойчивостью национальной валюты очевидна. Как следствие продуманной экспортной политики, проводимой руководством Узбекистана, нынешняя экономическая ситуация характеризуется устойчивостью платежного баланса страны, высоким положительным сальдо внешней торговли.

Основным показателем, отражающим экономический рост страны,

является валовой внутренний продукт (ВВП), который представляет сумму добавленной стоимости всех произведенных товаров и услуг. В Узбекистане, начиная с 1996 года, наблюдается увеличение темпов прироста ВВП – в 2009 году в процентном соотношении к 2000 году составил 66,0 процента. Он был достигнут не за счет ценового фактора, а благодаря развитию реального сектора страны.

В классической экономической теории определены следующие факторы экономического роста: земля, капитал, труд, инициатива. Однако в рыночной экономической системе, как показал опыт прошедших лет, этот показатель обеспечивается в основном за счет инвестиций, новых технологий, предпринимательства.

В Узбекистане одним из главных факторов ускорения структурных преобразований стал созданный за годы независимости благоприятный инвестиционный климат. За этот период в экономику республики было вложено более 100 млрд. долларов, более четверти из которых составили иностранные инвестиции. Только в 2008 году за счет всех источников финансирования в экономику страны было вложено инвестиций в размере 6,4 млрд. долларов. Это на 28,3 процента больше по сравнению с 2007 годом. Объем инвестиций по отношению к ВВП составил 23 процента, при этом около половины освоенных средств направлено на модернизацию и техническое перевооружение производства. В 2009 году реализовано около 590 проектов на общую сумму более 24 млрд. долларов.

Инвестиции в основной капитал за первое полугодие 2004 и 2010 годов в среднем выросло на 115,7%, а в 2008 году 122,4%, 2009 году 128,1%, а 2010 году 108,1%. За эти годы в целом по республике в результате реализации инвестиционной программы введены в эксплуатацию 423 производственных объекта, в том числе в пищевой промышленности – 145, промышленности строительных материалов – 118, легкой и текстильной промышленности – 65, в сфере сельского и лесного хозяйства – 58, химической, нефтехимической промышленности – 13, фармацевтической отрасли – 8 объектов.

Инновационные технологии в проектах по модернизации техническому и технологическому перевооружению производства на 2009-2014 годы предусмотрены к реализации 852 инновационных проектов на сумму 42,5 млрд. долл. в соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан от 12.03.09 года №ПП 1072, 138 проектов на сумму 19,3 млрд. долл. является проектами инновационного характера.

На вопрос почему в условиях мирового финансового кризиса Узбекистана необходимы инвестиции в модернизацию?

Ответ очень прост:

- кризис – оборудование становится дешевле. Пост кризис – производственная продукция на этом оборудовании выше в цене;
- дополнительные возможности выходы на экспортные рынки продукции с высокой добавленной стоимостью;
- выигрыш во времени для обновления технического и технологического парка;

- инвестиции – расширяют внутренний спрос, стимулирует развитие строительной индустрии;

- диверсификация номенклатуры производимой продукции и др.

Мощным фактором экономического роста является развитие малого бизнеса и частного предпринимательства. Количество действующих субъектов малого бизнеса за последние шесть лет увеличилось в 1,9 раза и составило более 400 тысяч. Объем промышленной продукции, производимой субъектами малого бизнеса, в 2008 году увеличился почти на 22 процента, что значительно выше среднего показателя по отрасли в целом. Удельный вес малого бизнеса и частного предпринимательства в ВВП вырос с 45,7 в 2007 году до 51,1 процента в 2009 году. В настоящее время в этой сфере занято свыше 76 процентов общей численности занятого населения.

Принятые меры по увеличению роли промышленности в экономике способствовали повышению экспортного потенциала страны и ее активной интеграции в мировое хозяйство. Так, доля экспорта в ВВП возросла в 2,5 раза, что во многом способствовало укреплению внешнеторгового и платежного баланса, заметному росту золотовалютных резервов страны. При этом доля несырьевого экспорта в общем объеме экспорта с 18 процентов в 1991 году возросла до 71 процента в 2008 году. Данный показатель достигнут в результате принятия мер по созданию конкурентоспособных производств и видов деятельности, адаптированных к структуре спроса на внешнем и внутреннем рынках, переходу от преобладания в экспорте сырьевой номенклатуры товаров к продукции глубокой переработки, обеспечивающих повышение эффективности и долгосрочное устойчивое развитие экономики страны, что видно из данных табл. 5.2.

Таблица 5.2

**Индикаторы внешнеэкономической деятельности**

Индикатор	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2010
<b>Экспорт:</b>	3170,4	3,725	5408,8	8991,5	11572,5	11771,3	13044
Экспорт: страны СНГ	1090,6	969,2	1722,6	4275	4010,8	3921,3	4850
Экспорт: другие зарубежные страны	2079,8	2755,8	3686,2	4718,5	73621,1	7850	8194
<b>Импорт</b>	3136,9	2964,2	4091,3	6728,1	9504,1	9438,3	88000
Импорт: страны СНГ	1168,1	1136,2	1680,8	2406,1	3203,7	4084,9	4385
Импорт: другие зарубежные страны	1968,8	1,828	2410,5	3322,0	4368,8	5353,4	4415
Сальдо экспорта-импорта: всего	33,5	760,8	1317,5	2263,4	4068,5	2333,3	4244

Источник: Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан

Как видно из приведенных данных экспорт товаров, за 2000-2010 годы

выросло почти в 4 раза. Этот успех достигнуто ростом экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью, географией диверсификации экспорта несмотря на углубляющийся мировой финансово-экономический кризис.

В Узбекистане на основе последовательной модернизации и технического перевооружению предприятий:

- в текстильном секторе республики возросли поставки на экспорт одежды трикотажной, ковров и текстильно наполненных покрытий, трикотажного полотна;

- в нефтегазовом комплексе экспорта природного газа (в Россию, а с 2010 года в Китай);

- в черной металлургии – экспорт черных металлов – швеллеров, проволочек, крепежных изделий и др.

- в машиностроении возрос экспорт сельскохозяйственной техники, лифтов, электрического оборудования, трансформаторов, аккумуляторов и др.

Импорт товаров составил в 2009 г. 948,3 млн. долл. или снизился к 2008 году более чем на 9%. В 2009 году для целей реализации программы технической модернизации, перевооружения предприятий больше импортировано механического оборудования, электрического оборудования, приборов и аппаратов.

В 2008 году только в рамках Государственной инвестиционной программы привлечено 6,4 млрд. долл. США, в том числе иностранных инвестиций на общую сумму 1685,8 млн. долл. США, из которых 78,8% составили прямые иностранные инвестиции и кредиты. При этом, объем привлеченных прямых иностранных инвестиций и кредитов в рамках инвестиционных программ ежегодно возрастает.

Реализация крупных инвестиционных проектов с участием иностранных и отечественных инвесторов в нефтедобывающей отрасли, а также осуществление ряда отраслевых программ позволили сохранить на высоком уровне объемы привлекаемых в нефтегазовый сектор, металлургия, легкая промышленность. Так, за 2009-2014 годы объемы инвестиций вырастят более чем в 8,6 раз и составят свыше 477 млн. долл. на реализацию 65 проектов. В таблице 5.3 приведены основные макроэкономические показатели.

Наряду с этим, согласно Инвестиционной программе на 2009 г., утвержденной Постановлением Президента Республики Узбекистан от 02.10.2008 г. N ПП-969, в следующем году продолжится реализация 14 инвестиционных проектов в данной отрасли, в рамках которых ожидается освоить 1,1 млрд. долл., в том числе 971 млн. долл. прямых иностранных инвестиций. В соответствии с программой НХК «Узбекнефтегаз» совместно с ведущими иностранными партнерами в этой сфере ведутся работы по модернизации и реконструкции мощностей, проведению геологоразведочных работ, оснащению предприятий буровыми установками и сейсморазведочными комплексами.

Таблица 5.3.

**Динамика основных макроэкономических показателей экономики  
Республики Узбекистан за 2000-2009**

№	Индикатор	Едн. изм.	1996	2000	2003	2005	2007	2009
1	Рост ВВП	в %	1.7	3.8	4.2	7	9.5	8.1
2	ВВП на душу населения	%	1.4	2.4	3.6	5.7	7.2	6.3
3	Расходы госбюджета (в % от ВВП)	%	36.4	29	24.6	22.5	20.7	29.2
4	Государственное потребление (в % от ВВП)	%	22.1	18.7	17.4	15.9	16.7	17.8
5	Потребление частное (в % от ВВП)	%	54.4	61.9	55.6	48.4	47.9	48.0
6	Денежные доходы населения	млрд сум	319.6	2,377.4	6,490.4	9,728.6	18,672.7	-
7	Денежные расходы и сбережения населения	млрд сум	290.7	2,284.9	6,212.8	9,533.8	16,572.8	-
8	Уровень инфляции прошлomu году	в %						
9	Уровень безработицы	%	0.3	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2

*Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике*

В прошлом году введены в строй действующих 185 новых производственных объектов, в том числе в пищевой, легкой промышленности, в сфере производства строительных материалов. Среди инвестиционных проектов – дожимная компрессорная станция "Памук", освоение производства новой модели легковых автомобилей "Нексия-2", "Lassei", "Sparta", производство полиэтиленовых труб на ОАО "Жиззах пластмасса", текстильные предприятия СП "Тагус текстиль", СП "Пайтугтекс", СП "Сиркежи Ташкент текстиль" и ряд других. В ходе реализации программ модернизации и обновления ведущих отраслей экономики осуществлено финансирование поставки оборудования и строительных работ на сумму 341,2 миллиона долларов. Завершено 29 инвестиционных проектов, в том числе в автомобильной, фармацевтической, химической, металлургической промышленности, в легкой и текстильной отрасли.

Говоря о развитии республики в социальной сфере, необходимо отметить, что 51% государственного бюджета используется на социальные нужды, в частности, медицинское обслуживание и образование. С учетом того, что 64% населения Узбекистана составляет молодежь в возрасте до 30 лет, принципиальное значение уделяется подготовке кадров новой формации, способных реализовать на деле непростые задачи по модернизации страны и строительству современного демократического общества.

При этом, расходы на образование в ВВП составляют свыше 12%, в то время как в мировой практике этот показатель не превышает 3-5%. Реализуемая в стране уже более 10 лет Национальная программа по

подготовке кадров, уникальная по своей сути и содержанию, составляет целостную непрерывную систему обучения.

Все это говорит о больших достижениях нашей республики за годы независимости в построении конкурентоспособной экономики, основой которой составляют не дутые финансовые пирамиды и просроченные межгосударственные кредиты и займы, а реальные сектора экономики, сельское хозяйство, активное развитие малого бизнеса и предпринимательства.

Однако любая страна, в том числе и Узбекистан, функционирует, как известно, не изолированно или замкнуто, а в составе общемировой системы, придерживается общих установленных и приемлемых правил хозяйствования и взаимоотношений. Как показывает практика, любые более или менее серьезные колебания в экономической ситуации, особенно финансовой системе, системе ценообразования и др. ведущих стран мира определенным образом сказывается или может отразиться на экономике других государств. В этом плане не является исключением финансовый кризис, разразившийся в конце прошлого года в США, который, к сожалению, не ограничился местом своего возникновения, а приобрел мировой характер.

В книге Президента И. Каримова «Мировой финансовый кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» отмечено: «Кризис нашел свое масштабное отражение в потере ликвидности важнейших банков и финансовых структур, катастрофическом падении индексов стоимости крупнейших компаний на ведущих финансовых рынках мира, что, в свою очередь, явилось причиной серьезного спада производства, резкого снижения темпов роста экономики во многих странах, со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями»<sup>1</sup>. Он также сопровождался инфляцией, неплатежами, неустойчивостью валютных курсов, сказался на устойчивости сложившихся производственных и экономических связей, создал немало проблем в реализации намеченных инвестиционных программ и проектов.

Как известно, одной из причин кризиса явилась низкая ликвидность американских банков, а также игры на рынке ценных бумаг. В Узбекистане в настоящее время совокупная текущая ликвидность банковской системы составляет в эквиваленте свыше 1,5 млрд. долларов США, или в 10 раз превышает объем предстоящих платежей по внешним негосударственным заимствованиям.

На основе объективного и критического анализа Президент Ислам Каримов обозначил в своей новой книге основные приоритеты развития экономики в сложившихся непростых условиях.

Узбекистан, как часть интегрированного глобального экономического пространства, одним из первых еще во второй половине 2008 года разработана Антикризисная программа мер с учетом конкретных условий и положения дел в экономике. Созданы Правительственная комиссия и

---

<sup>1</sup> И. А. Каримов «Мировой финансовый кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». - Т.: Узбекистан, 2009

территориальные группы для обеспечения контроля за выполнением программы

«Кирпичики» заслона, предохраняющего сегодня экономику Узбекистана от негативных воздействий мирового финансового кризиса, сформированы не вдруг, и не в критических условиях, как сегодня, сообщается в газете. Собственный путь поэтапного перехода к рынку был разработан ранее. Сегодня принципы и целевые установки этого пути обеспечивают не только реализацию долгосрочных интересов страны, но и гарантию выхода из экстремальных ситуаций. В том числе, в условиях мирового кризиса»<sup>1</sup>.

Анализ существующей сегодня в Узбекистане ситуации подтверждает не только состоятельность, но и жизненную актуальность продолжения программы дальнейшей модернизации и обновления страны, которая направлена, прежде всего на обеспечение благосостояния граждан и конкурентоспособности отечественной экономики на мировом рынке

### Основные выводы

1. Для осуществления своей деятельности фирма пользуется внутренними и внешними (покупными) ресурсами. Расходы на приобретение использованных фирмой внешних ресурсов образуют внешние издержки фирмы, а расходы на приобретение использованных фирмой внутренних ресурсов (если даже они не были связаны с реальным денежным платежом) - внутренние издержки. Выручка от продаж за вычетом внешних затрат составляет бухгалтерскую прибыль фирмы. Прибыль за вычетом еще и внутренних затрат составляет экономическую прибыль фирмы. Фирма имеет благоприятные шансы на развитие лишь при наличии экономической прибыли. Главными способами увеличения прибыли фирмы являются сокращение затрат на производство и сбыт ее товаров, а также правильное установление цен на них.

2. Внешние издержки фирмы бывают двух видов: постоянные и переменные. Постоянные издержки не меняются в зависимости от объема выпуска продукции. Переменные затраты изменяются в том же направлении, что и величина выпуска продукции. Сумма постоянных и переменных затрат образует общую сумму затрат.

3. Деление общей суммы затрат на объем выпущенной продукции позволяет определить величину средних затрат на единицу продукции.

Чем ниже средние издержки, тем выше прибыль с каждой единицы продукции. При выборе своей коммерческой политики фирма должна обращать внимание не только на средние, но и на предельные (маржинальные) издержки, т.е. на ту реальную сумму затрат, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции. Эти предельные издержки надо сопоставлять с предельной выручкой от продаж дополнительной продукции: издержки не должны быть выше.

<sup>1</sup> Суудовская газета «Аль-Джашира», статья «Дорожная карта» Узбекистана по преодолению последствий мирового финансового кризиса», 22.04.2009



4. Возможности управления ценами зависят также от того, какая конкурентная ситуация в целом сложилась на данном рынке, насколько он монополизирован крупнейшими фирмами. Существует несколько типов таких конкурентных ситуаций, которые с точки зрения усиления власти отдельной фирмы над формированием рыночных цен можно расположить в следующем порядке: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и чистая монополия. Чем выше степень монополизации рынка, тем менее совершенно работает его механизм, и потому во всем мире государство стремится защитить конкуренцию.

#### **Контрольные вопросы**

1. Что такое общие издержки на производство и из каких затрат они складываются?
2. Какие издержки больше: экономические или бухгалтерские?
3. Почему владелец фирмы может считать для себя желательным (выгодным) ее сохранение даже при отсутствии экономической прибыли?
4. Чем расходы отличаются от издержек?
5. К какой группе издержек относится заработная плата работников конструкторского бюро завода?
6. Сумма каких издержек сразу увеличивается при росте объемов производства?
7. Как определяются средние издержки?
8. Какие виды средних затрат встречаются в коммерческой практике?
9. Чем средние издержки отличаются от маржинальных?
10. Что такое чистая монополия и какие примеры чистой монополии можно привести из отечественной практики?
11. К какому типу относится рынок транспортных услуг в вашем городе?
12. Как рост монополизации рынка влияет на величину рыночной цены?

#### **Список рекомендуемой литературы**

1. Каримов И.А. «Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа». Правда Востока, от 22 января 2011 года.
2. Доклад Президента РУз на заседании Кабинета Министров, посвященный итогам социально-экономического развития республики в 2007 году и важнейшим приоритетам дальнейшего углубления реформ на 2008 год от 8 февраля 2008 года.
3. Каримов И.А. Гарантия нашей благополучной жизни-построение демократического правового государства, либеральной экономики и основ гражданского общества «Правда Востока». 2007 г. 14 февраля.
4. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие нашей страны и повышение благосостояния народа. Народное слово. 30 января 2010 г.

5. Данилов А.С., Юлдашев З.Ю. Национальная экономика Учебное пособие. -Т.: «Янги аср авлоди» 2003 г. -414 с.
6. Тухлиев Н., Таксонов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. -Т.: Укитувчи. 2000. -368 с.
7. Ишмухамедов А.Э., Ситдикова Л.А., Ишмухамедова Л.А., Суннатов М.Н. Бозор иктисодиёти ва бизнес асослари. Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамгармаси нашриёти. Тошкент, 2004, 160-б.
8. Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омега. Л. -М.: 2007. - 656 с.

## Глава 6. РЫНОК И СОБСТВЕННОСТЬ

### 6.1. Сущность собственности

На протяжении многих десятилетий в экономике бывших союзных республик господствующее положение занимала **государственная собственность на средства производства**. Все многообразие форм собственности сводилось лишь к двум ее видам: государственной и колхозно-кооперативной, которая фактически также была властью государственной. Частная собственность на средства производства вообще отрицалась. Она считалась признаком и отличием капиталистического способа производства. Имела право на существование лишь ее видоизмененная форма в виде личной собственности граждан на имущество, не являющееся средством производства и не приносящей доход. Таким образом, средства производства были монопольной собственностью государства. Это привело к отторжению реальных участников производства от средств производства, к утрате ими чувства хозяина, к снижению экономической заинтересованности и стимулов к труду.

Ключевым вопросом всей системы мер по созданию рынка в постсоциалистических странах является решение вопроса собственности. Поэтому радикальная реформа отношений собственности и стала основным вопросом экономических преобразований в этих странах, в том числе Узбекистане.

В докладе президента Каримова И.А. на совместном заседании Олий Мажлиса, Кабинета министров, Аппарата президента Республики Узбекистан, посвященном 16-й годовщине независимости Узбекистана отмечалось, что «...В негосударственном секторе экономики в настоящее время создается более 76,0% ВВП, производится почти 80,0% промышленной продукции, вся продукция сельского хозяйства и весь розничный товарооборот. При этом более 90,0% предприятий находятся в частной и корпоративной собственности, в которых трудятся 77,0% всего занятого населения»<sup>1</sup>.

Понятие «собственность» определяется по разному. Собственность категория сложная и многоплановая. Поэтому проблема собственности занимала и занимает умы многих ученых-философов и экономистов, историков и юристов. Она занимала умы, начиная от древнегреческих философов Платона и Аристотеля. Этой проблеме посвятили труды английские экономисты А.Смит, Д.Рикардо и др. Не раскрывая существа их позиций по отмеченной проблеме: это предмет курса экономической теории, а в том, как они присваиваются, посредством каких общественных отношений осуществляется это присвоение. Следовательно, сущность собственности определяется экономическими отношениями, в которые люди вступают независимо от своей воли и желания и, которые отражают определенный уровень развития производительных сил общества. Вместе с

<sup>1</sup> Доклад Президента на совместном заседании Олий Мажлиса, Кабинета Министров, Аппарата Президента Республики Узбекистан, посвященном 16-й годовщине Независимости Узбекистана. <http://www.president.uz>

тем, принадлежность материальных благ субъекту должен признавать не только он сам, но и другие субъекты. Поэтому возникает право собственности как правовое отношение. Таким образом, собственность содержит в себе совокупность как правовых, так и экономических (объективных) отношений в обществе.

Отметим еще несколько положений, касающихся сущности собственности.

Во-первых, собственность тесно связана с экономической властью. Управление производством является функцией собственности, ее обязательной стороной; управляет производством тот, кто является собственником средств производства.

Во-вторых, определяющим в содержании собственности является присвоение, или отчуждение, осуществляемое как экономическими, так и насильственными и юридическими способами. Понятия присвоения и отчуждения собственности не должны смешивать с понятиями: владение неполное, частичное присвоение (аренда, кредит), пользование – применение собственности в зависимости от ее назначения, распоряжение – принятие решения владельцем или другим лицом по поводу функционирования предмета собственности. Отсюда определяется вывод: предприниматель в рыночной экономике может не быть собственником, но обязательно должен обладать правами владения, пользования и распоряжения.

В-третьих, анализ сущности собственности и ее зависимости от системы экономических отношений позволил ученым сделать вывод об исторически преходящем характере тех или иных форм собственности. Собственность всегда выступает в исторически конкретной форме. Истории известны три сменяющиеся формы собственности: общинная, частная, общественная – коллективная.

Применительно к современным условиям и в соответствии с Законом «О собственности в Республике Узбекистан» (1990 года) формами собственности являются:

- Частная собственность;
- Коллективная (фирменная) собственность;
- Государственная собственность;
- Смешанная форма собственности;
- Собственность юридических и физических лиц других государств и международных организаций.

Законом гарантируется равноправие и правовая защита всех этих форм собственности.

Каждая из этих форм собственности имеет определенные преимущества по сравнению с другими формами собственности и, в то же время, не лишена недостатков. Мировая практика свидетельствует, что рыночная экономика должна опираться на многообразие форм собственности.

Объясняется это тем, что основой рыночных отношений является конкуренция, которая требует, как отмечалось ранее, большого числа

субъектов рынка. А это возможно только в условиях плюрализма форм собственности.

### **6.2. Цель, формы разгосударствления и приватизации**

Преобразование командно-административной системы и переход к рыночной экономике потребовало существенных изменений во всей структуре собственности и формах ее реализации с тем, чтобы повысить интерес товаропроизводителя к результатам своего труда. Осуществляться эти преобразования были начаты с обретением Узбекистаном экономического суверенитета и политической независимости.

Несколько раньше, в период перестройки хозяйственной системы Союза (вторая половина 80-х годов) в республике начали появляться отдельные предприятия негосударственного сектора, а также производственные структуры, вышедшие из теневой экономики в связи с выходом общесоюзных законодательных актов «О кооперации», «Об индивидуальной трудовой деятельности». Однако в условиях централизованного управления и сложившегося общесоюзного разделения труда эти новые формы собственности необходимого развития не получили.

До провозглашения независимости, в октябре 1990 года в республике был принят Закон «О собственности в Республике Узбекистан», в котором впервые были заложены правовые основы гарантий и защиты прав собственности. Законом допускалось существование любых форм собственности, их существование являлось неприкосновенным.

Широко же развернутый процесс трансформации государственной собственности и создания многоукладной экономики был начат в республике с выходом Закона «О разгосударствлении и приватизации» (ноябрь 1991 года).

**Разгосударствление** – это совокупность мер по преобразованию государственной собственности, которая означает переход к коллективной и частной формам собственности. Этот переход свидетельствует о том, что государство освобождает себя от функций прямого хозяйственного управления и передает их на уровень предприятий, ассоциаций. Это означает также выведение из под прямого контроля органов государственного управления основной части предприятий государственной собственности и преобразование их в самостоятельные коллективные предприятия, кооперативы, трудовые хозяйства, акционерные общества или частные предприятия. Предоставление этим предприятиям оперативной самостоятельности, финансовой автономии способствует усилению хозяйственной инициативы и трудовой мотивации людей, что, в конечном счете, должно обеспечить повышение эффективности производства.

**Приватизация** – тот же процесс перехода собственности, находящейся в руках государства, путем продажи, иногда передачи частным лицам или их объединениям. Приватизация – одно из направлений разгосударствления собственности. Этот термин произошел от латинского слова «приват», что в переводе означает «частный»,

«обособленно хозяйственный». В Законе «О разгосударствлении и приватизации» приватизация определяется как приобретение у государства физическими лицами и негосударственными юридическими лицами объектов государственной собственности или акций государственных акционерных обществ.

Целевая перспектива разгосударствления и приватизации заключается в том, чтобы приобщить широкие массы населения к собственности, создать класс частных предпринимателей, рыночную инфраструктуру за счет средств, полученных от приватизации, создать конкурентную среду и обеспечить демонополизацию экономики; добиться привлечения иностранных и внутренних негосударственных инвестиций. За счет этого, в конечном счете, поднять уровень жизни народа страны.

Основные формы разгосударствления и приватизации:

- преобразование государственного предприятия в коллективное, хозяйственное общество или товарищество;
- преобразование государственного предприятия в арендное с последующим выкупом арендного имущества;
- продажа государственного имущества негосударственным юридическим и физическим лицам по конкурсу и на аукционе, а также в других формах, не противоречащих законодательству Республики Узбекистан.

В качестве других форм могут быть бесплатная передача собственности, выкуп предприятий на льготных условиях, продажа акций.

Таким образом, процесс разгосударствления и приватизации практически означает создание нового класса инициативных, предприимчивых хозяев, заинтересованных в том, чтобы производство развивалось, качество продукции повышалось, прибыль росла.

Разгосударствление и приватизация имеет сравнительно богатый опыт не только в бывших странах социалистического лагеря, но и в капиталистических. Мировой опыт насчитывает порядка 22 различных способов полной или частичной передачи государственной собственности и ее функций частному сектору. Лидером приватизации считают Великобританию. Английское правительство только за период с 1979 по 1988 годы провело приватизацию 14 крупных предприятий, около 600 тысяч рабочих мест было передано в частный сектор. Результатом стало повышение прибыли на приватизированных предприятиях, их экономическое положение значительно улучшилось.

Процесс приватизации государственных предприятий осуществлялся также в Японии, некоторых странах Западной Европы.

Определенный интерес представляет процесс приватизации казенной (государственной) собственности в России, осуществленный Петром I. Казенные мануфактуры, в основном военно-промышленного профиля, на льготных условиях продавались частным лицам. Например, полотняную мануфактуру, построенную в Москве в 1707 году казна продала купцам. В 1720 году правительство создало компанию из 14 купцов, передало ей

Суконный двор, а в придачу выдало беспроцентную ссуду и гарантировало 10-процентную прибыль.

Приватизация, осуществляемая Петром I, имела две очень важные особенности: во-первых, она делалась с особой благожелательностью со стороны правительства к молодым частным предпринимателям и, во-вторых, проводилась нередко принудительно, т.к. купцы не очень рвались овладеть казенным имуществом.

### **6.3. Отличительные особенности приватизации в Узбекистане**

Страны, осуществляющие процессы разгосударствления, выработали свои подходы и методы в преобразовании форм собственности, которые отличаются между собой как целями приватизации, так и механизмом осуществления этого процесса, степенью вовлечения населения в приватизационный процесс.

Республика Узбекистан начала и осуществляет этот процесс своим, путем, который учитывает социально-экономическую специфику региона, реальную подготовленность процесса и интересы различных сторон. Немаловажную роль в выборе пути разгосударствления имели учет исторического прошлого, менталитета народа, традиционной культуры и т.п., которые предписывали определенный характер хозяйственного мышления и поведения.

Практика приватизации в такой стране, как Россия, показывает, как нельзя было этот процесс осуществлять. Известно, что проведена она была обвально и в максимально короткие сроки, без учета покупательной способности населения, без достаточно продуманной и аргументированной программы и прогнозирования результатов. Приватизация в России не рассматривалась как фактор обеспечения экономической и финансовой стабильности; она не привела к созданию слоя реальных, экономически сильных собственников. Известный российский экономист Н.Шмелев так отмечал «своеобразие» приватизации в стране: «Лишив людей покупательной способности (в результате гайдаровских реформ), собственность фактически раздали по директорам, включая и такие предприятия-гиганты, как «Уралмаш». Идея процесса заключалась в том, чтобы быстрее все раздать и сделать реформы необратимыми. Тем самым, предполагалось ускорить процесс перехода к рынку. На деле этот процесс сопровождался спадом производства, усилением финансовой несбалансированности. Многие предприятия, изменившие формы собственности, оказались на грани банкротства и за бесценок перепродавались. Вместо широкого слоя собственников, владельцев ваучеров, образовалась сеть финансовых и холдинговых компаний, чековых фондов, которые на безграмотности основной массы людей скопили свой капитал, что еще больше усилило социальное расслоение в обществе.

Анализ практики разгосударствления и приватизации в Узбекистане позволяет отметить следующие его черты и особенности.

*Во-первых*, при всем стремлении придать идее чековой приватизации

привлекательность в смысле обеспечения принципа социальной справедливости, Узбекистаном она не была принята по ряду причин. Первая, производственный потенциал страны создавался трудом многих поколений и объективно определить реальный вклад каждого жителя республики в период приватизации практически невозможно. Следовательно, принцип социальной справедливости не срабатывает, а складывается все тот же принцип уравниловки. Вторая, безвозмездное распределение чеков не создает слой собственников, а, напротив, обесценивает богатство страны. Бесплатно доставшееся имущество или часть его (даже в виде чеков) не будет по-настоящему бережся, не будет реальной заинтересованности в его эффективном использовании, как если бы оно было приобретено за деньги. Известно, что полученные людьми чеки в огромных масштабах скупались предприимчивыми дельцами почти за гроши.

Важно отметить и то, что средства, выручаемые от продажи имущества в Узбекистане, шли и идут в первую очередь на поддержку самих предприятий в постприватизационный период, на создание технологически новых продуктов; они составляют финансовую основу доступных кредитов, предоставляемых предпринимателям.

*Во-вторых*, процесс приватизации, осуществляемый под контролем государства, воплотил в себе существо основных принципов экономического реформирования.

Принципы проведения преобразований с приоритетами экономических соображений, правовое обеспечение и поэтапность хода процесса, непреклонность соблюдения социальной справедливости определили своеобразие и порядок в проведении процесса в Узбекистане.

Последовательность и поэтапность, определившие важную особенность узбекской модели реформирования экономики, весьма наглядно прослеживаются на развитии процесса разгосударствления и приватизации. Начало ему положила продажа (передача) жилья гражданам республики в личную собственность. *Вторым этапом* процесса стала приватизация в торговле, общественном питании, сфере бытового обслуживания, в отраслях местной, легкой и пищевой промышленности, или так называемая малая приватизация. И, наконец, *третьим этапом* определяется преобразование собственности средних и крупных государственных предприятий. Хронологически этапность, здесь имеет определенную условность. С точки зрения социально-экономической значимости форм и методов осуществления, такая последовательность оправдана: в ней заложен, безусловно, программный смысл. Такой подход позволил выявить основные приоритеты в области приватизации для каждого этапа.

*В-третьих*, сложная демографическая ситуация, определившая трудоизбыточность в стране, низкая миграция населения, а также относительно низкий уровень дохода населения – все это также определило своеобразие осуществления приватизационного процесса в республике. С одной стороны, потребовались усилия государства, по социальной защите высвобождаемого в результате приватизации трудового населения. С другой



- выкуп имущества государственных предприятий и организаций осуществлялся в основном трудовыми коллективами за счет прибыли, оставшейся в их распоряжении. Доля же индивидуальных покупателей была сравнительно мала, что отразилось в свою очередь на нерезвитости аукционной формы продажи имущества разгосударствляемых предприятий.

*В-четвертых*, в процессе разгосударствления и приватизации в республике прослеживается и такая особенность, как привлечение иностранных инвесторов к этому процессу. Дело в том, что для значительной части преобразуемых предприятий характерно низкое техническое состояние производства, наличие устаревшей техники и технологии. Вовлечение в процесс приватизации иностранных инвесторов было направлено на решение задач модернизации, структурной перестройки производства, насыщения рынка товарами народного потребления, интеграции в мировую экономическую систему.

Наконец, *отличительной чертой* механизма разгосударствления и приватизации является проведение, наряду с изменениями собственности, мероприятий по разукрупнению и демонаполизации сложившихся производственных и управленческих структур. Особенно это заметно проявилось в отраслях легкой и местной промышленности, в агропромышленном комплексе.

Таким образом, государство, как главный реформатор, инициировало постепенный, поэтапный процесс разгосударствления, не допустив при этом обвального хаоса и самозахвата собственности, проведя процесс организованно и спокойно.

Главная задача, которую требовалось решить в процессе разгосударствления, – это устранение государственной монополии:

- на землю и недвижимость;
- на средства производства;
- в сфере производства товаров и услуг;
- в сфере регулирования трудовых отношений;
- в сфере управления отраслями национального хозяйства;
- в сфере распределения производимой продукции.

При этом, задача должна быть решена, не допустив обвала потребительского рынка и вызываемого этим неуправляемого роста цен.

#### **6.4. Управление процессом разгосударствления и приватизации**

Участие государства в лице его органов и институтов в разработке основных направлений, путей и методов преобразования форм собственности обеспечило организованный и спокойный ход процесса. Практически вместе с Законом о государственной независимости от 31 августа 1991 года был принят Закон о разгосударствлении и приватизации от 19 ноября 1991 года, образован Комитет по управлению государственным имуществом и приватизации (10 февраля 1992 г.). Эти государственные мероприятия обеспечили целенаправленное начало и развитие процесса

разгосударствления в республике, его непосредственное руководство.

Государственное руководство процессом обеспечило социальные гарантии населению при разгосударствлении. Так, на льготных условиях, а для определенной части населения безвозмездно, приватизировалось жилье, приобретались акции работниками приватизируемого предприятия, а также имущество совхозов, ферм, садов. Предусматривалась скидка с выкупной стоимости имущества, если приватизируемое предприятие приобретало основные фонды за счет собственных средств из фонда развития производства.

Многие объекты торговли и сферы услуг проданы вместе с земельными участками. В целях постприватизационной поддержки для некоторых из них устанавливались отдельные виды льгот и по налогообложению.

Качественно новый импульс процессу приватизации придали Указы Президента о мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты частной собственности и развитию предпринимательства (январь 1994 г.), о приоритетных направлениях дальнейшего развития процесса разгосударствления и приватизации в Республике Узбекистан (март 1994 г.).

Дальнейшему углублению экономических реформ, процессов разгосударствления и приватизации, а также обеспечению развития и поддержки предпринимательства способствовало преобразование Комитета по управлению государственным имуществом и приватизации в Государственный комитет по управлению государственным имуществом и поддержке предпринимательства (Госкомимущество).

В качестве основных задач и направлений деятельности Госкомимущества было определено: проведение единой политики в формировании многоукладной экономики и поддержки предпринимательства, разработки программ и определение приоритетов в разгосударствлении, приватизации и содействии развитию частного бизнеса в республике;

- защита имущественных прав населения республики в процессе разгосударствления и приватизации;

- организационное и методическое руководство процессом разгосударствления, приватизации и поддержки предпринимательства;

- определение основных направлений и форм привлечения, а также использования иностранных инвестиций при разгосударствлении и приватизации;

- создание инвестиционных фондов, консалтинговых и аудиторских служб, холдингов, фондовых бирж, бирж недвижимости и т.п.;

В соответствии с этими задачами Госкомимуществу предоставлены обширные права:

- распоряжение собственностью государственных предприятий;
- утверждение нормативных и методических документов;
- разработка и реализация программ разгосударствления и приватизации;

- приобретение акций акционерных обществ, других хозяйственных обществ, товариществ;

- осуществление операций по продаже принадлежащих государству акций;

- создание и ликвидация инвестиционных фондов, консалтинговых и аудиторских служб, других рыночных структур;

В Республике Каракалпакстан, во всех областях и в г. Ташкенте созданы региональные управления Госкомимущества.

В марте 1994 г. Кабинетом Министров была утверждена Государственная программа по углублению процессов разгосударствления и приватизации. В соответствии с ней на местах хокимиятами совместно с территориальными управлениями Госкомимущества разрабатывались региональные программы приватизации.

Вся совокупность организационных, нормативно-методических и координирующих мер позволила тщательно подготовиться, всесторонне проработать, организованно и без социальных взрывов осуществлять процесс разгосударствления и приватизации в столице республики, по регионам и отраслям.

Процесс строился на следующих положениях, обеспеченных законодательством Республики Узбекистан, которые сыграли важное значение в его формировании и дальнейшем развитии:

- Распорядителем государственной собственности является Кабинет министров;

- При разгосударствлении и приватизации предусмотрено сочетание безвозмездной и платной передачи собственности;

- Приватизация осуществляется путем преобразования государственного предприятия в хозяйственное общество или при продаже с аукциона;

- Подготовка предприятия к разгосударствлению и приватизации осуществляется комиссией, создаваемой Кабинетом Министров как распорядителем объекта государственной собственности;

- Цена объекта, предназначенного к продаже, устанавливается распорядителем государственной собственности, и она не может быть ниже первоначальной стоимости оценки, произведенной комиссией, и должна учитывать реально складывающиеся рыночные цены на момент приватизации;

- Первоначальная оценка стоимости объекта государственной собственности производится комиссией на основе положения утвержденного Кабинетом Министров;

- Часть чистой прибыли, остающаяся на государственном предприятии после уплаты всех налогов и обязательных платежей, является собственностью трудового коллектива.

## **6.5. Этапы процесса разгосударствления и приватизации**

Как отмечалось выше, началом разгосударствления стала продажа

(передача) жилья гражданам республики в личную собственность, вторым этапом процесса стала малая приватизация и, наконец, третий этап определил преобразование собственности средних и крупных государственных предприятий.

**Приватизация жилья.** Экспериментальная приватизация жилья в г. Ташкенте положила начало процессу разгосударствления и приватизации в стране. Ее инициаторами стали городской хокимият и Комитет по управлению государственным имуществом и приватизации. Обязательное соблюдение принципа социальной справедливости обусловило сложность и некоторую длительность процесса. Масштабность процесса, возрастная разнообразность и неоднородность территориального размещения жилого фонда, социальная разнородность населения республики порождали эти сложности. Процесс не мог быть начат скоропалительно и без должной подготовки. Конструктивный поиск наиболее оптимального решения процесса в Ташкенте шел с 1989 года, но массовая приватизация жилья в республике осуществлена в период 1992-1993 гг.

Тот факт, что приватизация в республике начата в г. Ташкенте и с жилья не является случайностью. Ташкент – столица республики, здесь сосредоточены государственные управленческие структуры, ведущие научно-исследовательские учреждения, могущие обеспечить наиболее квалифицированную подготовку необходимых положений и нормативных актов.

Передача же жилья в собственность граждан имела не только социально-экономическую, но и психологическую значимость. Обретение чувства собственника через бытовые интересы человека – такова собственно подоплека начала приватизации с жилья. Ташкентская модель была использована в качестве массовой при приватизации жилья в республике.

К началу 1992 года жилой фонд Ташкента составлял около 33 млн. кв. метров, две трети из них – государственный, принадлежащий местным Советам и ведомствам. Это составляло около 343 тысяч квартир.

Социальная направленность приватизации жилья в Ташкенте, да и в республике в целом, выразилась в следующем: *во-первых*, определенная часть населения, куда входили участники второй мировой войны, приравненные к ним лица, а также другие категории населения, Указами Президента получили право безвозмездной приватизации жилья. В Узбекистане такое право получили около 609 тысяч семей. *Во-вторых*, приватизация жилья на платной основе, учитывая сравнительно низкие доходы жителей республики, осуществлялась не по рыночным ценам, а по остаточной стоимости. Это означало, что жилье приватизировано за минимальную плату. Показателем доступности выкупа по такой цене может служить тот факт, что более 56,0% приватизированных квартир в г. Ташкенте были выкуплены по единовременной их оплате. Аналогичное положение характерно и для республики в целом. *В-третьих*, социальная справедливость продаваемого населению жилья была соблюдена и путем дифференциации цен на квартиры. Так, в г. Ташкенте была разработана бальная шкала оценки,

введены коэффициенты, отражающие потребительские качества жилья. Оценка квартир произведена по десятилетиям ввода домов в эксплуатацию. Ташкент по такому признаку был разбит на пять зон: первая – часть домов, которые введены до 1940 года, другая – до 1950, третья – до 1960, и т.д. Естественно, в домах построенных до 1940 года, квадратный метр жилья оценен ниже, чем в домах 1991 года. Учтено было и местоположение дома. Жилье в первой зоне, а это центр города, стоит дороже, чем во всех остальных. Чем дальше от центра, тем дешевле. При оценке приняты в расчет также планировка, материал и конструкция здания, этажность, оснащенность инженерными коммуникациями, отдаленность от остановки общественного транспорта и другие показатели. Естественно также, что цены на квартиры в отдаленных регионах республики были ниже, чем в г. Ташкенте. Механизм приватизации жилья в г. Ташкенте был положен в основу приватизации государственного жилищного фонда в целом по республике.

Организованное проведение процесса разгосударствления жилья в республике обеспечивали разработанные и принятые правовые акты, такие как Закон о приватизации государственного жилищного фонда, Указ Президента Республики о дополнительных мерах по социальной защите малообеспеченных слоев населения в связи с приватизацией жилья, Положение о приватизации жилищного фонда в г. Ташкенте и ряд других нормативных актов и правил.

**Малая приватизация.** Такое название получил процесс разгосударствления и приватизации в торговле, общественном питании, местной промышленности, сфере услуг, т.е. в отраслях, обслуживающих непосредственно потребителя. Хотя по времени этот процесс совпадает с приватизацией жилья, однако – это самостоятельный и очень важный этап в формировании основ рыночных отношений, создании многоукладной экономики.

В конце 1993 г. Завершился процесс малой приватизации в местной промышленности, торговле, общественном питании, бытовом обслуживании населения. Основными формами разгосударствления в них стали: выкуп трудовыми коллективами, конкурсная, аукционная продажа, а также передача предприятий в аренду.

Эта приватизация, охватывающая отрасли, обслуживающие население и работающие непосредственно на удовлетворение его потребностей, стала подготовкой к развертыванию в республике большой, массовой приватизации государственной собственности. Малая приватизация – первый урок частной собственности, предпринимательства, понимания сущности рыночных механизмов, развития производственной инициативы и ответственности. Закономерна малая приватизация и в том плане, что отрасли ею охваченные, имея важное социально-бытовое значение, располагали сравнительно малой имущественной ценностью (стоимость основных фондов составляла не более 5,0% всей стоимости основных фондов народного хозяйства республики), что, конечно же, облегчало и ускоряло проведение процесса в условиях сравнительно невысокого уровня

доходности населения. Последнее обстоятельство определенным образом ограничило и резкое взвинчивание цен на продукцию и услуги приватизированных предприятий и организаций.

К началу 1994 года малая приватизация была практически завершена. Из 54-х тысяч приватизированных объектов торговли, общественного питания, бытового обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, почти половина реорганизована в акционерные общества, 20,0% перешло в коллективную собственность или взято в аренду. Остальные, в основном мелкие, где владелец и работник выступал в одном лице, проданы в частную собственность. Таким образом, малая приватизация, как выражение организованного и поэтапного преобразования экономики, определила свое место в создании национальной модели рынка.

**Этап массовой приватизации.** Успешное проведение малой приватизации и накопление соответствующего опыта в управленческих и хозяйственных структурах позволили с середины 1994 года начать этап массовой приватизации – разгосударствление арендных и крупных предприятий промышленности, строительного комплекса, транспорта, т.е. разгосударствление основных производственных фондов народного хозяйства. Накопленный опыт предыдущих этапов позволил учесть допущенные недостатки и провести приватизацию средних и крупных предприятий более организованно и более совершенным способом – путем акционирования предприятий, продажи государственного имущества в частные руки.

Крупным этапом на пути к рыночным преобразованиям, в том числе к разгосударствлению собственности, стал январский (1994 г.) Указ Президента Республики Узбекистан. Этот документ, положивший начало принципиально новому этапу в процессе вхождения республики в рыночную систему, наметил меры по значительному ускорению темпов разгосударствления и приватизации как условия демополизации государственного сектора, развития конкурентной среды в экономике. Указом было определено разработать государственную программу по углублению процессов разгосударствления, обратив особое внимание на осуществление приватизации в отраслях промышленности и строительства.

*Государственной программой по углублению процессов приватизации в республике приоритетными направлениями определены:*

- широкое вовлечение населения в процессы экономических реформ посредством развития рынка ценных бумаг и образования акционерных обществ открытого типа;
- организация Республиканской биржи торговли недвижимостью и реализацию через нее государственных объектов, подлежащих приватизации;
- демополизация производственных и управленческих структур, сокращение числа предприятий, на которые распространяются ограничения на приватизацию;
- создание Республиканской фондовой биржи и обеспечение первичного размещения на ней акций приватизируемых предприятий и т.д.

Важным мероприятием по углублению процесса приватизации стало разрешение продажи в частную собственность на конкурсной основе объектов торговли и сферы обслуживания вместе с земельными участками, на которых они размещены. Причем продажа участков разрешалась физическими, юридическими лицами, включая иностранцев, без декларирования источников средств.

Указ Президента послужил также серьезным толчком развития и совершенствования законодательной и нормативной базы, связанной с приватизацией и развитием предпринимательства. Только в 1994 г. в республике было принято свыше 70 законодательно-нормативных документов. Все это способствовало тому, что вслед за магазинами, мелкими мастерскими началось масштабное разгосударствление и превращение заводов, строек, гостиниц, в акционерную, коллективную и частную собственность. По городу Ташкенту в 1994г. было преобразовано в негосударственные формы собственности около 1,9 тысяч объектов. Были разработаны и реализованы проекты приватизации таких предприятий, как Ташкентский виноводочный завод, Бухарская шелкомотальная фабрика, текстильное объединение «Юлдуз», Чирчикский завод «Узбекхиммаш», которые стали акционерными обществами открытого типа. Начата приватизация предприятий табачной, горнодобывающей промышленности и др. В дальнейшем процесс приватизации охватил и предприятия базовых отраслей. В таких отраслях, как химическая, золотодобывающая, хлопкоочистительная, горная государственное сохранило за собой 51,0% акций. В других отраслях были определены четыре основных «портфеля акций»: коллективу, государству, иностранному инвестору и на свободную продажу через фондовые биржи, в том числе иностранные. При этом было определено, что доля акций, принадлежащих государству, должна сокращаться. В настоящее время она уже не может превышать 25,0%. Свободной реализации подлежит более половины всего пакета акций.

Процесс приватизации, решая задачи создания многоукладной экономики и конкурентной среды, класса предпринимателей, устраняет, вместе с тем, сложившиеся в условиях единого народно-хозяйственного комплекса, узкоспециализированные отраслевые монопольные структуры, а также создаст возможности в случаях необходимости осуществлять диверсификацию структуры производства, т.е. изменять структуру выпускаемой продукции, налаживать выпуск продукции, пользующейся спросом и способной конкурировать на внутреннем и внешнем рынках.

Процесс разгосударствления и приватизации последовательно охватывал все отрасли производственной сферы: промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство, приспособлявая их к условиям рыночных отношений.

Вопросы реформирования в отраслях производства будут рассматриваться в соответствующих темах, а динамика приведена в табл. 6.1.

Социальные преобразования произошли и в непродуцированной сфере. В стране появились частные аптеки, магазины оптики, стоматологические

поликлиники, учреждения здравоохранения и культуры и т.д.

Таблица 6.1.

**Динамика роста «негосударственного сектора, (%)»**

Доля негосударственных предприятий	1995	1998	2000	2006
В общем числе предприятий	78,3	87,7	89,6	90
В производстве ВВП	-	67,7	70,2	76
В занятости	66,1	72,5	76,0	77

Источник: Государственный Комитет Республике Узбекистан по статистике

Начали действовать аукционы, на которых продаются предприятия торговли, бытового обслуживания, коммунального хозяйства, объекты незавершенного строительства и др.

Важнейшим элементом разгосударствления стало создание организаций рыночной инфраструктуры: республиканской фондовой биржи и биржи недвижимости, формируется программа построения информационно-телекоммуникационной системы.

Процесс разгосударствления и приватизации стал одним из главных факторов осуществления экономических реформ в стране, который за сравнительно непродолжительный период коренным образом изменил социальную структуру экономики.

Процесс разгосударствления собственности в республике успешно продолжается. За 2000 г. приватизировано 374 объекта, от приватизации поступило 14,3 млрд. сум. Эти средства направлены частью на техническое перевооружение и модернизацию предприятий, а также в доход республиканского и местных бюджетов.

Дальнейшее углубление процесса разгосударствления предполагает наряду с количественным ростом приватизированных предприятий и его совершенствование путем:

- улучшения оценки приватизируемого имущества;
- реализации его на тендерной основе;
- постприватизационной поддержки предприятий;
- более широкого привлечения в процесс акционирования иностранного капитала и средств населения;
- дальнейшего развития фондового рынка.

**6.6. Новый этап процесса разгосударствления и приватизации в Узбекистане**

Мероприятия по дальнейшему совершенствованию процесса приватизации в республике и его развитию осуществляются на новом крупномасштабном этапе, по праву характеризованному этапом индивидуального подхода к изменению форм собственности крупных предприятий, начало которому было положено постановлением Кабинета министров от 9 марта 2001 года №119 «О дальнейших мерах по разгосударствлению и приватизации предприятий с привлечением



иностранных инвесторов в 2001-2002 гг.». Постановлением определены качественно новые подходы к процессам разгосударствления и приватизации, что обеспечит создание дополнительных возможностей для привлечения инвесторов и расширения реальных собственников в республике.

В постановлении, представляющему по своему содержанию программу действий, определены стратегические направления приватизации 1244 предприятий с такой расстановкой:

*Первое направление* охватывает 38 наиболее крупных структурно и градообразующих предприятий и банков. Их акционирование должно осуществляться по индивидуальным проектам с участием иностранных инвесторов, им будут предложены от 34 до 70 процентов пакетов акций этих предприятий. В их числе названы предприятия системы телекоммуникаций, нефтегазового комплекса, металлургической и химической отраслей промышленности, ГАЖК «Узбекистон темир йуллари» и другие.

Утвержденная Постановлением Президента Республики Узбекистан от 10 июля 2006 г. Программа разгосударствления и приватизации предприятий на 2006-2008г.г. направлена на повышение роли частной собственности в экономике, кардинальное сокращение доли государства в уставных фондах хозяйственных обществ, широкое привлечение в развитие и модернизацию предприятий прямых инвестиций, в том числе иностранных.

В новую Программу включено 1495 предприятий и объектов производственной и социальной сфер экономики, которые разделены на три группы по их значимости для экономики и подходу к приватизации. Самой большой является первая группа, которая объединяет 1269 предприятий и объектов, большая часть из которых была преобразована, на предыдущих этапах приватизации, в хозяйственные общества с сохранением в их уставных фондах государственных активов. Теперь все эти предприятия и объекты подлежат полной приватизации.

Во вторую группу включено 105 экономически не состоятельных предприятий и объектов, не способных самостоятельно изыскать финансовые ресурсы для реструктуризации и финансового оздоровления. Государственные активы в уставных фондах этих предприятий и объектов подлежат передаче частным юридическим и физическим лицам по нулевой выкупной стоимости с условием принятия ими инвестиционных обязательств, направленных на финансовое оздоровление данных предприятий и объектов.

Третья группа состоит из 121 акционерного общества, включая холдинговые, государственно-акционерные и акционерные компании. Все они имеют стратегическое значение и поэтому предусмотрено сохранение в собственности государства, преимущественно, 51,0% их акций. Остальные, не размещенные к настоящему времени, акции будут реализованы в частную собственность по решению Государственной тендерной комиссии с условием принятия инвесторами обязательств, помимо оплаты выкупной стоимости приобретаемых акций, вложить прямые инвестиции в развитие производства.

В связи с принятием новой приватизационной программы начата большая подготовительная работа по ее реализации, включая определение стартовой цены продажи приватизируемых объектов, для чего привлечено 20 независимых оценочных компаний, подготовку условий проведения конкурсных торгов и соответствующей документации, согласование с заинтересованными организациями и утверждение графиков выставления объектов на торги и др.

В период разработки новой приватизационной программы была приостановлена реализация в частную собственность ряда объектов, включенных в ранее принятую программу, в связи с изменением условий их продажи. Это, наряду с существенными структурными и кадровыми изменениями, происшедшими в системе Госкомимущества в середине текущего года, обусловили временное снижение активности в выставлении на торги государственных объектов и поиске потенциальных инвесторов, что сказалось на итогах приватизации государственного имущества.

В результате реализации программы приватизации на 2007-2010 годы, изменили форму собственности на негосударственную в 2007 г. – 631, 2008 г. – 398, 2009 г. – 380 ед. государственных предприятий и объектов производственной и социальной сферы экономики. Преимущественно это небольшие предприятия и учреждения министерства здравоохранения, народного образования, сельского и водного хозяйства и других отраслей экономики, а также нежилые помещения и объекты социальной инфраструктуры, находящиеся в ведении местных органов власти.

Одна из особенностей нынешнего этапа приватизаций – это преимущественная реализация государственного имущества, в первую очередь акций предприятий базовых отраслей экономики, на внебиржевом рынке путем проведения конкурсных торгов и прямых переговоров с инвесторами. Предпочтение этим способом приватизации отдано в связи с тем, что они позволят реализацию государственных активов с условием принятия новыми собственниками обязательств, не только оплатить окупаемую стоимость объекта приватизации (предприятия целиком, пакеты акций и т.д.) но и вложить определенную сумму инвестиций в развитие производства. Так в 2008 году покупателями государственных пакетов акций и иного имущества приняты инвестиционные обязательства в размере 34,2 млрд. сумм и 54,8 млн. долларов США. Рост поступлений средств от приватизации, несмотря на снижение количества проданных предприятий и объектов, произошел в результате реализации в частную собственность крупных пакетов акций ряда предприятий, таких как акционерных обществ «Алгоритм» – 45,45%, «Тошкомунал таъминот» - 48,0%, «Сувмаш» – 47,0% и др.

#### **Основные выводы**

На протяжении многих десятилетий в экономике бывших союзных республик господствующее положение занимала государственная собственность на средства производства. Все многообразие форм

собственности сводилось лишь к двум ее видам: государственной и колхозно-кооперативной, которая фактически также было частью государственной. Частная собственность на средства производства вообще отрицалась. Она считалась признаком и отличием капиталистического способа производства. Имела право на существование лишь ее видоизмененная форма в виде личной собственности граждан на имущество, не являющееся средством производства и не приносящего доход. Таким образом, средства производства были монопольной собственностью государства. Это привело к отторжению реальных участников производства от средств производства, к утрате ими чувства хозяина, к снижению экономической заинтересованности и стимулов к труду.

Поэтому основополагающим условием перехода к рыночной экономике является создание правовых, организационных предпосылок формирования многоукладной экономики и конкурентной среды. Этот переход в постсоциалистических странах предполагает реорганизацию форм и отношений собственности, замену их новой системой экономических отношений.

#### **Контрольные вопросы:**

1. Что такое собственность?
2. Объясните сущность, цель, формы разгосударствления и приватизации?
3. В чем отличительные особенности приватизации?
4. Как осуществляется управление процессом разгосударствления и приватизации?
5. Раскройте первые этапы процесса разгосударствления и приватизации Узбекистане?
6. В чем заключается сущность нового этапа процесса разгосударствления и приватизации?

#### **Список рекомендуемой литературы**

1. Каримов И.А. «Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа». Правда Востока, от 22 января 2011 года.
2. Доклад Президента РУз на заседании Кабинета Министров, посвященный итогам социально-экономического развития республики в 2007 году и важнейшим приоритетам дальнейшего углубления реформ на 2008 год от 8 февраля 2008 года.
3. Каримов И.А. Гарантия нашей благополучной жизни-построение демократического правового государства, либеральной экономики и основ гражданского общества «Правда Востока». – 2007. – 14 февраля.
4. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие нашей страны и повышение благосостояния народа. Народное слово. 30 января 2010 г.

5. Данилов А.С., Юлдашев З.Ю. Национальная экономика Учебное пособие. -Т.: «Янги аср авлоди» 2003 г. - 414 с.
6. Тухлиев Н., Таксонов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. -Т.: Укитувчи. 2000. – 368 с.
7. Ишмухамедов А.Э., Ситдикова Л.А., Ишмухамедова Л.А., Суннатов М.Н. Бозор иқтисодиёти ва бизнес асослари. Ўзбекистон ўзвучилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти. Тошкент, 2004, 160-б.
8. Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омега. Л. - М.: 2007. – 656 с.
9. Экономика: учебник / А.И.Архипов и др., 3 изд. –М.: Проспект, 2008. -840 с.

## Глава 7. Основы финансирования

### 7.1. Деньги и инфляция

Деньги – это, пожалуй, одно из наиболее великих изобретений человеческой мысли. В живой природе аналога не найти.

Даже самые примитивные цивилизации в самых глухих уголках Земли создали свои виды денег. Роль денег, эталона всех обменов, всегда выпадала тому товару, на который был наибольший спрос или который был наиболее удобен для этих целей.

Историки обнаружили свидетельства того, что у народов мира роль денег играли самые разные товары: соль, хлопковые ткани, медные браслеты, золотой песок, лошади, раковины и даже сушеная рыба.

Например, в XV в. в Исландии платежным средством служила сушеная рыба, и потому тогдашний справочник цен (прейскурант) выглядел следующим образом:

- за подкову – 1 рыбина;
- за пару женских башмаков – 3 рыбины;
- за бочонок вина – 100 рыбин;
- за бочонок сливочного масла – 120 рыбин.

О том, сколь большую роль деньги играли в жизни людей с древнейших времен, красноречиво свидетельствует такой любопытный факт. В леднике Эцталских Альп археологами были обнаружены хорошо сохранившиеся останки человека, пролежавшие там 5 тысяч лет. Рука погибшего в пурге жителя бронзового века крепко сжимала медную пластинку – самое ценное, что у него было с собой. Именно такие медные пластинки в те времена играли роль денег.

Человечество долго искало тот универсальный денежный товар, который будет интересен для всех участников рынка и позволит вести любые сделки. В течение многих веков наиболее удобным денежным товаром казались драгоценные металлы – серебро и золото, которые имели ряд преимуществ:

- 1) однородность;
- 2) высокая ценность даже малого объема;
- 3) устойчивость к воздействиям окружающей среды;
- 4) легкая делимость на произвольные по размеру части;
- 5) умеренная ограниченность;
- 6) относительная стабильность предложения.

Вот почему золото и серебро в виде слитков и монет надолго стали основой денежных систем многих стран мира и на протяжении веков слова «золото», «серебро» и «деньги» были синонимами.

Лишь относительно недавно в денежном мире произошла революция - появились бумажные деньги. Впервые они были пущены в обращение в Древнем Китае в IX в. Впрочем, и в других странах широко пользовались заменителями «настоящих денег», т.е. монет из благородных металлов. Номинал таких знаков оплаты удостоверялся печатью государя или

подписью и личной печатью купца или банкира. Например, на Руси для этого пользовались кусочками штемпелеванной кожи, в Китае в XIII веке император Хубилай повелел «чеканить» деньги из коры тутового дерева, заверяя их своей императорской печатью.

В странах западной цивилизации пионером в деле широкого выпуска бумажных денег стали Североамериканские Штаты (предтеча нынешних Соединенных Штатов Америки) – в 1690 г. такие денежные знаки стал печатать штат Массачусетс. В Европе первой решила перенять американский опыт Франция: в 1716-1720 гг. знаменитый экономист и банкир Джон Ло начал печатать банкноты Королевского банка.

Первоначально наибольшее распространение получили частные (т.е. Негосударственные) деньги в форме банкноты, что означает «банковские билеты». Такой банковский билет выписывался банкиром. Это было его обязательство выплатить в любой момент подателю билета указанную на этом документе денежную сумму. Чем богаче был банк, чем выше была его репутация, тем больше доверия вызывали его банковские билеты и тем шире они использовались в расчетах купцов и граждан, заменяя золото и серебро.

Надо сказать, что внедрение банкнот как нового вида денег вовсе не вызвало особого восторга. Напротив, еще в 1725 г. выдающийся английский философ, историк и экономист Дэвид Юм предлагал ни много ни мало как просто уничтожить бумажные деньги на 12 млн. фунтов стерлингов, что составляло 40,0% всей массы денег, обращавшихся в Англии в тот момент! По его мнению, такая «казнь» бумажных («плохих») денег стала бы верным способом вызвать приток в королевство драгоценных металлов («хороших денег»).

Критика бумажных денег не осталась незамеченной. В дальнейшем, когда многие страны стали создавать центральные банки, именно последним было дано исключительное право выпуска банкнот – но уже от имени государства. Причина была проста: считалось, что это гарантирует наивысшую надежность банкнот и исключает эмиссию денег, не обеспеченных реальными ценностями (первоначально надежность банкнот гарантировалась их свободным обменом на золото).

**Эмиссия денег – выпуск в обращение дополнительного количества денежных знаков.**

Начиная со времен Первой мировой войны в большинстве стран мира банкноты центральных банков стали основным средством всех наличных платежей, т.е. главной формой наличных денежных средств. Их дополняет разменная монета, которую чеканят специальные государственные организации – монетные дворы.

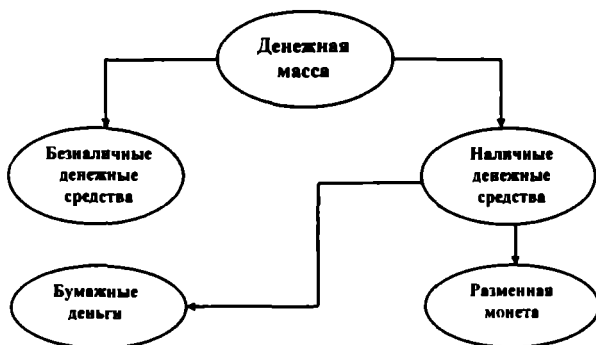
Наряду с наличными деньгами люди издавна стали пользоваться безналичными денежными средствами (безналичным денежным оборотом). Они представляют собой суммы:

- 1) выраженные в тех же денежных единицах, что и наличные деньги;
- 2) хранящиеся в специальных коммерческих организациях – банках;
- 3) используемые для расчетов путем изменения записей в специальных

книгах или на магнитных носителях для компьютеров.

**Безналичные денежные средства** – суммы, хранящиеся на счетах граждан, фирм и организаций в банках и используемые для расчетов путем изменения записей в банках о том, кому какая сумма таких денежных средств принадлежит.

С учетом этого устройство современных денежных систем можно представить следующим образом (рис. 7.1).



*Рис. 7.1. Основные элементы современных денежных систем*

Познакомившись с историей возникновения современных форм денег, вернемся к вопросу о том, зачем все же люди придумали деньги.

Деньги были созданы прежде всего для облегчения обмена. А поскольку обмен – одно из самых древних занятий человечества, в ту же седую старину уходят корни и денежной системы.

Образно сказал о рождении денег выдающийся историк Фернан Бродель: «Как только происходит обмен товарами, немедленно же раздается и лепет денег».

Хотя человечество изначально придумало деньги лишь для облегчения и ускорения обмена, со временем деньги начали выполнять и другие функции.

Сегодня в мире экономики деньги выполняют три основные функции (рис. 7.2):

- 1) средства обмена;
- 2) средства измерения (учета);
- 3) средства сбережения.

Наличные денежные средства – бумажные деньги и разменная монета.



*Рис. 7.2. Функции денег в экономике*

Некогда один мудрец сказал, что деньги – это дорога, по которой катится колесо торговли. Другой мудрец сравнил деньги с универсальным языком, на котором говорят в мире торговли. И оба были правы.

Деньги были рождены торговлей именно потому, что они облегчали обмен товарами. Без помощи денег более или менее легко может состояться только прямой обмен, когда у каждого из партнеров есть то, что нужно другому.

Действительно, представьте, что пастух принес на рынок овечьи шкуры, чтобы выменять на них башмаки; обувщик принес башмаки, чтобы выменять на них полотно; а ткач принес полотно, чтобы выменять на него шкуры. Каждый из них предлагает свой товар тому, у кого хочет выменять желанные блага. Но, увы, взаимного интереса не находят и обмен не получается (рис. 7.3 а).

Пунктирные стрелки показывают неудовлетворенные запросы всех участников торга. Полотно, пройдя через руки пастуха (рис. 7.3 б), связало всех торгующих между собой в одну цепь, и каждый получил то, «что хотел». Обоюдоострые стрелки символизируют запросы и предложения. Именно такие ситуации делают крайне неудобной ту форму обмена, с которой мы здесь сталкиваемся. Она называется бартером.

**Бартер – прямой обмен одних товаров или услуг на другие без использования денег.**

При бартере ты должен найти партнера, который обладает нужным благом и готов обменять его на то благо, которым располагаешь ты. Чем шире становился круг благ, которые люди создавали и которыми хотели обмениваться, тем труднее становилось вести обмен на основе таких принципов.

В ситуации, проиллюстрированной на рис. 7.3 а, участники обмена смогут выйти из тупика лишь в том случае, если один из них догадается пойти на двухшаговый обмен. Как мы видим на рис. 7.3 б, до этого первым додумался пастух: он поменял принадлежащие ему шкуры на полотно – товар, который лично ему не нужен. Но за это полотно он получил, наконец, у обувщика (нуждавшегося в полотне) именно то, что желал иметь с самого начала, – башмаки. Это означает, что на этом рынке полотно взяло на себя роль денег (или, как иногда говорят, денежного товара). И тогда стало возможно справиться с несовпадениями меновых желаний и возможностей



участников обмена.

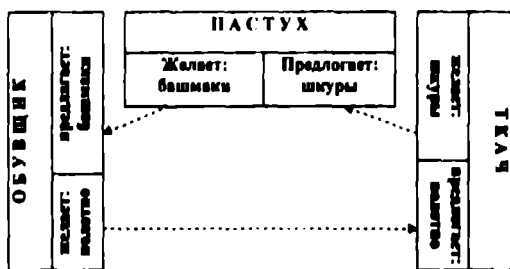
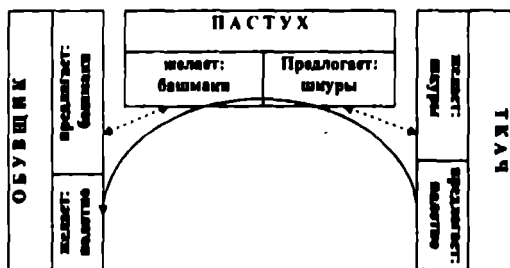


Рис. 7.3. а) Организация обмена товарами без использования денежного товара;



б) Организация обмена товарами с использованием денежного товара (золотня)

Иными словами, деньги выступают, в определенном смысле, «общим знаменателем» для меновых желаний всех участников рынка.

В результате возникает поразительная возможность разделить во времени и пространстве два поступка: продажу товаров, которыми ты уже владеешь, и покупку товаров, которые ты только еще хочешь получить. Теперь не нужно, как при бартере, искать прямой обмен. Достаточно продать свой товар за деньги и уже с ними искать того, у кого можно купить нужное.

Это значительно облегчает и ускоряет обмен, или, как говорят экономисты, «обращение» товаров между участниками торговли.

Отсюда мы можем вывести первую часть определения понятия «деньги».

Деньги – особый товар, который принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги.

Деньги служат тем универсальным языком, с помощью которого легко

договариваются между собой все продавцы и покупатели. И пока с деньгами все в порядке. «разговор торговли на языке денег» происходит без проблем. Но если дела в денежном мире разлаживаются, то торговлю сразу же начинает «лихорадить», а следом «заболевает» вся экономика.

Менее очевидна, но не менее важна вторая роль денег – роль средства измерения (учета).

В механизме бартерной торговли на примере рис. 9.3 участники рынка, в конце концов, придумали единый товар, в котором соизмерили свои желания и предложения. Таким денежным товаром здесь оказалось полотно.

Так происходит и в реальной жизни. Только здесь чаще бывает несколько денежных товаров, через которые участники торга соизмеряют предлагаемые ими к обмену блага.

Так, в Узбекистане в конце 1991 г. на пороге экономических реформ дефицит всех товаров стал настолько острым, что обычные деньги почти перестали быть полезными – огромная доля торговли пошла на основе бартера. И тут же выявились новые денежные товары (автомобили, лес, сталь, бензин, мясо), на которые можно было выменять все, что нужно.

Вот, например, как выглядела составленная еженедельником «Коммерсант» таблица обмена этих денежных товаров друг на друга (табл. 7.1).

**Таблица 7.1**

**Товары - заменители денег (пропорции обмена товаров друг на друга без использования денег)**

№		Бартерный товар							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Автомобиль «ГАЗ-2410» (за 1 шт.)		1,7	1940	820	460	120	35	515
2.	Автомобиль «КАМАЗ» (за 1 шт.)	0,6		1150	485	270	72	20	305
3.	Цемент М-400 (за 1 т)	0,0005	0,0009		0,4	0,2	0,06	0,02	0,3
4.	Древесина (за 0,6 куб. м)	0,001	0,002	2,5		0,6	0,15	0,04	
5.	Бензин А-76 (за 1 т)	0,002	0,004	4,2	1,8		0,26	0,07	1,1
6.	Стальной уголок (за 1 т)	0,008	0,014	16	6,8	3,8		0,28	4,2
7.	Мясо мороженое (за 1 т)	0,03	0,05	57	24,4	13,6	3,6		15,3
8.	Кирпич красный (за 1 тыс. шт.)	0,002	0,003	3,3	1,7	0,9	0,24	0,07	

Таким образом, за 1 т. бензина можно было получить 4,2 т цемента 70 кг мяса, или 1100 штук красного кирпича.

Бартер на самом деле крайне неудобная форма обмена. Мало того, что он требует совпадения меновых интересов его участников, но он порождает огромную множественность «через товарных» цен. Например, каждый товар в табл. 9.1 имеет 7 цен – в зависимости от того, через какой иной товар мы пожелаем выразить его ценность.

При бартере неизбежно обнаруживается, что одни товары нужны более широкому кругу покупателей, чем другие. И такие наиболее желанные товары становятся заменителями денег – денежными товарами.

Видимо, именно такое выделение товаров – «королей бартерного соизмерения» – и привело людей к гениальному открытию. Его суть внешне проста: рыночная ценность абсолютно всех товаров может быть соизмерена через один и тот же денежный товар, или, проще говоря, деньги.

Эта, казалось бы, столь очевидная мысль дала не менее мощный импульс всему экономическому прогрессу человечества, чем изобретение колеса или паровой машины. Ее практическая реализация позволила перейти от сложного и медленного бартера к наиболее удобной и быстрой форме обмена – торговле – и открыла дорогу для дальнейшего развития специализации и роста производительности.

Но если люди утрачивают доверие к деньгам, то древний бартер немедленно возрождается, а затем появляются новые денежные товары.

Так, в конце 80-х годов в Польше расстройство экономики и денежного хозяйства привело к тому, что злотый – денежная единица страны – фактически был вытеснен из обращения товаров. Его заменили наиболее общепризнанные денежные товары – сигареты и водка. Это значит, что цены всех товаров люди стали назначать в пачках сигарет, бутылках водки. В этих «денежных единицах» стали заключаться договоры между предприятиями на поставку товаров.

Поскольку переход от денежной торговли к бартерной затрудняет торговлю и усугубляет экономические трудности страны, понятно внимание, которое правительства всех стран мира уделяют поддержанию порядка в денежном хозяйстве.

Если в этом хозяйстве дела обстоят нормально, то можно не только улучшить условия для торговли. Появляется возможность организовать учет доходов и расходов граждан и фирм в единой системе единиц измерения. Значит, облегчается и организация производственно-коммерческой деятельности, равно как и деятельность государственных органов.

Но если нет единого денежного товара, то как владелец фирмы может соизмерить свои затраты на приобретение ресурсов для производства с выручкой от продажи изготовленных товаров? Ведь часть ресурсов он выменял на кирпич, часть – на цемент, часть – на стиральный порошок. В свою очередь, изготовленные его фирмой товары он отдал в обмен на легковые автомобили и водопроводные трубы. И как теперь понять, выгодна ли работа фирмы владельцу?

Если и затраты, и выручка от продаж выражены в деньгах, то достаточно вычесть общую сумму затрат из суммы выручки и сразу становится видно – есть у фирмы прибыль или нет.

При наличии прибыли у владельца появляются деньги для развития фирмы и своих личных нужд. Если затраты больше выручки, то владельцу надо срочно принимать меры для улучшения работы фирмы.

Теперь мы можем сформулировать, что такое деньги, уже более широко.

Деньги – особый товар, который принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги, позволяя единообразно соизмерить все

**товары для нужд обмена и учета.**

Пожалуй, ни об одной функции денег не написал так много, как о функции средства сбережения или накопления сокровищ. Помните, например, у Пушкина в «Скупом рыцаре»:

*Деньги? – Деньги  
Всегда, во всякий возраст нам пригодны;  
Но юноша в них ищет слуг проворных  
И не жалея шлет туда, сюда.  
Старик же видит в них друзей надежных  
И бережет их как зеницу ока.*

Удивительное свойство денег как средства сбережения - их способность на долгие годы сохранять для своего владельца возможность получения жизненных благ. В этом смысле деньги выступают как «консервированное потребление». Эти «консервы» можно накапливать, чтобы потом использовать в момент, когда того пожелает их обладатель.

Именно это имел в виду барон – Скупой рыцарь, когда, разглядывая свои сундуки с сокровищами, говорил:

*Лишь захочу – воздвигнутся чертоги;  
В великолепные мои сады  
Сбегутся Нимфы резвою толпою;  
И Музы дань свою мне принесут...*

Конечно, деньги – не единственная форма сокровищ. Эту роль у них оспаривают многие ценности иного рода: недвижимость (земельные участки или дома), произведения искусства, антиквариат, драгоценности, коллекции марок или монет и даже винные погреба.

Все эти активы при необходимости можно использовать для того, чтобы выменять на них какие-то другие блага.

**Активы – все ценное, что человеку, фирме или государству принадлежит на правах собственности.**

Для использования неденежных активов, таким образом, владельцу надо либо найти способ прямо обменять их на нужные ему блага, либо сначала превратить неденежные активы в деньги. Последнее возможно только путем ликвидации (продажи) активов.

Однако если активы хранятся в форме денег, то задача предельно облегчается. Ведь деньги можно использовать для приобретения нужных благ без всяких промежуточных операций, т.е. непосредственно. Деньги имеют большое преимущество перед остальными активами – они абсолютно ликвидны.

**Ликвидность – степень легкости, с которой какие-либо активы могут быть превращены владельцем в деньги.**

Ликвидность срочных и сберегательных депозитов немного ниже, чем ликвидность наличности. Зато эти депозиты приносят реальный доход в форме процента, выплачиваемого по этим вкладам.

Еще несколько ниже ликвидность государственных облигаций и государственных краткосрочных обязательств (ГКО). Непосредственно они

не могут служить деньгами, однако они легко реализуемы по цене, которая соответствует их номиналу.

Согласно критерию ликвидности современные кредитные деньги сгруппированы в несколько денежных агрегатов. Денежный агрегат – это показатель денежной массы, определяемый уровнем ее ликвидности. Существуют следующие денежные агрегаты:

M0 – наличные деньги;

M1 – наличные деньги + депозиты до востребования;

M2 – наличные деньги + депозиты до востребования + сберегательные депозиты + мелкие срочные депозиты;

M3 – наличные деньги + депозиты до востребования + сберегательные депозиты + мелкие срочные депозиты + крупные срочные депозиты;

L – вся денежная масса, выраженная агрегатом M3 + сберегательные облигации + краткосрочные государственные обязательства (векселя) + коммерческие векселя.

Действительно, для продажи дома, земельного участка или картины знаменитого художника (ликвидации имущества) требуются время и немалые усилия. Более того, заранее даже трудно сказать, сколько удастся выручить денег. Например, мало кому удастся точно предсказать результаты аукционов знаменитой фирмы «Сотбис», где обычно продаются картины великих художников. Иногда цены взлетают до небес, а иногда полотна снимают с торгов: никто не хочет дать за них и стартовой, минимальной цены. Следовательно, все неденежные формы сокровищ куда менее ликвидны, чем сами деньги.

Поэтому сбережение денег как таковых в принципе наиболее удобно, поскольку денежные сбережения могут быть использованы для трат немедленно.

Однако возможность использования денег как средства сбережения важна не только для того, чтобы зарезервировать часть нынешних доходов для будущего потребления или постепенно собрать большую сумму для дорогостоящей покупки. Если бы деньги не признавались людьми как средство сбережения, они не могли бы служить и средством обмена.

В самом деле, от получения продавцом денег за проданные товары до покупки чего-то им самим может пройти время. Если все это время деньги не будут сохранять свою ценность, то есть способность служить платой за новую покупку, то никто не согласится принимать их в обмен на материальные блага и услуги. Чем менее товар способен сохранять свою ценность и пригодность для роли средства сбережения, тем меньше его шансы на превращение в денежный товар.

Характерно, что во времена военного коммунизма, когда денежное хозяйство разрушилось и бумажные деньги потеряли способность служить средством сбережения, люди стали делать сбережения в товарах, которые хорошо сохранялись и не теряли своей ценности со временем. Этими товарами стали соль и спички.

Но даже если в денежной системе страны все обстоит нормально и

выпущенные в обращение деньги признаются всеми и как средство обращения, и как средство сбережения, то это еще не означает, что хранение сбережений в форме денег – однозначно наилучшее решение.

Нет, речь идет не о возможности ограбления (хотя похитить сумму денег, на которую можно купить дом, куда легче, чем украсть сам дом!).

Дело в том, что накопление сокровищ в денежной форме чревато для их владельца определенными потерями. Эти потери порождаются двумя причинами:

- 1) упущенной возможностью получения дохода. Деньги могли бы принести доход при вложении их в коммерческие операции;
- 2) обесценением денег в результате роста цен.

Поэтому выбор формы накопления сокровищ – сложная экономическая задача, решать которую приходится всем: и профессиональным экономистам, и простым гражданам, которым удалось сделать хотя бы небольшие сбережения.

Итак, теперь мы можем дать наиболее полное определение того, что есть деньги.

**Деньги – особый товар, который:**

- 1) принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги,
- 2) позволяет единообразно соизмерить все товары для нужд обмена и учета, а также
- 3) дает возможность сохранить и накопить часть текущих доходов в форме сбережений.

Таким образом, денежная масса, циркулирующая в экономике стран с развитой рыночной системой, имеет достаточно сложную структуру.

Следует отметить, что между денежным рынком, рынком инвестиций и рынком ценных бумаг существует очень тесная взаимосвязь. Так, остатки на срочных счетах могут быть использованы для всевозможных расчетов, а доходы по ценным бумагам могут храниться на текущих счетах и аккумулироваться для инвестиционной деятельности. Поэтому в процессе продвижения Республики Узбекистан по пути разветвления рыночных преобразований грань между наличными и безналичными деньгами должна постепенно стираться, чему в немалой степени будет способствовать активное использование денежных агрегатов.

Итак, рассмотрение структуры денежной массы показывает, что главную роль в функционировании развитой рыночной системы играют не наличные, а безналичные деньги. Но безналичные деньги не могут существовать и циркулировать без банков. Более того, и наличные деньги, представленные банкнотами обязаны своим происхождением и своим существованием банкам. Поэтому, чтобы понять то, как функционирует рыночная система нам необходимо выяснить, что представляют собой финансы и банки, как основные элементы инфраструктуры рынка.

Негативное влияние инфляции на семейную экономику связано с тем, что общий рост цен и падение в итоге обесценивают заработки трудоспособных членов семьи. В итоге инфляция ведет к резкому росту

разницы между номинальными и реальными доходами семьи.

**Номинальный доход** - сумма денег, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период времени.

Рост реальных доходов семей зависит от соотношения темпов роста минимального дохода и общего уровня цен. Так, если зарплатки за год растут на 30,0%, а цены -- на 40,0%, то реальные доходы составят лишь 2,9%  $[(130:140) \times 100]$  от прежнего уровня, т.е. снизятся на 7,1%.

**Реальный доход** - объем товаров и услуг, который гражданин или семья могут приобрести в определенный период времени на свои номинальные доходы.

Применив такой метод расчета к фактическим данным, мы обнаружим, например, что номинальная заработная плата в среднем за 2000 г. была выше, чем в 1998 г., в 2,16 раза (2268 руб. в месяц против 1051 руб.). Но при этом из-за роста розничных цен реальная заработная плата в 2000 г. в среднем была ниже, чем в 1998 г., на 4,4%. А вот если сравнить зарплатки россиян не в среднем за год, а декабрь с декабрем, то обнаружится, что номинальная заработная плата в конце 2000 г. была выше, чем в конце 1998 г., в 2,12 раза и при этом на 34,0% возросла и реальная заработная плата. Это значит, что в конце 2000 г. рост заработной платы стал происходить быстрее, чем розничных цен, и реальное благосостояние россиян наконец начало понемногу улучшаться.

Столь существенная разница в изменениях номинальных и реальных доходов сильно сказывается на многих важнейших экономических процессах рыночной инфраструктуры страны. Прежде всего, падение реальных доходов отрицательно влияет на состояние торговли: ведь люди могут купить куда меньше потребительских товаров. И напротив, рост реальных доходов ведет к росту покупок товаров и услуг. Так, если сравнить объем продаж товаров в розничной торговле в среднем за 2000 и 1998 гг., то рост за два года составил всего 0,5%. А вот если сопоставить данные двух декаблей (т.е. посмотреть именно тот период, когда реальные доходы стали расти быстрее номинальных), то обнаружится, что в конце 2000 г. россияне купили в магазинах товаров больше, чем в конце 1998 г., уже на 15,0 %.

От инфляции люди страдают по-разному, в зависимости от того, чем они занимаются и какие зарплатки получают. С этой точки зрения все семьи следует разделить на две основные группы:

- 1) семьи с *фиксированными* доходами;
- 2) семьи с *переменными* доходами.

В первую группу попадают семьи, чьи доходы не зависят от уровня трудовой активности их членов. Это пенсионеры, безработные, инвалиды, студенты и многодетные семьи. К этой группе относятся также работники отраслей, услуги которых оплачиваются по фиксированным ставкам из средств государственного бюджета. Это армия, правоохранительные органы, медицина, образование, связь, социальные службы и т.д.

Во вторую группу входят те семьи, члены которых работают в производственных отраслях, а также предприниматели и творческая

интеллигенция. Они обладают большими возможностями для увеличения своих доходов за счет изменения уровня трудовой активности или забастовок с требованием о повышении заработной платы. Им легче замедлять или предотвращать падение своих реальных доходов.

Первыми жертвами инфляции становятся семьи с фиксированными доходами, прежде всего пенсионеры, инвалиды и многодетные семьи. Именно поэтому после взрыва инфляции в 1992 г. на улицах городов появилось так много стариков, инвалидов и женщин с детьми, просящих подаяния.

Особенно тягостное последствие инфляции состоит в том, что часто она начинает работать как «машина времени» и, с позиций закона Энгеля, как бы отбрасывает страну в прошлое. Так, если в 1975 г. доля расходов граждан России на продукты питания составляла 45,5%, а к 1991 г. упала ниже 39,0%, то после взрыва инфляции в 1992 г. она подскочила до 50,0%. Получается, что Россия, с точки зрения благосостояния граждан, вернулась лет на 20 назад.

В 2008 году инфляция среди стран СНГ наблюдалась на Украине – 22,2%, Кыргызстане – 20,0% и Азербайджане – 15,1%, самая низкая – в Грузии – 5,5%, Армении – 5,7%, Молдове – 7,3% и в Узбекистане – 7,2%. Девальвация национальных валют по отношению к доллару США в 2008 г. Составила в Казахстане – 0,2%, Армении – 0,7%, Беларуси – 2,3%, Грузии – 4,7, Узбекистане – 8,0%, Кыргызстане – 11,0%, России – 19,1% и Украине – 52,2%, а в других государствах СНГ отмечено девальвация: от 8,1% в Молдове до 1,4% в Таджикистане<sup>1</sup>.

При этом инфляция не просто повышает долю расходов на питание в структуре семейных бюджетов, но и меняет модель питания - люди начинают переходить на наиболее дешевые, хотя и не самые здоровые виды продовольственных товаров. Например, в 1992 г., когда произошел наибольший рост цен, доля мясных и молочных продуктов в рационе россиян сразу упала. Недостающие калории наши соотечественники восполнили картошкой – продуктом далеко не самым полезным. И все равно общее потребление основных продуктов питания сократилось в том году на 3 кг в месяц.

Инфляция ударяет по семьям и с другой стороны: обесценивает сбережения. Если темп годовой инфляции выше, чем проценты по вкладам в банк, то реальная ценность вклада падает – на хранящуюся в банке сумму денег теперь можно приобрести меньше товаров и услуг, чем прежде.

Например, если темп годовой инфляции 80,0%, а банк платит владельцу вклада 50,0% годовых, то ценность вклада падает за год примерно на 17%:  $[1 - (150:180)] \times 100$ .

Именно так «сгорели» в 1992 г. все сбережения наших сограждан, хранившиеся в Сберегательном банке. Прыжок цен за год в 26 раз превратил все, что люди копили долгими годами, в совершенно мизерные суммы. На

<sup>1</sup> Экономика Узбекистана. Информационно-аналитический бюллетень за 2008 год. –Т.: ЦЭИ. 2009. -12 с.



них теперь стало невозможно купить мало-мальски ценную вещь, не говоря уже о том, чтобы прожить. Восстановить сбережения сразу государству, оказалось не под силу, хотя на этот счет был даже принят специальный закон. Но для его реализации нужна настолько крупная сумма денежных средств, что государство найти ее пока просто не в состоянии. С большим трудом удалось найти средства для компенсации вкладов лишь самым пожилым владельцам сбережений – тех, кому исполнилось 80 и более лет.

Теперь мы сумеем разобраться в странном на первый взгляд изменении структуры расходов семей россиян в 1993-2000 гг.

К концу 2000 г. в стране еще не был восстановлен даже тот уровень реальных доходов, который существовал в 1991 г. И тем не менее россияне стали меньше тратить на текущие нужды и больше сберегать. Доля текущих денежных расходов сократилась за этот период до 79,0% денежных доходов (против 84,4% в 1993 г.).

Экономленные деньги наши соотечественники направили на покупку валюты. Доля этого вида расходов за тот же период возросла более чем в 4 раза – с 1,9% в 1993 г. до 7,7% в 2000 г. (а в 1995 г. доходила даже до 15,0%), и потому обменные пункты стали встречаться на улицах всех российских городов чаще, чем, скажем, рестораны или столовые. Россияне стали меньше, чем в 1993 г., долго доходов хранить в банках и большую – просто в наличных деньгах.

Такое поведение россиян вполне логично: вкладывая все, что можно, в валюту, они пытаются спасти свои заработки от инфляции. К сожалению, даже сбережения в свободно конвертируемой валюте полностью решить эту задачу в нашей стране не могут. По расчетам экспертов журнала «Деньги», при темпах инфляции, сложившихся в 2000 г., покупательная способность сбережений в валюте, даже помещенных на валютные вклады в банках, а не просто хранимых дома без процентного дохода, могла быть сохранена лишь в том случае, если бы курс доллара за год возрос с 28,6 руб. до примерно 31 руб., т.е. почти на 3 руб. (8,0%).

Казалось бы, все это проблемы чисто внутрисемейные. На самом деле на рубеже XX-XXI вв. проблема семейных сбережений россиян стала одной из главных тем обсуждений в руководстве страны, и вот почему.

Экономика России состоит сейчас из огромного числа устаревших предприятий. Многие из них способны производить продукцию только с низким уровнем качества и при куда более высоких затратах, чем иностранные конкуренты. Значит, у этих предприятий нет будущего – они обречены закрыться, а их работники – стать безработными.

Избежать такого драматичного развития событий можно только в том случае, если вложить огромные суммы денег в реконструкцию этих предприятий.

Единственный реальный источник этих денег – сбережения граждан. Но если люди превращают свои доходы в валюту или наличные деньги и хранят их дома, то их сбережения оказываются изъятими из экономики и потому недоступными для предприятий. Между тем именно так обстояло

дело в России: на конец 2000 г. денежные накопления населения составили (без учета хранимой дома валюты, а это приблизительно 50-50 млрд. долл.) примерно 679 млрд. руб., из которых в банки было вложено 301 млрд руб. (44,0% общей суммы сбережений). Еще 131 млрд. руб. (19,0%) согражданами были вложены в покупку ценных бумаг, приносящих доход. Остальные сбережения, а это ни много ни мало 247 млрд. руб., или 36,0% всей суммы накоплений, были вложены россиянами в наличные деньги, т.е. выведены из сферы инвестиций.

Это лишь один из примеров того, что положение дел в семейной мини-экономике в конечном счете определяет состояние инфраструктуры экономики страны в целом, подобно тому как состояние маленьких кораллов определяет прочность огромных коралловых архипелагов.

Поэтому управление страной можно признать разумным только в том случае, если государство постоянно держит в своем поле зрения события в мире семейной экономики и предотвращает развитие в нем опасных или неблагоприятных процессов.

Так, по итогам 2010 года в Узбекистане при стабильно высоких темпах экономического роста и роста реальных доходов населения в 2010 году 123,5 процентов уровень инфляции составил 7,3 процента против 7,4 процента в 2009 году. Это прежде всего результат жесткой вместе с тем взвешанной денежно-кредитной политики и принятых антикризисных мер.

## **7.2. Инфраструктуры рынка и семейная экономика**

Движение продукции от производителя к потребителю обеспечивает целая сеть взаимосвязанных посредников, образующих в совокупности рыночную инфраструктуру.

**Рыночная инфраструктура** – система институтов и посреднических структур, связывающая производителя продукции (услуг) и потребителя в едином рыночном пространстве, устраняющая противоречия между масштабами производства и потребления и позволяющая всем ее участникам обеспечить достижение поставленных целей.

Рыночная инфраструктура условно может быть представлена 9 блоками:

1. Подготовка и обучение предпринимателей.
2. Регистрация и учет частного банка.
3. Финансово-кредитная система.
4. Оптово-посреднические структуры.
5. Биржевые рынки.
6. Рынок агроуслуг.
7. Рынок услуг.
8. Транспортное обеспечение.
9. Обеспечение внешнеэкономических связей.

В табл. 7.2 показаны основные составляющие рыночную инфраструктуру Узбекистана элементы, звенья.

Таблица 7.2

Состав рыночной инфраструктуры Республики Узбекистан

Система подготовки и обучения кадров основам предпринимательства	Государственная регистрация и учет	Финансово-кредитная система	Оптово-посреднические структуры	Рынок агроуслуг
Специализирован-ные ПТУ и школы	Хокимияты	Коммерческие и	Системы:	Системы:
Бизнес центры	Палата товаропроизводителей и предпринимателей	Частные банки	Минсельхоз Уззаготторг Узоптбиржеторг	Минсельхоз Сельхозснаб-ремонт Сельхозхимия
Бизнес-инкубаторы Специальные программы телерадио, прессы	Органы статистики		Узбекбирляшув	Лизинг оборудования
		Специализированные банки:	Узплодоовощвинпром Специализированные рынки сельхозпродукции	Сортоиспытания Семеноводство Селекция
		Ипак йули	Оптовые базы	
		Асака банк	Оптовые магазины	
		Узпромстройбанк	Консигнационные склады	
		Пахта-банк		
		Капитал банк		
		Савдогарбанк		
		Микрокредит банк		
		Част.инвест.фонды		
		Госстрах		
		Страховое агентство		
		Мадад		
Частные страховые компании				
Общества взаимного кредитования				
Ломбарды				
Транспортная инфраструктура	Биржевые рынки	Рынок услуг	Структура ВЭД	
1.Предприятия автотранспорта	Филиалы бирж:	Бытовое обслуживание	1. Отделы МВЭС по ВЭД при хокимиятах	
2.Владельцы грузовых автомобилей	Фондовой недвижимости	Новые виды услуг	2. Отделения по ВЭД при тер-управлениях ГКИ	
3.Союзы (ассоциации) владельцев автомобилей	Недвижимости ТСБ	1. Клиринговые конторы	3. Отделения центра деловых связей	
4.Железнодорожные станции	Постоянно действующие ярмарки Распродажи Аукционы	2. Спец. биржевые нотариальные конторы	4. Отделения или филиалы Союза предпринимателей	
		3.Консалтинговые, инжиниринговые компании		
		4. Адвокатские конторы		
		5. Информационно-рекламные бюро		
		6. Проектно-расчетные бюро		
		7. Нотариальные конторы		
		8. Научно-исследовательские лаборатории		
		9. Лизинговые компании		

Все действующие звенья нуждаются в интенсивном развитии. Целый ряд институтов необходимо создавать практически на голом месте.

В докладе Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2007 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2008 году «Обеспечение приоритета интересов человека – главная цель всех проводимых реформ и преобразований» отмечено: На селе практически вновь создана рыночная инфраструктура, на качественно новых принципах построена организация и стимулирование сельскохозяйственного производства, меняются принципы и система управления этой отраслью. Создана широкая сеть субъектов рыночной инфраструктуры на местах, оказывающих необходимые услуги сельскохозяйственным производителям. Действуют свыше 200 агрофирм по комплексной переработке сельскохозяйственного сырья.<sup>1</sup>

**Цель инфраструктуры – это максимизация прибыли ее участников, в условиях ограниченного платежеспособного спроса, на основе компромиссов, заключаемых в поисках баланса их интересов.**

Так как каждая структура доставляет любому звену инфраструктуры прибыль в объеме соответствующей наценки, то преследуя свою цель, инфраструктура в целом, как совокупность входящих в нее хозяйствующих звеньев заинтересована в наращивании объемов своих услуг, что, в конечном счете, порождает увеличение спроса с ее стороны в адрес предприятий, производящих продукцию.

Динамика изменения цены товара в процессе продвижения его от производителя к потребителю показана на рис.7.4.

Для достижения своей цели инфраструктура решает следующие задачи:

Во-первых, минимизирует свои производственные издержки, чтобы максимизировать за счет этого свою прибыль. Очевидно, что минимизация издержек при довольно жестко фиксированной величине надбавки к цене за выполняемые услуги вполне совпадает с интересами покупателей.

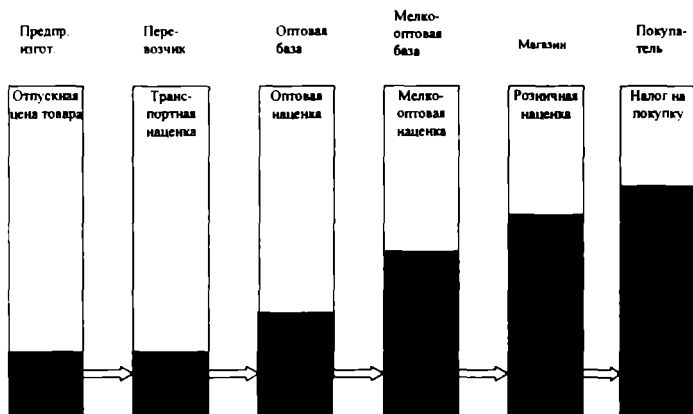
Во-вторых, выступает для производства в качестве индикатора рыночного спроса, увеличивая или сокращая заказы на изготовление продукции, исходя из складывающейся конъюнктуры на рынке. Отметим, что тем самым сокращаются общественные издержки на производство продукции и услуг, обеспечивается текущее регулирование объемов выпуска продукции.

В-третьих, определяет общественно-необходимую цену потребительских товаров, недвижимости, средств, производства, предприятий, концернов и корпораций, используя для этой цели биржевой механизм. Благодаря обращению на товарно-сырьевых биржах фьючерсных контрактов, выявляются котировки цен на продукцию будущих периодов, на

---

<sup>1</sup> Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2007 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2008 году «Обеспечение приоритета интересов человека – главная цель всех проводимых реформ и преобразований», февраль, 08, 2008. [www.press-servise.uz](http://www.press-servise.uz)

год вперед и более. Предприниматели тем самым получают возможность корректировать производственную программу выпуска, варьируя объемами изготовления тех или иных товаров. Таким образом, объективные экономические регуляторы избавляют правительство и общество от забот по управлению производством.



*Рис. 7.4. Динамика изменения цены товара в процессе продвижения его от производителя к потребителю*

В-четвертых, инфраструктура на основе маркетинга рынка товаров и услуг выполняет функции заказчика, выступающего от имени всех потребителей, тем самым она способствует регулированию производства и управлению им.

Основные функции инфраструктуры сводятся к следующему:

1. По сельхозпродукции: прием, промывка, сушка, сортировка (удаление испорченной и портящейся продукции), калибровка, фасовка, упаковка, пакетирование в контейнеры, хранение, накопление в необходимых случаях – охлаждение и равномерная поставка для потребления.
2. По промышленной продукции: прием, упаковка, пакетирование, хранение, поставка для потребления в соответствии со спросом.
3. Для видов продукции: накопление товаров для поставки крупным потребителям и наоборот – разукрупнение больших партий товара для поставок мелким потребителям в соответствии со спросом.
4. Стимулирование наращивания выпуска продукции на основе фьючерсных и форвардных сделок, обеспечивающих авансирование сельскохозяйственных производителей и переработчиков сельхозсырья.
5. Кредитование предпринимательской деятельности.

6. Страхование предпринимательского риска.
7. Обеспечение транспортировки товаров.
8. Регистрация предпринимателей.
9. Регистрация сделок.
10. Юридическая защита интересов предпринимателей.
11. Консалтинговое, инжиниринговое, аудиторское, проектно-сметное обслуживание потребностей предпринимателей.

Следует заметить, что наряду с раскрываемым нами понятием рыночной инфраструктуры, используются еще два термина:

- Производственная инфраструктура;
- Социальная инфраструктура.

Каждый из этих терминов необходимо разъяснить.

**Производственная инфраструктура** – это термин, часто употребляемый в микроэкономике, охватывающей уровень предприятия. Производственная инфраструктура включает в себя объекты, обслуживающие основное производство, технологический процесс выпуска продукции и обеспечивает требования экологии при его функционировании. К этим объектам относятся устройства энерго-, газо-, тепло-, паро- и водоснабжения, внутривоздушной транспорт во всех его видах, включая подъездные железнодорожные пути, транспортеры, конвейеры, складское хозяйство, система вентиляции, очистные сооружения и канализация. Задача производственной инфраструктуры – максимизировать производственный потенциал путем его энергонасыщения, сокращения технологических перерывов, быстрого удаления отходов, создание условий для эксплуатации оборудования в экстремальных, самых высокопроизводительных режимах.

Если производственная инфраструктура нацелена на обслуживание используемой для выпуска продукции технологии, то **социальная инфраструктура** ставит своей целью создание надлежащих условий для человека. К ней относятся гардеробные, душевые, медицинский пункт, комнаты психологической разгрузки. Расширение этого перечня возможно до больших пределов.

Многие предприятия с развитой социальной инфраструктурой имеют детские дошкольные учреждения, поликлиники, детские оздоровительные лагеря, дома отдыха и санатории.

В макроэкономической литературе, описывающей структуру хозяйства страны в целом, взаимосвязи отраслей между собой, употребляются термины «производственная», «социальная» инфраструктуры народного хозяйства. К первой относятся отрасли, обслуживающие сферу непосредственного материального производства продукции: электроэнергетика, тепло- и газоснабжение, транспорт, связь, коммунальные услуги. В социальную инфраструктуру включают здравоохранение, систему социального страхования и социального обеспечения.

Как видно из приведенных разъяснений, термин «рыночная инфраструктура», при правильном его употреблении, не дублирует, не

смешивается ни с производственной, ни с социальной инфраструктурой, он легко отличим от двух последних.

В последние годы в системе показателей, которые использует правительство Узбекистана для оценки экономической ситуации в стране, появился очень необычный показатель. Называется он «индекс потребительских настроений» и показывает, как меняется доля семей, которые считают, что жить они стали лучше и потому сейчас пришло время для покупки новых товаров. Казалось бы, такие вещи должны быть важны только психологам. Но этот показатель очень интересует экономистов, и на основе его они способны делать даже предсказание о том, как будет развиваться экономика страны в ближайшем будущем. В чем тут дело? Попробуем разобраться.

Напомним: в центре мира экономики стоит человек, семья. И естественно, что жизнь семьи постоянно привлекает пристальное внимание экономической науки. Ведь происходящие в домашней мини-экономике процессы оказывают огромное влияние на национальную экономику в целом. Для первого знакомства с семейной экономикой в этом разделе курса мы выбрали лишь некоторые, но зато самые главные из существующих здесь проблем:

- источники доходов семей;
- структура расходов семей;
- различия в богатстве семей и их сглаживание государством;
- влияние инфляции на доходы семей.

Семьи получают свои доходы благодаря владению факторами производства и предоставлению их в пользование другим людям или, фирмам или государству.

Ведь если собственность, которой владеет семья, не может быть использована другими людьми для своих нужд, на ней нельзя ничего заработать. Скажем, пока автомобиль используется для поездок только членов семьи, он дохода не приносит. Не приносит дохода и само владение этим автомобилем.

Но если кто-то попросил довезти привезенные на продажу товары до местного вещевого рынка, то за услугу он заплатит. Причем полученные деньги будут платой за услуги сразу двух факторов производства: труда (в форме управления автомобилем) и капитала (в форме самого автомобиля). Следовательно, доход приносит только та собственность, которая может быть направлена на производство нужных людям благ (в нашем примере таким благом была услуга по доставке сумок с товарами до рынка). Именно такое использование оплачивается покупателями произведенных благ. Значит, любой доход представляет собой плату за услуги того или иного фактора производства.

Классификация всех видов семейных доходов в зависимости от того, владение каким фактором производства их приносит, дана в табл. 7.3.

Таблица 7.3

Факторы производства	Вид приносимых доходов
Труд наемного работника	Заработная плата
Труд предпринимателя и капитал фирмы, созданный за счет его собственных средств	Прибыль собственника
Производственный капитал фирмы	Прибыль фирмы (доход ее владельцев)
Земля (природные ресурсы)	Рента
Денежный капитал	Процент

В большинстве стран мира преобладающим источником семейных доходов выступает заработная плата. Но в странах, где нет ограничений на частную собственность и где сформировалась рыночная или внешнеэкономическая система, семьи наряду с заработной платой получают доходы и от владения другими факторами производства.

Совсем иное дело – СНГ, где командная система уничтожила после 1917 г. частную собственность на капитал и землю, а предпринимательские способности проявлять было вообще запрещено особой статьей Уголовного кодекса, каравшей «частнопредпринимательскую деятельность» длительным сроком заключения.

Единственным фактором производства, которым люди могли владеть – продавать ради получения дохода, остался труд. Неудивительно поэтому, что в 90-е годы страны СНГ вступили с весьма нищим населением. На пороге последнего десятилетия XX в. 21,0% граждан обладали имуществом стоимостью от 5 до 10 тыс. руб. (столько в то время стоила легковая машина типа «Жигули» или «Москвич» либо садовый домик на участке в 6 соток). Большим по стоимости имуществом владели только 14,0% населения. А 65,0% граждан соответственно обладали имуществом, стоимость которого не превышала и 25 средних месячных зарплат (итого примерно 3250 руб. в ценах того времени), т.е. жили бедно.

После начала в 90-х годах реформ экономики и законодательства положение начало хотя и очень медленно, но меняться. Закон наконец разрешил гражданам владеть факторами производства на условиях частной собственности. Правда, и сегодня трудно говорить о полноценной частной собственности на землю (в части сельскохозяйственных угодий) и другие природные ресурсы. И все же возрождение частной собственности на факторы производства уже начало менять структуру семейных доходов.

В структуре доходов семей в 1982 г., как в зеркале, отражалось общество, в котором человек владел лишь единственным фактором производства – своим трудом. Поэтому доля доходов от труда по найму была в СССР существенно выше, чем в США. При этом государство перераспределяло через свои органы, куда большую долю доходов семей: в СССР на долю социальных выплат приходилось 24,0% против 12,0%, которые составляют в доходах американцев трансфертные платежи (различного рода пособия беднякам). В то же время в СССР полностью отсутствовали доходы в форме дивидендов из прибыли акционерных фирм,



прибыли единичных собственников фирм, а процентный доход был крайне мал.

Государство было практически единственным работодателем: от него наши сограждане получали 97,0% своих доходов. Поэтому чем беднее становилось государство на протяжении последних десятилетий, тем медленнее росли доходы граждан. Увеличить свои доходы за счет продажи иных факторов производства они не могли: им не принадлежало ничего, кроме собственной способности трудиться.

При этом зарплата наших граждан в условиях планово-командной системы была искусственно занижена. Правда, это обстоятельство наши сограждане научились со временем «компенсировать» с помощью таких малопочтенных способов, как:

- искусственное завышение объема сделанного («приписки»). Величина «приписок», по оценкам экспертов, доходила до 30,0% к сумме начисленной заработной платы;

- халтурное исполнение своих трудовых обязанностей;
- хищение на производстве («движение несунув»), когда миллионы людей жили под девизом: «Все, что не прибито – мое; все, что можно оторвать – не прибито!»

Поэтому становится понятным размах разительных перемен, произошедших в жизни общества в последние несколько лет. Достаточно лишь сравнить структуру доходов в 1982 г. со структурой доходов в 2000 г.

Что же произошло в стране, о чем говорит срез содержимого семейных кошельков узбекистанцев?

Прежде всего о том, что страна переживает два параллельно развивающихся мощных процесса.

*Первый процесс* – формирование новых экономических механизмов и возникновение новых источников доходов граждан. Именно с этим связан рост доли доходов от предпринимательства и владения собственностью с 1,0% в 1982 г. (когда такие денежные поступления советская статистика стыдливо именовала «прочие доходы») до 47% в 2010 г.

*Второй процесс* – постепенный выход Узбекистана из экономического кризиса, проявлявшегося в первой половине 90-х годов прежде всего в спаде производства. Преодоление этого кризиса оказывал огромное влияние на формирование семейных доходов. Так только в 2010 году заработная плата работников бюджетной сферы, учреждений, пенсий и социальные пособия стипендии возросли на 32%, а в целом денежные доходы в расчете на душу населения Узбекистана – в 1,3 раза.

Значительно повысился уровень обеспеченности семей качественными потребительскими товарами длительного пользования – телевизорами до 132 штук на 100 семей, холодильниками – 99, кондиционерами – 12, легковыми автомобилями – 24,1.

Трудно переоценить огромное значение осуществленной в 2010 году Государственной программы «Год гармонично развитого поколения», на реализацию которой была направленно около 8 триллионов сумов и 165

миллионов долларов, что позволило реализовать широкий комплекс мер и условий, для воспитания достойного, физически и духовно поколения, способного взять на себя ответственность за будущее страны.

1) крайне медленного (по сравнению с инфляцией и доходами предпринимателей, розничных торговцев и банкиров) роста заработной платы наемных работников на предприятиях большинства отраслей производственного сектора экономики. Эти предприятия испытывали большие трудности со сбытом своей продукции, у них не было доходов и не было соответственно возможности для повышения оплаты труда своим работникам;

2) роста числа безработных, получающих лишь пособие по безработице, которое меньше заработной платы.

Экономический подъем, начавшийся в стране в 1999-2000 гг., уже привел к росту доли заработной платы в доходах населения с кризисного уровня в 46,6%, который сложился, скажем, в 1994 г., до 65,6% в 2000 г. И если эта тенденция к экономическому росту будет сохранена, то больше резкого падения доли заработной платы в доходах произойти не должно.

Так, к концу 2010 года средняя заработная плата в Узбекистане приблизится к 500 доллара США.

**Семейные доходы – это денежные средства, которые члены семьи получают от посторонних лиц или организаций и могут использовать для оплаты собственных расходов.**

Немало интересного для оценки состояния дел в экономике могут дать и сведения о семейных расходах.

Обнаружил это в XIX в. немецкий статистик Эрнст Энгель. Он исследовал и описал зависимость, которую в честь него стали называть законом Энгеля.

**Закон Энгеля: с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, жилище и коммунальные услуги меняется мало, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных нематериальных нужд заметно возрастает.**

Описываемая этим законом логика изменения расходов порождается тем, что различные жизненные блага имеют для людей неодинаковую полезность. И потому потребности в них существенно дифференцируются по масштабам.

Быстрее всего человечество достигает удовлетворения своих потребностей в продовольствии (как пошутил один экономист: *«Наши потребности в пище всегда ограничены стенками нашего желудка»*). Поэтому при росте доходов доля затрат на питание начинает снижаться первой. Затем наступает очередь затрат на одежду, хотя здесь процесс «насыщения» идет медленнее. Причина проста: потребности такого рода все время подстегиваются столь мощным инструментом, как мода.

Труднее всего людям удовлетворить свои запросы в области жилья! При анализе данных табл. 7.4 легко заметить, что чем в стране ниже затраты на питание и одежду, тем выше доля затрат на оплату жилья? И дело не в

том, что в этих странах жилье стоит дороже, а в том, что выше качество жилья и обеспеченность им.

Таблица 7.4

**Структура расходов семей горожан**

Страна	Питание	Одежда и обувь	Жилье	Транспорт	Обучение и лечение
США	10,0	6,5	25,5	13,5	17,5
Япония	15,0	6,0	24,0	10,0	15,0
Швеция	16,5	7,0	30,5	19,0	3,0
Греция	33,0	9,5	20,5	13,0	4,5
Португалия	35,0	11,0	15,0	16,0	6,0
Россия	52,0	20,0	5,2	8,0	3,0

Кроме того, жилье наряду с автомобилями является товаром «престижного спроса». Поэтому люди стремятся иметь комфортное: жилье не только ради удобства, но и чтобы подчеркнуть свое общественное положение. Это очень хорошо заметно и в Узбекистан, где в последние годы стало развиваться строительство. Так в 2010 году во всех 159 сельских районах республики осуществлению строительство 6800 жилых домов по типовым проблемам на условиях «под-ключ».

Эрнст Энгель утверждал (и сегодня это общепризнано), что раз личное потребление во всех странах развивается по сходным моделям, то анализ структуры семейных расходов позволяет сравнивать:

- 1) уровни благосостояния разных групп населения одной страны (принимая в качестве критерия долю расходов семьи на питание);
- 2) благосостояние граждан разных стран.

Попробуем, например, воспользоваться рекомендациями Энгеля для сопоставления уровней благосостояния граждан развитых стран мира. Табл. 10.3 показывает структуру расходов семей на личное потребление в разных странах мира в 1989 г. (данные по России - за 1998 г.). Если исходить из закона Энгеля, то в экономическом развитии и по уровню благосостояния своих граждан лидируют Япония и США. Россия же (с ее 52,0% расходов на питание) находится на последнем месте среди стран, приведенных в таблице. Столь высокий уровень расходов на питание в США, Канаде и большинстве западноевропейских стран существовал 70-100 лет назад. Соответственно настолько же Россия отстала от этих стран в обеспечении благосостояния своих граждан. Анализ семейных бюджетов будет неполон без учета влияния на экономику семей столь мощного процесса, как инфляция.

### 7.3. Финансы и их основы

Проблема неравенства благосостояния – одна из древнейших, как и порождаемое этой проблемой социальное напряжение, а проще говоря, враждебное отношение бедных к богатым. Поэтому экономическая наука давно и постоянно занимается изучением неравенства и его негативных последствий, а также разработкой мер по их ослаблению.

У этой проблемы есть две грани:

- 1) неравенство доходов;
- 2) неравенство богатства.

Как мы уже знаем, люди получают доходы в результате предоставления находящихся в их собственности факторов производства (своего труда капитала, земли) в пользование фирмам для производства нужных благ либо вкладывают эти ресурсы в создание собственных фирм.

Анализируя устройство рыночной экономики, мы обнаружили: одним из главных видов ресурсов для организации любой коммерческой деятельности являются оборудование, здания, сооружения – то, что создано трудом людей и называется физическим капиталом.

**Физический капитал – здания, сооружения, машины, мелиоративные системы, используемые для превращения с помощью технологий природных веществ в полезные людям блага.**

Ближе к концу XX в. термин «физический капитал» как универсальное определение несколько устарел. Дело в том, что он подразумевает вещественную природу элементов капитала. Между тем в результате научно-технического прогресса все большее значение для коммерческой деятельности стал приобретать новый вид производственного капитала - невещественный (незримый) капитал.

**Невещественный (незримый) капитал – знания, умения и информация, которые могут быть длительно использованы для производства благ и их продажи (например, патенты, лицензии, авторские права, умения людей, торговые марки).**

Но ограничим пока круг нашего внимания только физическим капиталом, поскольку до сих пор он играет все-таки основную роль в производстве желанных людям благ.

Естественно, что для каждой фирмы набор элементов физического капитала свой. Скажем, если рассматривать в качестве фирмы Робинзона Крузо (а это вполне правомерно: ведь он выступал на рынке своего острова единственным производителем товаров, которые у него приобретал единственный «покупатель» – Робинзон Крузо), то что для него было капиталом? Ответ очевиден: все инструменты, с помощью которых он мог добыть себе еду, а также изготовить жилище и одежду. Поскольку Робинзон жил на острове один (пока не появился Пятница), то капитал он создавал своими руками, изготавливая примитивные инструменты. Правда, как видно нам, с помощью такого самодельного капитала он мог изготовить изделия далеко не лучшего качества (вырубленное им колесо очень далеко до идеала). Повысить качество позволил бы более совершенный капитал, о котором Робинзон мог только мечтать.

Но представим себе, что на соседнем острове существовало бы производство такого инструмента и наш островитянин мог бы туда доплыть на самодельной лодке. В этом случае у него сразу бы возникла проблема: как купить этот инструмент, чем оплатить его приобретение?

Это означает, что Робинзону пришлось бы решать общую проблему

всех фирм: как добыть денежный капитал, на который можно приобрести капитал физический?

Поиск способов решения этой проблемы привел человечество в конце концов к созданию особого рынка, на котором покупаются именно денежные средства для коммерческой деятельности, – рынка денежного капитала, или просто рынка капитала.

Рынок капитала – рынок, на котором продаются финансовые ресурсы, необходимые для организации коммерческой деятельности фирм.

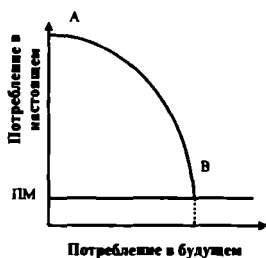
Покупателями на рынке капитала являются коммерческие фирмы. Но кто продавцы на этом рынке?

Эту роль исполняют владельцы сбережений.

**Сбережения** – остаток от доходов после оплаты всех расходов, связанных с текущим потреблением.

Как видно из самого определения этого термина, сбережения могут возникать только у тех, кто получает доходы.

Следовательно, все сбережения, в конечном счете, принадлежат семьям (правда, в некоторых, достаточно редких случаях сбережения могут образовываться и у государства). Создавая сбережения, семьи ограничивают свое текущее потребление ради увеличения потребления будущего. Схематически это изображено на рис. 7.5.



*Рис. 7.5. Сбережения как выбор между текущим и будущим уровнями потребления*

На рисунке видно, что если семья делает выбор в пользу текущего потребления, т.е. ничего не откладывает, то она достигает наивысшего уровня потребления в настоящем (точка A). При этом уровень ее потребления в будущем несколько не возрастет по сравнению с текущим моментом.

Напротив, семья, максимально ориентированная на сбережения, направляет на эти цели все средства сверх стоимости прожиточного минимума (линия ПМ). И тогда ее текущее потребление сжимается именно до прожиточного минимума. Но зато в будущем она сможет резко повысить свое потребление (точка B). Например, ей будет по силам приобрести те

дорогостоящие блага, о которых не сможет и мечтать семья, живущая только днем сегодняшним.

Уровень **склонности к сбережениям** различается по семьям в зависимости от:

1) уже достигнутого ими уровня благосостояния (величины накопленного имущества всех видов);

2) уровня получаемых денежных доходов и его соотношения с прожиточным минимумом (чем они ближе, тем объективно ниже возможности семьи сберечь хоть что-то);

3) жизненной ориентации и воспитания членов семьи (всегда есть люди, которые принципиально «живут только настоящим», и люди, которые «готовят свое будущее»; при одном и том же уровне доходов вторые будут сберегать больше).

**Склонность к сбережениям – отношение суммы сбережений к общей сумме) доходов.**

Сравним для примера средние склонности к сбережениям в американских и российских семьях (табл. 7.5).

**Таблица 7.5.**

**Структура семейных расходов в США и России  
(в % от общей суммы доходов семьи)**

Направление использования денежных доходов семьи	США (1988 г.)	России (1994 г.)	Узбекистана (2009 г.)
Налоговые платежи	14,9	7,1	6,5
Расходы на личное потребление	81,4	65,6	74,7
Семейные сбережения	3,7	27,3	17,1

Данные табл. 11.1 наглядно показывают, что збекские и российские семьи проявляли значительно большую склонность к сбережениям, нежели американцы. В итоге этого объем вкладов физических лиц в кредитных организациях на сумах и валютных счетах на 1 октября 2008 г. составил 1424,7 млрд. сум., увеличившись по сравнению с началом года 173,2%, а по сравнению с соответствующим периодом 2005 г. – в 3,8 раз. В чем же причина таких различий в склонностях к сбережению? Может быть, американцы просто более расточительны?

Скорее всего, дело в том, что за этими цифрами стоят две совершенно разные модели потребления:

1) модель покупки товаров в рассрочку (США);

2) модель покупки товаров с немедленным внесением их полной стоимости (Россия, Узбекистан).

В Узбекистане депозиты сроком до 3 х лет уменьшились с 25,0% в 1995 г. до 15,0% к началу 2009 года, а сроком более 3 лет увеличились с 10,0% до 15,0%, т.е. населения свои сбережения доверяют банкам на более длительные сроки. Причем объем сбережений вырос с 449.8 млрд. сумм в 2005 г. до 1724 млрд. сум 2008 г., т.е. за эти годы увеличился в 4 раза.

**Продажа товаров в рассрочку – способ организации торговли, при котором покупатель приобретает товар, одолживая деньги у продавца или банка, и возвращает их затем частями в течение оговоренного времени, выплачивая, кроме того, проценты за одолженные ему деньги.**

Если сбережения – это способ увеличения потребления в будущем, то получается, что американцы копили, быть может, даже больше, просто эти сбережения с точки зрения статистики выглядят как... расходы. В развитых странах семейная экономика опирается на покупку товаров в рассрочку, в кредит. Товар переходит в руки покупателя сразу, а его стоимость вносится затем по частям на протяжении оговоренного периода времени. Например, ипотечная ссуда предоставляется обычно на срок до 30 лет.

**Ипотечная ссуда – кредит, предоставляемый для покупки недвижимости I (квартиры, дома, земельного участка).**

Такая продажа рассматривается как аналог денежной ссуды, и с покупателя берется плата, подобно банковскому кредиту. В итоге покупатель платит за товар больше цены на ярлыке, но зато получает его немедленно. Так возникает «скрытое накопление», поскольку платежи за товары, купленные в рассрочку, равнозначны взносам на сберегательные счета россиян, но статистикой США и других стран классифицируются как расходы. Между тем задолженность американских семей по товарам и жилью, купленным в рассрочку, достигает сейчас уже более 3 трлн. долл. (превышает сумму годовых семейных доходов примерно в 1,2 раза, и явился одной из причин разразившегося в 2008 году мирового финансово-экономического кризиса).

Эта модель семейной экономики весьма жесткая. При несвоевременной уплате очередных взносов за товар его могут просто забрать без возврата уже выплаченных денег. Так происходит даже в том случае, если товар – собственное жилье. Ежегодно за неуплату взносов из своих домов выселяют до 2,5 млн. американцев. Поэтому семьи, приобретающие товары в рассрочку, сначала платят очередные взносы за имущество, а уж потом смотрят, сколько остается на питание и текущие покупки.

Если покупка товаров в рассрочку сопровождается столь жесткими условиями, то почему люди ею пользуются? Выгоды здесь две. Первая из них – ускорение роста своего благосостояния, сокращение времени для достижения его желанного уровня. Человек не должен жизнь ютиться в арендованной квартире, чтобы лишь на старости купить на сбережения достойное жилье. Напротив, еще молодым он въезжает в хорошую новую квартиру или собственный дом, а потом выплачивает его стоимость, уже наслаждаясь жизнью в комфорте. Тем самым продажа товаров и жилья в рассрочку меняет всю структуру человеческой жизни, приходящаяся на комфортное существование, возрастает, хотя и совмещается с периодом погашения долгов.

Вторая выгода достигается лишь при покупке некоторых товаров, ценность которых со временем возрастает. К этой категории относятся жилье, земельные участки, ценные бумаги, произведения искусства и т.д. В

условиях инфляции и ограниченности ресурсов (на одном участке «престижной» улицы нельзя построить два дома) рыночная стоимость таких товаров может существенно возрасти, а значит, увеличится и богатство семьи, владеющей таким имуществом.

Но как бы и для чего бы семьи ни копили деньги, едва возникают сбережения, возникает и вопрос: как ими лучше распорядиться до того момента, пока они не потребуются для оплаты каких-то расходов?

Выше мы уже выяснили, что хранение сбережений в форме наличных денег и дома – самый невыгодный способ. Он приводит к прямым потерям владельца сбережений из-за инфляции и упущенной возможности заработать на одолживании денег под проценты.

Поэтому у владельцев сбережений всегда есть потребность найти тех, кто готов взять сбережения «в работу», чтобы они росли, а не обесценивались. Эту функцию соединения владельцев сбережений и коммерсантов, нуждающихся в средствах для развития своего бизнеса, и выполняет рынок денежного капитала. Именно с его помощью удается использовать сбережения для инвестирования.

**Инвестирование – направление денег на приобретение дополнительного капитала.**

Экономический механизм любой страны только тогда можно считать нормально отлаженным, когда он предлагает владельцам сбережений широкий набор форм инвестирования, обладающих двумя главными параметрами качества:

- 1) выгодностью;
- 2) надежностью.

Если в стране не во что вложить сбережения, то нет особого смысла их копить и стараться заработать побольше. Это крайне негативно сказывается на росте производительности, качестве труда, да и на всей морали общества: зачем стараться работать лучше, если прирост зарплаток все равно с толком использовать невозможно?

Именно такую ситуацию в середине 80-х годов обнаружили отечественные социологи, опрашивая рабочих промышленных предприятий. Основная их масса и не помышляла больше чем о 50-рублевом приросте своих зарплаток (средняя зарплата тогда в СССР составляла немногим более 200 руб. в месяц). Это была вполне резонная позиция: зарабатывать намного больше денег не имело смысла, так как дефицитные товары все равно были дешевы, но купить их можно было лишь по талонам профсоюзного комитета.

А делать денежные сбережения смысла особого не было. Хранить их можно было только в государственных сбергательных кассах, что обеспечивало владельцу сбережений мизерный доход – не более 3,0% в год. Это не спасало сбережения даже от обесценения, поскольку официально признаваемый государством рост средних розничных цен был выше, не говоря уже о скрытой инфляции.

Иными словами, был разрушен нормальный процесс формирования сбережений и их превращения в конечном итоге в физический капитал фирм.



Но если люди не видят смысла работать больше, чтобы увеличить свои заработки и часть их направить в сбережения, то экономика страны лишается главного мотора своего развития – человеческого интереса и инициативы. Именно это стало одной из причин того «загнивания», которое так сильно ощущалось в хозяйственной жизни СССР к середине 80-х годов.

Кроме того, если люди не копят деньги, то сумма свободных денежных средств, которые могут быть использованы для инвестиций, резко сокращается, и экономика начинает испытывать «инвестиционный голод». Ведь без инвестиций невозможны эксплуатация и обновление существующих предприятий, а главное – создание новых современных производств.

В стране, попавшей в полосу «инвестиционного голода», быстро дряхлеет вся сфера производства, а ее товары оказываются ненужными.

Как раз с такими проблемами столкнулась экономика стран СНГ в 90-х годах. Быстро стареющая производственная база экономики требовала огромных сумм инвестиций, а граждане боялись вкладывать деньги в отечественную промышленность, считая эти инвестиции невыгодными и ненадежными.

Чтобы оценить выгоду ипотечного кредитования, воспользуемся реальными данными о рынке жилья в Голландии. Так, молодой голландец, если он имеет работу, может получить ипотечную ссуду на сумму до 125 тыс. гульденов, которой достаточно для покупки квартиры. Ссуда ему будет предоставлена под 8,9% годовых, и это означает, что при сроке займа в 10 лет ему придется ежемесячно отдавать банку 1555 гульденов (т.е. суммарно 186 600 гульденов). При сроке займа в 20 лет сумма ежемесячного взноса сократится до 1092 гульденов, но зато общая сумма выплат банку составит 262 080 гульденов.

Если учесть, что снять квартиру в Голландии стоит примерно 1200-1500 гульденов в месяц, то станет ясна выгодность покупки жилья с помощью ипотечной ссуды. Нетрудно подсчитать, что аренда квартиры в течение 12-18 лет обойдется в ту же сумму, что и уплата банку по ипотечной ссуде. Но в последнем случае жилье становится уже собственностью, и его владелец начинает экономить деньги (по сравнению с жизнью в арендованной квартире). Наконец, он получает возможность выгодно продать жилье или завещать его детям.

В Узбекистане развитие рынка потребительского и, в частности, ипотечного кредитования сдерживается бедностью большинства семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий. В Узбекистане создаются условия для приобретения квартир, мебели и другие молодым семьям на основе ипотечного кредитования. Объем кредитов малому бизнесу и предпринимательству вырос с 171,5 млрд. сумм в 2001 г. до 1850 млрд. сумм в 2008 г. или более чем 10 раз.

В странах с развитыми экономическими системами рыночного типа (таких как США, Япония, страны Западной Европы и т.д.) рынок капитала имеет довольно сложную, сформировавшуюся за века структуру. Эта структура рождена необходимостью наилучшим образом согласовать весьма

противоречивые порой интересы владельцев сбережений и коммерческих фирм, желающих получить эти сбережения в качестве Инвестиций.

Но в странах, где рынок акций только рождается, где регулирующие его законы еще отсутствуют, а государство недостаточно защищает интересы акционеров, ситуация для владельцев сбережений крайне опасна. Всегда найдутся ловкие дельцы, использующие методы Джона Ло (см. Кейс-стади 11.4.), для обмана владельцев сбережений, готовых инвестировать свои средства в ценные бумаги.

Пережили в 1993-1994 гг. волну таких махинаций и страны СНГ. Поэтому в ноябре 1994 г. указом Президента Узбекистана была создана комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве РУз, которой было поручено осуществлять контроль за деятельностью эмитентов и профессиональных участников рынка ценных бумаг, проводить лицензирование профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг и регистрацию выпусков и отчетов об итогах их выпуска, добиваться раскрытия информации на рынке ценных бумаг, чтобы владельцы сбережений могли вкладывать свои средства более уверенно.

Узбекский рынок ценных бумаг (его чаще называют *фондовым рынком*, подразумевая, что здесь торгуют денежными фондами) в Узбекистане вообще сейчас только формируется. Он еще очень хрупок и слабосилен: более или менее регулярно продаются и покупаются акции лишь нескольких десятков фирм.

Соответственно задача ближайших лет – перейти от «демонстрационной» к рабочей-версии фондового рынка. И от успешности такого процесса зависит судьба всей узбекистанской промышленности. Она может выжить только в том случае, если получит крупные суммы капитала для реконструкции и преобразования своей структуры.

Необходимые суммы есть только у граждан страны (к октябрю 2009 г. общая сумма сбережений населения составила 1724 млрд. сум, и еще несколько десятков миллионов долларов граждане Узбекистана хранили в форме наличной валюты и валютных вкладов в банках). Привлечь эти сбережения для инвестиций в отечественную экономику возможно с помощью эмиссии акций или облигаций предприятий и продажи их гражданам.

Но это произойдет только в том случае, если люди поверят в отечественный фондовый рынок и убедятся в его способности обеспечить ликвидность принадлежащих им акций, т.е. в возможности продать их, в любой момент. Это означает, что на фондовом рынке реально имеют место два типа сделок:

- 1) *первичное размещение (эмиссия) акций*, приносящее фирмам дополнительный собственный капитал;
- 2) *вторичное обращение ценных бумаг*, позволяющее владельцам ценных бумаг и обладателям сбережений свободно продавать или покупать ранее эмитированные акции различных фирм.

Привлечь капитал с помощью первичной эмиссии акций непросто.

Новую фирму никто не знает, владельцы средств не спешат отдать ей свои деньги: слишком велик риск их потери. Новое предприятие может оказаться неудачным, доходов от него не будет, да и акции не продать, а значит, и вернуть вложенные деньги не удастся. Вот, в частности, почему большинство вновь созданных фирм не может привлечь деньги с помощью акций.

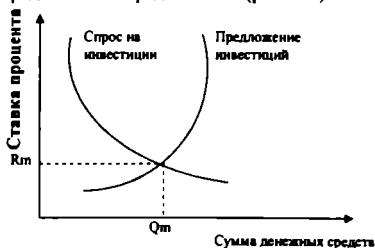
Этот источник открывается для них только после того, как они добьются успеха, действуя в форме индивидуального (частного) предприятия или товарищества. Например, один из самых богатых людей США (его состояние оценивается в 24 млрд. долл.) – владелец сети магазинов «Уолл-Март» Сэм Уолтон – для открытия своего первого магазина был вынужден вложить в фирму абсолютно все деньги, которые были у него и его брата Бада. Только тогда, когда ему принадлежало уже 30 успешно работающих магазинов, Уолтон смог впервые успешно продать свои акции на сумму 3,3 млн. долл. На эти деньги он создал большой центр снабжения своих магазинов товарами, что позволило его компании сделать новый шаг вперед.

Для того чтобы подобные пути привлечения сбережений населения для пополнения капитала открылись и для отечественных фирм, предстоит сделать еще очень много – это работа на десятилетия.

Рынок капитала имеет довольно сложную структуру, и его деятельность обеспечивается с помощью самых различных денежных инструментов и организаций. Но во всех случаях мы имеем дело с продажей денежных средств, владельцами сбережений и покупкой этих средств коммерческими фирмами, гражданами или государством. Поэтому для всех сегментов рынка капитала можно обнаружить общие закономерности. Они проявляются, прежде всего, в том, как на этом рынке формируется цена денежного капитала.

Цена денежного капитала – величина дохода (процента), который фирма должна обеспечить владельцам сбережений, чтобы те согласились предоставить эти сбережения для осуществления инвестиций.

Этот процесс подчиняется общим закономерностям рыночного ценообразования, и его основой является взаимодействие спроса на денежные средства и их предложения (рис. 7.6).



**Рис. 7.6. Формирование рыночной цены капитала (рыночной ставки процента)**

Рыночный спрос на инвестиции представляет собой сумму индивидуальных спросов всех фирм, нуждающихся для своего развития во внешних финансовых ресурсах. Рыночное предложение инвестиционных ресурсов является суммой индивидуальных предложений всех владельцев сбережений, которые готовы предоставить их коммерческим фирмам на платной основе. Спрос на рынке капитала носит производный характер и определяется, во-первых, тем, насколько фирмам нужно расширять или модернизировать свои производственные мощности ради удовлетворения спроса на те или иные товары; во-вторых, тем, насколько прибыльно фирмы могут использовать средства, привлеченные ими с рынка капитала. Для оценки такой прибыльности фирмы проводят специальные расчеты, называемые обычно *инвестиционным планированием или разработкой бюджетов планируемых инвестиций*. В ходе таких расчетов инвестиций особым образом сопоставляются с суммой будущих доходов, которые они могут принести.

Проведение такой оценки всегда является достаточно сложной задачей в силу ряда факторов:

- во-первых, инвестиционные расходы могут осуществляться либо разово, либо неоднократно на протяжении достаточно длительного периода времени (порой до нескольких лет);
- во-вторых, длителен и процесс получения результатов от реализации инвестиционных проектов;
- в-третьих, осуществление длительных операций приводит к росту неопределенности при оценке *всех* аспектов инвестиций и риску ошибки.

Именно наличие этих факторов породило необходимость в создании специальных методов оценки инвестиционных проектов, позволяющих принимать достаточно обоснованные решения с минимально возможным уровнем погрешности (хотя абсолютно достоверного решения при оценке инвестиционных проектов, конечно же, быть не может).

Одной из основных причин возникновения таких методов является неодинаковая ценность денежных средств во времени.

Практически это означает, что сум сегодняшней считается нетождественным суму через год. Дело даже не в инфляции, хотя эта причина и лежит на поверхности. Куда более фундаментальной причиной является то, что сум, вложенный в любого рода коммерческие операции (включая и простое помещение его на депозит в банке), способен через год превратиться в большую сумму за счет полученного с его помощью дохода.

Значит, для оценки выгодности любой долгосрочной инвестиции (будь то строительство завода или помещение личных сбережений в банк) нельзя просто сложить денежные поступления разных лет и отнести их к сумме инвестиции. Вывод будет неверным, если доходы разных лет не будут выражены в деньгах одной и той же ценности.

Поэтому кабинет любого финансиста и бизнесмена вправе украшать следующий девиз:

Сум, полученный сегодня, стоит больше, чем сум, который мы получим в будущем.

Процесс расчета будущей стоимости средств, инвестируемых сегодня, является одной из разновидностей особого типа финансовых расчетов, именуемых обычно *дисконтированием*. Впрочем, дисконтирование используется не только для расчета будущей стоимости инвестиций, сделанных сегодня, но и для определения сегодняшней ценности тех средств, которые мы получим в будущем.

Для осуществления такого расчета используется формула, которая является обратной по смыслу вышеприведенной формуле расчета будущей стоимости. Ее можно записать следующим образом:

$$PV = FV_{n} \frac{1}{(1 + K)^n}$$

Рассмотрим ситуацию, в которой оказывается инвестор, пожелавший купить, например, акции хлопкового завода.

На основе такого рода расчетов фирмы и определяют, сколько средств они готовы привлечь с рынка капитала при той или иной цене этих средств, т. е. той ставке процента, которую потребуют инвесторы за пользование их средствами.

*Предложение* на рынке капитала определяется, кроме собственно величины сбережений, еще и тем, на каких условиях фирмы хотят получить инвестиции. Наиболее значимыми из этих условий с позиции формирования предложения на рынке капитала являются:

- 1) срок отвлечения средств;
- 2) риск инвестирования.

Дело в том, что любое инвестирование предполагает отказ владельца сбережений на некоторое время от права свободно ими распоряжаться. В течение этого времени его сбережения должны находиться в распоряжении фирмы, привлекая их в качестве денежного капитала.

**Срок отвлечения средств** – время, в течение которого инвестор не сможет свободно распоряжаться своими денежными средствами, так как они будут находиться в пользовании фирмы, получившей их для финансирования инвестиций.

Срок отвлечения средств может быть самым разным – в зависимости от того, на какие нужды фирма привлекает капитал. Но чем дольше владелец сбережений должен находиться «в разлуке» со своими деньгами, тем меньшую сумму он склонен будет инвестировать. На величину предложения влияет и то, насколько велик риск инвестирования.

**Риск инвестирования** – поддающаяся оценке вероятность потери инвестированных средств или неполучения по ним ожидавшегося дохода.

В мире бизнеса не существует абсолютно надежных и беспроигрышных проектов. Предугадать будущее с полной достоверностью невозможно, и потому всегда есть опасность, что коммерческий проект, в

который были вложены ваши сбережения, не принесет дохода вообще или принесет доход меньший, чем ожидалось.

В самом худшем случае можно просто потерять все вложенные средства (именно это случилось с тысячами узбекистанцев, доверивших в 1993-1995 гг. свои сбережения разного рода сомнительным фирмам, сулившим сверхвысокую доходность инвестиций).

Рынок капитала согласовывает различные запросы фирм и интересы владельцев сбережений через цену капитала. Нежелание владельца сбережений расстаться со своими средствами можно преодолеть, если предложить ему более высокую плату. Так возникает зависимость между ценой капитала и сроком отвлечения средств (рис. 7.7).



*Рис. 7.7. Зависимость ставки процента за пользование привлеченными средствами от срока пользования ими*

Эта зависимость проявляется, например, в том, что коммерческие банки по сберегательным вкладам на длительные сроки обычно бывают вынуждены устанавливать более высокие ставки процента. Иначе семьи не согласятся не трогать эти деньги столь долгое время. Но соответственно и банки, предоставляя деньги фирмам в качестве кредита на несколько лет, тоже вынуждены брать за это повышенную плату, иначе им не расплатиться с вкладчиками.

Точно так же рынок капитала устраняет противоречие между нежеланием владельцев сбережений рисковать и невозможностью фирм полностью исключить риск из своей деятельности.

Дело в том, что в душе любого владельца сбережений всегда борются два чувства: страх потерять накопленное и стремление получить от инвестирования сбережений как можно больший доход. Иными словами, страх инвестора можно победить, играя на его жадности (как пошутил один японский экономист: «Инвестор жаден, но труслив»). Поэтому на рынке капитала действует железное правило:

**Чем выше риск инвестиций, тем больший доход они должны обеспечивать.**

Иными словами, влияние уровня риска на цену капитала можно представить в виде следующей зависимости (рис. 7.8).



*Рис. 7.8. Зависимость ставки процента за пользование привлеченными средствами от риска инвестирования*

Реально отмеченные закономерности работы рынка капитала приводят к тому, что на нем возникает не единая цена капитала, а множество цен (диапазон ставок процента). Это происходит потому, что спросу, скажем, на долгосрочные инвестиции отвечает не предложение инвестиций вообще, а предложение только тех владельцев сбережений, которые готовы «заморозить» их на длительный срок. Во взаимодействии этого спроса и этого предложения и рождается ставка процента по долгосрочным инвестициям.

Несколько сгладить такую раздробленность рынка капитала удастся только финансовым посредникам, что и определяет их огромную роль в хозяйственной жизни любой страны.

**Финансовый посредник** – организация, которая оказывает услуги гражданам и фирмам, помогая первым с наибольшей выгодой разместить свои сбережения, а вторым – получить дополнительные денежные средства с минимальными усилиями.

В качестве финансовых посредников обычно выступают:

- 1) банки;
- 2) инвестиционные фонды;
- 3) паевые фонды;
- 4) страховые компании;
- 5) пенсионные фонды.

Все эти типы финансовых посредников существуют сегодня и в экономике стран СНГ хотя масштабы их операций пока еще очень малы. А, например, в США крупнейшим инвестором страны является как раз один из пенсионных фондов, а точнее, пенсионный фонд профсоюза учителей. В этом фонде накапливаются сбережения учителей, которые затем служат основой для выплаты им пенсий. И чтобы размер этих пенсий был побольше, пенсионный фонд вкладывает временно свободные денежные средства в ценные бумаги правительства США и наиболее надежных и прибыльных фирм страны. Выигрывают и фирмы – они получают инвестиции, и учителя – доход по ценным бумагам позволяет им в старости жить более обеспеченно.

#### 7.4. Денежно-кредитная политика

Банки – весьма древнее экономическое изобретение. Считается, что первые банки возникли еще на Древнем Востоке в VII-VI вв. до н.э., когда уровень благосостояния людей позволил им делать сбережения при сохранении приемлемого уровня текущего потребления. Затем эстафету подхватила Древняя Греция. Здесь наиболее чтимые храмы стали принимать деньги на хранение на время войн, поскольку воюющие стороны считали недопустимым грабить святилища.

Но едва в хранилищах древних банков появились мешки с сокровищами, как в их сторону обратился взор местных предпринимателей – купцов и ремесленников. У них возник вполне резонный вопрос: а нельзя ли на время воспользоваться чужими сбережениями для расширения масштабов своих операций? Естественно, за плату!

Так пересеклись интересы двух важнейших участников экономики – владельца сбережений и коммерсанта, нуждающегося в капитале для расширения своей деятельности. Именно этому и обязаны банки своим рождением (рис. 7.9).



*Рис. 7.9. Экономические интересы, которые привели к появлению банков*

Развиваясь, банки все более расширяли ассортимент своих услуг. Сегодня круг банковских услуг чрезвычайно разнообразен, но практически все их можно отнести к одной из четырех главных категорий:

- 1) сбор сбережений граждан для организации выгодного вложения этих сбережений в коммерческую деятельность;
- 2) предоставление сбережений граждан во временное платное пользование коммерческим организациям;
- 3) помощь коммерческим организациям и гражданам в организации платежей за товары и услуги;



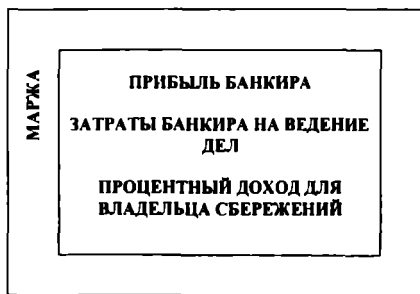
4) создание новых форм денег для ускорения и облегчения платежей за товары и услуги.

**Сбор сбережений граждан для организации выгодного вложения этих сбережений в коммерческую деятельность.** Банки выступают в роли коллективной «копилки» для граждан страны. Они собирают под свои гарантии те сбережения, которые иначе просто хранились бы у граждан дома или давались бы в долг под расписки (как это было в старину).

Но банки не просто «копилки» – они умеют заставить деньги расти и приносить доход владельцам сбережений. При этом собственникам сбережений даже не нужно самим заниматься коммерческим вложением своих средств – за них это сделают банкиры.

**Предоставление сбережений граждан во временное платное пользование коммерческим организациям.** Получение дохода для владельцев сбережений обеспечивается банками на основе очень простого (на первый взгляд) экономического механизма. Суть его состоит в том, что банки одалживают собранные сбережения гражданам государству и коммерческим фирмам, если тем не хватает денег для своей деятельности. Такое одалживание называется кредитованием (от лат. *creditor* – «ссуда, долг»).

Естественно, что одалживание осуществляется ради той платы, которая берется с заемщиков за пользование кредитом. Большая часть этой платы уходит на выплаты вознаграждения – процентного дохода – владельцам сбережений. А часть – ее называют маржой (от англ. *margin* – «граница») – остается самим банкам и образует их доход. Следовательно, цена банковского кредита, с точки зрения заемщика, имеет следующую структуру (рис. 7.10):



*Рис. 7.10. Структура цены кредита*

Общество готово оплачивать через маржу затраты банков и их прибыль потому, что деятельность банков полезна. Эта польза связана с тем, что банки:

- 1) сокращают транзакционные затраты при кредитовании;

2) снижают риск одолживания денег.

*Сокращение транзакционных затрат при кредитовании* через банки (достигается за счет того, что банки, во-первых, облегчают сбор необходимых заемщику сумм, а во-вторых, избавляют владельцев сбережений от необходимости самим следить за состоянием дел у заемщика и добиваться возврата денег при задержке уплаты долга).

Любой фирме несравненно легче и быстрее прийти один раз в банк взять ссуду в 100 млн. сум., чем найти 100 владельцев сбережений и уговорить каждого из них ссудить ей по 1 млн. сум.

Владельцам сбережений тоже куда проще и легче иметь дело только с банком, где у них открыт сберегательный счет, чем, одолжив деньги (напрямую коммерческим фирмам, тратить потом время и силы, чтобы следить за состоянием дел в этих фирмах (вдруг они близятся к банкротству и надо срочно требовать свои деньги назад, пока они не пропали окончательно). В банке таким наблюдением занимаются специально обученные сотрудники, которым куда легче разобраться в финансовой документации заемщиков, чем владельцам сбережений, которые тому никогда не учились.

*Снижение риска одолживания денег* при использовании услуг банков связано с тем, что оно позволяет реализовать главный принцип разумного финансового поведения:

#### **Нельзя класть все яйца в одну корзину!**

На языке экономистов это означает, что нельзя вкладывать все сбережения в одну форму инвестирования или в один банк.

Представьте, что у вас есть 1 млн. сум сбережений. Для человека это сумма немалая, а для фирмы – капля в море. И скорее всего, если вы захотите ссудить эти деньги под процент, фирма согласится вести переговоры лишь с суммы не меньше миллиона. И тогда все ваши сбережения уйдут лишь одному заемщику.

Но если дела у него пойдут плохо и он разорится, то все ваши сбережения пропадут полностью.

Напротив, в банке ваш миллион попадает в «общий котел сбережений», из которого черпаются средства для кредитования многих заемщиков. И это снижает риск одолживания денег.

В цивилизованном обществе владельцы сбережений согласятся предоставить их в долг только при подобном механизме «разделения рисков и потерь», т.е. лишь через банки. И потому заемщики вынуждены оплачивать услуги этих финансовых посредников.

**Помощь коммерческим организациям и гражданам в организации платежей за товары и услуги.** Мы уже знаем, что одной из главных основ экономики в мире является торговля, и соответственно уплата денег за приобретаемые товары – одна из самых массовых экономических операций. От того, насколько быстро и безопасно будут осуществляться такие платежи, зависит все состояние торговли и производства.

Уже очень давно банки стали посредничать в решении этой задачи.

Они создали систему безналичных платежей, что значительно облегчило торговлю и дало мощный импульс всему экономическому прогрессу человечества. Сегодня без банковского обслуживания и безналичных расчетов торговля и любая иная форма легальной коммерческой деятельности просто не могли бы существовать (попробуйте, например, представить организацию торговой сделки между фирмами Узбекистана и Австралии в мире, где нет банков и все расчеты идут только в наличных деньгах).

**Создание новых форм денег для ускорения и облегчения платежей за товары и услуги.** Решая задачу содействия ускорению расчетов за товары, банкиры в конце концов придумали собственные – банковские – деньги, т.е. особые средства обеспечения расчетов и платежей, но о них мы будем подробнее говорить дальше). Это изменило всю модель денежных расчетов в экономике и сделало возможности сбыта товаров еще более широкими.

Теперь мы можем дать полное определение того рода коммерческой фирмы, которая называется банком.

**Банк - финансовый посредник, осуществляющий деятельность по:**  
 1) приему депозитов; 2) предоставлению ссуд; 3) организации расчетов;  
 4) купле и продаже ценных бумаг.

За свою долгую историю банки прошли огромный путь развития и совершенствования. Итогом этого пути стало рождение множества форм банковских учреждений. При этом банковские системы различных стран нередко довольно существенно различаются по устройству. Общим, пожалуй, является лишь деление всех банков на две категории:

- 1) государственные;
- 2) коммерческие.

**Эмиссионный банк – банк, обладающий правами на выпуск (эмиссию) национальных денежных единиц и регулирование денежного обращения в стране.**

Наиболее общая модель современных национальных банковских систем развитых стран мира изображена на рис. 7.11.



*Рис. 7.11. Структура современных национальных банковских систем*

Как правило, эмиссионным является либо один (государственный центральный) банк, либо несколько банков, выполняющих эту функцию от лица государства. В Республике Узбекистан эмиссионным является только Центральный банк Узбекистана, принадлежащий государству. Эмиссионный банк не обслуживает частных лиц и фирмы. Он, играя роль банкира правительства, обслуживает финансовую деятельность государства, и по его поручению выполняет часть государственных функций по регулированию экономики и деятельности коммерческих банков.

Все остальные банки (как бы ни звучало их название) относятся к категории коммерческих и обслуживают граждан и фирмы. Они могут быть полностью частными, или государство может быть их совладельцем (например, Национальный Банк Узбекистана – частный акционерный коммерческий банк, но государству принадлежит больший пакет акций).

При всем разнообразии типов банков все они занимаются кредитованием. Поэтому нам необходимо разобраться в том, какие правила регулируют кредитование и как оно помогает фирмам получать капитал для своей коммерческой деятельности.

Например, представим, что перед нами отчет о деятельности банка следующего вида:

Владелец либерального счета	Сумма, (сум)	Получатель вклада	Сумма кредита (сум)	Примечание
Николаев	1 000	АО «Рось»	1 000	Кредит не возвращен
Рахимов	1 000	ТОО «Квадра»	1 500	Кредит возвращен
Исмаилов	1 000	АОЗТ «Расм»	500	Кредит возвращен

Как мы видим, в этом банке было 3 вкладчика, и каждый внес по одному миллиону. Собранные средства банк выдал трем заемщикам, но неравными суммами. При этом один заемщик – АО «Рось» – разорился и кредит не вернул.

Значит ли это, что кто-то из владельцев сбережений потерял в результате всю накопленную и внесенную им в банк сумму своих сбережений? Ни в коем случае.

Как легко подсчитать, банк потерял 1/3 предоставленных им кредитов. Соответственно, и каждый из его вкладчиков в худшем случае потеряет не более такой же доли внесенных им в банк средств, т.е. по 333 тыс. сум.

На деле, однако, современная банковская система пользуется методами, которые позволяют полностью устранить потери вкладчиков даже при невозврате кредитов заемщиками.

Мы уже выяснили, что кредитование – это предоставление денежных средств во временное пользование и за плату. Но за этим простейшим определением скрывается море проблем, делающих работу банкира одной из сложнейших профессий в мире экономики. Кредитование регулируется массой правил и норм, но мы познакомимся здесь лишь с важнейшими

принципами кредитования и наиболее распространенными его формами.

Если сформулировать эти принципы предельно кратко, то они будут выглядеть следующим образом:

1. Срочность.
2. Платность.
3. Возвратность.
4. Гарантированность.

**Срочность.** Банк является собственником лишь той меньшей части имеющихся у него в распоряжении денег, которые были вложены в его создание учредителями, а затем накоплены самим банком за счет полученной им прибыли.

Но кроме собственных средств, банки используют для кредитования и средства, переданные им на хранение вкладчиками. Например, в 1995 году большинства самых крупных и надежных узбекских банков доля собственных средств в общей сумме «работающих» средств составляла, как правило, лишь 13-26%. Капитал банков Узбекистана на 01.01.2008 г. Составляло 2194 миллиарда сума, а вклады населения 1724 млрд. сумов.

Таким образом, основным источником средств для кредитования являются депозиты вкладчиков и капитал банков.

**Депозиты** – все виды денежных средств, переданные их владельцами на временное хранение в банк с предоставлением ему права использовать эти деньги для кредитования.

Различают:

- 1) *депозиты до востребования (текущие счета)* – это вклады, с которых вкладчик может изъять деньги в любой момент, и
- 2) *срочные депозиты* – это вклады, с которых владелец обязуется не брать деньги до истечения определенного срока.

Соответственно банк может вкладывать полученные им в распоряжение деньги тоже только на некоторый срок – не большие, чем ему разрешил пользоваться этими деньгами вкладчик. Поэтому кредиты всегда выдаются на строго определенный срок. Если должник не возвращает деньги к установленной в кредитном договоре дате, то банк либо взыскивает с него деньги через суд, либо начинает брать штраф за просрочку погашения кредита.

**Кредитный договор** – соглашение между банком и тем, кто одалживает у него деньги (заемщиком), определяющее обязанности и права каждой из сторон, прежде всего: срок предоставления кредита, плату за пользование им и гарантии

**Платность.** Конечно, люди издавна пользовались услугами банков и для надежного хранения денег. Недаром, например, слово «сейф», ставшее давно международным и обозначающее «металлический шкаф для хранения ценностей в банках», в английском языке, откуда оно пришло, имеет еще и значение «безопасный, надежный». Но все же большая часть вкладчиков банков всегда была того же мнения, что и один из героев Шекспира:

*Зарытый клад ржавеет и гниет,  
Лишь в обороте золото растет!*

Поэтому банки предоставляют деньги во временное пользование только за плату, называемую процентом за кредит. Устанавливается эта плата обычно в процентах к сумме кредита и в расчете на год использования заемных средств.

Это означает, что если вы берете у банка 10 млн. сум на полгода под 50% годовых, то возвращать вам придется:

$$10 \text{ млн. р.} \times (1 + 0,5 : 2) = 10 \times 1,25 = 12,5 \text{ млн. сум.}$$

Иными словами, плата банку за пользование кредитом составит 2,5 млн. сум.

Размер процента за кредит определяется общими закономерностями функционирования рынка капитала, с которыми мы уже ознакомились. Поэтому напомним лишь, что за ссуды на большие сроки ставки процента устанавливаются более высокие: ведь такие ссуды надо обеспечивать срочными депозитами соответствующей длительности. Между тем по срочным депозитам на длительные сроки вкладчики требуют более высокий процент своего дохода, и банкам приходится на это соглашаться, чтобы получить средства.

Например, условия микрокредитования «Банк ипак йули» в 2010 году было:

1. Сумма кредита:
  - до 50 млн. сум в безналичной форме;
  - 10 тыс. долл. США в наличной форме;
  - 50 тыс. долл. США в иностранной валюте для приобретения товара на международные карты Visa classic и China Union Pay.
2. Процентные ставки:
  - 30% годовых в наличной форме в суммах;
  - 48 % годовых в наличной форме в суммах;
  - 24% годовых в долл. США.
3. Срок кредитов: от 6 месяцев до 2 лет.
4. Кредиты выдаются на следующие цели:
  - осуществление экспортно-импортных операций;
  - увеличение оборотного капитала;
  - приобретение производственного оборудования.
5. Погашение кредитов: ежемесячно основной долг и проценты выплачиваются по формуле аннуитета по равным долям.

**Возвратность.** Этот принцип кредитования несложен: кредит предоставляется в пользование на срок и должен быть возвращен вовремя. Но для самого банка соблюдение этого принципа предполагает проведение очень кропотливой работы по оценке заемщиков, а точнее, по оценке их кредитоспособности.

**Кредитоспособность** – наличие у заемщика готовности и возможности вовремя выполнить свои обязательства по кредитному договору, т.е. вернуть основную сумму займа и выплатить проценты по

нему.

Чтобы оценить кредитоспособность заемщиков, банки проводят специальный анализ экономической информации об их материальном положении или коммерческих операциях. Например, известное американское агентство «Dun & Bradstreet» собирает для кредиторов информацию о коммерческих фирмах-заемщиках по многим сотням параметров, вплоть до конфиденциальных сведений о дурных привычках и темных пятнах в биографии руководителей этих фирм. Кстати, делается это в рамках закона, и каждый заинтересованный может затребовать ту информацию, которую сообщает о нем агентство, и, если она неверна, опротестовать ее через суд.

**Гарантированность.** Банки отдают в долг, как мы убедились, преимущественно чужие деньги, доверенные им вкладчиками. Чтобы защитить эти деньги от потерь, банки, наряду с анализом кредитоспособности заемщика, давным-давно придумали еще один способ подстраховки. Они стали требовать с заемщика доказательств наличия у него собственности, которая может быть продана, чтобы обеспечить возврат кредита, или даже передачи им такого обеспечения в залог.

**Залог – собственность заемщика, которую он передает под контроль или в распоряжение банка, разрешая ее продать, если он сам не сможет вернуть долг.** Например, коммерческая фирма берет в банке ссуду, чтобы купить товары для своего магазина. В этом случае банк вправе потребовать, что бы эти товары были оформлены как залог по ссуде и даже переданы под контроль его служащим. И если фирма не в состоянии вовремя погасить долг, банк может забрать у нее эти товары и самостоятельно их продать для покрытия своих потерь из-за неплатежеспособности заемщика. При этом кредит всегда дается на сумму меньшую, чем можно выручить при продаже залога: а вдруг товары будут продаваться плохо и придется снижать на них цены?

#### **7.5. Роль бивков регулирования денежно кредитной политики в условиях мирового финансово-экономического кризиса**

Еще в древности все виды наличных денег были признаны крайне неудобными при поездках на длительные расстояния. Когда на дорогах бесчинствуют грабители, замена мешков с золотыми монетами банкнотами ничуть не улучшает ситуацию. Многие состоятельные люди издавна мечтали иметь деньги, которыми не мог бы воспользоваться никто, кроме их законного владельца.

Такие «персональные деньги» действительно были изобретены, и сделали это как раз банкиры.

Для начала они придумали вексель – древнейшую форму банковский денег. Археологи обнаружили, что эти денежные документы использовались купцами и банкирами еще в Древнем Вавилоне, т.е. за 20 веков до нашей эры!

**Вексель – это безусловное обязательство одного лица другому уплатить фиксированную сумму денег в определенный момент времени.**

Безусловность векселя принципиально отличает его от обычной расписки. В ней, как правило, указывается, в силу каких причин или при каких условиях будет произведен платеж. В векселе же обстоятельства, по которым векселедатель обязуется уплатить указанную в нем сумму держателю векселя, не указываются. Более того, в отличие от долговой расписки, закон разрешает держателю векселя использовать его (не дожидаясь наступления срока оплаты) как средство платежа третьему лицу, т.е. именно как деньги.

Чтобы смысл векселя был более понятен, представим себе, что купец из Древнего Вавилона собрался за покупками в Древний Египет.

Конечно, он может погрузить мешки с золотыми монетами для оплаты покупок на верблюдов, взять вооруженную охрану и пуститься в путь через пески, вознося молитвы великому богу Мардуку о том, чтобы тот уберег его от нападений грабителей. Но есть и другой, более безопасный способ.

Он состоит в том, что купец вносит сумму, которую он собирается потратить на покупки товаров в Египте, в местный вавилонский банк. А хозяин этого банка выписывает своему клиенту-купцу вексель на эту сумму (за вычетом, конечно, некоторого вознаграждения в свою пользу). Иными словами, он обязуется выплатить предъявителю этого векселя при определенных условиях, оговоренных банкиром и купцом, всю сумму, внесенную купцом ранее в банк.

Теперь купец может спокойно пускаться в далекий путь. Если грабители нападут на него и найдут вексель, они не смогут получить по нему деньги, потому что для этого им надо знать все секретные условия, по которым вавилонский банкир признает в них законных держателей векселя. Таким образом, вексель стал поистине персональными деньгами нашего купца.

Купец из Вавилона может расплатиться этим векселем в чужой стране за купленный товар, а возьмет такой вексель тот, кто сам собирается за покупками в Вавилон.

Получение от вавилонского купца этого векселя, переоформленного определенным образом на имя нового хозяина, позволяет теперь уже египетскому купцу отправиться в Вавилон без тюков с золотыми монетами. Вексель заменит ему наличные деньги: он предъявит его на месте в банк и получит местные денежные средства для покупки товаров. А можно просто перевести (передать в собственность) вексель на следующего владельца - вавилонского продавца нужных египтянину товаров.

Итак, уже два купца, причем из разных стран, получили в нашем примере возможность осуществить сделки, не используя наличные деньги. Они расплачивались с помощью векселя, который сыграл роль банковских денег.

Однако и это не последний шаг в борьбе с недостатками наличных денег. Действительно, наш вавилонянин может столкнуться в Египте с определенными сложностями.

*Во-первых*, ему может потребоваться покупать товары у разных



продавцов, и суммы платежей будут меньше общей суммы имеющегося у него векселя. А вексель – не наличные деньги, его на части не разрежешь и не разменяешь на «векселечки» меньшей стоимости.

*Во-вторых*, у него могут не принять вексель в оплату за товары, если египетские продавцы, у которых он хочет купить эти товары, не собираются сами отправляться в Вавилон за покупками.

В этой ситуации банкиры вновь пришли на помощь купцам, придумав чек.

**Чек – денежный документ, содержащий письменное поручение чекодателя другому лицу (плательщику) выплатить некоторую сумму тому, на кого выписан чек, за счет денег, ранее переданных чекодателем в распоряжение плательщика.**

Чтобы понять суть операций с чеками, вернемся опять к нашему примеру с вавилонским купцом.

Столкнувшись с некоторыми трудностями при использовании векселя, этот купец приходит в египетский банк и спрашивает, не могут ли ему там помочь.

«Конечно, – отвечает ему египетский банкир. – Я готов купить у вас этот вексель. Естественно, не за полную сумму, а со скидкой – ведь я должен и сам получить доход с этой сделки. Я уплачу вам за вексель египетские деньги, а сам потом продам его (по полной, конечно, стоимости) египетскому купцу, который собирается за товаром в Вавилон».

Но, скорее всего, египетский банкир сразу предложил вавилонскому гостю еще одну услугу:

«Наши египетские воры ничуть не менее ловки, чем воры в Вавилоне, и стоит ли искушать судьбу, отправляясь на базар с мешком наличных денег? Не лучше ли будет, если я вам просто открою у себя в банке Чековый счет, выдам чековую книжку, и вы будете платить за свои покупки чеками из нее? На какую сумму вам нужно, на такую и выпишите чек.

А если кто и украдет у вас эту чековую книжку – вы не пострадаете. Ведь я буду выплачивать ваши деньги только тому, кто предъявит чек с вашей личной печатью. Оставьте у меня ее образец и можете больше ни о чем не тревожиться!»

Не исключено, что именно так и выглядела в старину реклама важнейшей банковской услуги – открытия чекового счета.

**Чековый счет – форма хранения денег в банке, позволяющая владельцу счета выписывать в оплату за покупки чеки на свой банк, который и производит оплату, снимая деньги с такого счета.**

Итак, вексель не только заменил наличные деньги, но и трансформировался в чек – еще один вид банковских денежных средств. Особенно четко роль чека как заменителя наличных денег проявится в случае, если египетские купцы, получившие чеки от вавилонянина, не предъявят их сразу к оплате в банк, а будут использовать их в расчетах между собой. При этом на обороте чека делаются передаточные надписи – индоссаменты. Банку, открывшему вавилонянину чековый счет, все равно,

кому выплачивать деньги.

Внедрение векселей и чеков в коммерческую практику Европы произошло в XIV-XVI вв. При этом распространению таких заменителей денег порой способствовали крайне драматические исторические события. Например, в 1640 г. английский король Карл I захватил для собственного пользования слитки ценных металлов, которые купцы Лондона поместили в замок Тауэр – королевское хранилище. И хотя король потом вернул захваченное, но доверие к королевским хранилищам уже было подорвано.

В поисках нового места для безопасного хранения своих сокровищ купцы обратились к золотых дел мастерам, и те приняли у них золото на хранение, выдав для пользования в расчетах векселя на соответствующие суммы. Эти векселя стали циркулировать на рынке как заменители обеспечивавшего их денежного товара – золота.

Так или почти так в большинстве стран мира сформировалась система безналичных денежных расчетов – важнейший элемент современной банковской деятельности. Не везде толчком была бесцеремонность монархов, оказавшихся ненадежными хранителями ценностей граждан. Но результат прогресса в развитии экономических механизмов всюду оказался один и тот же – банки научились создавать собственные деньги. Это раздвинуло рамки денежного мира и сделало его более удобным, для деловых людей и простых граждан.

Вторгшись в древний мир наличных денег, чеки закрепились там на всегда, став неотъемлемой частью любого нормально организованного денежного хозяйства. Например, в США за один 1987 г. только гражданами было выписано 26 млрд. чеков, т.е. более 100 чеков на каждого жителя страны. Кроме того, еще 21 млрд. чеков был выписан государственными, коммерческими и общественными организациями. Это и неудивительно, потому что в американских банках на чековых вкладах лежит денег в 2,7 раза больше, чем в стране обращается наличных денег.

Завершая разговор о чеках, обратим внимание на то, что чековые вклады банкиры обычно называют бессрочными, или текущими. Ведь внесенные на эти счета деньги могут быть вкладчиком изъяты (сняты со счета) в любой момент. Поэтому чеки (наряду с наличными деньгами) считаются самыми ликвидными видами денежных средств.

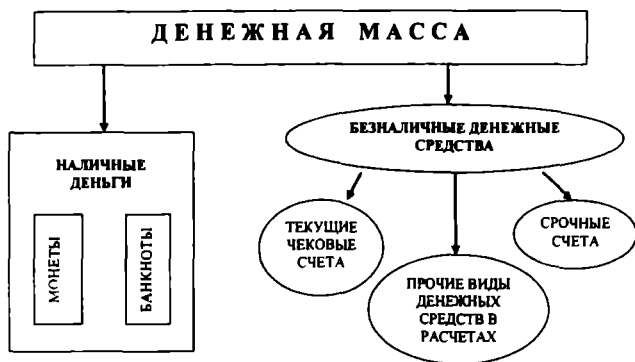
Эта ликвидность достигается за счет того, что в странах с развитой банковской системой работа с чеками отлажена в высочайшей степени и все операции с чеком завершаются в течение двух-трех дней. Хотя, конечно, это несколько больше, чем при использовании наличных.

С другой стороны, если вам нужно заплатить большую сумму денег человеку из другого города, то и с наличными это будет не быстрее, чем с чеком: деньги надо будет отправлять по телеграфу или по почте, либо самому идти в другой город. Чек же путешествует скоростной почтой и может быть выписан на любую сумму.

Теперь мы можем расширить представление о современной структуре денежной массы в развитых странах мира, с которой мы познакомились

выше.

Наиболее полная картина будет выглядеть так (рис. 7.12.):



*Рис. 7.12. Структура денежной массы по видам денежных средств*

Изучение данных о структуре денежной массы может дать довольно точное представление:

1) о доверии граждан и фирм к банкам своей страны (чем оно выше, тем большую часть своих денег они хранят в банковской системе в безналичной форме);

2) о степени развитости в стране криминальной и «теневой» экономики (чем больше они развиты, тем большая часть денег обращается в наличной форме, поскольку так их легче укрывать от органов правопорядка и налоговых служб);

3) о мере уверенности граждан страны в стабильности ее экономического курса и благоприятности перспектив развития (чем эта уверенность выше, тем большую часть своих сбережений граждане решатся хранить на более выгодных, но и более длительно «замороженных» срочных счетах).

И все же, если бы банки занимались только организацией денежных расчетов, хранением сбережений и предоставлением ссуд, они бы не играли той ключевой роли, которая принадлежит им в современной экономике.

Добиться этого они смогли благодаря тому, что научились со временем создавать деньги.

Нет, речь идет не о техническом процессе изготовления банкнот или бланков векселей и чеков – в нем-то как раз нет ничего сложного! Речь идет о том, как банкам удается законным образом, не печатая денег, увеличивать денежную массу.

Рассмотрим один пример. Представим себе, что в стране есть только

один банк и у него 10 млн. сум собственного (уставного) капитала, да еще на 100 млн. сум вкладов граждан и коммерческих фирм. Вклады эти, – и текущие, и срочные, но банк должен быть готов в любое время вернуть эти 100 млн. сум их хозяевам, чтобы не оказаться банкротом. Иными словами, в сейфах банка лежат 110 млн. сум в виде наличных денег, а у вкладчиков банка на руках выписанные им свидетельства о приеме 100 млн. сум на хранение. Эти свидетельства дают гражданам право получить свои вклады обратно в любой момент.

Спрашивается: какую сумму кредитов может выдать этот банк?

На первый взгляд – не более 10 млн. сумов, т.е. те деньги, которые внесли в его уставный фонд учредители. Ведь все остальные деньги банк должен быть всегда готов вернуть их полноправным владельцам. В такой ситуации банк превращается в нечто вроде коллективного «деньгохранилища», а его задачи сводятся лишь к тому, чтобы обеспечить надежную охрану доверенных ему ценностей от воров, пожаров и наводнений. В лучшем случае он может выдавать очень краткосрочные кредиты – на сутки, чтобы всегда иметь возможность выполнить обязательства перед вкладчиками. Первые европейские банкиры – ювелиры, хранившие золото купцов, – именно так и начали свою банковскую деятельность – с кредитов «до утра» (такие кредитные сделки существуют по сей день и по-английски так и называются *overnight* – «до следующего утра»).

Но в любом случае объем выдачи кредитов ограничен той суммой, которую, в дополнение к уставному капиталу, удалось привлечь во вклады. А нельзя ли выдать кредитов на сумму еще большую?

Рассмотрим эту проблему в двух аспектах:

1) при каких условиях возможно выдать кредитов на сумму большую, чем реально внесли в банк его клиенты;

2) допустимо ли экономически выдать кредитов на сумму большую, чем реально внесли в банк его клиенты?

Ответ на первый вопрос был дан самой повседневной деятельностью банкиров.

Осуществляя эту деятельность, банкир замечает, что *большая часть денег, внесенных даже на счета до востребования, подолгу лежит без движения.*

Конечно, каждый день в банк приходят клиенты, которые берут деньги со своих счетов. Но они чередуются с клиентами, которые, наоборот, приносят деньги в банк. И если в стране общая ситуация спокойная, то, как правило, за день люди приносят денег даже больше, чем берут. Ведь редко кто кладет деньги в банк, чтобы на следующее утро снова их забрать.

Получается, что сейфы банкира полны наличных денег, лежащих мертвым грузом. В то же время каждый день в дверь банка стучатся предприниматели, которым нужны деньги для развития коммерции и которые готовы хорошо заплатить за кредиты.

Эта странная ситуация заставляет банкира сесть за математические

расчеты. Он начинает подсчитывать, сколько в среднем нужно реально держать наличных денег в своих сейфах, чтобы ни один клиент, пришедший снять деньги со счета, не получил отказа.

Расчеты показывают, что избежать конфликтов с вкладчиками (т.е. быть платежеспособным) банк может и в том случае, если будет держать в сейфах – как резерв – лишь небольшую часть наличных денег, которые ему принесли вкладчики. Остальные деньги можно смело пускать в оборот, предоставляя кредиты. Так рождается система частичных резервов.

**Частичные резервы** – доля внесенных в банк депозитов, которую он обязан резервировать в качестве гарантии выполнения обязательств перед вкладчиками.

Экономическая история многих стран хранит свидетельства событий, которые привели к осознанию возможности выпускать в обращение банковские деньги на сумму большую, чем было наличности в кладовых банков, т.е. к отказу от обязательного равенства сумм бумажных денег и золотых резервов.

Например, когда в 1672 г., во время войны Голландии с Францией, вражеские войска вплотную подошли к Амстердаму, хозяева Амстердамского банка решили вернуть своим клиентам вклады и вынули из кладовых все золото – монеты и слитки. Вот тогда и обнаружилось, что на некоторых монетах остались следы пожара, случившегося в банке за 50 лет до этого. Сопоставив факт неподвижности золотых запасов в кладовых с тем, что банковские билеты были выписаны на всю их стоимость, амстердамские банкиры поняли: банковские деньги реально обращаются без всякого отношения к банковской наличности. Следовательно, без особого риска можно было выпустить эти банкноты, и на сумму большую, чем стоимость золотого обеспечения.

Это открытие немедленно подтолкнуло голландских банкиров к соответствующим действиям, что стало основой для быстрого излечения страной ран, нанесенных войной. Подобный опыт не остался незамеченным в Европе, и в 1694 г. был основан Английский банк, который принял голландскую модель кредитной эмиссии на вооружение.

Кредитная эмиссия – увеличение банком денежной массы страны за счет создания новых депозитов для тех клиентов, которые получили от него ссуды.

Таким образом, основой кредитной эмиссии стало осознание банками того факта, что избыточные резервы необязательно хранить в своих сейфах. Их можно превращать в деньги, всего лишь договорившись с заемщиками о том, что они теперь могут брать из банка деньги точно так же, как те граждане и фирмы, которые некогда действительно внесли свои сбережения в этот банк. Иными словами, *избыточные резервы* банк сам превращает для своих заемщиков в депозиты.

За счет этих созданных самим банком депозитов можно покупать блага, как и за счет наличных денег. Достаточно лишь дать банку указание оплатить эти блага полученным кредитом. А раз банковские депозиты

заемщиков пригодны для оплаты покупок, то они экономически ничем не отличаются от наличных денег. Так банки и начинают создавать кредитные деньги - полноправный элемент общей денежной массы страны.

Таким образом, в любом современном банке существуют депозиты двух видов (рис. 7.13):

- 1) внесенные владельцами сбережений;
- 2) созданные банком при предоставлении кредитов и имеющие своей основой избыточные резервы.

БАНКОВСКИЕ ДЕПОЗИТЫ	
ВНЕСЕННЫЕ ВКЛАДЧИКАМИ	СОЗДАННЫЕ БАНКОМ ДЛЯ ЗАЕМЩИКОВ ЗА СЧЕТ ИЗБЫТОЧНЫХ РЕЗЕРВОВ

*Рис. 7.13. Структура общей массы банковских депозитов*

Очевидно, что механизм кредитной эмиссии все же не лишен риска. Поэтому одному банку «играть» в систему кредитования на основе резервирования лишь части реально полученных вкладов довольно опасно. Хотя опасность одновременного прихода вкладчиков за суммой большей, чем хранящиеся в его сейфах резервы, невелика, но она существует, а значит, есть и угроза банкротства, если этих резервов не хватит. Решением этой проблемы, рожденным после ряда банковских кризисов, стало создание общенациональных систем частичных банковских резервов, или проще – резервной банковской системы. Ее принципы лежат в основе устройства банковской сферы многих стран мира, в том числе и таких крупных, как Россия и США.

Эта система основана на централизации части денежных средств всех коммерческих банков в специальных (резервных) фондах. Распоряжается ими главный (Центральный) банк страны. Он определяет и величину норм обязательных резервных требований (отчислений).

**Резервные требования** – устанавливаемая центральным банком страны обязательная пропорция резервирования части внесенных в банк депозитов.

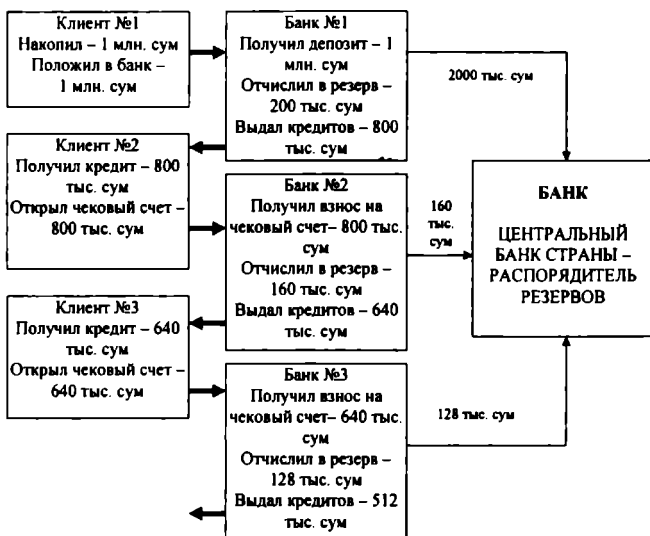
Резервное требование устанавливается в процентах к общей сумме денег, находящихся в банке на счетах разных типов. Например, с 1.11.2008 г. Центральный банк Узбекистана требовал от коммерческих банков страны отчислять в резервные фонды 15,0% средств вкладчиков в иностранной валюте и вкладов в суммах.

Резервные фонды в любой момент могут быть использованы любым

банком страны для ликвидации неожиданно большой нужды в деньгах для выплат клиентам.

Денежные средства для ликвидации экстремальной ситуации одалживает центральный банк страны. Поэтому он становится как бы банком банков.

Как работает резервная банковская система, обеспечивая кредитную эмиссию, показано на рис. 7.14. На рисунке видно, как растет в результате кредитной эмиссии денежная масса в стране, где норма резервных требований установлена на уровне, скажем, 20,0%. Банк №1 получил от клиента №1 в качестве депозита 1 млн. сум наличных денег и отчислил 200 тыс. сум в качестве обязательных резервов центральному банку страны. Оставшиеся 800 тыс. сум для банка №1 – избыточные резервы. И он немедленно создал из них депозит на эту сумму и за счет нее выдал кредит клиенту №2. В итоге первоначально внесенная в банк сумма в 1 млн. сум превратилась уже в 1,8 млн. сум.



*Рис. 7.14. Деятельность национальной резервной банковской системы*

Это именно так, поскольку клиент №1 может потратить на свои нужды весь внесенный им миллион – банк ему это гарантирует. Но и клиент №2 может тратить на свои цели, полученные им 800 тыс. сум кредита тоже без особых тревог (даже не задумываясь о существовании и денежных намерениях неведомого ему клиента №1). Банк гарантирует, что все эти 800

тыс. сум находятся в полном распоряжении заемщика.

Поскольку клиент №1 на всю полученную сумму кредита открыл чековый счет в банке №2, этот банк получил депозит на 800 тыс. сум, из которых он отчислил в национальную резервную систему 160 тыс. сум, а избыточные резервы в сумме 640 тыс. сум тут же превратил в депозит для своего заемщика – клиента №3. Итого денежная масса после прохождения через два банка возросла с 1 млн. сум исходного депозита до 3,24 млн. сум ( $1,0+0,8+0,8+0,64$ ). Кроме того, еще 360 тыс. сум находятся в центральном банке страны как резервы.

И так будет продолжаться при все убывающих суммах вновь внесенных депозитов, отчисленных резервов и выданных кредитов, пока сумма, которую можно выдать в качестве кредита за счет избыточных резервов, не сравняется с нулем.

В итоге общая сумма денег, которой могут распоряжаться клиенты банков, возрастет в пропорции, называемой депозитным мультипликатором (от англ. *multiply* – «умножать») и определяемой по следующей простейшей формуле:

**Депозитный мультипликатор** – показатель масштаба предельно допустимого увеличения величины банковских депозитов при росте избыточных резервов на 1 сум.

В нашей стране банковская система стала резервной с 1990 г. после принятия законов «О Центральном банке» и «О банках и банковской деятельности».

У резервной системы есть несколько чрезвычайно полезных свойств.

*Во-первых*, она помогает организовывать расчеты между банками. Теперь не нужно перевозить деньги физически из банка в банк в виде мешков с банкнотами и разменной монетой. «Переброска» денег производится лишь путем изменения записей о величинах резервных фондов того или иного банка, хранящихся в центральном банке страны.

*Во-вторых*, она повышает надежность банковской системы страны в целом. Коммерческий банк, попавший в трудную ситуацию из-за нестандартно высокого объема денег, который его клиенты хотели бы снять со своих счетов, может одолжить деньги у центрального банка.

Из-за этого центральный банк называют иногда «кредитором последней инстанции». Ведь он принимает на себя такую функцию только в самом крайнем случае, используя для поддержки попавшего в трудную ситуацию банка общенациональные резервные фонды.

Принятые меры по укреплению финансово-банковской системы за два года (2008-2009 гг.) позволяло увеличить совокупный капитал коммерческих банков Узбекистана в 2 раза и повысить долю кредитов банков на инвестиционные цели до 70 процентов. Только в 2009 году на пополнение уставных капиталов ведущих банков было дополнительно выделено свыше 500 миллиардов сумм государственных средств.

В результате реализации антикризисных мер уровень достаточности капитала коммерческих банков Узбекистана превысил 23 процента, что



почти в 3 раза выше международных стандартов, установленных Базельским комитетом.

Так, 14 коммерческих банков республики, чьи активы в совокупности составляют более 90 процентов банковской системы, получили высокую рейтинговую оценку «стабильный» от ведущих международных рейтинговых компаний, таких, как «Фрити Рейтингс», «Мудис» и «Стандарт энд Пурс».

Таким образом, резервная система снижает угрозу неплатежеспособности банков и позволяет им более спокойно пользоваться механизмом кредитной эмиссии.

*В-третьих*, резервная система дает возможность через изменение размера денежной массы управлять всей экономической жизнью страны. Но это уже сфера деятельности центрального банка.

Что касается вопроса о том, есть ли у кредитной эмиссии экономические основы, то на него экономическая наука отвечает положительно.

Дело в том, что при осуществлении кредитной эмиссии, т.е. создании денег, банки просто одалживают их у будущего. Как образно выразился однажды великий английский экономист XX в. Джон Кейнс: *«Значение денег прямо проистекает из того факта, что они являются связующим звеном между настоящим и будущим».*

Осуществляя кредитную эмиссию, банк берет на себя риск и дает клиенту право расплачиваться деньгами, которые еще «не заработаны» страной. Иными словами, за деньгами кредитной эмиссии еще нет реальных ценностей в виде драгоценных металлов или товаров.

Поэтому покупательная способность кредитных денег гарантирована только репутацией банковской системы страны, а точнее, ее способностью выполнять обязательства перед клиентами.

Но если банк правильно оценил надежность своего нового должника, такой риск не станет причиной банковских неприятностей. Банки всегда выдают кредиты не просто так, а под определенные нужды и проекты. И здесь возможны две ситуации.

*Первая* возникает, когда кредит берет просто гражданин для решения каких-то своих личных проблем (например, ему не хватает денег, чтобы купить мебель). Обеспечением возвратности этого кредита служат его будущие заработки или приобретаемое в кредит имущество. Их реальность и величину банк тщательно проверит, прежде чем открыть клиенту чеховый счет или выдать требуемую сумму наличными.

Значит, возвращая ссуду, должник будет часть своих заработков направлять непосредственно в сейфы банка. На эту величину соответственно увеличится сумма реально внесенных депозитов, которая постепенно dorастет до величины, некогда созданной в результате кредитной эмиссии.

*Вторая* ситуация возникает тогда, когда кредит выдается фирме под рентабельный проект. Обеспечением такой ссуды служат либо принадлежащие фирме-заемщику ценности, либо ее будущие доходы. Эти будущие доходы вернутся в банк, увеличив сумму на счете фирмы, и

равенство между суммой реально внесенных в банк денег и величиной кредитной эмиссии также будет восстановлено.

Но возможно, конечно, что ссуда, выданная ненадежному должнику, и в будущем останется «легковесными» деньгами: возвращать одолженную сумму будет не из чего. Все это чревато разорением банка, который не сможет выполнить своих обязательств перед вкладчиками. Такая ситуация имеет место во всех странах и уберечь от нее полностью не может даже резервная система.

Следовательно, необходим постоянный контроль за тем, как банки ведут свои дела. Именно это является главной задачей центрального банка любой страны.

В большинстве стран мира главный банк сейчас исполняет четыре основные функции:

- 1) по поручению государства осуществляет выпуск наличных денег;
- 2) действует как «банк банков»;
- 3) играет роль «банкира правительства»;
- 4) регулирует денежно-кредитные операции и наблюдает за тем, как действующие в стране коммерческие банки соблюдают законы и правила деятельности.

Заметим, что хотя центральные (государственные) банки в любой стране не обслуживают ни граждан, ни фирмы, они ведут собственную коммерческую деятельность и даже зарабатывают прибыль.

Например, Центральный банк Узбекистана проводит политику по повышению уровня капитализации коммерческих банков и росту объема кредитов на поддержку субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства на основе Постановления Президента Республики Узбекистан от 07.11.2007 г. №ПП726 «О мерах по дальнейшему развитию банковской и вовлечению свободных денежных средств в банковский оборот». Это позволило расширить ресурсную базу коммерческих банков. Совокупный капитал коммерческих банков в течении 2008 года увеличилось на 40% и по состоянию на 1 января 2009 года составил 2 трлн. 104 млрд. сумм. Начата работа по повышению уровня капитализации крупных системных банков республики – Узпромстройбанк, Асакабанк, Пахта банк, Халк банк и Микрокредит банк на общую сумму 491 млрд. сумм до 2012 года.

В Узбекистане капитализация банковской системы направлена на влияние в экономику дополнительных ресурсов для дальнейшего расширения инвестиционной деятельности, стимулирования малого бизнеса и частного предпринимательства. В это время, в условиях мирового финансового кризиса, в других странах средства используются на поддержание ликвидности и покупку проблемных активов банков.

Анализ финансовых показателей банковской системы Узбекистана 2008-2010 года показывает и свидетельствует об укреплении устойчивости банковской системы. Банковский сектор республики находится в относительно безопасном положении. Так на начало 2010 года совокупные

активы банков более чем в 2 раза превышают объемы средств, находящихся на счетах населения и юридических лиц, обеспечивая их полную защиту и гарантируя своевременность платежей. Общая текущая ликвидность банковской системы в 10 раз больше текущих обязательств банков по внешним платежам. Иными словами в республике создана прочная «подушка безопасности» всей банковской системы.

Ликвидно и устойчиво отечественных банков служит мощным фактором роста доверия к банковской системе, мобилизации на депозитные счета свободных средств предприятия и населения. Так объем вкладов населения только в 2009 году увеличился в 1,7 раз, а в 2010 году превысил более чем в 2 раза. В целом за последние десять лет внутренние источники, направленные на кредитования реального сектора экономики, увеличились более чем в 2,5 раз.

Эмиссия наличных денег. В любой развитой стране мира сегодня денжная масса состоит из множества различных видов денег. При этом безналичные деньги выпускаются в обращение (эмитируются) коммерческими банками, когда они дают кредиты гражданам и фирмам.

Наличные же деньги обычно изготавливаются и распространяются Центральным банком, которому такое монопольное право предоставлено государством.

**«Банк банков».** Об этой функции центрального банка мы уже узнали немало. Отметим лишь в дополнение, что центральный банк помогает банкам выбираться из трудных ситуаций лишь при чрезвычайных обстоятельствах, не зависящих от самого банка. Но центральный банк не несет ответственности за убытки коммерческих банков, выдавших неудачные кредиты и потому разорившихся.

Из таких ситуаций банки и их клиенты могут спастись только с помощью специальных систем страхования вкладов. Например, в США существует для этих целей Федеральная корпорация по страхованию депозитов, благодаря чему вкладчики, у которых размер вклада не превышает 100 тыс. долл., получают 100%-ное страховое возмещение даже при полном разорении «своего» банка. Это очень помогло американцам, когда в 1970-х гг. у них обанкротилось более 100 сберегательных банков.

**«Банкир правительства».** Во всех странах центральные банки обслуживают финансовую деятельность государства, помогая ему решать те или иные задачи. Это удобнее для государства, поскольку, будучи владельцем такого банка, оно получает от него обслуживание на более льготных условиях, чем предлагают коммерческие банки.

Регулирование денежно-кредитной сферы и контроль за деятельностью коммерческих банков. Центральный банк реально является частью государственного аппарата управления экономикой. Но при этом законодательство предусматривает его независимость, от исполнительной власти (председатель Банка не подчинен премьер министру страны) и ответственность только перед властью законодательной и президентом страны.

Общий объем кредитных ресурсов, направленных в реальный сектор экономики Узбекистана, вырос в 2009 году по сравнению с данными 2000 года в 14 раз. При этом доля кредитов банков на инвестиционные цели составила в общем кредитном портфеле около 70 процентов. Особое значение приобретает расширение банковских инвестиций для реализации инвестиционных проектов по модернизации и техническому перевооружению отраслей экономики, включающих автомобильную, хлопкоочистительную, текстильную, металлургическую, горно-перерабатывающую, химическую, фармацевтическую, масложировую промышленность и промышленность строительных материалов. В 2008 году на эти цели были направлены 1,250 трлн. сум, а в 2010 году уже более 2,0 трлн. сум. Микрокредиты выданные предпринимателям в 2008 год выросли на 84% и достигли 202,5 млрд. сум, а фермерским хозяйствами выделено кредитов на сумму 983 млрд. сум, развитие животноводства – 112 млрд. сум и птицеводства 21 млрд. сум.

Центральный банк фактически выполняет часть государственных функций по регулированию экономики и финансированию.

Его основными задачами в этой области являются:

1) контроль за созданием и деятельностью коммерческих банков. Этот контроль призван способствовать поддержанию стабильности банковской системы и удерживать банки от слишком рискованных операций;

2) определение правил денежных операций с национальной и иностранными валютами. Именно Центральный банк (ЦБ) Узбекистана определяет в нашей стране правила покупки и продажи иностранной валюты, а также границы ее использования в хозяйственной деятельности;

3) регулирование масштабов кредитной эмиссии коммерческих банков.

Валютная политика Центрального банка Республики Узбекистан проводилась с учетом необходимости сдерживания инфляционных процессов и обеспечению конкурентоспособности экспорта. При этом Центральный банк использовал в качестве операционного ориентира соотношение курса сума к доллару США, применяя режим управляемого плавающего курса. Реализация данного режима позволила Центральному банку предотвратить резкие колебания обменного курса и смягчить влияние внешних шоков на экономику и финансовую систему республики в условиях сохраняющейся нестабильности на мировых финансовых рынках.

Курсы других иностранных валют определялись посредством применения кросс-курса. Официальный обменный курс сума к доллару устанавливался на основании средневзвешенных курсов межбанковских торговых сессий на Узбекской Республиканской валютной бирже (УзРВБ) проводимых 5 дней в неделю.

2008 год – первый год мирового финансового кризиса девальвация номинального обменного курса сума по отношению к доллару США составил 7,87%, что на 3,9 пунктов больше, чем в 2007 году. Во второй половине 2008 года наблюдалось снижение обменных курсов национальных валют основных торговых партнеров Узбекистана к доллару США. В этих

условиях, для предотвращения резкого укрепления реального обменного курса сума, с августа 2008 года Центральный банк увеличил темпы девальвации. В результате девальвации обменного курса сума во второй половине 2008 года составила 6,3% против 1,6% в первой половине 2008 года.

Следует отметить, что в 2008 году курсы других валют по отношению к суму характеризовались следующими изменениями: девальвация сума по отношению к евро составило 10,4%, китайскому юаню – 16,3%. За 2008 год сум по отношению к английскому фунту стерлингу укрепился на 15,3%.

Необходимо отметить, что данные курсовые тенденции сума были обусловлены резкими колебаниями в течении 2008 года курса доллара США. по отношению другим мировым валютам. Так в 2008 году обесценение доллара к японской иене составило 20,6%, китайскому юаню – 6,5%. С другой стороны доллар укрепился по отношению к фунту стерлингов на 38,3%, по отношению к евро – на 4,3%. Снижение курса фунта и евро к доллару США объясняется смягчением монетарной политики Банком Англии и Европейским Центральным Банком в рамках принятой программы антикризисных мер. Так в течении 2008 года Банк Англии поэтапно снизил базовую ставку с 5,5% до 2%, Европейский Центральный банк – с 4,25% до 2,5%.

Важно отметить, что в 2008 году сумм по отношению к российскому рублю укрепился на 4,1%. Это связано с поэтапной ускоренной девальвацией Банком России курса рубля к доллару США на 25,3% во втором полугодии 2004 года, а в первом полугодии 2008 года рубль укрепился на 4,6%. В условиях углубления мирового финансового кризиса, отток частного капитала из России и резкое снижение цен на нефть и другие сырьевые ресурсы и товары во второ половине 2008 года обусловили девальвацию рубля с целью снижения спроса на иностранную валюту и смягчения давления на золотовалютные резервы.

О том, как центральные банки регулируют кредитную эмиссию, стоит сказать несколько подробнее. В условиях резервной банковской системы величина кредитной эмиссии получает четкие рамки. Она определяется двумя факторами:

- 1) суммой избыточных резервов, образовавшихся у всех банков страны;
- 2) величиной депозитного мультипликатора, которая сама зависит от резервных требований, устанавливаемых Центральным банком.

В результате максимальная величина кредитной эмиссии определяется по формуле:

$$\text{Кредитная эмиссия} = \text{Сумма избыточных резервов} \times \text{Депозитный мультипликатор}$$

Например, если у всех банков страны есть избыточные резервы на сумму 1 трлн. сум, а норма обязательного резервирования установлена на

уровне 20,0%. то все банки страны вместе взятые смогут выдать кредиты за счет этих резервов на сумму не свыше 5 трлн. сум [10х(1:0,2)]. Отсюда легко понять, что если центральный банк страны:

1) повышает норму резервирования, то величина кредитной эмиссии сокращается;

2) снижает норму резервирования, то величина кредитной эмиссии возрастает.

С помощью этого, несложного (на первый взгляд!) механизма центральный банк страны получает возможность регулировать количество денег, которое предлагается через кредитные организации на рынок капитала. А это позволяет очень существенно влиять на всю экономическую жизнь страны, и, прежде всего на уровень инфляции. Ведь цены повышаются именно на волне избыточных денег.

И напротив, если в экономике начинается инфляция, то есть все основания полагать, что в стране образовался избыток денег. Если в этот момент центральный банк увеличит резервные требования, то масштабы кредитной эмиссии сократятся. Тогда прирост денег в стране замедлится, и инфляция начнет падать. Центральный банк всегда играет главную роль в борьбе с инфляцией – это вообще его самая важная задача. Вот почему в контрактах, которые подписывают перед вступлением в Должность председатели национальных банков некоторых стран мира, прямо записано: они подлежат увольнению, если темп инфляции в стране превысит некую предельную величину.

В Узбекистане пока таких требований к главному банкиру страны не предъявляют. Так как ликвидность и устойчивость Узбекских банков служит мощным фактором роста доверия к банковской системе, мобилизации на депозитные счета свободных средств предприятий и населения. Так только в 2009 году объем вкладов населения увеличились в 1,7 раза, а нормы обязательных резервных требований в Узбекистане установлены в пределах 15 процентов, что видно из таблицы 7.6.

Таблица 7.6

**Нормы обязательных резервных требований по депозитам юридических лиц, в процентах от остатков депозитов**

Период действия	По депозитам до востребования и сроком менее 3 лет	По депозитам сроком более 3 лет	По депозитам в иностранной валюте
1995	25	10	25
1996	25	10	0
1997-1999	20	10	0
2000-2004	20	20	0
2005	15	15	5
2006	15	15	8
с сентября 2007	13	13	13
с ноября 2008	15	15	15

Источник: Центральный банк Республики Узбекистан

Как видно из приведенных данных нормы обязательных резервов на 1% превышает ставку рефинансирования Центрального банка и намного – почти в 2 раза выше уровня инфляции в стране, что является гарантом для населения.

#### **7.6. Кейс-стадии: Характеристика рынка ценных бумаг Узбекистана**

В Узбекистане динамика общих оборотов национального рынка ценных бумаг обусловлено повышением активности участия физических лиц на рынке ценных бумаг; активизацией выпуска корпоративных облигаций; увеличением совокупного уставного фонда акционерных обществ.

Так, общий оборот национального рынка ценных бумаг по итогам 2009 года составил 749,7 млрд. сум., превысив показатель 2008 года на 5,8%. Рост оборотов первичного рынка (с 485,6 млрд. сум. в 2008 году до 561,6 млрд. сум. в 2009-м) свидетельствует о высокой эмиссионной активности акционерных обществ республики.

Вследствие ослабления инвестиционной активности иностранных инвесторов, совокупный оборот вторичного фондового рынка республики, по сравнению с показателями 2008 года, снизился на 15,6%, или на 34,6 млрд. сумов. Так, по итогам 2009 года объем сделок купли-продажи ценных бумаг за иностранную валюту на биржевых торгах снизился на 36,1% (или на 10,2 млрд. сум.), по сравнению с предыдущим годом.

В разрезе отраслей наибольший коэффициент обращаемости на вторичном рынке (рассчитываемый как соотношение объема сделок на вторичном рынке к совокупному уставному фонду) отмечен по акциям холдинговой компании «Файз» (122,2%), предприятий «Узгүштаноат» (110,7) и «Узбектуризм» (51,8). В целом по предприятиям всех отраслей данный показатель обращаемости составляет 3,2%.

Рост оборотов рынка ценных бумаг произошел, в основном, за счет неорганизованного сегмента рынка, доля которого составила 83% от общего оборота рынка. При этом основная доля оборотов, составляющая 453,6 млрд. сум., или 77% от общего объема неорганизованного рынка, пришлась на первичный неорганизованный рынок, что связано с активным размещением дополнительных выпусков акций среди акционеров и инвесторов.

Динамика оборотов первичного рынка акций показывает, что оборот первичного организованного рынка акций (без учета сделок по реализации государственных активов) по итогам 2009 года снизился по отношению к аналогичному показателю предыдущего года, что также обусловлено снижением инвестиционной активности иностранных инвесторов. Так, в течение 2009 года на валютной площадке Республиканской фондовой биржи «Тошкент» торги в сегменте первичного обращения не осуществлялись. Наибольший оборот на первичном организованном рынке наблюдается по акциям коммерческих банков (свыше 90% от общего оборота данного сегмента рынка). Это обусловлено действующим законодательством, когда первичное публичное размещение

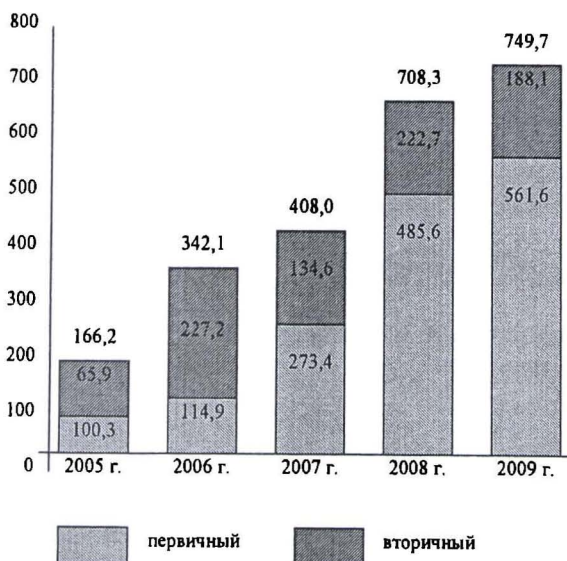
на фондовой бирже акций коммерческих банков осуществляется в размере не менее 25% от объема вновь выпускаемых в обращение акций (за исключением частных банков).

Рост совокупного оборота рынка ценных бумаг произошел, в основном, за счет роста оборотов первичного **неорганизованного рынка** ценных бумаг. Наиболее значительную долю в общем обороте неорганизованного первичного рынка занимает оборот по акциям коммерческих банков (67,7% от общего оборота данного сегмента рынка) и предприятий «Узэлтехсаноат» (2,7%).

**Динамика оборотов вторичного рынка акций** показывает снижение общих оборотов вторичного **организованного рынка** ценных бумаг, что связано со снижением оборота внебиржевого рынка. Так, если доля организаторов внебиржевых торгов ценными бумагами в общем обороте данного сегмента по итогам 2008 года составляла 40%, то по итогам 2009 года этот показатель составил лишь 2,8%. Также значительное снижение доли внебиржевого сегмента в общем обороте вторичного организованного рынка связано с приостановлением деятельности одного из организаторов внебиржевых торгов в связи с выявленными случаями нарушения законодательства о рынке ценных бумаг.

Сохраняется тенденция к увеличению доли участия физических лиц в торгах ценными бумагами. Так, доля их участия в торгах Республиканской фондовой биржи «Тошкент» по количеству совершенных сделок в общем количестве совершенных сделок составила 66,3%. Объем оборота вырос с 166,2 млрд. сум в 2008 г. до 749,7 млрд. сум в 2009, что видно из графика 7.1.

**График 7.1. Динамика оборотов рынка ценных бумаг, млрд. сум.**

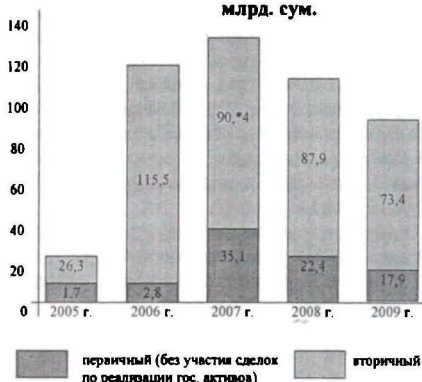




Доля вторичного неорганизованного рынка акций в общем обороте данного сегмента рынка ценных бумаг составила 17,4%. При этом наиболее значительную долю в общем обороте неорганизованного вторичного рынка занимает оборот по акциям коммерческих банков (22,2% от общего оборота данного сегмента рынка), предприятий «Уздонмахсулот» (12,2) и предприятий «Озиковкатсаноат» (5,4).

Оборот организованного рынка акций 2007 году вырос до 125,5 млрд. сум, что видно из графика 7.2.

**График 7.2. Динамика оборотов организованного рынка акций, млрд. сум.**



Динамика рынка корпоративных облигаций показывает рост. Так, по состоянию на 31 декабря 2009 года зарегистрировано 120 выпусков корпоративных облигаций 88 эмитентов на общую сумму 85,3 млрд. сумов. Из 120 выпусков 81 погашен и 16 аннулированы. В обращении находятся 23 выпуска на общую сумму 33,7 млрд. сумов. Общий объем выпусков облигаций, зарегистрированных в 2009 году, составил 13 млрд. сумов. При этом в третьем квартале 2009 года зарегистрирован выпуск корпоративных облигаций<sup>1</sup> открытого акционерного коммерческого банка «Хамкорбанк» на общую сумму 8 млрд. сум. со сроком обращения 7 лет, а в октябре 2009 года зарегистрирован выпуск корпоративных облигаций открытого акционерного коммерческого банка «Капиталбанк» на общую сумму 5 млрд. сум. со сроком обращения 10 лет.

<sup>1</sup> В соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан № 1166 «О дополнительных мерах по стимулированию увеличения доли долгосрочных кредитов коммерческих банков, направляемых на финансирование инвестиционных проектов» от 28 июля 2009 года, предусмотрено расширение выпуска коммерческими банками долгосрочных облигаций (со сроком обращения не менее 5 лет), размещаемых среди юридических лиц в 2009-2010 годах в объеме не менее 110 млрд. сумов.

Необходимо отметить на динамику развития акционерных обществ. В 2009 году сохранилась тенденция к увеличению размера совокупного уставного фонда акционерных обществ на фоне некоторого снижения их числа<sup>1</sup>. Если по итогам 2008 года на рынке насчитывалось 1826 акционерных обществ с совокупным уставным фондом 4 545,6 млрд. сум. то по итогам 2009 года количество акционерных обществ республики составило 1619 ед., а их совокупный уставный фонд возрос до 5 805,1 млрд. сум., (рост на 1 259,5 млрд. сум., или на 27,7%). В отраслевом разрезе наибольшее увеличение совокупного уставного фонда акционерных обществ наблюдается у предприятий фармацевтической (увеличение на 1,9 раза, по сравнению с аналогичным показателем 2008 года), машиностроительной (1,7 раза), строительной (1,6 раза) отраслей.

Динамика действующих лицензий профессиональных участников рынка ценных бумаг. По состоянию на конец 2009 года общее количество действующих лицензий на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг составило 153 единицы (таб. 7.7).

Таблица 7.7.

**Динамика действующих лицензий на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг (на конец периода), ед.**

Виды деятельности	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Инвестиционный посредник	89	94	99	61
Инвестиционная компания*	12	12	-	-
Инвестиционный консультант	24	23	21	17
Депозитарий	38	40	37	34
Реестродержатель*	47	46	-	-
ПИФ	5	2	2	2
Доверительный управляющий инвестиционными активами**	65	54	51	26
Инвестиционный фонд	13	11	7	7
Номинальный держатель ценных бумаг*	15	17	-	-
Расчетно-клиринговая палата	2	2	2	2
Организатор внебиржевых торгов	2	2	2	2
Трансфер-агент		-	7	2
<b>Итого</b>	<b>312</b>	<b>303</b>	<b>221</b>	<b>153</b>

\* Согласно Закону Республики Узбекистан «О рынке ценных бумаг», деятельность инвестиционной компании, реестродержателя, номинального держателя ценных бумаг более не относится к лицензируемой деятельности.

\*\*До принятия Закона Республики Узбекистан № 163 «О рынке ценных бумаг» от 22 июля 2008 года - управляющая компания.

Были выданы лицензии в количестве 12 ед., в том числе 2 лицензии на осуществление деятельности, трансфер-агента. Учитывая, что деятельность

<sup>1</sup> Данная тенденция во многом обусловлена требованиями, предусмотренными в Указе Президента Республики Узбекистан № 4053 «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики» от 18 ноября 2008 года, согласно которому минимальный размер уставного фонда для акционерных обществ должен составлять сумму, эквивалентную 400 тыс. долл. США по курсу ЦБ.

инвестиционной компании, реестродержателя, номинального держателя ценных бумаг более не относится к лицензируемой деятельности, было прекращено действие 149 ранее выданных лицензий.

На рынке государственных ценных бумаг Узбекистана наблюдается **сокращение переходящей задолженности по ГЦБ**. Так, по состоянию на 1 января 2010 года в обращении находятся 33 выпуска Государственных ценных бумаг (ГЦБ), все из которых представлены Государственными среднесрочными казначейскими обязательствами (ГСКО). Доля 24 месячных ГСКО в общем объеме составила более 95%.

По итогам 2009 года Министерство финансов провело 17 аукциона по размещению ГСКО на сумму 29 475 млн. сумов. Наличие в обращении бумаг на сумму 53 млрд. сум. обусловили Минфин выплатить купонные доходы в размере 3,1 млрд. сумов.

Анализ динамики переходящей задолженности показал, что, по сравнению с 2008 годом, задолженность по бумагам в целом сократилась на 0,06 млрд. сумов. Сокращение переходящей задолженности также обусловлено осуществляемыми бюджетными ассигнованиями, направляемыми на погашение задолженности по государственным ценным бумагам. Так, в 2008 году объем бюджетных ассигнований составил 3,3 млрд. сум., а в 2009-м – 3,1 млрд. сумов.

На рынке функционируют как первичные, так и вторичные дилеры. В качестве первичного дилера на рынке ГЦБ осуществляют свою деятельность 7 коммерческих банков республики, из которых активное участие принимают ГАКБ «Асака», АКБ «Узпромстройбанк», АКБ «Кредит-Стандарт».

Министерство финансов в 2010 году проведена политика по увеличению сроков заимствований за счет проведения аукционов по размещению ГСКО со сроками от двух до трех лет, сбалансированному снижению доходности, а также осуществление мероприятий по активизации операций на первичном и вторичном рынках.

### **Основные выводы**

1. Деньги были придуманы человечеством прежде всего для облегчения торговли. Первоначально роль денег играли самые различные блага, и лишь потом появились современные формы денег.

Признаком денег является способность выполнять три функции: средства обмена, средства измерения рыночной ценности товаров и средства сбережения.

2. Деньги облегчают торговлю потому, что они принимаются к обмену на любые товары. Это позволяет сделать торговлю универсальной и разности во времени факт продажи товара и использования вырученных денег для покупки другого товара.

3. Возникновение современных форм денег было вызвано неудобством бартера, который замедляет обращение товаров и требует чрезвычайной множественности относительных цен. Деньги позволили упростить функционирование механизма цен и облегчили всю хозяйственную жизнь

общества. Деньги, кроме того, позволяют выражать ценность всех товаров в единой системе мер и учитывать их для нужд контроля и управления.

4. Деньги позволяют накапливать сокровища в наиболее ликвидной форме. Но обладание сокровищами в чисто денежной форме может быть сопряжено с потерями. Эти потери могут иметь вид неполученного дохода, который можно было бы извлечь при вложении сбережений в коммерческие операции. Кроме того, денежные сбережения могут пострадать от инфляции.

5. Кредитные деньги представляют из себя агрегаты M0, M1, M2, M3 и L.

6. В экономике любой страны бумажные и кредитные деньги составляют основу денежной массы, структура которой, в свою очередь, состоит из денежных агрегатов. Изменение объемов денежной массы в ту или иную сторону зависит от приоритетов денежно-кредитной политики, проводимой Центральным банком страны.

7. Банки возникли в глубокой древности как фирмы, специализирующиеся на оказании особого рода услуг: на хранении сбережений и предоставлении кредитов. Со временем банки освоили также деятельность, связанную с организацией расчетов за покупаемые и продаваемые товары внутри страны и на мировом рынке. Это позволило ускорить платежи и повысить их надежность, что оказало весьма положительное влияние на все развитие торговли и мировой экономики в целом. За свои услуги банки берут плату, которую обычно называют маржей. Маржа покрывает собственные затраты банка и обеспечивает получение им прибыли. Клиенты банков соглашаются оплачивать маржу, поскольку деятельность банков помогает сокращать транзакционные затраты и снижает риск одалживания денег.

8. Важнейшим видом деятельности банков является кредитование. Осуществляя кредитование, банки стремятся обеспечить: срочность, платность, возвратность и гарантированность выдаваемых кредитов. Срок выдачи кредитов при этом весьма существенно зависит от срока, на который сам банк получил депозиты от своих вкладчиков. Величина платы за кредит определяется общими принципами формирования цены денежных ресурсов на рынке капитала. Возвратность кредиту обеспечивается с помощью законов и органов, контролирующих их соблюдение. Гарантированность кредитов проявляется в требованиях банков к заемщикам предоставить обеспечение или даже передать какое-то имущество в залог банку.

9. Чтобы ускорить и облегчить расчеты, банки создали систему безналичных платежей, а также придумали векселя и чеки – собственные платежные документы. Следствием этого явилось постепенное изменение структуры денежной массы в пользу безналичных денежных средств. Высокая доля наличных денег в структуре денежной массы вредна для экономики страны, так как сокращает возможности банков в кредитовании фирм, а также способствует развитию «теневой» экономики, что в свою очередь ведет к падению доходов государства и криминализации всей жизни в стране.

10. При нормальной экономической ситуации в стране в банках развиваются избыточные резервы денег. Эти избыточные резервы банки превращают в новые депозиты, осуществляя кредитную эмиссию. Его проведение каждым банком в отдельности очень опасно. Поэтому в развитых странах мира созданы общенациональные резервные системы, в рамках которых все банки поддерживают друг друга через резервный фонд, создаваемый в центральном банке страны. Нормы резервных отчислений в этот фонд устанавливаются центральным банком в силу прав, предоставленных ему законом. Величина этих требований определяет уровень депозитного мультипликатора, т. е. пропорцию, в которой все банки страны могут нарастить денежную массу по сравнению с суммой образовавшихся у них избыточных резервов.

11. Центральный банк любой страны является государственным органом, контролирующим деятельность национальной банковской системы, регулирующим денежное обращение и обслуживающим нужды государства. Центральный банк не ведет операций с фирмами или гражданами и имеет дело только с банками внутри страны и за рубежом.

12. Важным способом изучения состояния инфраструктуры экономики страны является анализ структуры семейных доходов. Эта структура отражает то, какой собственностью владеют семьи. Чем шире круг такой собственности, тем выше доля семейных доходов в национальном доходе страны. Основным источником семейных доходов в большинстве стран мира является заработная плата наемных работников. Кризис экономики привел к тому, что доля заработной платы в структуре семейных доходов упала ниже 50,0%.

13. Структура семейных расходов зависит как от их абсолютной величины, так и от достигнутого страной уровня экономического развития. В силу закона Энгеля по мере роста благосостояния доля расходов на питание обычно снижается, и поэтому по величине этой доли можно оценивать степень благосостояния граждан. В Узбекистан она превышает 50,0%, что значительно выше, чем в промышленно развитых странах мира.

14. Проблемы бедности особенно обостряются в условиях высокой инфляции. Это происходит из-за отставания роста реальных доходов от номинальных. Особенно тяжело страдают от инфляции семьи с фиксированными доходами. Кроме того, инфляция ухудшает положение семей в силу обесценения сбережений, когда темпы инфляции оказываются выше, чем уровни доходов по сбережениям, гарантируемые банками. Поэтому многие российские семьи пытаются спасти свои сбережения путем покупки валюты. Это создает большие трудности для инфраструктуры экономики страны, поскольку лишает отечественные предприятия возможности через банки получить эти сбережения в долг с целью реконструкции и улучшения выпускаемой продукции.

### Контрольные вопросы

1. Каковы главные признаки товара, способного играть роль денег?
2. Почему в качестве денежного товара лошади менее удобны, чем золотой песок?
3. Из каких основных элементов состоит денежная масса?
4. Когда коллекционеры марок меняются друг с другом, то с какой формой обмена мы здесь сталкиваемся?
5. Что такое денежный товар?
6. Какое влияние развитие специализации оказало на формы организации торговли?
7. Почему людям необходим единый соизмеритель товаров?
8. Какой товар может стать денежным в ситуации бартера?
9. Сколько бартерных цен существует на рынке с 25 товарами?
10. Какие блага чаще всего играют роль сокровищ?
11. Почему в качестве государственных сокровищ обычно используется золото, а не антиквариат?
12. Почему хранить сокровища в форме кладов невыгодно?
13. Что включается в понятие денежной массы и денежных агрегатов?
14. Какие причины привели к возникновению банков?
15. Какие две главные категории банков существуют в любой стране чем они различаются?
16. Почему банковский рынок нельзя назвать рынком совершенной конкуренции?
17. Каковы основные принципы банковского кредитования?
18. Почему банку, в котором вкладчики держат деньги только на депозитах до востребования, не стоит заниматься выдачей долгосрочных кредитов?
19. Почему банки требуют от фирм-заемщиков «прозрачности», т.е. доступности ко всей финансово-экономической информации, кроме той, что составляет коммерческую тайну?
20. Термин «банкнота» буквально переводится как «банковский рассказ». Каковы причины, по которым современные бумажные деньги вызывают именно так?
21. Каковы достоинства и недостатки векселя и чека по сравнению с наличными деньгами?
22. Почему чрезмерное развитие наличного денежного обращения в Узбекистане суживает возможности банков и вредно для всего экономического будущего страны?
23. Почему в банках возникают избыточные резервы денег?
24. Как центральный банк может влиять на темпы инфляции?
25. Почему резервные отчисления в Центральный банк Законом страны вводятся обязательно?
26. Каковы основные функции центральных банков?
27. Что позволяет семьям получать доходы?
28. Каковы основные виды доходов семей?

29. Какой вид доходов пока практически недоступен семьям россиян?
30. Какую закономерность описывает закон Энгеля?
31. Какие товары «престижного потребления» вы можете назвать?
32. О чем говорит сравнение структур расходов семей граждан различных стран?
33. Почему номинальные и реальные доходы изменяются по-разному?
34. Какие семьи страдают от инфляции сильнее?
35. Какой процентный доход по вкладам должны предлагать банки при годовом росте цен на 70,0%, чтобы люди согласились поместить в них свои сбережения?

### Список рекомендуемой литературы

1. Каримов И.А. «Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа». Правда Востока, от 22 января 2011 года.
2. Доклад Президента РУз на заседании Кабинета Министров, посвященный итогам социально-экономического развития республики в 2007 году и важнейшим приоритетам дальнейшего углубления реформ на 2008 год от 8 февраля 2008 года.
3. Каримов И.А. Гарантия нашей благополучной жизни-построение демократического правового государства, либеральной экономики и основ гражданского общества «Правда Востока». – 2007. – 14 февраля.
4. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие нашей страны и повышение благосостояния народа. Народное слово. 30 января 2010 г.
5. Данилов А.С., Юлдашев З.Ю. Национальная экономика Учебное пособие. -Т.: «Янги аср авлоди» 2003г. -414 с.
6. Тухлиев Н., Таксонов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. -Т.: Укитувчи. 2000. -368 с.
7. Ишмухамедов А.Э., Ситдикова Л.А., Ишмухамедова Л.А., Суннатов М.Н. Бозор иқтисодиёти ва бизнес асослари. Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти. Тошкент, 2004, 160-б.
8. Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омега. Л. М.: 2007. - 656 с.
9. Экономика: учебник / А.И.Архипов и др., 3 изд. –М.: Проспект, 2008. -840 с.

## Тема 8. Бизнес и предпринимательство

### 8.1. Сущность бизнеса и предпринимательства

За годы независимости в Узбекистане последовательно проводились экономические реформы, обеспечивающие переход от административно-командной системы с централизованным планированием (плановая экономика) к социально ориентированной рыночной экономике. На постсоветском пространстве только Узбекистану удалось в 90-е годы не только восстановить, но и существенно увеличить промышленное производство. Сохранены и развиваются основные отрасли индустрии: нефтегазовая, горнодобывающая, энергетическая, авиационная, легкая промышленность и машиностроение. Республика обеспечила полную энергетическую и зерновую независимость. Созданы новые высокотехнологические отрасли: автомобилестроение, нефте-химические, фармацевтические. При осуществлении мер по преодолению экономического кризиса и стабилизации экономики страны, перехода к рыночным отношениям, развитию различных форм собственности, большое значение приобретает предпринимательская деятельность, бизнес, необходимые для подъема производства, увеличения выпуска товаров народного потребления, услуг населению. Достаточно сказать, что в 2010 году доля этой сферы в валовом внутреннем продукте составил 52,5 процентов, а в 2011 году намечается довести до 54 процентов.

2011 год объявлен в Узбекистане «Годом малого бизнеса и частного предпринимательства».

Бизнес начинается с желания быть богатым, желания приложить свои способности в области организации производства и торговли, добиться экономической независимости.

У 90,0% людей, которые хотели бы заниматься бизнесом, есть только желание. Бизнесменами становятся 67,0%, а в течение 3-х лет 80,0% из них разоряются. Настоящий бизнесмен начинает с:

1. выбор дела;
2. поиск финансов и средств;
3. поиск партнеров и кредиторов;
4. выбор местоположения здания;
5. определение уставного фонда фирмы, ее образа (миссии);
6. получение лицензии, оформление печати, бланков, регистрация в соответствующих органах.

соответствующих органах.

Профессия «бизнесмен» требует признания и является источником заработка и общественного авторитета. Бизнесмен должен проявлять безусловную лояльность к государству и закону и требовать того же от государства. Он должен отстаивать свою экономическую независимость, обязан соблюдать интересы клиента, если это не несет за собой ущерба для общества, государства и охраны окружающей среды. Бизнесмен должен обладать следующими качествами: широта кругозора, неуязвимость характера, обладать инженерным расчетом, коммуникабельностью,



артистичностью, знать психологию и т.д.

**Бизнес** – это любая форма коммерческой деятельности, связанная с затратами капитала, наемной рабочей силой, арендой недвижимости, покупкой техники и изготовления товаров и услуг, и на основе этого – получение прибыли.

Бизнес – это целенаправленная деятельность, предполагающая умелое планирование. Надо уметь эффективно использовать каждый Сум при постоянном улучшении качества продукции, услуг. Для этого необходимо знать технологию производства, методы организации труда, управление, коммерческое дело и т.д. В экономической литературе часто используют термины «бизнес» и «предпринимательство» как одинаковые понятия, хотя это неверно. В основе предпринимательства лежит производственная деятельность. Из всех форм бизнеса она самая трудная, т.к. требует больших затрат на технику, оборудование, получение кредита, доставки сырья и т.д.

**Предпринимательство** – создание хозяйственных организаций (фирм) за счет собственных или заемных средств ради производства товаров и оказания услуг и получения на этой основе дохода. Создавая фирму, предприниматель получает возможность более рационально использовать рабочую силу, материалы, идеи с тем, чтобы повысить доход. Предпринимательская деятельность представляет собой совокупность последовательно или параллельно одновременно проводимых операций. Каждая бизнес-операция – это один заверченный цикл предпринимательства. По отношению к такой операции допустимо применять термин «бизнес-сделка».

В бизнесе под **сделкой** понимается основанное на письменном договоре или на устном соглашении взаимодействие 2-х или нескольких хозяйственных субъектов (лиц) в интересах получения взаимной выгоды.

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями воспроизводственного процесса, различают разные виды предпринимательства: производственное, коммерческое, финансовое, посредническое, страховое и т.д.

Бизнесом можно заниматься как без образования юридического лица, так и образованием юридического лица. Основными юридическими формами предпринимательства являются:

1. **без образования юридического лица** – индивидуальное предпринимательство (ИП) – предполагает ведение бизнеса физическим лицом на основе получения лицензии (патента)

2. **с образованием юридического лица:**

❖ **частное предприятие**, создано 1-им физическим лицом – учредителем, который является единственным владельцем предприятия.

❖ **хозяйственные товарищества и общества** – состоят не менее, чем из 2 участников, формирующих первоначальный уставной капитал и являющихся учредителями товарищества или общества:

1. полное или командитное товарищество.

2. общества с ограниченной и дополнительной ответственностью (ООО и ОДО).

3. акционерные общества (АО).

В зависимости от формы собственности различают предприятия следующих видов:

1. Основанные на частной собственности физических лиц.

2. Основанные на ширкатной (коллективной) собственности – коллективные, семейные, махаллинские предприятия, производственные кооперативы: предприятия, принадлежащие хозяйственным обществам и товариществам, общественным и религиозным организациям и предприятиям, основанным на др. формах коллективной собственности.

3. Основанные на государственной собственности – государственные, республиканские предприятия, гос.предприятия Республики Каракалпакстан, межобластные, межрайонные, районные, городские и др. виды предприятий.

4. Основанные на смешанных формах собственности – межгосударственные, совместные и др., основанные на полном или долевом участии различных форм собственности. При этом, под субъектами предпринимательства или субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства подразумевают физические и юридические лица, зарегистрированные в установленном порядке и ведущие предпринимательскую деятельность, а именно:

✓ Индивидуальные предприниматели (ИП);

✓ Микрофирмы со среднегодовой численностью работников, занятых в *производстве* – не более 10 человек, в *сфере торговли и услуг, а также др. отраслях непродуственной сферы* – не более 5 человек;

✓ Малые предприятия со среднегодовой численность работников, занятых в *сфере промышленности* – не более 40 человек; *строительстве, с/х, и др. производственных отраслях* – не более 20 человек; *в науке, научном обслуживании, розничной торговле и др. отраслях непродуственной сферы* – не более 10 человек.

✓ Средние предприятия со среднегодовой численностью: в *промышленности* – не более 100 человек; *строительстве* – 50 человек; *с/х, др. производственных отраслях, в оптовой торговле, общественном питании* – не более 30 человек; *в розничной торговле, сфере услуг и др. непродуственных отраслях* – не более 20 человек.

#### Формы ведения бизнеса.

Выбор юридической формы зависит от:

1. Типа бизнеса (его цели, задачи), масштаба;

2. Числа будущих деловых партнеров, степени участия и ответственности каждого из них;

3. Имеющихся в распоряжении средств и установленных законом минимальных размеров уставного фонда;

4. Величины доли каждого из партнеров в уставном фонде;

5. Особенности каждой из перечисленных форм.

Для того, чтобы упростить этот выбор, кратко опишем разрешаемые

законом РУз формы предпринимательства.

**Формы:**

❖ **Индивидуальное предпринимательство (ИП)** подразумевает осуществление физическим лицом предпринимательской деятельности:

- а) без образования юридического лица;
- б) без права найма работников;
- в) на базе имущества, принадлежащего предпринимателю на праве собственности, а т.ж. в силу иного вещного права, допускающего владение и (или) пользование имуществом.

Различают следующие виды ИП:

- а) личное предпринимательство (1 гражданин);
- б) совместное предпринимательство (группа граждан- индивидуальных предпринимателей). В свою очередь совместное предпринимательство может существовать в следующих формах:

- 1) семейное предпринимательство, осуществляемое супругами на базе общей совместной собственности.
- 2) дехканское хозяйство без образования юридического лица.
- 3) простое товарищество на основе договора о совместной хозяйственной деятельности.

**Особенности государственной регистрации ИП.**

▪ Регистрация проводится районными, городским по месту постоянного проживания в городе хокимиатами по принципу «1 окно», т.е с одновременной постановкой на учет в налоговых органах;

▪ Решение о регистрации (или мотивированный отказ) принимается регистрирующим органом не позднее 3-х рабочих дней с момента подачи заявления физическим лицом в явочном порядке с приложением необходимых документов;

▪ Общий срок регистрации с оформлением разрешения на изготовление печати и штампа в органах внутренних дел, постановки на учет в соответствующих органах не должен превышать 8 рабочих дней с момента подачи заявления с приложением необходимых документов;

▪ Физическому лицу выдается свидетельство о регистрации на срок, указанный в заявлении после предоставления им документа об уплате регистрационного сбора через учреждение банка или др. кредитные организации, принимающие платежи от населения (данное свидетельство является основанием для открытия ИП расчетного счета в банке, изготовление печати и др. реквизитов, обращение в организации, осуществляющие выдачу разрешений на подключение к инженерным коммуникациям (газосетям, энергоснабжению, водониспользованию, теплоснабжению, канализации и т.п.).

▪ После регистрации ИП должен обратиться в банки ( если он предполагает заниматься деятельностью, требующей наличие банковского счета) и в уполномоченные гос. органы- для получения в соответствии с действующим законодательством лицензии для осуществления отдельных видов деятельности.

## **Преимущества и недостатки индивидуального предпринимательства:**

### **1. Преимущества:**

- получение разрешения на предпринимательскую деятельность упрощено по сравнению с хозяйственными товариществами: индивидуальный предприниматель имеет право заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации. При этом ИП может также открыть счет в банке и, соответственно, производить расчеты со своими партнерами в безналичной форме.

- применяется упрощенная система налогообложения и отчетности: например, уплачивается лишь ежемесячная фиксированная ставка, размер которой определяется видом деятельности и варьируется в различных регионах.

### **2. Недостатки:**

- ограниченные возможности кредитования (микро-, малые и средние предприятия могут получать кредиты в большем объеме);

- риск ответственности всем своим имуществом;

- ограниченные возможности расширения и развития деятельности.

### **❖ Хозяйственные товарищества и общества.**

Хозяйственными товариществами и обществами являются предприятия, создаваемые по добровольному соглашению между юридическими лицами, юридическими и физическими лицами, а также физическими лицами между собой на основе объединения их вкладов и имущества в целях осуществления хозяйственной или предпринимательской деятельности.

**Хозяйственные общества и товарищества** являются юридическими лицами, действуют от собственного имени, имеют собственное руководство и месторасположение (офис). Основными видами учредительных документов хоз. общества и товарищества являются учредительный договор и устав.

При этом:

1) **Акционерное общество (АО)** действует на основе устава;

2) **ООО и ОДО** действуют на основе учредительного договора и устава;

3) **Полное или командитное товарищество** создаются и действуют на основе учредительного договора.

Доли всех участников в имуществе хоз. товарищества или товарищества пропорциональны их вкладам в уставной капитал.

При этом советуем обратить внимание на следующие специфические моменты, относящиеся к вопросу вкладов учредителей в общество:

- **Вкладом участника общества и товарищества** в состав имущества могут быть здания, сооружения, оборудование, другие материальные ценности, ценные бумаги, права пользования землей, водой, другими природными ресурсами, зданиями, сооружениями и оборудованием, а также иные имущественные и неимущественные права, денежные средства.

• **Стоимость** вносимого имущества (неденежного вклада) определяется совместным решением участников общества. Вклад в уставный фонд, оцененный в денежном выражении, составляет долю участника в уставном фонде.

• В случаях, когда имущество передано участником обществу и товариществу только в пользование, размер вклада и, соответственно, доля участника определяются исходя из размера арендной платы за пользование этим имуществом, исчисленной за весь указанный в учредительных документах срок деятельности общества и товарищества или другой установленный участниками срок, если иное не предусмотрено учредительными документами.

#### **Формы хозяйственных обществ.**

Хозяйственные товарищества – объединение лиц, в котором учредители участвуют не только имущественными взносами, но и личной деятельностью. Хозяйственные товарищества подразделяются на **полные и командитные**. Полным признается хозяйственное товарищество, все участники которого несут солидарную ответственность по обязательствам товарищества всем принадлежащим им имуществом. **Командитным** (смешанным) признается хоз. товарищество, в котором наряду с одним или более участниками, несущими ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом, имеется 1 или несколько участников (командитистов), ответственность которых ограничивается лишь в пределах сумм внесенных ими вкладов.

Участники с полной ответственностью участвуют в управлении делами командитного товарищества и солидарно несут дополнительную ответственность по обязательствам предприятия всем принадлежащим им имуществом. Ответственность вкладчиков (командитистов) ограничивается их вкладом в уставной капитал, при этом сами вкладчики не принимают участие в управлении делами командитного товарищества.

#### **Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью.**

**Общества с ограниченной ответственностью (ООО)** признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставной фонд (уставной капитал) которого разделен на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества только в пределах стоимости внесенных ими вкладов в Уставной Фонд общества.

**Общества с дополнительной ответственностью (ОДО)** признается общество, имеющее уставной фонд, также разделенный на доли, размер которых определен учредительными документами. Участники такого общества (в отличие от ООО) отвечают по его обязательствам своими вкладами. При недостаточности этих сумм – дополнительно принадлежащим им имуществом – в одинаковом для всех кратном размере к стоимости внесенных ими вкладов.

#### **Особенности регистрации и деятельности ООО и ОДО заключаются в**

следующем:

1. В ООО или ОДО создается Уставной Фонд, размер которого не может быть менее суммы в размере **50-тикратной минимальной заработной платы**, установленной законодательством на дату представления документов для государственной регистрации общества.

2. К моменту гос.регистрации общества каждый из участников обязан внести не менее **30,0%** указанного в учредительных документах вклада, что подтверждается документами, выданными банковским учреждением.

3. Каждый участник обязан полностью внести свой вклад в течение срока, который определяется учредительными документами (но не может превышать 1 года с момента регистрации общества), после чего предприятие должно представить в регистрирующий орган справку о завершении формирования Уставного Фонда (УФ). В случае, если УФ предприятия в течение года с момента регистрации не сформирован в полном объеме, общество должно объявить об уменьшении своего УФ до фактически оплаченного его размера (при этом он не должен быть меньше установленного минимального размера) и зарегистрировать это уменьшение в установленном порядке или же принять решение о ликвидации общества.

Участники ООО или ОДО несут ответственность, принимают участие в решениях и получают доходы, пропорционально своим вкладам в Уставной Капитал.

#### **Акционерные общества.**

**Акционерные общества (АО)** – это юридическое лицо, УФ которого разделен на определенное число акций – ценных бумаг, которые предприятие выпускает с целью привлечения средств для осуществления своей деятельности, при этом:

- Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им акций.

- АО обладает имуществом, отделенным от имущества своих участников, несет ответственность по своим обязательствам в пределах своего имущества и не отвечает по обязательствам своих акционеров.

- АО может быть открытого и закрытого типа

- Минимальный состав учредителей АО не ограничен, а акционерного общества закрытого типа АОЗТ (ЗАО) определяется в количестве 3-х лиц. Каждый из учредителей общества должен быть его акционером.

**Акции** – ценные бумаги, удостоверяющие право их владельцев (акционеров) на участие в УФ общества и предоставляющие им имущественные и личные неимущественные права. Акции могут быть именными, на предъявителя, привилегированными, простыми.

Владельцем **именной акции** признается только то физическое и юридическое лицо, которое указано в акции и занесено в книгу регистрации акционеров общества. Владельцем **акции на предъявителя** является ее держатель (передача акций на предъявителя производится без занесения в книгу регистрации акционеров общества). **Простые акции** являются

голосующими и дают право их владельцу на получение дивидендов, участие в общих собраниях акционеров и управление обществом. **Привилегированные акции** дают право владельцу на первоочередное получение дивидендов и средств, вложенных в акции, при ликвидации общества.

Акции акционерного общества закрытого типа могут быть только именными. Акционерное общество закрытого типа может выпускать именные акции или выдавать акционерам сертификаты на сумму, соответствующую номинальной стоимости акций.

Виды выпускаемых акций, порядок их распространения и размещения, выплат по ним дивидендов определяется уставом общества в соответствии с законодательством. Акция неделима.

#### **Формы акционерных обществ.**

**Акционерное общество открытого типа (АООТ)** – это АО, участники которого могут свободно распоряжаться принадлежащими им акциями без согласия других акционеров. При этом следует обратить внимание на следующие моменты:

➤ АООТ имеет право размещать выпускаемые им акции закрытым и открытым способами.

➤ АООТ обязано публиковать для всеобщего сведения годовые и квартальные балансы и отчеты о доходах и убытках.

➤ Минимальный размер уставного фонда открытого акционерного общества (ОАО) – сумма, эквивалентная **50 000 долларов США по курсу Центрального Банка Республики Узбекистан** на дату регистрации общества.

**Акционерное общество открытого типа (АОЗТ) или закрытое акционерное общество (ЗАО)** – это АО, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. При этом:

➤ АОЗТ имеет право размещать выпускаемые им акции только закрытым способом.

➤ Акционер ЗАО, желающий продать свои акции, обязан предложить выкупить их другим участникам общества. Если участники общества отказались от приобретения акций, то акционер вправе реализовать свои акции самому обществу.

➤ Минимальный размер Уставного Фонда – **200 минимальных заработных плат.**

**Дочернее предприятие (ДП)** – юридическое лицо, являющееся дочерним, если другое (основное) юридическое лицо имеет возможность определять решения, принимаемые дочерней организацией. Право это должно быть отражено в Уставе дочерней Организации, либо в заключенном между основным обществом и дочерней организацией договором. Следует обратить внимание на:

1. ДП не отвечает по долгам своей основной организации.

2. Если по вине основной организации дочерней принесен ущерб, то участники дочерней организации имеют право требовать возмещения ущерба, причиненного основной организацией.

**Производственным кооперативом (ПК)** – является самостоятельно хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который владеет и распоряжается принадлежащим ему на правах коллективной собственности имуществом. Кооператив организуется по желанию граждан или по инициативе юридических лиц исключительно на добровольных началах. Численность членов кооператива – не менее 3-х человек, а в потребительском кооперативе – не менее 7 человек. Деятельность производственных и производственных потребительских кооперативов основывается на личном трудовом участии их членов, а также лиц, работающих по трудовым договорам (контрактам, соглашениям). Имущество кооператива образуется за счет денежных и материальных взносов его членов, произведенной их продукции, а также доходов, полученных от хозяйственной деятельности. Кооператив отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. Если имущества кооператива недостаточно, кооператоры несут дополнительную ответственность своим собственным имуществом. Размеры и порядок этой ответственности определяются действующим законодательством.

**Какой из перечисленных форм отдать предпочтение?** В настоящее время общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества наиболее популярны среди всех видов хозяйственных товариществ.

**Преимущества общества с ограниченной ответственностью:**

- *материальная ответственность каждого участника ограничена лишь суммой его доли в уставном фонде;*
- *минимальный размер уставного фонда составляет сумму, равную пятидесятикратной минимальной зарплате.*

Акционерное общество обладает тем же преимуществом, в том смысле, что акционеры ответственны за покрытие возможных убытков исключительно в пределах стоимости их акций. Однако следует отметить, что минимальный уставной фонд АО должен быть гораздо больше, чем для ООО (сумма, эквивалентная 50 000 долларов США – для АООТ, 200 минимальных зарплат – для АОЗТ), что означает, что для создания акционерного общества нужна более крепкая база. Учредительный договор и устав являются ключевыми документами, которые определяют создание и функционирование Вашего бизнеса. Поскольку эти документы жизненно важны для будущей деятельности, постарайтесь разработать их со всей внимательностью и тщательностью, желательно при участии хорошего консультанта или юриста.

В условиях переходной экономики одним из главных факторов создания полноценной рыночной среды является формирование и развитие предпринимательства. Любой предприниматель стремится к максимизации своей прибыли, так как его материальное богатство зависит от доходов, которые приносит его дело или фирма. Но, получая прибыль для себя,



предприниматель производит необходимые для общества товары или услуги, создает новые рынки, предоставляет новые или поддерживает уже имеющиеся рабочие места, сам является покупателем товаров и услуг, созданных другими, и платит соответствующие налоги. Таким образом, чем больше в стране предпринимателей, стремящихся извлечь выгоду и успешно извлекающих ее путем внедрения инноваций, сопряженных с коммерческим риском, тем богаче общество.

Теория предпринимательства еще не получила должного освещения в отечественной экономической литературе. Это связано, с одной стороны, с тем, что даже на Западе деятельность предпринимателя-инноватора в отличие от таких фундаментальных ресурсов, как труд и капитал, долго считалась неким независимым параметром, лишь косвенно влияющим на производительность и на экономическое развитие. Только сравнительно недавно новейшие теории начали рассматривать предпринимательство как ключевой фактор экономического прогресса и главный источник обеспечения занятости. Появившиеся в последнее время многочисленные публикации на эту тему в основном касаются злободневных практических и методических вопросов организации предпринимательского бизнеса.

Существуют различные взгляды и определения на понятия предпринимательства. Вот как оно трактуется в Энциклопедическом словаре предпринимателя: «Предпринимательство (фр. enterprise) – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Предприниматель (фр. Entrepreneur) может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торговую, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами».<sup>1</sup>

Предпринимательская деятельность, по И.Шумпетеру, – это не должность или даже не профессия, а, скорее, уникальная и редко обнаруживаемая способность продвижения инноваций на рынок посредством рискованного бизнеса.<sup>2</sup> Предприниматель – отнюдь не то же самое, что и капиталист: предпринимательская деятельность является новаторской по самому своему определению и в силу данного обстоятельства служит постоянным источником конкурентной реструктуризации экономики и экономического роста. Как утверждает И.Шумпетер, рынок нужно представлять как эволюционный процесс непрерывно сменяющих друг друга волн инноваций, который он называл процессом созидательного разрушения (creative destruction). По его мнению, успех рыночной системы заключается не в эффективном достижении статического оптимального равновесия, а в

<sup>1</sup> Энциклопедический словарь предпринимателя. /Сост. С.М.Савелькина, Т.Г.Соловьев, Р.В.Ялборисова – СПб. «Алга-Фонд», «АЯКС», 2000 - с. 137-138

<sup>2</sup> Шумпетер И. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М.: Прогресс, 1982.

способности осуществлять динамические изменения в технологии и достигать динамического роста посредством таких изменений.

И.Шумпетер просто постулирует превращение нового знания в инновации как результат деятельности небольшого числа исключительно одаренных предпринимателей с выдающимся интеллектом и деловой энергией. Это не полностью согласуется с постоянно акцентируемой им же внутренней причинностью экономического прогресса. Для того, чтобы каким-то образом соотнести инновации с волнами инвестиций и кондратьевскими циклами, И.Шумпетер неявно предполагает кластеризацию нововведений – после успешного внедрения некоторых инноваций следующие уже с большей вероятностью могут появиться в той же самой или в смежной отрасли производства. Предприниматели-первопроходцы как бы подготавливают плацдарм для массового "десантирования" предпринимателей-имитаторов и широкой диффузии инноваций. Однако объективные условия восприимчивости экономической среды к принятию базисных инноваций остаются без внимания.

В 1985г. Р. Хизрич дал понятию «предпринимательство» следующее определение: «Предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель – это человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым».<sup>1</sup> Предпринимательство как таковое, по мнению Худойбердиева З.Я., это многомерное социально-экономическое явление, в основе которого лежит экономически независимая деятельность, осуществляемая физическими или юридическими лицами с целью получения денежного дохода и объединяющая трудовые, материальные и финансовые ресурсы для производства товаров или оказания услуг с целью реализации последних на рынке в условиях конкуренции<sup>2</sup>.

По нашему мнению, предпринимательство – это особый вид деятельности, который удовлетворяет потребности рынка качественными товарами и услугами, несмотря на ее внутренний и внешний риск. и в процессе чего получается определенная прибыль. Под предпринимательством и предпринимательской деятельностью можно также понимать самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли.

Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики. Чем больше хозяйствующих субъектов имеют возможность проявить свою инициативу и

<sup>1</sup> Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха: Вып. I. Предприниматель и предпринимательство: Пер. с англ. -М.: Прогресс, 1990.

<sup>2</sup> Худойбердиев З.Я. Развитие системы подготовки кадров для сферы предпринимательства (на примере малого и среднего бизнеса Республики Узбекистан). Автореферат диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. -Т.. 2002.

творческие способности, тем меньше разрыв между потенциальными и фактическими результатами развития. Освоение инновационного экономического роста невозможно в условиях искусственного ограничения созидательной творческой стихии, свободы хозяйственной инициативы, необходимой для этого мобильности всех производственных ресурсов. Предпринимательство обеспечивает освоение новых перспективных производств, способствует трансформации устаревших. Оно способствует развитию конкуренции и «маркетизации» экономики, усилению ее открытости, развитию ввоза и вывоза капитала.

Предпринимательство создает механизмы координации, выработки стратегии развития через рынок и конкуренцию, связи между хозяйствующими субъектами. Таким образом, предпринимательство как субъект хозяйствования и особый, творческий тип экономического поведения составляет неотъемлемое свойство всех факторов достижения экономического успеха.

Важнейшим принципом предпринимательства является самоорганизация человека. Она может быть исследована только на основе так называемого фрагментарного подхода, что означает необходимость разделения целостного процесса предпринимательской деятельности на отдельные составные части – фрагменты. Они подвергаются детальному анализу, в результате чего формируется более или менее полное представление, как о самом фрагменте, так и о целостном процессе.

Предприниматель как самоорганизующийся субъект экономического процесса всегда осуществляет самоорганизацию в рамках определенной деловой среды. Причем отдельный тип деловой среды может стимулировать развитие предпринимательской активности, а другой не только тормозить, но и подавлять инициативу. Предприниматель должен внедриться в соответствующую деловую среду в качестве активного субъекта. Следовательно, второй фрагмент – предприниматель, а точнее, принципы и методы его интеграции в конкретную деловую среду.

Вместе с тем, любой предприниматель, проникающий в деловую среду, вынужден создавать собственный производственный процесс и уметь руководить им. Его основное внимание должно быть сосредоточено именно на организации и поддержании в режиме, постоянном совершенствовании своего производственного процесса независимо от сферы его деятельности и масштабов производства. Таким образом, третий фрагмент – производственный процесс, организуемый предпринимателем.

Предприниматель при производстве любого товара, продукта, оказании услуг вынужден соотносить все свои профессиональные действия с ситуацией, которая складывается на рынке. Рынок – четвертый фрагмент, который представляет собой одно из основных направлений его обязательного контроля.

Предприниматель в рамках своей профессиональной деятельности вынужден кооперироваться с другими производителями для установления с ними партнерских отношений, которые представляют собой еще один

фрагмент и объект пристального внимания.

Существуют и другие принципы предпринимательства, такие как, например, самостоятельность и независимость. Каждый человек, становясь предпринимателем, самостоятельно решает все вопросы деятельности своего предприятия, исходя из экономической выгоды и рыночных отношений. Обладая самостоятельностью, предприниматель берет на себя ответственность за результаты деятельности. Заинтересованность, сочетание с ответственностью заставляют предпринимателя работать в жестком режиме.

Личная экономическая заинтересованность и ответственность характеризует независимость предпринимателя. Собственная выгода всегда является движущим фактором предпринимательской деятельности, и, несомненно, преследует общественные интересы. Например, Генри Форд занялся производством автомобилей вовсе не из благотворительных побуждений. Он преследовал личную выгоду, но, удовлетворяя свои интересы, создал целую автомобильную индустрию, которая наводнила своими высококачественными автомобилями весь мир.

Характерным признаком предпринимательских экономических отношений является хозяйственный риск. Риск постоянно сопутствует бизнесу. Риск формирует особый способ мышления и поведения, психологию предпринимателя. Условия существования требуют от него высокой деловитости и динамизма, духа соперничества, поскольку на этом пути неизбежны взлеты и падения.

Еще один характерный признак предпринимательства заключен в его принадлежности к относительно кратковременным, тактическим способам действия. Предпринимательство в узком смысле слова не относится непосредственно к экономической стратегии, рассчитанной на долговременный период. Однако и в стратегических проектах могут присутствовать предпринимательские идеи и отдельные очаги предпринимательства. Так, к примеру, если долговременный проект ставит своей основной целью получение прибыли, сопряжен с риском ответственности и основан не на тривиальных идеях, его правомерно считать предпринимательским. Однако в большинстве случаев предпринимательские действия вписываются в относительно краткосрочные сделки.

Предпринимательская деятельность представляет собой совокупность последовательно или параллельно осуществляемых действий, каждое из которых ограничено, сравнительно непродолжительным временным интервалом. При этом под действием подразумевается письменный договор или устные соглашения, в котором взаимодействуют друг с другом или несколько хозяйствующих субъектов в интересах получения взаимной выгоды.

Из вышесказанного можно сказать, что для осуществления предпринимательской деятельности необходимы экономические, социальные и правовые условия. Экономические условия – это в первую очередь, предложение товаров и спрос на них; вид товаров, которые могут приобрести

покупатели; объемы денежных средств, которые покупатели могут израсходовать на эти покупки; избыток или недостаточность рабочих мест; рабочая сила, влияющая на уровень заработной платы работников, т.е. на их возможности, приобретения товаров. К экономическим условиям примыкают социальные условия формирования предпринимательства. Прежде всего, это стремление покупателей приобретать товары, отвечающие вкусам и моде. На разных этапах эти потребности могут меняться, существенную роль играют нравственные и религиозные ценности населения, зависящие от социально-культурной среды. Эти ценности оказывают прямое воздействие на образ жизни потребителей и их спрос на товары. Социальные условия влияют на отношения отдельного индивидуума к работе, влияют его отношение к величине заработной платы, к условиям труда предлагаемым бизнесом.

Любая предпринимательская деятельность функционирует в рамках соответствующей правовой среды. Поэтому большое значение имеет создание необходимых правовых условий. Это в первую очередь наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих благоприятную среду для развития предпринимательства: упрощенная и ускоренная процедура открытия и регистрации предприятий; защита предпринимателя от государственного бюрократизма; совершенствование налогового законодательства в направлении мотивации производственной предпринимательской деятельности, развитие совместной деятельности предпринимателей с зарубежными странами. Сюда входят и создание региональных центров поддержки малого предпринимательства и усовершенствование методов учета и форм статистической отчетности. Важную роль играет также подготовка законодательных инициатив по вопросам правовой гарантии предпринимательской деятельности, включая в первую очередь право на собственность и соблюдения договорных обязательств.

Важную роль в формировании предпринимательства играют подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров предпринимателей: организация обучения современным методам ведения предпринимательской деятельности, обучение и переобучение кадров, их стажировка в развитых странах, организация подготовки и переподготовка преподавательских кадров для обучения предпринимателей, создание сети консультативных центров проводящих профессиональный отбор и ориентацию кадров предпринимательского сектора и др.

Поскольку стержнем любой эволюционной теории является идея естественного отбора, применительно к шумпетеровской теории предпринимательства эта идея потребовала особого развития, уточнения фундаментальных понятий и четкого анализа условий отбора. Трудности, с которыми столкнулся И. Шумпетер, связаны с недостатком эмпирических и теоретических исследований в изучаемой им области. До середины XX столетия практически никто специально не интересовался диффузией инноваций в промышленности и тем более ролью предпринимательской

деятельности. История технологических коммерческих нововведений была развита намного слабее по сравнению с историей естествознания. Но, что более важно, отсутствовали как адекватный математический аппарат, так и подходящие натурфилософские представления, способные облечь его теорию в логически завершенную форму.

По-видимому, исторически первая постшумпетеровская попытка описания экономической эволюции как вероятностного процесса была предпринята А. Алчианом, акцентировавшем внимание на «решениях и критериях, диктуемых экономической системой»<sup>1</sup>. Говоря, что реализованные, а не ожидаемые положительные прибыли формируют оценку экономического успеха и жизнеспособности, он подчеркивал важность «послевыживательного критерия».

И поскольку имитация и подчинение правилам служат примером такого процесса "селективного выбора" среди фирм, утверждается, что экономическую эволюцию следует понимать в вероятностном смысле. Однако эволюционная экономика выделилась в самостоятельное направление исследований лишь после появления работ Р.Нельсона и С.Уинтера<sup>2</sup>. Их подход основан на том, что экономическая эволюция «аналогична за исключением деталей эволюционному процессу в биологии». В методологическом же отношении «язык эволюционной теории представляется весьма естественным для применения к описанию и объяснению детализированных эмпирических исследований». Они впервые указали на существование в экономической эволюции двух диалектически противоположных процессов «изменчивости» и «отбора», аналогичных биологическим мутациям и дарвиновскому отбору.<sup>3</sup>

Первый предполагает появление промышленных инноваций в результате эвристического процесса поиска, сочетающего как динамическое, так и стохастическое поведение фирм, в то время как второй соответствует конкурентному выживанию и адаптации. Этот процесс идет на всех уровнях экономической организации. На самом верхнем уровне он предполагает развитие и смену технико-экономической парадигмы – общей в масштабах всей экономики макроэкономической схемы воспроизводства, включающей все этапы переработки ресурсов и адекватную модель непроеизводственного потребления. Смена парадигм соответствует шумпетеровским

<sup>1</sup> Alchian A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. - Journal of Political Economy, 1950, vol. 58, p. 211-222.

<sup>2</sup> Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1982. Nelson R. A Viewpoint on Evolutionary Economic Theory. - Evolutionary Economics in Kyoto: Papers of the First Annual Conference of the Japan Society for Evolutionary Economics, Kyoto, March 28-29, 1997. Kyoto University, 1997, p. 1-18. Nelson R. Economic Growth via the Co-evolution of Technology and Institutions. In: Evolutionary Economics and Chaos Theory: New Directions in Technology Studies. Ed. by L. Leydesdorff and P. Van den Besselaar. L.: Pinter Publishers, 1994, p. 21-32.

<sup>3</sup> Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1982. Nelson R. A Viewpoint on Evolutionary Economic Theory. - Evolutionary Economics in Kyoto: Papers of the First Annual Conference of the Japan Society for Evolutionary Economics, Kyoto, March 28-29, 1997. Kyoto University, 1997, p. 1-18. Nelson R. Economic Growth via the Co-evolution of Technology and Institutions. In: Evolutionary Economics and Chaos Theory: New Directions in Technology Studies. Ed. by L. Leydesdorff and P. Van den Besselaar. L.: Pinter Publishers, 1994, p. 21-32.

«последовательным промышленным революциям» и циклам Кондратьева. Как показал Дж. Дози, на более низких иерархических уровнях также имеются свои парадигмы различной степени общности.<sup>1</sup>

Он различает «обыкновенный» технический прогресс на уровне промышленных отраслей и «экстраординарный» прогресс, ведущий к установлению глобальной технико-экономической парадигмы. В этом смысле можно сказать, что технический прогресс обладает свойством универсальной масштабной инвариантности по отношению к микро- и макропарадигмам всех уровней.

Ввиду неравновесности и необратимости эволюционных процессов наиболее перспективным формальным аппаратом их описания представляется теория самоорганизации нелинейных систем. В рамках этой теории уже построены содержательные модели эволюции видов (филогенез) и развития организмов (онтогенез). П. Аллен и Дж. Сильверберг впервые привлекли внимание к конструктивности подобного подхода при моделировании эволюционных процессов в экономике.<sup>2</sup>

Способностью к самоорганизации обладают только открытые неравновесные нелинейные системы, где возможны процессы самоускорения (то есть автокатализа) посредством петель положительной обратной связи. Экономические системы, так же как и биологические, действительно являются собой пример самоорганизующихся систем. Во-первых, любая экономическая система есть система потокового типа, связанная с внешней средой (природной, политической, культурной) потоками энергии, материи и информации. Для такой системы невозможно достижение состояния равновесия, аналогичного «тепловой смерти»: даже в стационарном состоянии сохраняются ненулевые потоки, проходящие через систему. Во-вторых, в любой технико-экономической парадигме элемент самовоспроизводимости изначально заложен в виде производства средств производства.

Теория самоорганизации неравновесных систем естественным образом описывает такие явления, как временная иерархия процессов, усложнение и увеличение числа стационарных состояний и возможность увеличения объема информации, накопленной в системе.<sup>3</sup>

Эффект конкуренции – важное свойство самоорганизующихся систем. Фактически любая упорядоченная структура есть следствие конкуренции между неустойчивыми видами: «выживающий» вид подавляет остальные и навязывает соответствующую структуру системе. В биологических системах естественный отбор наилучших свойств системы (популяции) происходит в

<sup>1</sup> Dosi G. Technological Paradigms and Technological Trajectories. - Research Policy, 1982, vol. 11, No 3, p 147-162.

<sup>2</sup> Allen P. Evolutionary Complex Systems Models of Technology Change. In: Evolutionary Economics and Chaos Theory. New Directions in Technology Studies, p 1-17. Silverberg G. Modelling Economic Dynamics and Technical Change: Mathematical Approaches to Self-organisation and Evolution. In: Technical Change and Economic Theory. Ed. by G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soeta. N.Y.: Plenum Publishers, 1988, p 531-539.

<sup>3</sup> Никольск Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах. -М.: Мир, 1979

процессе конкуренции объектов (особей), являющихся носителями этих свойств. Единицей отбора служит популяция вида. Конкурентное взаимодействие может быть обусловлено двумя причинами: конкуренцией за общий ограниченный ресурс и антагонистической конкуренцией. Из нескольких видов, первоначально обитающих в одной экологической нише (то есть потребляющих один и тот же ресурс), по истечении достаточного времени остается только один вид, потребляющий данный ресурс наиболее эффективно. Сосуществование возможно лишь тогда, когда виды относятся к разным нишам. В научно-техническом прогрессе единицей отбора служит технология. Технология – это, в сущности, человеческое представление об использовании ресурса. К ресурсу в обобщенном понимании можно относить сырье, труд, капитал и другие факторы производства, а также соответствующий потребительский рынок – словом, все то, за что в принципе могут конкурировать альтернативные инновационные типы производства. Вокруг каждой из технологий формируется специфическая институциональная инфраструктура. Группа экономических агентов, объединенная конкретной технологией, обладает единым генотипом. Аналогом оформившегося биологического вида является установившаяся в результате окончательного отбора доминирующая технология – новая технико-экономическая парадигма.

Чтобы получить целостную картину экономической эволюции, необходимо, так же как и в биологии, выделить две основные эволюционные стадии развития: дивергентную и конвергентную. Каждая из стадий самоорганизации подготавливает условия для другой. И на той и на другой стадии вследствие эвристической природы инновационной деятельности постоянно возникают различные вариации доминирующей технико-экономической парадигмы и происходит последующий конкурентный отбор одной технологии из нескольких альтернативных. Главное отличие эволюционных стадий друг от друга состоит в следующем. На дивергентной стадии появляется технология, способная к освоению качественно иного ресурса. Обычно такие технологические вариации не дают селективных преимуществ в контексте сложившихся условий существования экономической системы. Они могут успешно участвовать в отборе именно тогда, когда вследствие изменения условий существования прежний тип технологии становится функционально неадекватным. Причиной, как правило, служит истощение привычных источников обобщенного ресурса. При этом результатом отбора является утверждение новой технико-экономической парадигмы, что и составляет сущность дивергентной стадии экономического развития на любом уровне – начиная от подотрасли и кончая мировым хозяйством в целом.

На конвергентной стадии, возникающие вновь технологии используют один и тот же обобщенный ресурс. Отбор приводит к количественному улучшению эффективности уже утвердившихся типов технологий или форм хозяйствования в рамках господствующей парадигмы. Происходит совершенствование – адаптация парадигмы к данным экономическим



условиям существования.

Сфера, объединяющая малые и средние предприятия различных отраслей, получила в мировой, а теперь и в отечественной хозяйственной практике общее название – малый бизнес или малое предпринимательство. Однако небольшой численный состав и юридическая самостоятельность – не самые главные черты малого предприятия.

Наиболее существенными характеристиками таких предприятий являются высокая финансово-хозяйственная независимость, упрощенная организационная структура и способность к быстрой перестройке своих хозяйственных подразделений. Сущность и отличительная особенность малого предпринимательства состоит в достижении эффекта особого рода, в получении такого результата и таким способом, которых нельзя достичь на основе других форм организации производства или обмена. Именно в силу внутренних преимуществ, основанных на потенциальных возможностях эффективной рыночной самореализации, малое предпринимательство, как нам представляется, утверждается не столько как количественно, сколько качественно определенный вид предпринимательской деятельности.

Вместе с тем малые предприятия не являются антиподом крупных предприятий. Они как бы дополняют последние, являясь составной частью всего общественного капитала. Рыночная экономика, и об этом свидетельствует мировой опыт, предполагает тесное взаимодействие и интеграцию крупных и мелких хозяйственных единиц при разграничении функций между ними. Крупное производство в большей степени ориентируется на массовый, относительно однородный спрос, выпуск больших партий стандартной продукции. Малые предприятия успешно функционируют на небольших рыночных сегментах, в нишах рыночного пространства. Если крупные формы предпринимательства способствуют повышению общехозяйственной эффективности за счет экономии на масштабах деятельности, то малые придают хозяйству гибкость, мобильность, способность к быстрым структурным и техническим сдвигам.

Мировой опыт ведения рыночного хозяйства показывает, что высокая эффективность этой экономической модели достигается лишь в том случае, если на всех основных рынках товаров и услуг, в том числе и на региональном уровне, экспансия крупных производителей как бы балансируется необходимым числом мелких и средних производителей. Именно последние в решающей степени обеспечивают ее формирование и сохранение рынка как конкурентной среды свободного предпринимательства, препятствуют тенденциям монополизации рынков, решают многие социальные задачи, прежде всего, такую острую для рыночной системы хозяйствования, как поддержание занятости населения.

Важную роль в формировании антимонопольной структуры рынка, в преодолении не только ведомственного, но и экономического монополизма играют малые предприятия. Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. Оно быстрее осуществляет изменения в

номенклатуре и ассортименте производимой продукции. Малый бизнес мобилизует финансовые и производственные ресурсы, которые не могут быть использованы средними и крупными предприятиями. О возможностях малого бизнеса можно судить по опыту промышленно развитых стран, в экономике, которых ему по ряду показателей принадлежит заметное, а подчас и ведущее место. На него здесь приходится до 90-95% всех предприятий и до 20-60% валового национального продукта.

Развитие среднего и малого предпринимательства в период перехода от плановой экономики к рыночному хозяйству приобретает особое значение. Именно малые предприятия, не требующие крупных стартовых инвестиций и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, способны наиболее быстро и экономно решать проблемы реструктуризации экономики, формирования и насыщения рынка потребительских товаров в условиях дестабилизации узбекской экономики и ограниченности финансовых ресурсов.

Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменения конъюнктуры рынка, придаёт экономике необходимую гибкость. Оно способно мгновенно отзываться на изменение потребительского спроса и за счёт этого обеспечивает необходимое равновесие на потребительском рынке. Малый бизнес вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды, что для монополизированной переходной экономики имеет первостепенное значение. Развитие малого и среднего бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. Развитие малого бизнеса несёт в себе множество важных преимуществ:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;

- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;

- селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;

- создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;

- трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (беженцев из «горячих точек» инвалидов, молодёжи, женщин);

- подготовка кадров за счёт использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы;

- разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые фирмы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты);

- косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путём освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно ёмкими (из недр малого бизнеса нередко вырастают не только крупные компании, но и наиболее современные наукоёмкие отрасли и производства);

- ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;

- мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование (например, малый бизнес мобилизует небольшие сбережения граждан, не склонных прибегать к услугам банковской системы, но готовых вкладывать деньги в собственное предприятие; при этом владельцы стремятся экономить и пускать капитал в оборот, даже если их доход невелик);

- снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоёмкой продукции, быстрая окупаемость вложений (например, в США у компании с числом занятых менее 100 чел. продажи на доллар активнее, чем у крупных компаний, не только в таких отраслях, как сервис, финансовое страхование, оптовая торговля, но и на транспорте, а также в обрабатывающей промышленности);

- улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

Немаловажна роль малого бизнеса в осуществлении прорыва по ряду важнейших направлений научно-технического прогресса, прежде всего в области электроники, кибернетики и информатики. В США на малый бизнес приходится 50,0% научно-технических разработок.

Заметен вклад малого бизнеса и в решение проблемы занятости. В промышленно развитых странах на него приходится до 70-80% новых рабочих мест. Эти свойства малого предпринимательства содействуют образованию регулируемого, социально ориентированного рыночного механизма, преодолению нынешнего кризисного падения производства, стабилизации экономики и обеспечению предпосылок для быстрого и устойчивого экономического подъема в дальнейшем. В настоящее время в США действует около 8 млн. малых фирм, дающих почти половину прироста национального продукта и две трети прироста новых рабочих мест. Малый бизнес охватывает в этой стране сферу услуг, переработку, посредничество, вторгается в наукоёмкие отрасли.

За последние 10-15 лет малые и средние предприятия стали привлекать к себе все более пристальное внимание, как исследователей, ученых-экономистов, так и политиков в различных странах. Все более широкое признание получает способность предприятий малого и среднего бизнеса вносить существенный вклад в решение проблем занятости и повышения конкурентоспособности целых отраслей. В связи с этим усиливается интерес

как к изучению малых форм, особенностей управления малым бизнесом, так и к анализу тенденций изменения состояния данного сектора экономики. В настоящее время есть уже ряд примеров крупномасштабных исследований по различным аспектам развития малого предпринимательства. Однако полученные данные носят достаточно фрагментарный характер. Во многом это объясняется отсутствием единого подхода к определению малого и среднего предприятия. Отдельные попытки как зарубежных, так и отечественных исследователей выработать единое или обобщенное определение, по-видимому, заранее обречены на провал. В силу многообразия задач, для решения которых может потребоваться формальное определение малого (среднего) предприятия, дифференцированности объективных внешних условий всегда будут появляться варианты на эту тему, соответствующие конкретным условиям и специфическим задачам. О практической неосуществимости такого рода задачи говорится в ряде работ, при этом подчеркивается, что для разных целей могут использоваться (что и делается) различные определения<sup>1</sup>.

Отметим также, что для решения одних задач необходимо строгое или формальное определение, для решения других - достаточно наличия общих согласованных подходов к пониманию содержания, стоящего за тем или иным понятием. Учитывая, реальный мировой и отечественный опыт и практику развития МП, можно выделить следующие проблемные области, требующие использования формального определения размера предприятия или неформального согласованного подхода (табл. 8.1).

Таблица 8.1.

**Проблемные области и использование формального / неформального подхода к определению малого предприятия**

<b>Проблемные области</b>	<b>Формальный подход</b>	<b>Неформальный подход</b>
Статистические наблюдения	+	
Разработка государственных программ поддержки малых предприятий	+	+
Налогообложение		+
Образование	+	+
Исследования	+	+

1. Статистические наблюдения и сопоставление деятельности малых и средних предприятий. Можно выделить различные уровни такого анализа:

**межфирменный (сравнительный анализ самого широкого спектра, например, сопоставление стилей менеджмента, производительности и других аспектов деятельности фирм самых разных отраслей, регионов);**

**внутриотраслевой (сравнительный анализ деятельности МП одной и той же отрасли);**

<sup>1</sup> Brooksbank R. Defining the Small Business: A New Classification of Company Size. - Entrepreneurship and Regional Development, 1991, No 3, p. 17-31.

**межотраслевой (сопоставление деятельности МП разных отраслей микроуровень, а также сопоставление отраслевых секторов МП макроуровень);**

**межрегиональный и международный (сравнительный анализ деятельности как фирм – микроуровень, так и секторов МП – макроуровень – различных регионов и стран).**

2. Разработка государственных программ поддержки малых предприятий. Можно выделить местный, региональный, национальный и межгосударственный уровни значимости таких программ.

3. Налогообложение, включая местный и национальный уровни.

4. Образование:

**бизнес-образование (ориентация преимущественно на микроуровень – на управление малой фирмой);**

**экономическое образование (ориентация в большей степени на макроэкономические аспекты МП как сектора экономики – макроуровень).**

5. Исследования: изучение предприятий малого и среднего бизнеса, стилей менеджмента, особенностей маркетинга и других аспектов управления (микроуровень); изучение МП как сектора экономики и процессов управления развитием этого сектора (макроуровень).

Вместе с тем, несмотря на невозможность выработки единого универсального определения для всех перечисленных выше и возникающих новых задач, в ЕС уже в течение ряда лет делаются попытки использования единого определения для решения задачи статистических наблюдений за феноменом МП. Более того, для решения задачи формирования единой системы статистических наблюдений и обеспечения возможности проведения анализа на межрегиональном и международном уровнях в настоящее время ведется работа над двухлетним проектом по выработке единой системы статистических наблюдений за развитием МП<sup>1</sup>. В то же время в каждой стране – члене ЕС параллельно существуют свои национальные подходы к определению МП.

Р. Бруксбэнк выделяет и анализирует следующие три составляющие проблемы определения размера предприятия<sup>2</sup>:

Что есть размер предприятия. В разное время разными авторами предлагались такие варианты раскрытия понятия размера предприятия (организации), как, например, «масштабность операций» или «пределы организации и ее ответственности». Наиболее часто в исследовательских целях использовали показатели «число занятых», «стоимость активов» или «объем продаж» и др. Вследствие разнообразия подходов, к тому же варьирующихся по числовым значениям тех или иных показателей, специалисты и исследователи далеко не всегда имели и имеют в виду одно и то же, употребляя понятия малого и среднего бизнеса.

<sup>1</sup> Focus on SMEs. Panorama of ELJ Industry

<sup>2</sup> Brooksbank R. Defining the Small Business: A New Classification of Company Size

Как следует определять размер предприятия. Выбираются те или иные критерии измерения размера (что вряд ли является действительно ответом на поставленный вопрос), что неизбежно обуславливает проблему сопоставимости на различных уровнях сравнительного анализа. Однако в зависимости от выбранного критерия одна и та же компания может быть одновременно отнесена к крупным, средним или малым предприятиям, так, например, рекламная фирма с огромным оборотом, относительно средним масштабом операций и с небольшим числом сотрудников. То, что считается "средним" для одной отрасли или одного сегмента рынка, может быть отнесено к "малому" или "крупному" в другом контексте. Сравним, например, оборот фирм в бизнес-образовании и в промышленности, строительстве, или понятия "масштабность операций" для России и Кыргызстана.

Где проходит линия раздела К.Грэй и Дж. Стэнурт делают следующий вывод по этому поводу: «Никакое универсальное определение малого предприятия не сможет быть достаточным для всех задач. Мойщик окон, независимый магазин с двумя работниками, фермер с 300-ми акрами земли, одним наемным рабочим и трактором или каким-нибудь другим оборудованием, швейная фабрика с 50 сотрудниками – все они сталкиваются с общими проблемами, отличными от проблем транснациональных корпораций. Необходимо не столько иметь для всех задач универсальное определение, точно отделяющее малое предприятие от крупного, сколько сделать полезные обобщения о малых и крупных предприятиях»<sup>1</sup>.

Можно выделить количественный, качественный и комбинированный подходы к определению малого и среднего предприятий.

В определении малых и средних предприятий, основанных на количественном подходе, чаще всего используют такие легко доступные для анализа критерии, как число занятых, объем продаж (оборот), балансовая стоимость активов. При этом известны определения, основанные только на применении одного из данных критериев (например, прежнее определение ЕС – численность занятых); может быть использована комбинация этих критериев, как в новом определении ЕС (табл. 8.2).

Таблица 8.2.

**Определение малого и среднего предприятий по методологии ЕС\***

Предприятия	Численность занятых, человек	Годовой оборот, млн. ЭКЮ	Баланс, млн. ЭКЮ
Малое	менее 50	менее 4	менее 2
Среднее	50-250	менее 16	менее 8

\* PROMEESE Profiles of Management Excellence in European Small Enterprises.

Однако, хотя подобные критерии и являются наиболее распространенными, разброс мнений о количественных параметрах

<sup>1</sup> Stanworth J., Gray C. Bolton. 20 Years On. The Small Firm in 1990 s

изменения таких критериев чрезвычайно широк даже в пределах одной и той же страны, не говоря уже о разных странах. Это вполне объяснимо как широким спектром задач, для которых используются формальные определения, так и различным уровнем развития экономики в разных странах и регионах. В дополнение к этим объективным факторам накладываются и субъективные представления тех или иных исследователей или политиков о том, что есть малый и средний бизнес.

Данные табл.8.3. свидетельствуют также об отсутствии общего консенсуса исследователей по вопросу определения размера предприятия даже в национальном масштабе, так как большая часть приведенных критериев относится к Великобритании, одной из первых западноевропейских стран, обратившей внимание на феномен МСП и целенаправленно развивающей этот сектор экономики.

**Таблица 8.3.**

**Варианты количественных определений среднего предприятия**

Тип исследования	Балансовая стоимость активов, млн. ф. ст.	Объем продаж, млн. ф. ст.	Число занятых, человек
Определение размера фирмы в целях бухучета	1,4-5,75	1,4-5,75	50 - 250
Планирование в среднем бизнесе	-	10-33,3	-
Стратегия в среднем бизнесе	-	-	10 - 500
Корпоративное планирование в среднем бизнесе Великобритании	-	9-160	1800-4999
Экспортные маркетинговые стратегии в среднем бизнесе Великобритании	-	-	100-500
Факторы успешного роста компаний в США	-	16-666*	-
Факторы успешного роста компаний в электронной промышленности Великобритании	-	10-120	-
Инновации в промышленности Греции	-	-	50-250
Маркетинговые исследования в среднем бизнесе	-	-	100-500
Стратегии развития технологий в среднем бизнесе	-	13-66*	-

\* - Доллары США пересчитаны в фунты стерлингов.

Brooksbank R. Defining the Small Business: a New Classification of Company Size.

Главным достоинством количественных определений является удобство их использования. Такие критерии, как оборот или численность занятых, как правило, доступны для исследователей. Основными недостатками количественных подходов являются их абсолютность, отсутствие теоретической базы, определяющей выбор того или иного показателя и границ его изменения, и в связи с этим трудность их использования для сравнительного анализа. Возможно также дополнение качественного определения некоторыми количественными показателями.

Однако и такой подход опирается в основном на субъективные суждения и опыт, но при этом делается акцент на отличия, "интуитивно" известные как присущие компаниям того или иного размера. Делаются также попытки определить размер "малого", "среднего" и "крупного" предприятий через рассмотрение, по сути, "эффектов" или последствий влияния размера на характер деятельности фирмы.

В качестве примера такого подхода Р.Бруксбэнк приводит определение Ван Хорна (Нидерланды, 1979 г.). При анализе особенностей стратегического планирования малых фирм Ван Хорн выделяет пять характерных черт, присущих в стратегическом аспекте малым фирмам.

- относительно небольшое число производимых продуктов (технологий, услуг, ноу-хау);
- сравнительно ограниченные ресурсы и мощности (капитал, человеческие ресурсы и т.д.);
- менее развитые системы управления, небольшое количество административных процедур и технологий, необходимых для оценки и контроля стратегического положения компании;
- несистематичность менеджмента, неформальность отношения к тренинговым и обучающим программам;
- главные управленческие должности и большинство акций удерживаются основателями предприятия или их родственниками.

На базе этих качественных критериев, а также своего опыта консультирования в Нидерландах Ван Хорн предложил считать средними предприятия с численностью занятых от 50 до 500 человек и оборотом в 1-33 млн. ф. ст.

Другим примером качественного подхода является методика, разработанная Х.Веду на основе исследований процессов развития организаций. Он идентифицирует ряд характеристик, присущих предприятиям разного размера - от малых до крупных. В этом исследовании делается вывод о том, что британские средние по размеру компании - это предприятия с численностью занятых от 25 до 500 человек.<sup>1</sup>

Широкое распространение в западных странах получила также "теория этапов роста фирмы" (или просто "теория роста компании"), появившаяся в результате исследований в области "организационного поведения" и также давшая толчок к распространению качественных определений размера фирмы на основе выделения характерных этапов ее развития. И хотя ни один из вариантов теории роста фирмы не связан напрямую с определением размера предприятия, ряд исследователей используют эту концепцию для развития качественных вариантов определения размера фирмы.

Один из вариантов данной теории фокусируется на стратегии развития продукта как индикаторе этапа роста предприятия. При этом большинство авторов рассматривают компании как предприятия, развивающиеся начиная от малой фирмы, ориентированной на производство одного продукта, до

<sup>1</sup> Velu H.A.F. The Development Process of The Personally Managed Enterprise - European Foundation for Management Development's, 10th Seminar on Small Business, 1980, p.1-21



крупной с ориентацией на диверсификацию своей деятельности по производству большого числа продуктов (технологий, услуг, ноу-хау) - компании-конгломерата. Для характеристики этапа развития продукта используется "коэффициент специализации", равный отношению годового дохода фирмы к ее общим затратам на производство и сбыт основного продукта. Преимуществами качественного подхода являются достижение некоторой степени его теоретического обоснования и учет широкого спектра "интуитивно" присущих разным предприятиям качественных критериев, таких, как "система менеджмента", "система контроля производительности", "система мотивации производительности" и т.д. Основными недостатками этого подхода являются сложность практического его применения.

Чисто качественное определение малой фирмы можно сформулировать посредством выделения основных характерных особенностей ее существования и развития. Этот подход интересен прежде всего тем, что рассматривает малую фирму не как уменьшенный вариант большой компании, а как организацию, деятельность которой качественно отличается от крупных предприятий следующими специфическими чертами: высокой степенью неопределенности; потенциально более высокой способностью к внедрению инноваций (в широком смысле); постоянным развитием и адаптируемостью к изменениям.

Статистическое определение предполагалось использовать для выявления вклада предприятий малого бизнеса в валовой национальный продукт, в решение проблемы занятости, экспортную деятельность, развитие инноваций и т.д., а также для анализа изменений соответствующих показателей во времени и обеспечения возможности проведения сопоставлений на международном уровне.

Самое существенное различие между индивидуальным предпринимателем и мелким предприятием состоит в том, что первый трудится сам, участвует в производстве как рабочий. Его доход достаточен лишь для того, чтобы осуществлять простое воспроизводство. Государство предоставляет индивидуальным предпринимателям более высокие льготы, чем другим фирмам, поэтому они, как правило, не хотят расширять свое дело и превращаться в мелких предпринимателей. Наибольшее распространение индивидуальные предприниматели получили в строительстве. В сфере услуг данный статус имеют чаще всего маленькие пекарни, кондитерские и мастерские по ремонту бытовой техники. В сфере производства индивидуальные предприниматели обычно работают по заказам мелких и средних предприятий. Наконец, традиционной областью приложения сил для них. Следует помнить, что развитие малого бизнеса тесно связано с отраслевой спецификой и экономическими механизмами, действующими в той или иной стране. Поэтому при оперировании цифровыми показателями и сравнении опыта промышленно развитых стран с формированием малых предприятий в Узбекистане надо учитывать различия в уровнях развития институциональной и производственной инфраструктур в отраслевой структуре национального хозяйства, т. е. социокультурные особенности.

Для того, чтобы понять природу становления и функционирования предпринимательства в условиях переходной экономики, определить механизмы формирования и стимулирования развития данного сектора экономики, исследуем фундаментальные подходы и модели, характеризующие процессы эволюции и реализации прав собственности. Частная собственность представляет собой продукт длительного исторического развития. Современные формы частной собственности отличает ряд существенных особенностей.

В своей трактовке процессов эволюции частной собственности некоторые крупные экономисты, среди которых можно назвать лауреата Нобелевской премии Д. Норта, а также Р. Томаса, Б. Уэйнгаста и др., исходят из элементарного соотношения выгод и издержек. Тем самым как бы проецируются в прошлое различные формы системы принудительной реализации условий контрактов и прав собственности. В соответствии с указанной концепцией, в тех случаях, когда убытки от нарушения прав контрактных обязательств и собственности (отказ от оплаты товара, от погашения долгов, ущерб, наносимый разбойным нападением и т.п.) оказываются достаточно серьезными, для крупных собственников становится выгодным купить покровительство достаточно сильной вооруженной группировки (см., например, North, Thomas, 1973, pp. 87-88). Ясно, однако, что наиболее «экономичным» вариантом обеспечения контрактных обязательств и прав частного владения в конечном счете неизбежно оказывается инфорсмент, осуществляемый в централизованном порядке государством.

Подобная трактовка достаточно точно характеризует общее направление длительной эволюции отношений частной собственности, но, строго следуя принципам неоклассического анализа, по-видимому, несколько преувеличивает роль свободного выбора и рациональных «чисто экономических» действий участников исторического процесса. В реальной жизни исторический процесс централизации функций инфорсмента был тесно связан с влиянием войн и социальных конфликтов, с развитием стихийных политических, религиозных и других идеологических движений и со многими другими явлениями, выходящими за рамки элементарных теоретических конструкций «общественного договора».

Поскольку именно государство играло особенно важную роль в формировании современной частной собственности, отметим также следующие моменты. Выделение частной собственности во многих случаях предполагало «разгосударствление» (термин «приватизация» в большей степени относится к современности) части имущества, ранее принадлежавшего (верховным) органам власти. Этому процессу неизбежно была присуща внутренняя противоречивость: сильная монархическая власть сплошь и рядом ставила своей целью не сокращение, а дальнейшее приумножение принадлежащего ей имущества. Вместе с тем, в условиях резко обострившихся социальных конфликтов и революций можно было наблюдать и разгосударствление значительной массы активов.

Столь же противоречивым оказывалось и регулирование процессов развития негосударственной собственности. Исходя из политических или фискальных соображений, государство могло поддерживать, например, устойчивость общинных владений, препятствуя формированию частной собственности. В особенно большой степени это относится к регулированию условий функционирования частной собственности: государство сплошь и рядом поддерживало прежние неконкурентные формы отношений, а в ряде случаев само насаждало дополнительные монополии (в этой связи достаточно вспомнить, что таможенные сборы во многих странах появились просто как платежи государству за предоставленную монополию на ввоз или вывоз товара). С другой стороны, по мере перехода экономики на капиталистический путь развития государство все активнее вовлекается в поддержание конкурентных условий функционирования частной собственности.

Формирование отношений частной собственности, имеющих «рыночную» природу, потребовало развития специальной экономической и правовой инфраструктуры, обеспечивавшей ее эффективное функционирование. Одним из неотъемлемых элементов такой инфраструктуры оказывалась система централизованного и независимого от отдельных участников (групп участников) инфорсmenta прав собственности и контрактных обязательств. Развитие этой системы предполагало дальнейшее совершенствование правовых норм и формирование новых судебно-правовых учреждений или профессиональных ассоциаций, обеспечивающих осуществление этих норм. Особенно существенным представляется то, что система инфорсmenta, сложившаяся в развитых странах, находилась (и продолжает находиться) одновременно внутри и вне сферы рыночных отношений. Получение той или иной денежной суммы всегда оказывает влияние на решения участников хозяйственного процесса, но решение суда принципиально не может быть объектом торга, при вынесении этого решения не должны учитываться какие-то «побочные платежи» и выгоды или потери для лиц, принимающих указанные решения.

Некоторая парадоксальность указанной ситуации может быть выражена следующим образом: сфера рыночного регулирования хозяйственных отношений может быть тем более универсальной, чем меньше сама экономически – правовая система инфорсmenta. Дж. Хикс, выделяя наиболее важные процессы, подготовившие условия для развития современных хозяйственных отношений, называет, прежде всего, широкое распространение акционерной собственности, предполагающей ограниченную ответственность инвестора по обязательствам фирмы. Другой предпосылкой он считает формирование денежно-кредитной системы, в которой особую роль играет центральный банк (см. Hicks, 1986, pp. 161-162). Переход к широкому распространению акционерной собственности становится возможным лишь на основе довольно высокого уровня развития рыночных отношений, когда, в частности, сложилась уже система четкого инфорсmenta частных обязательств.

В современных теоретических моделях, описывающих функционирование собственности, исходным пунктом анализа чаще всего служит собственность на факторы производства, прежде всего на материальные и финансовые активы, а также на человеческий капитал. При этом предполагается, что, во-первых, существует разветвленная структура конкурентных товарных рынков, рынков труда и капитала и, во-вторых, результаты всех сделок на этих рынках фиксируются системой контрактов. Принципиально важным представляется следующее обстоятельство: ни один заключаемый контракт не может считаться достаточно «полным». В особенно большей степени это относится к контрактам, предусматривающим наем рабочей силы или аренду (лизинг) какого-либо имущества, скажем, производственного оборудования, поскольку невозможно предусмотреть все ситуации, которые могут сложиться и заранее определить права и обязанности сторон в каждом из этих случаев.

Если предположить, что условия контракта фиксированы, то права собственности обнаруживаются, прежде всего, в связи с неполнотой контрактов. В тех ситуациях, когда выявляется, что контракт не содержит (прямых) указаний на соответствующие права и обязательства сторон, не регламентированные условия использования факторов производства определяются их владельцами. Поэтому права собственности определяются в данной концепции как остаточные – по отношению к требованиям контракта – права распоряжения и контроля. Приводя это определение, еще раз подчеркнем: подобный подход предполагает экономику, в которой существуют не только отлаженная структура соглашений, оформляющих результаты рыночных сделок, но и воспитанная многими десятилетиями «культура контракта». Определение собственности через остаточные права предполагает, что участники хозяйственного процесса уверены в надежности контрактного обязательства (Diermaier, Ericson, Frye, Lewis, 1997).

Поскольку владение факторами производства открывает возможности их «бесплатного» комбинирования в тех или иных пропорциях, нетрудно видеть, что эффективность их использования (равно как и эффективность инвестиций, предварительно осуществляемых владельцами факторов) в большой мере определяется различиями в возможностях доступа к элементам реального и человеческого капитала в начальный период и после заключения сделки.

Тем самым анализ как бы достаточно естественно возвращается к одной из «классических» теоретических проблем, привлекавших особенно большое внимание на протяжении последних десятилетий: характеристики рыночного перераспределения собственности и перехода к лучшему использованию факторов производства в рамках фирмы неразрывно связаны с разработкой моделей вертикальной интеграции. Именно эти проблемы и оказались в центре внимания наиболее известных представителей указанной концепции – О. Харта, С. Гроссмана и Дж. Мура (Grossman, Hart, 1986; Grossman, Hart, 1988; Hart, Moore, 1988; Hart, Moore, 1990; Hart, 1995).

В системе теоретических моделей О. Харта, С. Гроссмана и Дж. Мура

предполагается, что каждый из участников сделки владеет определенным реальным и человеческим капиталом. Стремясь выгодно продать принадлежащие им факторы, владельцы осуществляют некоторые специализированные капиталовложения, которые могут повысить привлекательность конечного продукта и/или снизить издержки производства. Размеры таких вложений в большей мере зависят от того, обладает ли владелец данного фактора доступом к тем элементам производственного капитала, которым владеют другие участники (каждый из которых может представлять собой фирму). В результате рыночного соглашения между ними возникает новая конфигурация собственности, и образующаяся компания получает в соответствии с условиями контракта возможность более эффективного сочетания ресурсов. Рыночное перераспределение прав пользования и распоряжения может обеспечивать владельцам факторов производства более высокий доход (по сравнению с доходами, которые могли бы быть получены при других формах использования указанных ресурсов). Вместе с тем, стабильность прав собственности и складывающихся контрактных отношений стимулирует собственников к дополнительным инвестициям, которые ориентируются именно на данное соглашение. Таким образом, в центре анализа оказывается перераспределение доступа к специализированным факторам производства и соответственно – рыночное перераспределение прав собственности на элементы физического (и в некоторых случаях человеческого) капитала. Примечательно, что указанные модели получили распространение в 80-90-х годах XX столетия, когда наблюдалась значительная активизация весьма специфического рынка, который можно было бы назвать «рынком предприятий»: объектом купли – продажи все чаще оказывались отделения фирмы, ее предприятия или даже отдельные цеха. В отличие от перехода из рук в руки стратегического пакета акций дочерней фирмы здесь речь шла о выделении для продажи некоторых хозяйственных или производственных единиц, ранее входивших в состав данной фирмы. Во многих случаях подобные продажи были реакцией, последовавшей за мощной волной конгломерационных слияний и поглощений<sup>1</sup>.

Научно-технические нововведения неизбежно меняют оптимальную структуру вертикальной интеграции фирм. При этом наиболее прочными, в соответствии с концепцией О. Харта, С. Гроссмана и Дж. Мура, оказываются те конфигурации собственности, которые объединяют самые «синергичные» факторы производства, т.е. факторы, в наибольшей степени дополняющие друг друга (Hart, 1995). Таким образом, расширение сферы рыночных отношений и развитие тех рынков, которые обслуживают «дробление» компаний, а вместе с тем соответствующее перераспределение собственности и свободного доступа к специализированным факторам производства, могут

<sup>1</sup> В соответствии с результатами обследования М. Портера (выборка, описывающая 33 крупных американских корпорации на протяжении 1950-1986 г.г.), почти три четверти производственных или хозяйственных единиц, которые эти фирмы приобрели в областях, не связанных с их деятельностью, впоследствии были перепроданы (см. Porter, 1987, pp. 43-59).

обеспечивать более эффективное использование элементов реального капитала.

Переход к новым формам хозяйствования и приватизация многих предприятий в постсоциалистических странах ознаменовал по существу лишь первый шаг в направлении утверждения современных форм частной собственности. На начальных стадиях развития постсоциалистической экономики, когда резко сокращается сфера централизованного планирования и еще не сформировались механизмы рыночного регулирования, особенно остро ощущается нестабильность складывающихся хозяйственных отношений и отсутствие «культуры контракта».

В современной экономической теории справедливо подчеркивается особая роль неформальных хозяйственных отношений, при которых отказ фирмы от выполнения своих обязательств, так или иначе, сопряжен со значительным материальным ущербом. Такие механизмы некоторые экономисты называют «самореализацией» / контрактных обязательств (Klein, 1996). Немалую роль в такой самореализации играет, по-видимому, заинтересованность сторон в поддержании установившихся хозяйственных связей, скажем, стремление сохранить стабильные поставки той или иной фирмы или сохранить благоприятную кредитную историю, доверие со стороны крупного банка. Существенную роль в поддержании дисциплины коммерческих обязательств могут играть и соображения, связанные с поддержанием деловой репутации фирмы.

Несколько иные условия складываются в постсоциалистической переходной экономике. Во-первых, роль перечисленных выше факторов может проявиться в полной мере лишь тогда, когда участники хозяйственных операций достаточно четко осознают свои долгосрочные интересы. Между тем, на начальных стадиях перехода к рыночной экономике обычно доминируют краткосрочные соображения, причем интенсивная инфляция способствует развитию этой тенденции. Во-вторых, при усиленном перекачивании средств из гигантов социалистической промышленности в менее приметные частные фирмы и банки рациональная стратегия высшего менеджмента нередко сводится к демонстрации их неплатежеспособности и подчеркиванию необходимости дальнейшей правительственной поддержки. Соображения, связанные с поддержанием хорошей репутации, в таких условиях вообще могут распространяться лишь на ограниченный круг различных ситуаций<sup>1</sup>.

Базовые отношения, позволяющие беспрепятственно реализовать права собственности (в том числе требования, зафиксированные в соответствующих контрактах), обычно складываются в ходе длительного развития рыночных отношений. При этом предполагается, что государство, которое должно тщательно следить за соблюдением «правил игры», всегда

<sup>1</sup> Как замечает К. Эрроу: «Идея, согласно которой интересы предпринимателя предполагают только заботу о поддержании репутации, в действительности не вполне соответствует действительности: ... обстоятельства всегда будут складываться таким образом, что оказывается выгодным прибегнуть к нарушению правил» (Arrow, 1990, p. 139).

четко выполняет собственные обязательства. Неадекватность как государственных, так и частных обязательств резко сужает круг возможных форм организации рыночных отношений, заметно сдерживает рост капиталовложений, особенно долгосрочных. Стремительный рост неплатежей и кризис доверия наносят особенно большой ущерб реализации прав частной собственности в сфере банковского и страхового дела, операций на рынках ценных бумаг, сделок на срок, аренды, финансового лизинга и т.п. Между тем, ключевую роль в переходной экономике на рельсы рыночного развития должно играть ускоренное развитие современной финансово-кредитной системы.

Рассматривая роль финансовых рынков в формировании новых отношений собственности, ограничимся лишь следующим соображением. Рыночный оборот титулов акционерной собственности – акций мог осуществляться лишь на основе определенного доверия к этим финансовым инструментам. Ведь в отличие от некоторых других финансовых обязательств (например, американские сберегательные облигации) акция не может быть в любое время предъявлена эмитенту к оплате по фиксированному курсу; у них не существует и сроков, обеспечивающих возможность погашения по номиналу.

Наконец, не являются гарантированными и выплаты доходов (дивидендов) по этим бумагам. Покупка акций, предполагающая портфельные вложения (речь не идет о приобретении стратегического пакета акций), основана прежде всего на уверенности в том, что в последующий период на вторичном рынке найдется покупатель, готовый приобрести эти ценные бумаги по цене, не приносящей слишком больших потерь тому, кто вступает сейчас во владение ими. Именно активное функционирование таких рынков укрепляет доверие к котирующимся на них титулам собственности<sup>1</sup>.

Во многих постсоциалистических странах медленно складывается и, что наиболее существенно, плохо реализуется в практической жизни система нормативных актов, предусматривающая материальную ответственность предпринимателей по своим обязательствам. Как правительство, так и мощные лоббистские силы в законодательных органах власти всемерно тормозят осуществление процедуры принудительного банкротства в отношении крупных промышленных предприятий и финансовых учреждений. В подобных условиях недостаточно четко определенными оказываются и те права частной собственности, которые инвестор предполагает реализовать в последующий период. Ситуация еще более ухудшается в связи с резким усилением «общей неопределенности», характеризующим переход от по-своему упорядоченных отношений централизованного управления к политической демократии и к утверждению экономических свобод.

Таким образом, особенности политического и экономического развития некоторых стран в постсоциалистический период порождают специфическую

<sup>1</sup> Ряд аргументов, подтверждающих тезис, согласно которому в переходной экономике особенно важную роль должно играть доверие к кредитным учреждениям, можно найти в статье Calvo, Frankel, 1991

ситуацию, когда приватизация ряда государственных предприятий и распространение новых частных фирм не сопровождаются развитием адекватного механизма инфорсmenta прав собственности, т.е. механизма, который обеспечивал бы достаточно надежную реализацию отношений, предполагаемых правами частной собственности. Поскольку сплошь и рядом невыполненными оказываются и контрактные обязанности, которые берут на себя участники хозяйственных операций, по крайней мере частично утрачивается смысл определение частной собственности через остаточные права (по отношению к условиям, оговоренным в контракте). Для того чтобы в сегодняшней экономике большинства постсоциалистических стран реализовать как права, оговоренные в контракте, так и остаточные права, требуются чрезвычайно большие (во многих случаях «запретительные») издержки. Иначе говоря, до настоящего времени «надежные обязательства» не превратились в прочную основу развития рыночных отношений.

В таких условиях ряд собственников прибегает к схемам «частного инфорсmenta», когда принуждение к выполнению обязательств осуществляется специфическими частными институтами (мафиозными или полумафиозными группировками, собственными службами безопасности, разнообразными «фондами поддержки правоохранительных органов» и т.д.). Дальнейшая логика развития этого процесса довольно очевидна: как только некоторые фирмы стали прибегать к услугам частных «инфорсеров», остальным предпринимателям оставалось только последовать их примеру. Принимая во внимание радикальность средств, используемых в случаях подобного «инфорсmenta», оказывается, что иногда сама угроза оказывает давление, приводящее к выполнению обязательств.

Общественные затраты, связанные с подобными схемами осуществления инфорсmenta, непомерно высоки. Вместе с тем, на функционировании экономики пагубно сказывается также избирательный характер такого «обеспечения прав» собственника и произвольность шкалы «взысканий», во многих случаях просто переходящих в уголовные преступления. На место конфликта, который должен был бы разбираться арбитражным судом, приходят «разборки» между мафиозными группировками.

В принципе не вызывает сомнений тезис, согласно которому переход функций инфорсmenta прав частной собственности к государству обеспечивает не только снижение затрат в связи с экономией на масштабах (см. North, 1981), но и требующееся единообразие «правил игры». Весь вопрос заключается в том, что для такого перехода требуются не только более прочные традиции «рыночной цивилизации», а также иная политико-правовая инфраструктура, но и просто иное направление в развитии хозяйственных процессов, все более ограничивающее распространение «двойной бухгалтерии» и налоговых недоимок, коррупции, неплатежей со стороны государства, бартерных операций и т.д.

Вместе с тем, с самого начала перестройки процессы рыночного перераспределения собственности в пользу более эффективных владельцев –



по объективным и субъективным причинам – тормозились особенностями «инсайдерской» приватизации, затруднявшими процесс оттеснения «номенклатурных директоров», а также неоднократно пересматривавшимися списками предприятий, которые вообще не могут быть приватизированы (а в ряде случаев не могут быть проданы иностранным покупателям). Одновременно крупные частные акционеры – аутсайдеры, тем или иным способом получившие доступ к корпоративному контролю, также в подавляющем большинстве случаев пока не стали «генераторами» экономической эффективности.

Тем самым формирующаяся частная собственность продолжает сохранять «нерыночный» характер, а перераспределение такой собственности происходит по политическим и прочим мотивам, которые нередко слабо связаны с какой-либо заботой об эффективном использовании приобретаемого имущества.

На финансовых рынках, характеризующихся информационной эффективностью, рыночная цена акции должна совпадать с той оценкой последующего потока (дисконтированных) денежных доходов, которая наиболее точно учитывает всю имеющуюся информацию. Чем полней реализуется информационный элемент цены, тем более благоприятны условия для рыночного перераспределения собственности в пользу эффективного владельца. При этом краткосрочные колебания цен, разумеется, могут иметь многочисленные отклонения от «фундаментальных» характеристик (Black, 1986), но в долгосрочном движении рыночных цен неизменно проявляется действие важнейших («глубинных») экономических факторов. Эмпирические исследования финансовых рынков в развитых странах свидетельствуют о том, что, исходя из реакции рынка ценных бумаг, в большинстве случаев можно составить представление о предстоящих изменениях эффективности и рентабельности соответствующей фирмы (Nealeу, Paleу, Ruback, 1990).

Действие этого механизма в современной экономике стран с переходной экономикой наталкивается, прежде всего, на «непрозрачность» всей финансовой отчетности фирм. Лишь немногие инвесторы могут получить сколько-нибудь надежные сведения о реальных прибылях и убытках, а особенно о перспективах развития тех фирм, акции которых котируются на рынке. Даже в тех случаях, когда отсутствует намеренное искажение данных, широкое распространение расчетов в бартерной форме придает отчетности об итогах хозяйственной деятельности фирмы достаточно условный, трудно «расшифровываемый» характер.

Отсутствие механизмов, которые могли бы обеспечивать бесперебойную реализацию прав собственности и ненадежность складывавшихся денежных обязательств, конечно, серьезно ограничивали сферу действия механизмов рыночного регулирования. И все же уже на начальных стадиях перехода к рыночной экономике начинается радикальная реорганизация хозяйственной деятельности приватизируемых предприятий, причем наиболее оперативное и гибкое приспособление к новым условиям неизменно демонстрируют те фирмы, операции которых основаны на беспрепятственной реализации прав

частной собственности. Эмпирические исследования, проведенные на протяжении последних лет, демонстрируют, что в постсоциалистической экономике частные фирмы по большинству изучавшихся характеристик превосходили те предприятия, которые оставались в государственной собственности (Barberis, Boycko, Shieifer, Tsukanova, 1996; Earle, Estrin, 1997; Claessens, Djankov, 1997; Frydman, Gray, Hessel, Rapaczynski, 1997).

Сопоставления такого рода исходят из критериев функционирования индивидуального предприятия. Между тем, эффективность функционирования всей экономики в целом в качестве одного из необходимых условий предполагает согласование и координацию действий различных участников. Такое согласование должна осуществлять система товарных и финансовых рынков. Недостаточно эффективная координация может проявиться в невозможности обеспечения реализации прав частной собственности в связи с неплатежеспособностью ряда участников (а в условиях отсутствия должной финансовой дисциплины – и в связи с нежеланием участников выполнять свои обязательства). «Выпадение» отдельных звеньев в цепи взаимных обязательств ставит под угрозу платежеспособность многих партнеров<sup>1</sup>.

Ненадежность хозяйственных обязательств, формирующихся в постсоциалистической экономике, в последнее время особенно наглядно проявлялась в («эпидемическом») распространении кризиса неплатежей. Отсутствие эффективных процедур банкротства и действенных санкций за нарушение контрактных обязательств побуждает как частные, так и государственные предприятия бесконечно оттягивать сроки своих платежей (в условиях интенсивной инфляции подобная стратегия может обеспечивать особенно большие доходы). На определенном этапе развития этот процесс неизбежно приобретает кумулятивный характер. В случае резкого ослабления рыночной дисциплины на смену неплатежеспособности отдельных предприятий (обязательства которых должны были бы быть урегулированы с помощью процедуры банкротства) приходит развал всей системы расчетов и платежей.

В обычных условиях Центральный банк выступает в качестве кредитора «последней инстанции», а, если потребуется – «конечного плательщика», осуществляющего регулирование денежных расчетов. Возможности такого регулирования, однако, значительно сужаются в условиях, когда в роли крупнейшего неплательщика оказывается само государство. Паллиативные меры, предпринимаемые в таких условиях, обычно направлены на «расшивку» некоторых узлов в сети взаимных денежных расчетов; наибольшую поддержку в ходе такого урегулирования платежных обязательств получают, как правило, сравнительно менее эффективные «номенклатурные» предприятия.

Вместе с тем, отказ правительства от выплаты средств бюджетным

<sup>1</sup> Имитации в рамках эконометрических моделей могут свидетельствовать о том, насколько высока чувствительность современной системы платежей к возмущениям в ней «сбоим» (см. McAndrews, Wanlyev, 1995).

организациям как бы легитимизировал действия миллионов потребителей, в свою очередь отказывавшихся платить квартирную плату, переводить деньги коммунальным службам и т.д. Острый кризис платежной дисциплины не мог не завершиться крахом гигантской пирамиды государственных долгов и отказом государства и крупнейших частных банков от своевременного погашения обязательств перед зарубежными и внутренними кредиторами.

Переход к более эффективному функционированию постсоциалистической экономики предполагает, прежде всего, более четко выраженную политическую волю к контролю за соблюдением «правил игры» всеми участниками, к общему укреплению рыночной дисциплины. Вместе с тем переход к осуществлению долгосрочной стратегии, направленной на формирование системы, обеспечивающей условия «самореализации» контрактных обязательств и централизованный информент прав частной собственности.

### 8.2. Основы бизнеса и предпринимательства

Люди имеют возможность купить на рынке нужные им товары благодаря тому, что эти товары предлагаются к продаже. Но от чего зависит объем предлагаемых к продаже товаров?

Изучая действия продавцов на рынке, нетрудно заметить, что количество товаров, которое предлагается ими к продаже, также напрямую зависит от складывающегося в торговле уровня цен.

Обычно чем выше цена, по которой можно продать экономическое благо (пользующийся спросом товар), тем больший его объем продавцы и изготовители готовы предложить на рынке. Это вполне логично: чем большую сумму денег продавец выручит за проданные им товары, тем больше он сможет потратить на удовлетворение уже собственных желаний, тем более комфортной жизни он сможет достичь.

Связь величины предложения товаров с уровнем цены, по которой эти товары могут быть проданы, показано в табл. 8.4.

Таблица 8.4.

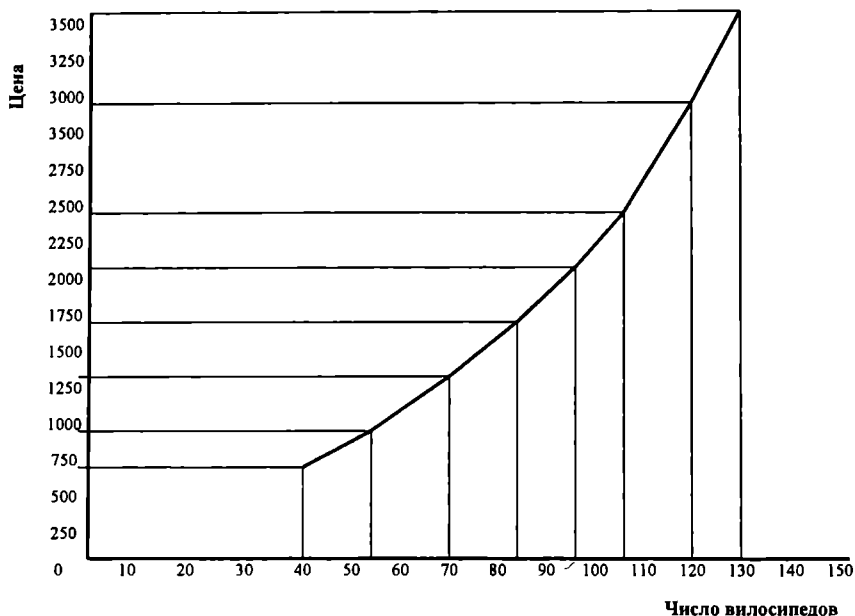
Цена велосипеда, долл.	Возможный объем производства, шт.
3500	130
3000	122
2400	108
2000	97
1650	85
1300	70
1000	56
750	42

Как мы видим, чем выше цена велосипеда, тем больший объем товаров продавцы готовы предложить на рынок в обмен на деньги покупателей. Иными словами, каждому уровню цены на рынке будет соответствовать своя величина предложения велосипедов со стороны продавцов (производителей).

Информацию о возможных величинах предложения обычно представляют графически в виде кривой, которая называется *кривой предложения*. Она описывает картину предложения на данном товарном рынке, т.е. зависимость между двумя показателями:

- ценой товара;
- инфраструктурой его производства (поставок в торговлю), возможными при различных уровнях цен.

Построим кривую предложения (рис. 8.1) на основании данных табл. 8.4. (такого рода таблицы принято называть *шкалами предложения*).



**Рис. 8.1.** Кривая предложения (на примере рынка велосипедов)

Каждая точка на этой кривой – величина предложения данного товара (возможный объем производства) при определенном уровне его цены. Например, точка с координатами 70, 1300 обозначает, что при цене 1250 долларов изготовители готовы предложить к продаже 70 велосипедов.

Таким образом, кривая предложения позволяет ответить на два вопроса:

- 1) какова будет величина предложения бизнеса при различных уровнях цен?
- 2) как изменится величина предложения бизнеса при некотором изменении цены?

Величины предложения велосипедов при различных уровнях цен показана в табл.8.4.

Величина предложения обычно изменяется в том же направлении, что и цена. А вся совокупность возможных величин предложения при различных

уровнях цен образует предложение на рынке определенных благ.

Предложение – это тоже характеристика состояния рынка, а точнее, другой его важнейшей составляющей – экономической логики поведения продавцов (изготовителей). Реально эта логика проявляется в том, какой оказывается величина предложения (объем производства) при разных уровнях цены.

Как и в случае со спросом, соотношение между понятиями «величина предложения» и «предложение» легче понять, если каждое из них – ответ на определенный вопрос.

На вопрос владельца магазина: «Сколько товаров изготовители будут готовы мне предложить на продажу за месяц при цене, равной X сум.?» - ответом будет информация о величине предложения.

**Величина предложения** - объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который продавцы готовы (хотят и могут) предложить в течение определенного периода времени на рынок при определенном уровне рыночной цены на этот товар.

Если же он поставит вопрос по-иному: «Сколько товаров изготовители готовы будут мне предложить за месяц при различных уровнях цен на данный товар?» – то ответом будет характеристика предложения на данном рынке.

**Предложение** – сложившаяся в определенный период времени зависимость величин предложения на рынке определенного товара в течение определенного периода времени (месяца, года) от уровней цен, по которым этот товар может быть продан.

Раз величина предложения меняется в зависимости от изменения величины цены, то мы можем говорить об эластичности предложения по цене.

**Эластичность предложения по цене** – масштаб изменения величины предложения (в процентах) при изменении цены на один процент.

Степень такой эластичности определяют путем деления разницы (в процентах) в величинах предложения до и после изменения цены на величину изменения цены (в процентах). Уровни эластичности предложения также различаются по товарам, и поэтому одинаковые по относительной величине изменения цен могут вызвать неодинаковые приросты предложения различных товаров.

Любой изготовитель (продавец) и фирма, принимаясь за дело, должен начинать с поиска ответов на следующие вопросы о цели деятельности бизнеса:

1) покроет ли выручка от продаж те затраты, с которыми будет связано производство (организация продаж) этого товара?

2) принесет ли производство (продажа) этого товара лично ему доход, и если да, то какой?

Как правило, рост цен вызывает увеличение числа выпускаемых, (предлагаемых к продаже) товаров, а снижение цен – уменьшение этого

числа.

Такую закономерность поведения производителей (продавцов) на рынках большинства товаров экономисты называют законом предложения.

Закон предложения: повышение цен обычно ведет к росту величины предложения, а снижение цен – к ее уменьшению.

Наряду с ценой на величину предложения товаров влияют еще и такие факторы, как:

- цены других товаров (а значит, выгодность их производства);
- цены факторов производства, используемых для изготовления данного товара;
- технология, т.е. способы изготовления товара или организации предоставления услуги.

Нетрудно заметить, что логика поведения на рынке покупателей и производителей товаров противоположна: при росте цены производители и продавцы готовы предложить на рынок все большую массу товаров, тогда как покупатели отвечают на рост цены снижением величины своего спроса.

В последние годы на многих российских предприятиях уволили старых директоров. Все они были опытными производственниками, и все же новые хозяева почему-то решили избавиться от этих людей. Почему это произошло?

Одна из главных причин таких увольнений – плохое понимание директорами «старой школы» принципов работы фирмы в рыночной среде, неумение четко осознать новые цели своих предприятий и то, как этих целей можно добиться.

Попробуем теперь осознать те мотивы и закономерности, которые определяют поведение фирм и соответственно предложение производимых ими товаров на рынок.

Прибыль является важнейшим фактором формирования предложения, поскольку ее получение – цель любой коммерческой фирмы. Но цель эта – не единственная.

Экономическая наука различает три типа целей, которые выбирают себе фирмы (рис. 8.2).



Рис. 8.2. Основные типы целей коммерческих фирм

Как видно на рис. 8.2, наиболее распространенные такие цели фирм, как максимизация:

- *прибыли*, т.е. величины превышения выручки от продаж товаров над затратами на их производство и сбыт;
- *объема продаж* в течение определенного периода времени (например, года);
- *темпов роста*.

Слово «фирма» в СССР было почти под запретом и возродилось в нашем языке лишь в 60-70-х годах прошлого века. Его произносили обычно с ударением на втором слоге, и обозначало оно хороший («фирменный») импортный товар, например джинсы Levis's. Сейчас мы в этом слове ставим ударение на первом слоге, а само слово все чаще употребляем с прилагательным «узбекская» и связываем с местом работы родственников, друзей, знакомых. Так что же такое фирма, почему она возникает и какая от нее польза?

Жизнь любого человека в мире рыночной экономики связана с постоянным взаимодействием с разнообразными фирмами. Фирмы нанимают людей на работу, производят товары и услуги. Наконец, результаты деятельности фирм сказываются на природной среде, в которой мы живем. Неудивительно, что изучение проблем деятельности фирм занимает одно из центральных мест в рыночной экономики.

Мы уже выяснили, что фирма – это организация, производящая блага для продажи. Точнее говоря, фирма – организация, обладающая следующими признаками:

- 1) она создана для производства товаров или услуг;
- 2) она покупает или арендует факторы производства и комбинирует их в процессе производства благ;
- 3) свои товары или услуги она продает индивидуальным покупателям, другим фирмам или иным организациям;
- 4) ее владельцы хотят получать доход от продажи товаров или услуг в форме прибыли.

Если хозяйственная организация отвечает всем этим признакам, то чем бы она ни занималась – производством самолетов, строительством садовых домиков или продажей цветов, перед нами **фирма**.

**Фирма – коммерческая организация, приобретающая факторы производства с целью создания и продажи благ и получения на этой основе прибыли.**

Ответ на вопрос: «Зачем создаются фирмы?» – зависит от того, кто его задает: покупатель, предприниматель или экономист.

С точки зрения покупателя, фирмы нужны для того, чтобы поставлять на рынок пользующиеся спросом блага. Следовательно, фирма, которая производит то, на что нет спроса, с точки зрения покупателя, просто бессмысленна. Впрочем, невозможность сбыть товар и получить доход неизбежно делает деятельность такой фирмы бессмысленной и для ее владельцев.

С точки зрения предпринимателя, фирма создается для того, чтобы принести ему доход в форме прибыли и другие выгоды.

**Предприниматель – человек, который на свои и заемные средства и под свой риск создает фирму, чтобы, соединяя производственные ресурсы, создавать блага, продажа которых принесет ему прибыль.**

Решить эту задачу успешно удастся далеко не каждому предпринимателю. Большинство предпринимательских начинаний (порядка 80,0%) оканчиваются неудачей, и люди не только не становятся богаче, но теряют все или почти все свои сбережения, вложенные в создание фирмы.

Успех приходит к тем, кто не только хочет быть предпринимателем, но и обладает предпринимательским талантом. Этот талант заключается, прежде всего, в умении успешно решать задачи, которые встают перед любой фирмой:

- 1) какие товары или услуги производить;
- 2) в каком объеме их производить;
- 3) какую технологию использовать для производства;
- 4) какие факторы производства (ресурсы) приобретать для производства и в каком объеме;
- 5) как лучше организовать работу персонала и производственный процесс;
- 6) как оплачивать труд персонала, чтобы люди работали наиболее производителью;
- 7) как продвигать свои товары на рынок;
- 8) по какой цене предлагать товары к продаже и т.д. Если владелец фирмы или нанятые им управляющие (менеджеры). Решают эти задачи успешно, то фирма получает выручку от продаж, достаточную не только для покрытия всех своих затрат, но и для получения владельцами прибыли.

Такова логика деятельности фирм в рыночной экономике (независимо от того, являются ли они частными или государственными). В командной системе нет фирм, принадлежащих частным лицам: здесь существуют только государственные предприятия, все аспекты деятельности которых предопределяются заданиями Госплана или министерств. Выполнение этих заданий становится главной целью предприятия (именно за это поощряются и руководство предприятия, и его персонал), а прибыль превращается в нечто сугубо второстепенное.

Но именно прибыль – наиболее естественный источник средств для развития самого предприятия и экономики страны в целом. Если предприятия работают без прибыли, значит, хозяйство страны лишается средств для своего развития, и эти средства приходится заменять эмиссией ничем не обеспеченных, «пустых» денег, что неизбежно оборачивается инфляцией. Такое развитие событий было характерно для экономики СССР на протяжении 80-х годов и привело к тяжелому экономическому кризису 90-х годов.

С точки зрения экономиста, фирмы возникают потому, что они, комбинируя (соединяя) факторы производства, решают задачи производства



более рационально, чем отдельный человек.

Кроме того, производство некоторых благ вообще осуществимо только с помощью фирм, которые способны построить и эксплуатировать крупные предприятия. Без фирм – только на основе индивидуального производства и рыночной торговли – невозможно представить организацию производства такой сложной продукции, как самолеты, корабли, автомобили.

Итак, фирмы создаются, чтобы:

1) рационально соединять факторы производства при создании нужных людям благ;

2) зарабатывать своим владельцам прибыль.

Но как добывается прибыль и почему одни фирмы богатеют, а другие разоряются? Эти вопросы находятся в центре внимания того раздела, который мы выше обозначили как «цель фирмы». Но прежде чем познакомиться с секретами завоевания коммерческого успеха более основательно, обсудим еще одну проблему организации фирм – их экономические и юридические формы.

Организация фирм в любой стране издревле регулируется обычаями и законами, поскольку деятельность фирм затрагивает интересы большого числа граждан и государство не может стоять в стороне от этого. Если же оно не занимается в должной мере регулированием законодательных основ деятельности фирм, то последствия оказываются весьма плачевными.

В 1994 г. это ощутили на себе многие тысячи узбекистанцев, потерявших огромные суммы сбережений в результате деятельности различного рода сомнительных финансовых и торговых фирм. Создание этих фирм и их операции оказались возможными из-за пробелов в узбекском законодательстве. Неудивительно, что отечественные законодательные органы были вынуждены ускорить свою работу и на протяжении 1994-1995 гг. была, наконец, завершена подготовка важнейшего для регулирования деятельности фирм документа – Гражданского кодекса – своего рода «хозяйственной конституции».

Закон допускает создание в Узбекистане самых различных форм коммерческих организаций. На рис. 8.3 представлены основные допускаемые в нашей стране формы хозяйственных организаций, а также круг их возможных участников или вкладчиков (возможно также создание производственных кооперативов и государственных либо муниципальных унитарных предприятий).

История развития форм предпринимательства показывает, что человечество искало способы, которые позволяли бы предпринимателям собирать суммы, достаточные для организации фирм, но были бы наименее рискованными и для самого предпринимателя, и для тех, кто дает ему деньги.

Самая простая, древняя и распространенная форма хозяйственной организации – индивидуальная (частная) фирма. В узбекском законодательстве она теперь именуется **хозяйственным обществом с единственным участником**.

Создатель такой фирмы – ее единоличный и полномочный хозяин.

Ему никто не может указывать, что он должен делать, и он ни с кем не обязан делиться своей чистой прибылью.

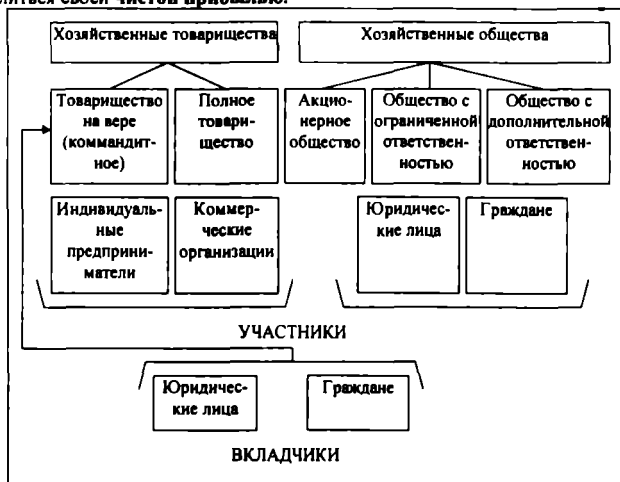


Рис. 8.3. Виды фирм по узбекскому законодательству

**Чистая прибыль** – часть прибыли, остающаяся в распоряжении хозяйственной организации после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Но ничто не дается даром, и за право вести дела только по собственному усмотрению владелец такой фирмы расплачивается резким ограничением возможностей привлечения денежных средств для ее развития. Изначально такие возможности определяются только тем, сколько свободных денег есть у него самого.

Дальше, конечно, он может попытаться занять денег у друзей или взять кредит в банке. Но шансы у него не очень велики. Ведь разумные люди, и уж тем более банки, одалживают деньги только под залог. Это значит, что заранее оговаривается, какое имущество должника у него можно будет забрать и продать в погашение обязательства, если сам он вовремя расплатиться не сумеет.

**Обязательства** – действия, которые должник должен совершить в пользу кредитора, например, передать имущество, выполнить определенную работу или выплатить оговоренную сумму денег.

По узбекскому законодательству индивидуальная фирма может быть создана лишь в форме общества с ограниченной ответственностью. Это значит, что залогом здесь может служить только имущество самой фирмы, а если его не хватит для погашения долгов, то требовать продажи, например,

личного имущества хозяина фирмы нельзя. Тем самым закон защищает граждан от полного жизненного краха в случае разорения созданных ими фирм.

Но соответственно уменьшаются и возможности получения кредитов для развития этих фирм. Чтобы понять, почему это так, нам надо познакомиться с правилами получения ссуд в коммерческих банках.

Неудивительно поэтому, что индивидуальные фирмы обычно малы по размерам, так как им не по силам собрать те денежные средства, без которых невозможно создание крупного бизнеса. Действуют такие фирмы чаще всего в сфере торговли и обслуживания, там, где капитал фирмы может быть относительно невелик.

Индивидуальные фирмы – самые недолговечные. Ведь такой фирме особенно трудно выкраивать прибыль на развитие. Как правило, это приходится делать за счет прибыли, которая должна была служить доходом ее владельца и обеспечивать его семье хотя бы прожиточный минимум. А если доход невелик, то для содержания своей семьи хозяин вынужден забирать деньги из дела, что быстро приводит к банкротству. Вот почему индивидуальные фирмы, создаваемые обычно в огромном количестве, по большей части существуют лишь год-два.

Чтобы разрешить проблему нехватки денег для создания крупных коммерческих предприятий, а также улучшить управляемость фирмой за счет разделения связанных с этим обязанностей, предприниматели освоили еще одну форму хозяйственной организации – товарищество.

В *полном товариществе* его участники:

- занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества;

- несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом;

- управляют деятельностью товарищества по общему согласию;

- распределяют между собой прибыль и убытки пропорционально доле каждого в общем (складочном) капитале товарищества (например, член товарищества, внесший при его создании 20% складочного капитала, имеет в дальнейшем право на получение и 20% чистой прибыли);

- при долгах товарищества отвечают каждый в полной мере, а не пропорционально своей доле в уставном фонде. Такая ответственность называется субсидиарной. Это означает, что если, допустим, из 10 членов товарищества девять оказались в момент "банкротства неимущими (у них нечего забрать для продажи и погашения долгов фирмы), то все должен будет заплатить десятый партнер – даже если ему придется продать имущества на большую сумму, чем он когда-то внес в уставный фонд товарищества.

*Товарищество на вере (коммандитное)* помогает сократить риск вложения денег в коммерческую деятельность и тем самым облегчает предпринимателям сбор средств для развития своей деятельности.

Достигается это за счет того, что закон разрешает включение в состав

товарищества на вере участников с разными правами и обязанностями:

- *полных товарищей*, которые осуществляют руководство фирмой и неограниченно отвечают собственным имуществом по обязательствам Фирмы;

- *вкладчиков (коммандитистов)*, которые просто вносят в создание фирмы некоторую сумму денег, но не участвуют в ее деятельности или управлении ею.

Выгода для вкладчиков состоит в том, что они могут получать прибыль от коммерческой деятельности, если вложат деньги в товарищество на вере, но при этом их собственный риск минимален. Они не несут полной ответственности за неудачи фирмы – это удел только полных товарищей. А потому при банкротстве товарищества на вере вкладчики теряют только ту сумму денег, что некогда внесли в складочный капитал товарищества.

Товарищество – общее название нескольких форм хозяйственных организаций, предполагающих объединение собственных средств нескольких участников ради совместного ведения дел.

Во первых, вы должны дать название Вашему предприятию. При выборе названия компании постарайтесь, чтобы оно:

- не совпадало с уже зарегистрированными названиями;
- не содержало собственные имена лиц, если они не совпадают с именем участников, либо если участники не получили разрешение этих лиц (их наследников) на использование собственного имени.
- не содержало названий, противоречащих требованиям законодательства или нормам общественной морали.

Идентификация и присвоение названия с выдачей соответственного свидетельства проводится районными (городскими) хокимиатами. Для получения свидетельства достаточно представить заявление с указанием предполагаемого фирменного наименования. Срок рассмотрения заявления и выдача свидетельства о фирменном наименовании не должен превышать 3-х рабочих дней.

Для создания предприятия нужно подготовить учредительные документы – устав и учредительный договор. В учредительных документах в основном указывают наименование фирмы, ее местонахождение, цели и задачи, виды деятельности, размер Уставного Фонда, виды уставных вкладов, учредители, права и обязанности учредителей, структуру управления фирмой, размер и порядок распределения дивидендов, ответственность предпринимателей по обязательствам фирмы, условия реорганизации и ликвидации фирмы, фамилии и место проживания учредителей.

### **Регистрация предприятий**

Юридическое лицо считается созданным с момента его гос.регистрации. Для регистрации юридических лиц в регистрирующий орган необходимо представить (в явочном порядке, либо по почте) следующие *основные документы*:

#### **1. Заявление о регистрации.**

**2. 2 оригинала нотариально заверенных учредительных документов (для регистрации АО, созданных на базе гос.предприятий нотариальное заверение не требуется).**

**3. Документы, подтверждающие почтовый адрес заявителя (за исключением фермерских и дехканских хозяйств, а также АО, создаваемых на базе гос.предприятий) – ордер на право собственности, договор на приобретение помещения, аренды или гарантийное письмо арендодателя об аренде помещения, справка с места жительства.**

**4. Банковский платежный документ об оплате сбора за гос.регистрацию (за исключением дехканских хозяйств, а также АО, созданных на базе гос.предприятий). При регистрации ООО и ОДО дополнительно предоставляется банковский документ, подтверждающий внесение каждым учредителем не менее 30,0% его уставного вклада.**

**5. Свидетельство о фирменном наименовании, а также эскизы печати и штампа в 3-х экземплярах.**

Государственная регистрация с одновременной постановкой на учет соответственно в налоговых и статистических органах, дорожном фонде, районном (городском) отделе по труду, занятости и социальной защите населения или районном (городском) отделе социального обеспечения осуществляется:

- Министерством Юстиции РУз аудиторских и страховых организаций, бирж, а также предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ) и рынков, создаваемых в г.Ташкенте.

- Министерством Юстиции РКаракалпакстан и областными Управлениями Юстиции – ПИИ и рынков, создаваемых в РКаракалпакстан и областях.

- Районными (городскими) хокимиятами (с учетом места проживания или расположения арендуемого офиса) – всех субъектов предпринимательства, включая предприятия с участием иностранного капитала (за исключением вышеуказанных в данном пункте ПИИ).

**Какие документы предоставляются в регистрирующий орган.**

Кроме заявления о государственной регистрации предприятия представляют в регистрирующий орган следующие документы для проведения государственной регистрации:

❖ **Частные предприятия:**

- 1) 2 нотариально заверенных оригинала Устава предприятия;
- 2) Документ, подтверждающий почтовый адрес субъектов предпринимательской деятельности;
- 3) Банковский платежный документ об уплате государственной пошлины;
- 4) Свидетельство о фирменном наименовании, выданное уполномоченными органами хокимиятов городов (районов);
- 5) Эскизы печати и штампов в 3-х экземплярах.

❖ **ООО и ОДО:**

1) 2 нотариально заверенных оригинала Устава предприятия и Учредительного договора (в случае, если общество учреждено 1-ним лицом, достаточно только 2-х экземпляров нотариально заверенного Устава);

2) Документ, подтверждающий почтовый адрес субъектов предпринимательской деятельности;

3) Банковский платежный документ об уплате государственной пошлины;

4) Свидетельство о фирменном наименовании, выданное уполномоченными органами хокимиятов городов (районов);

5) Справка банка, подтверждающая внесение каждым из учредителей в Уставной Фонд не менее 30,0 % своего вклада, указанного в учредительных документах. В случае, если УФ общества формируется за счет имущественного вклада (недвижимости, оборудования и т.д.) или интеллектуальной собственности – справка банка не требуется, т.к. подтверждением намерений учредителей является формирование УФ;

6) Эскизы печати и штампов в 3-х экземплярах.

❖ **Дехканские хозяйства (юридические лица):**

1) Решение общего собрания сельскохозяйственного кооператива (ширката) о создании хозяйства или высшего органа управления, либо работодателя (администрации) других сельскохозяйственных предприятий;

2) 2 нотариально заверенных оригинала Устава предприятия;

3) Свидетельство о фирменном наименовании, выданное уполномоченными органами хокимиятов городов (районов);

4) Эскизы печати и штампов в 3-х экземплярах.

❖ **Дехканские хозяйства без образования юридического лица:**

1) Решение общего собрания сельскохозяйственного кооператива (ширката) о создании хозяйства или высшего органа управления, либо работодателя (администрации) других сельскохозяйственных предприятий;

2) Предъявление паспорта.

❖ **Фермерские хозяйства:**

1) Решение общего собрания сельскохозяйственного кооператива (ширката) о создании хозяйства или высшего органа управления, либо работодателя (администрации) других сельскохозяйственных предприятий;

2) 2 нотариально заверенных оригинала Устава предприятия;

3) Документ, подтверждающий почтовый адрес субъектов предпринимательской деятельности;

4) Банковский платежный документ об уплате государственной пошлины;

5) Свидетельство о фирменном наименовании, выданное уполномоченными органами хокимиятов городов (районов);

6) Копии протоколов конкурсной комиссии, образуемой хокимиятами о предоставлении земельного участка, бизнес-план организации, товарного сельскохозяйственного производства;

7) Эскизы печати и штампов в 3-х экземплярах.

К предприятиям с иностранными инвестициями (ПИИ) относятся

предприятия, хотя бы 1-ним из учредителей которых является иностранное юридическое (физическое) лицо с уставным вкладом не менее 30,0% от УФ. Размер самого УФ должен быть при этом не менее суммы, эквивалентной 150 тыс. долларов США.

К ПИИ относятся:

- a. Совместные предприятия (СП);
- b. Иностранные предприятия (ИП), в которых иностранные инвестиции составляют 100,0% Уставного Фонда (УЗБАТ);
- c. Дочерние предприятия (ДП) и филиалы предприятий, действующих за пределами республики;
- d. ДП и филиалы предприятий, действующих в Узбекистане.

При регистрации ПИИ необходимо дополнительно представить выписку об иностранном учредителе из торгового реестра по месту его регистрации и рекомендательное письмо от обслуживающего его банка (физические лица – нерезиденты Республики Узбекистан представляют рекомендательное письмо банка и копию паспортных данных), легализованные в установленном порядке консульским учреждением Республики Узбекистан. В случае отсутствия консульства Республики Узбекистан в данной стране указанные документы должны быть легализованы в Министерстве Иностранных Дел (МИД) государства регистрации учредителей, в консульском учреждении или дипломатическом представительстве данной страны в Узбекистане с последующим заверением в Консульском Управлении МИД Республики Узбекистан.

Кроме того, если УФ создаваемого СП составляет 20 и более млн. долларов США, необходимо представить также копию решения Кабинета Министров РУз о его создании на территории Республики Узбекистан.

На договорной основе обращаются в:

- Торгово-Промышленную палату Республики Узбекистан – Информационно-консультативный центр;
- Консалтинговые фирмы.

Сроки принятия решения и осуществления государственной регистрации предприятий (или мотивированный отказ) принимается регистрирующим органом не позднее 7 рабочих дней с момента получения заявления с приложением всех необходимых документов. При этом общий срок регистрации субъектов предпринимательства с оформлением разрешения на изготовление печати и штампов в Органы внутренних дел, постановка его на учет в соответствующих органах не может превышать для юридических лиц 12 рабочих дней со дня подачи заявления с приложением всех необходимых документов.

Субъекты предпринимательства – юридические лица, получают в регистрирующем органе «Свидетельство о государственной регистрации юридического лица», учредительные документы с отметкой «Зарегистрировано» и разрешение Органов Внутренних Дел (ОВД) на изготовление печати и штампа с эскизом.

Размер сбора за государственную регистрацию варьируется в

зависимости от правовой формы регистрируемого предприятия:

1. Для предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ) – 5 минимальных заработных плат, а также 500 долларов США.

2. Для предприятий, уставной фонд которых полностью формируется иностранными инвесторами – 2 000 долларов США.

3. Для страховых и аудиторских компаний, бирж, рынков – 4 минимальных заработной платы.

Ставки регистрационных сборов государственной регистрации в хокимиатах ежегодно устанавливаются решением Кабинета Министров РУз (в частности, по городу Ташкенту – 5 минимальных окладов).

От уплаты регистрационного сбора освобождаются акционерные общества, создаваемые на базе государственного имущества, а также дехканские хозяйства.

В случае внесения изменений и дополнений в учредительные документы субъекты – юридические лица должны представить зарегистрировавшему его органу следующие документы:

- заявление;
- решение уполномоченного органа управления предприятия о внесении изменений и дополнений в учредительные документы;
- текст изменений и дополнений в 2-х экземплярах, заверенный печатью предприятия;
- в случае изменения наименования или организационно-правовой формы – оригинал свидетельства о регистрации;
- банковский платежный документ об уплате регистрационного сбора.

Если вы решили создать свое предприятие, то необходимо сделать следующие шаги.

Этап I	<p><b><u>Проведение собрания учредителей для учреждения предприятия.</u></b></p> <p>Будущим учредителям необходимо собраться и определить:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ название фирмы;</li><li>❖ кто будет компаньонами (учредителями) фирмы: физические и/или юридические лица;</li><li>❖ организационно-правовую форму предприятия;</li><li>❖ уставной фонд и размер доли компаньонов;</li><li>❖ основной вид деятельности;</li><li>❖ другие виды деятельности;</li><li>❖ руководящие органы предприятия;</li><li>❖ лиц, уполномоченные управлять предприятием и их полномочия;</li><li>❖ место нахождения предприятия;</li><li>❖ предполагаемый срок действия предприятия;</li><li>❖ способ закрытия.</li></ul> <p>Подготавливается несколько нотариально заверенных копий протокола собрания – для каждого из учредителей, а также для представления в регистрирующий орган.</p>
Этап II	<p><b><u>Подготовка учредительных документов.</u></b></p> <p>На этом этапе юридические лица заверяют подписи уполномоченных лиц печатью, заверение подписей физических лиц осуществляется нотариально.</p>



	Компьютеры - физические лица подписывают все экземпляры в присутствии нотариуса по предъявлению паспорта. Сделайте себе и заверьте у нотариуса 5-6 копий устава, а также протоколы решения собрания учредителей о создании фирмы, которые вам понадобятся в будущих отношениях с государственными и другими организациями. Желательно также, чтобы каждый партнер получил по 1 копии заверенных учредительных документов. <i>Примечание:</i> Начиная с этого момента все дальнейшие шаги может осуществлять только 1 компаньон, либо 3-е лицо при наличии доверенности.
Этап III	Открытие временного накопительного счета в банке и внесение части уставного фонда, которая должна быть вложена в банк при регистрации ( для ООО, ОДО, ПИИ - в размере не менее 30,0% от уставного фонда, указанного в учредительных документах).
Этап IV	Организация подписки на акции, созыв учредительного собрания (для АО)
Этап V	Идентификация и присвоение фирменного названия предприятия. Свидетельство действует в течение 2-х месяцев.
Этап VI	Уплата сбора за государственную регистрацию предприятий.
Этап VII	Представление документов в регистрирующий орган. На этом этапе заканчиваются шаги, которые необходимо было совершить для регистрации предприятия. С этого момента предприятие получило статус юридического лица и может осуществлять хозяйственную деятельность. Далее идут основные шаги, которые необходимо предпринять после регистрации.
Этап VIII	Изготовление печати (не является обязательным для ИП) производится в соответствующих органах МВД РУз.
Этап IX	Открытие банковского счета (не является обязательным для ИП). В соответствии с действующим в РУз законодательством, для проведения банковских платежей по договорам вы можете иметь депозитные банковские счета до востребования как в суммах (платежи в пределах республики), так и в свободно конвертируемой валюте (расчеты с иностранными партнерами). При этом вы можете иметь несколько депозитов до востребования.
Этап X	Получение необходимых лицензий (разрешений) для осуществления отдельных видов деятельности.
Этап XI	Получение в соответствующих организациях разрешений на использование помещений и подключение к инженерным коммуникациям
Этап XII	Приобретение финансово-бухгалтерских документов и открытие бухгалтерских учетных книг; эмиссия и реализация акций и облигаций (для АО- с публичной подпиской).

**Ликвидация предприятия** означает прекращение его деятельности без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Предприятие может быть ликвидировано:

- по решению его учредителей (участников) либо органов предприятия, уполномоченного на это учредительными документами, в том числе в связи с истечением срока, на который было создано предприятие, с достижением цели, ради которой оно создано, или с признанием судом недействительной регистрации предприятия в связи с допущенными при его создании нарушениями законодательства, если эти нарушения носят неустраняемый характер.

• по решению суда в случае осуществления деятельности без разрешения (лицензии) или деятельности, запрещенной законом, либо неосуществления финансово-хозяйственной деятельности в течение 6 месяцев (3 месяцев для торгового и торгово-посреднического предприятия), а так же в иных случаях, предусмотренных Гражданским Кодексом.

Если по каким-то причинам Вы все-таки решили ликвидировать свою компанию, то Вам необходимо знать, что собственник имущества юридического лица или уполномоченный орган, принявший решение о ликвидации юридического лица представляет в соответствующий регистрирующий орган следующие документы:

1. Заявление об исключении из Единого Государственного Регистра (ЕГР).

2. Копию решения (Хозяйственного суда, уполномоченного органа, собственника имущества юридического лица и т.д.) о ликвидации юридического лица.

3. Подтверждение о публикации в печати объявления о ликвидации предприятия (сама публикация должна быть проведена не менее, чем за 2 месяца до ликвидации).

4. Заключение налогового органа об отсутствии задолженности по налогам и другим обязательным платежам.

5. Справка Органов Внутренних Дел об уничтожении печати и штампов.

6. Справка банка о закрытии расчетного счета, в том числе и валютного.

7. Ликвидационный баланс.

Регистрация ликвидации, т.е. принятие решения об исключении их Единого Государственного Регистра и внесения соответствующей записи в ЕГРПО производится в течение 3-х дней. Юридическое лицо считается ликвидированным с момента внесения записи в ЕГРПО.

**Учреждения и организации, которые оказывают поддержку развитию предпринимательства.**

1. **Республиканский координационный совет по стимулированию развития малого и частного предпринимательства.**
2. **Совет министров Республики Каракалпакстан, хокимияты областей, городов и районов.**
3. **Государственный комитет по управлению государственным имуществом и поддержки предпринимательства.**
4. **Министерство экономики.**
5. **Государственный комитет РУз по статистике.**
6. **Государственный налоговый комитет.**
7. **Министерство Юстиции.**
8. **Министерство Внешнеэкономических связей.**
9. **Центральный Банк.**
10. **Национальный Банк Внешнеэкономической деятельности РУз, а также коммерческие банки, предоставляющие кредиты, обслуживающие кредитные линии.**
11. **Палата товаропроизводителей и предпринимателей Узбекистана.**
12. **Бизнес-Фонд, Фонд занятости, Фонд поддержки дехканских и фермерских хозяйств.**
13. **Страховые компании «Узбекинвест», «Мадад», «Узагросугурта», «Кафолот» и др.**
14. **Ассоциации бизнес-инкубаторов и технопарков РУз-АБИТ РУз.**
15. **Центр развития рыночных навыков – ЦРРН (имеет представителей почти во всех регионах).**
16. **Республиканская инженеринговая компания «УзИнвестпроект».**
17. **Республиканская Бизнес-Школа-РБШ.**
18. **Ассоциация дехканских и фермерских хозяйств-АРФХ.**
19. **Центр деловых связей-ЦДС.**
20. **Ассоциация деловых женщин-АДЖ.**
21. **Республиканская товарно-сырьевая биржа-РТСБ.**
22. **Республиканская Универсальная агропромышленная биржа-РУАПБ.**

**Форма заявления государственной регистрации субъектов  
предпринимательства  
без образования юридического лица.**

Хокмюу \_\_\_\_\_ района

от \_\_\_\_\_

(Ф.И.О)

**ЗАЯВЛЕНИЕ**

Прошу Вас произвести государственную регистрацию для занятия предпринимательской деятельностью без образования юридического лица в качестве \_\_\_\_\_

(деканского хозяйства, индивидуального предпринимателя)

для осуществления \_\_\_\_\_

(вид деятельности)

\_\_\_\_\_ (место осуществления деятельности)

на срок \_\_\_\_\_

(заполняется физическим лицом - Индивидуальным предпринимателем)

Данные о предпринимателе (главе деканского хозяйства):

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Паспортные данные \_\_\_\_\_

(серия, номер, кем выдано)

Домашний адрес \_\_\_\_\_

Почтовый индекс \_\_\_\_\_

Дополнительно (прилагаемые к заявке документы):

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (дата заполнения)

\_\_\_\_\_ (подпись заявителя или уполномоченного лица)

\_\_\_\_\_ (дата приема заявления)

\_\_\_\_\_ (подпись ответственного работника хокмията)

**Форма заявления государственной регистрации субъектов предпринимательства  
с образованием юридического лица.**

Кому \_\_\_\_\_

(наименование регистрирующего органа)

от \_\_\_\_\_

(Ф.И.О заявителя)

## ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу Вас произвести государственную регистрацию \_\_\_\_\_

(полное и сокращенное наименование юридического лица на узбекском языке)

Форма собственности \_\_\_\_\_

(публичное, государственное, частное)

Организационно-правовая форма \_\_\_\_\_

(полное или командитное товарищество, акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, унитарное предприятие, частное предприятие, производственный кооператив, фермерское хозяйство, дехканское хозяйство, хозяйство с образцовым юридическим лицом, др. коммерческие организации)

Предполагаемая списочная численность \_\_\_\_\_ человек

Почтовый адрес \_\_\_\_\_

Почтовый индекс \_\_\_\_\_

Дополнительно прилагаемые к заявке документы:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (Дата заполнения)

\_\_\_\_\_ (подпись учредителя или уполномоченного лица – заявителя)

\_\_\_\_\_ (дата приема заявления)

\_\_\_\_\_ (подпись ответственного работника колхоза)

### 8.3. Проблема эффективности бизнеса

В советских газетах постоянно писали о том, что предприятия должны выполнять и перевыполнять планы по производству. С той же частотой в нынешних газетах пишут о том, что наши предприятия должны уметь конкурировать на рынках, а иначе они пропадут. На чем основаны такие прогнозы? Почему конкуренция играет такую роль в жизни фирм? Почему некоторые из фирм процветают, а другие закрываются, увольняя персонал? Чтобы найти ответы на эти вопросы, мы должны проанализировать среду, в которой протекает жизнь фирм. Эта среда называется конкуренцией.

Чтобы получить любое благо, надо соединить различные виды производственных ресурсов:

- в нужном объеме;
- в нужном месте;
- в нужный момент времени;
- в едином технологическом процессе.

Иными словами, производство благ требует усилий по координации.

Такая координация может осуществляться тремя способами:

- 1) с помощью рынка, где каждый человек действует в одиночку;
- 2) с помощью фирмы, которая объединяет усилия многих людей;
- 3) с помощью государственного плана, который объединяет усилия всех граждан страны.

Мы уже знаем, что последний вариант в реальности оказался менее удачным и человечество для координации усилий при производстве благ чаще всего выбирает либо рынок, либо фирму.

В мире экономики основой выбора всегда является рациональность, т.е. стремление получить при имеющихся ресурсах наиболее предпочтительный результат. Если этот результат четко задан, то рационально будет получить его с наименьшими возможными затратами. Поэтому общество будет обращаться к услугам фирм лишь в том случае, если это позволит производить блага с затратами меньшими, чем возможны на рынке, где все продавцы и покупатели действуют поодиночке.

Это достигается, как правило, лишь в том случае, если фирма обеспечивает:

- 1) снижение транзакционных (организационно-договорных) затрат;
- 2) получение выгод от разделения труда на основе его кооперации;
- 3) получение выгод за счет укрупнения масштабов деятельности (рис. 8.4.).

**Снижение транзакционных (организационно-договорных) затрат.** Сведение воедино всех необходимых ресурсов требует немалых организационно-договорных усилий и затрат на них. Такие затраты принято называть транзакционными (от англ. *transaction* – «делка»).

**Транзакционные (организационно-договорные) затраты** - затраты времени, усилий и денег на поиск поставщика ресурсов или услуг, заключение с ним соглашения о ценах и других условиях сделки, контроль за тем, чтобы она была выполнена.



*Рис 8.4. Факторы, определяющие предпочтительность использования услуг фирмы, а не рынка*

Представим себе, например, что вам надо построить дом на садовом участке. Сделать это можно двумя способами:

- 1) возвести дом самостоятельно;
- 2) заказать возведение дома строительной фирме.

В первом случае вы пользуетесь услугами только рынка как такового и вынуждены действовать совершенно самостоятельно. Вам придется обзвонить магазины, чтобы выяснить, где есть необходимые материалы и инструменты, съездить и купить их, договориться о доставке купленного на участок, найти автокран, чтобы уложить фундаментные блоки, нанять мастеров, чтобы сделать те работы, которые вам не по силам, и т.д.

Во втором случае вы просто заключаете договор с фирмой, оплачиваете стоимость работ и приезжаете принимать готовый дом. Следовательно, вместо рынка вашу проблему решает фирма.

По существу, чтобы выполнить ваш заказ, фирма должна сделать все то же, что нужно было сделать вам самим: закупить материалы, обеспечить их доставку, найти строителей, организовать их работу и т.д. Но в отличие от вас фирма может сделать это более эффективно.

Скажем, она может заключить всего один договор с кирпичным заводом и закупить кирпич для возведения фундаментов или стен не одного вашего, а нескольких десятков аналогичных домов. Точно так же фирма может более рационально решить и другие проблемы организации производства товаров (например, не обзванивать рабочих-строителей каждый раз, как в них возникнет нужда, а просто заключить с ними постоянный контракт о найме на работу).

И если ей это действительно удастся, то ее коммерческая деятельность (в данном случае связанная со строительством дома) будет сопряжена с экономией усилий, времени и денежных расходов на организационно-договорную деятельность по сравнению с вариантом, когда вы все организовывали сами с помощью рынка. Иными словами, если строительной

фирмой управляют квалифицированные менеджеры, то у нее транзакционные затраты окажутся ниже, чем у вас.

Тогда возникнет первая предпосылка к тому, чтобы цена, запрошенная фирмой за строительство дома, была ниже той суммы, в которую вам обошлось бы возведение дома самостоятельно (с учетом и стоимости времени, потраченного на организационные хлопоты). А это и есть то условие, при котором вы (равно как и другие клиенты) признаете деятельность данной фирмы рациональной для общества и будете готовы оплатить ее услуги.

**Получение выгод от разделения труда на основе его кооперации.** О значении разделения труда мы уже говорили. Отметим здесь лишь то, что наиболее полно возможности этого инструмента повышения производительности труда могут быть реализованы в рамках достаточно крупного производства, т.е. внутри фирмы.

Получение выгод за счет укрупнения масштабов деятельности. По мере роста масштабов производства средние затраты на изготовление единицы товара снижаются. Это происходит потому, что общие затраты на ведение бизнеса (постоянные издержки) распределяются на все большее число изготовленных товаров и на каждую единицу соответственно приходится все меньшая их сумма, что и ведет к снижению в итоге всей суммы издержек производства единицы товара. Правда, этот процесс не бесконечен и в конце концов может быть прерван необходимостью покупки новых зданий, сооружений и оборудования, что может вызвать рост маржинальных, а значит, и средних издержек. Но в определенных границах рост объемов (масштабов) производства повышает конкурентоспособность товаров фирмы, так как снижающиеся издержки позволяют продавать товары дешевле, чем у конкурентов. А поскольку возможностей наращивания этих масштабов у фирмы куда больше, чем у одиночки, фирмы обладают большими средствами извлечь все выгоды, которые (до определенной границы) приносит увеличение масштабов производства, т.е. могут полноценно использовать эффект масштаба.

Эффект масштаба – ситуация, когда фирма имеет возможность увеличивать объем выпуска своей продукции в большей мере, чем возрастают объемы всех видов используемых ею ресурсов (например, выпуск растет при той же площади цехов).

Таким образом, как экономическая организация фирма имеет возможность решать задачи производства благ более рационально, чем неорганизованный рынок, где каждый индивидуум действует сам по себе. Следовательно, по сравнению с таким рынком фирмы потенциально могут достигнуть более высокого уровня экономической эффективности.

Чтобы понять, что такое экономическая эффективность, вернемся к процессу производства товаров и познакомимся вначале с понятием технологической эффективности.

Технологическая эффективность – уровень организации производства, при котором из имеющихся ресурсов производится максимально возможное



количество готовой продукции.

Чем ближе фирма к уровню технологической эффективности, тем полнее используются ею все виды ограниченных ресурсов, а значит, ниже нормы расхода этих ресурсов на изготовление единицы продукции. И соответственно, если фирма направляет в отходы те ресурсы, которые при данном уровне развития техники можно было превратить в полезную продукцию, то производственный процесс в этой фирме неэффективен.

Например, в развитии топливной промышленности Узбекистана особое место Шуртанский газохимический комплекс на территории Кашкадарьинской области, оснащенного самой современной технологией и техническим оборудованием для переработки природного газа. Продукция Шуртанского комплекса – это 125 тонн полиэтилена, 137 тыс. тонн сжиженного газа, 130 тысяч тонн легкого конденсата, более 4 миллиардов кубометров газа и 4 тысячи тонн серы.

Каждый из способов производства может быть доведен до уровня технологической эффективности – это зависит только от квалификации инженерного персонала фирмы и наличия у нее денежных средств для покупки новейшего оборудования. Но какой из способов для фирмы предпочтительнее?

Если проанализировать способы производства с позиций экономической науки, мы сразу обратим внимание на то, что затраты на изготовление одних и тех же товаров могут существенно колебаться из-за различий:

- 1) в *технических способах* преобразования исходных ресурсов в конечный продукт;
- 2) в *пропорциях использования различных видов ресурсов* при изготовлении одного и того же продукта (например, возможны различные сочетания труда и оборудования, сырья и энергии и т.д.).

Выбирать следует ту технологию, которая позволяет получать нужный результат с минимальными затратами, т.е. обладает наибольшей экономической эффективностью.

**Экономическая эффективность** – способ организации производства, при котором затраты на производство определенного количества продукции минимальны.

На первый взгляд проблемы технической и экономической эффективности относятся к сфере сугубо внутренних дел коммерческих фирм. Более того, можно предположить, что фирмы всегда стремятся к повышению экономической эффективности своей деятельности ради получения максимальной прибыли и привлечения покупателей выгодным соотношением цены и качества своих товаров.

Но на самом деле оба эти предположения справедливы далеко не всегда. И определяется это как раз тем, в какой конкурентной среде действуют фирмы.

Представим себе, что нам надо выбрать наиболее экономически эффективный способ производства деталей мебели.

Технологически это можно делать тремя разными способами:

- 1)изготавливать детали вручную с помощью механических инструментов (пилы, стамесок, рубанка);
- 2)изготавливать детали вручную с использованием электрических инструментов (электропилы, электролобзика, электрорубанка);
- 3)вырезать детали с помощью компьютеризованного оборудования, требующего не применения ручного труда, а лишь контроля со стороны оператора.

Соответственно каждый из этих способов нуждается (применительно к наиболее технологически эффективному уровню своего использования) в различных затратах производственных ресурсов. Данные о том, каких затрат потребует при каждом технологическом способе производство 10 одинаковых деталей мебели, приведены в табл. 8.5.

Таблица 8.5.

**Затраты на производство деталей мебели при различных технологиях (ед.)**

Способ производства	Затраты труда	Затраты электроэнергии	Затраты производственного оборудования	Всего затраты на производство 10 деталей	Затраты на производство одной детали
Полностью ручной	70	10	2	82	8,2
С использованием электроинструмента	20	30	10	60	6,0
На основе компьютерного оборудования	15	20	40	75	7,5

Как хорошо видно, все три способа существенно различаются: и по структуре затрат на производство, и по общей сумме этих затрат.

По сумме затрат наиболее предпочтительной оказывается технология, основанная на использовании ручных электроинструментов. В расчете на единицу продукции затраты здесь ниже по сравнению с использованием:

- механического оборудования – на 27%;
- компьютерного оборудования – на 20%.

Следовательно, технология, основанная на использовании электрических инструментов, в данном случае оказалась экономически наиболее эффективной.

Модернизация индустриальных отраслей на инновационной основе позволяет значительно снизить затраты на производство, что позволяет рентабельно перерабатывать огромные скопления отходов. Так трудно переоценить роль и место в национальной экономике Республики Узбекистан золотодобывающей промышленности, центром которой является Мурунтауский горно-обогательный комбинат, работающий на базе золота пустыни Кызылкума. По оценкам специалистов, Мурунтауское

месторождение золота по содержанию благородного металла относится к одним из самых богатых в мире.

За время работы Мурунтауского карьера образовались отвалы (отходы), в которых есть небольшое содержание золота. В ряде стран мира, в частности в Австралии, ЮАР, США выработан технология извлечения золота из отвалов. С учетом такого опыта в 1993 году было подписано соглашение между США и Узбекистаном о создании совместного узбекско-американского предприятия «Зарафшан-ньюмонт». 25 мая 1995 года стало днем официального открытия завода по извлечению золота из отвалов. Прибыль от деятельности обе стороны будут получать поровну.

На заводе установлено оборудование, завезенное из нескольких стран, большая часть которого уникальна. Ряд подобных предприятий действуют в объединении «Узбекзолото». По добыче золота высокой пробы Узбекистан входит в число ведущих стран мира.

### **Основные выводы**

1) Основными юридическими формами бизнеса и предпринимательства являются:

*1) без образования юридического лица – индивидуальное предпринимательство (ИП) – предполагает ведение бизнеса физическим лицом на основе полученной лицензии (патента);*

*2) с образованием юридического лица:*

*а) Частное предприятие (создано одним физическим лицом – учредителем, являющимся единственным владельцем предприятия).*

*б) Хозяйственные товарищества и общества (состоят не менее чем из двух участников, формирующих первоначальный уставной капитал и являющихся учредителями товарищества или общества):*

• полное и коммандитное товарищества;

• общества с ограниченной и дополнительной ответственностью (ООО и ОДО);

• акционерное общество (АО)

2) Формирование отношений частной собственности, имеющих «рыночную» природу, потребовало развития специальной экономической и правовой инфраструктуры, обеспечивавшей ее эффективное функционирование. Одним из неотъемлемых элементов такой инфраструктуры оказывалась система централизованного и независимого от отдельных участников (групп участников) инфорсmenta прав собственности и контрактных обязательств. Развитие этой системы предполагало дальнейшее совершенствование правовых норм и формирование новых судебно-правовых учреждений или профессиональных ассоциаций, обеспечивающих осуществление этих норм.

Переход к более эффективному функционированию постсоциалистической экономики предполагает, прежде всего, более четко выраженную политическую волю к контролю за соблюдением «правил игры» всеми участниками, к общему укреплению рыночной дисциплины. Вместе с

тем переход к осуществлению долгосрочной стратегии, направленной на формирование системы, обеспечивающей условия «самореализации» контрактных обязательств и централизованный информент прав частной собственности.

В условиях переходной экономики одним из главных факторов создания полноценной рыночной среды является формирование и развитие предпринимательства. Любой предприниматель стремится к максимизации своей прибыли, так как его материальное богатство зависит от доходов, которые приносит его дело или фирма. Но, получая прибыль для себя, предприниматель производит необходимые для общества товары или услуги, создает новые рынки, предоставляет новые или поддерживает уже имеющиеся рабочие места, сам является покупателем товаров и услуг, созданных другими, и платит соответствующие налоги. Таким образом, чем больше в стране предпринимателей, стремящихся извлечь выгоду и успешно извлекающих ее путем внедрения инноваций, сопряженных с коммерческим риском, тем богаче общество.

Для осуществления предпринимательской деятельности необходимы экономические, социальные и правовые условия. Экономические условия – это в первую очередь, предложение товаров и спрос на них; вид товаров, которые могут приобрести покупатели; объемы денежных средств, которые покупатели могут израсходовать на эти покупки; избыток или недостаточность рабочих мест; рабочая сила, влияющая на уровень заработной платы работников, т.е. на их возможности, приобретения товаров. К экономическим условиям примыкают социальные условия формирования предпринимательства. Прежде всего, это стремление покупателей приобретать товары, отвечающие вкусам и моде. На разных этапах эти потребности могут меняться, существенную роль играют нравственные и религиозные ценности населения, зависящие от социально-культурной среды. Эти ценности оказывают прямое воздействие на образ жизни потребителей и его спрос на товары. Социальные условия влияют на отношения отдельного индивидуума к работе, влияет его отношение к величине его заработной платы, к условиям труда предполагаемым бизнесом.

Важную роль в формировании антимонопольной структуры рынка, в преодолении не только ведомственного, но и экономического монополизма играют малые предприятия. Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. Оно быстрее осуществляет изменения в номенклатуре и ассортименте производимой продукции. Малый бизнес мобилизует финансовые и производственные ресурсы, которые не могут быть использованы средними и крупными предприятиями. О возможностях малого бизнеса можно судить по опыту промышленно развитых стран, в экономике которых ему по ряду показателей принадлежит заметное, а подчас и ведущее место. На него здесь приходится до 90-95% всех предприятий и до 20-60% валового национального продукта.

Следует помнить, что развитие малого бизнеса тесно связано с

отраслевой спецификой и экономическими механизмами, действующими в той или иной стране. Поэтому при оперировании цифровыми показателями в сравнении опыта промышленно развитых стран с формированием малых предприятий в Узбекистане надо учитывать различия в уровнях развития институциональной и производственной инфраструктур в отраслевой структуре национального хозяйства, т. е. социокультурные особенности.

1. Коммерческая деятельность осуществляется фирмами. Фирмы позволяют более рационально соединять производственные ресурсы для изготовления нужных людям благ. Фирма имеет право на существование лишь в том случае, если она производит добавленную стоимость, т. е. если ее товары ценятся покупателями выше, чем стоимость потраченных на их изготовление покупных ресурсов.

2. Хозяйственные (коммерческие) организации могут создаваться в различных формах. Так формы в стране определяются Гражданским кодексом и включают: хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы и государственные (муниципальные) предприятия. Разница между видами коммерческих организаций состоит в возможном круге их участников, а также в правах и обязанностях этих участников.

3. Наиболее сложной и обладающей наибольшими возможностями привлечения средств формой коммерческой организации является акционерное общество. Оно позволяет стать совладельцами фирм людям даже с небольшими доходами и собирать огромные денежные средства, без которых не удалось бы создать многие отрасли современной экономики.

4. Задачу получения необходимых благ человек может решать либо сам, собирая все необходимые для их изготовления ресурсы с помощью рынка, либо с помощью фирм, специализирующихся на производстве таких благ. Использование фирмы вместо рынка становится предпочтительным лишь в том случае, если фирма работает эффективнее, чем рынок, т. е. позволяет получать блага с меньшими затратами. Большая эффективность фирм может быть достигнута за счет экономии транзакционных затрат, повышения производительности труда на основе его разделения, а также снижения средних затрат при укрупнении масштабов производства.

5. Если проанализировать способы производства с позиций экономической науки, мы сразу обратим внимание на то, что затраты на изготовление одних и тех же товаров могут существенно колебаться из-за различий:

1) в *технических способах* преобразования исходных ресурсов в конечный продукт;

2) в *пропорциях использования различных видов ресурсов* при изготовлении одного и того же продукта (например, возможны различные сочетания труда и оборудования, сырья и энергии и т. д.).

Выбирать следует ту технологию, которая позволяет получать нужный результат с минимальными затратами, т. е. обладает наибольшей экономической эффективностью.

### Контрольные вопросы

1. Какие формы ведения бизнеса знаете?
2. Что такое индивидуальное предпринимательство?
3. Хозяйственные товарищества и общества, что означает?
4. Как понимаете акционерные общества?
5. Что такое производственный кооператив?
6. Что Вы понимаете под неформальными хозяйственными отношениями?
7. Какие условия складываются в постсоциалистической переходной экономике?
8. Дайте определение предпринимательской деятельности по И.Шумпетеру.
9. Как рассматривает «предпринимательство» Р.Хизрич?
10. Что является важнейшим принципом предпринимательства?
11. Дайте характеристику количественному, качественному и комбинированному подходам в определении малого и среднего предприятий.
12. Какое существенное различие между индивидуальным предпринимателем и малым предприятием?
13. Что Вы знаете о методике, разработанная Х.Веду?
14. Какие пять характерных черт выделяет при анализе планирования малых фирм Ван Хорна?
15. Как следует определять размер предприятия?
16. Что такое фирма и каковы ее признаки?
17. Можно ли считать директора государственного предприятия предпринимателем?
18. Почему в командной системе могут существовать планово-убыточные предприятия?
19. Что такое товарищество и чем оно отличается от индивидуальной фирмы?
20. Если выручка от продаж у вас 3 млн.руб., затраты на производство 2,1 млн.руб., а налог на прибыль составляет 30%, то какую чистую прибыль вы получите?
21. Что такое субсидиарная ответственность?
22. Зачем были придуманы акционерные общества?
23. Если вы не хотите сами заниматься коммерческой деятельностью, в фирму какого типа вам лучше вложить деньги?
24. Зачем государственные предприятия преобразовывались в акционерные общества при их приватизации?
25. В чем заключается основа эффективности фирмы?
26. Почему услуги фирмы оказываются выгоднее, чем самостоятельное производство благ?
27. Что такое экономическая эффективность?
28. Чем технико-экономическая эффективность отличается от экономической?
29. Как снижаются затраты на производство?

### Список рекомендуемой литературы

1. Каримов И.А. «Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа». Правда Востока, от 22 января 2011 года.
2. Доклад Президента РУз на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан «Концепция дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране». Правда Востока. 13 ноября 2010 года.
3. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие нашей страны и повышение благосостояния народа. Народное слово. 30 января 2010 г.
4. Доклад Президента РУз на заседании Кабинета Министров, посвященный итогам социально-экономического развития республики в 2007 году и важнейшим приоритетам дальнейшего углубления реформ на 2008 год от 8 февраля 2008 года.
5. Данилов А.С., Юлдашев З.Ю. Национальная экономика Учебное пособие. -Т.: «Янги аср авлоди» 2003 г. -414 с.
6. Тухлиев Н., Таксонов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. -Т.: Укитувчи. 2000. -368 с.
7. Ишмухамедов А.Э., Ситдикова Л.А., Ишмухамедова Л.А., Суннатов М.Н. Бозор иктисодиёти ва бизнес асослари. Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамгармаси нашриёти. Тошкент, 2004, 160-б.
8. Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омега. Л. -М.: 2007. - 656 с.
9. Экономика: учебник / А.И.Архипов и др., 3 изд. –М.: Проспект, 2008. -840 с.

## Глава 9. Издержки и прибыль

### 9.1. Издержки бизнеса

Практика показывает, что одни фирмы процветают и их сотрудники получают высокую зарплату, а хозяева разъезжают в роскошных автомобилях, в то время как другие разоряются, и их владельцы вынуждены тратить деньги и силы на проведение процедуры ликвидации своих фирм?

Деятельность фирмы имеет смысл для ее владельцев лишь в случае получения ими дохода в форме прибыли. А прибыль – это превышение выручки от продажи товара над суммарными издержками (затратами ресурсов) на его изготовление и организацию продажи.

Однако это определение еще недостаточно конкретно, поскольку величина таких общих издержек может быть рассчитана по-разному.

**Общие издержки – расходы на приобретение всех видов ресурсов, которые фирма использовала для организации производства определенного объема продукции.**

Это связано с тем, что любая фирма при осуществлении своей деятельности пользуется ресурсами двух видов:

- внешними
- внутренними.

*Внешние ресурсы* – это все то, что фирма покупает у других коммерческих организаций или граждан. К этой категории относятся: материалы, детали, энергия, рабочая сила и т.д. Они расходуются для производства определенного объема продукции, а для изготовления следующей партии их надо приобретать вновь. Например, заработная плата рассчитывается за месяц, и ею оплачивается тот объем продукции или услуг, который наемный работник изготовил за это время. Наступает новый месяц, и за трудовые услуги надо платить опять.

*Внутренние ресурсы* – это все то, что принадлежит самой фирме и используется ею для организации своей деятельности. Важнейшие из таких ресурсов - помещения, оборудование, земля, денежные средства владельца фирмы, использованные для ее создания. Эти ресурсы не надо ни у кого покупать (в отличие, скажем, от рабочей силы, собственником которой всегда остается наемный работник, даже если он подписал трудовой контракт с фирмой). Но от этого внутренние ресурсы не становятся бесплатными (даровыми).

Все они остаются ограниченными и потому имеют свою ценность. Эта ценность равна цене выбора, сделанного в пользу использования таких ресурсов в деятельности данной фирмы.

Для примера рассмотрим такие внутренние ресурсы, как собственные денежные средства и предпринимательские услуги владельца фирмы.

На первый взгляд они бесплатны: ведь их не надо ни у кого покупать. Однако свои денежные сбережения и силы, вложенные в деятельность фирмы, ее владелец мог бы направить на иные цели и на этом что-то заработать. Например, деньги положить в банк, а свои способности продать



за заработную плату, нанявшись на работу в другую фирму.

Но он вложил эти ресурсы в свою фирму. Естественно, что такой шаг будет экономически рациональным лишь в том случае, если деятельность фирмы принесет ее владельцу доход, по крайней мере, не меньший, чем он получил бы при ином использовании своего предпринимательского таланта и сбережений. Иными словами, этот доход должен быть, по крайней мере, не ниже альтернативных издержек.

Такой доход принято называть нормальной прибылью, и он составляет тот минимум, который предприниматель должен получить, чтобы:

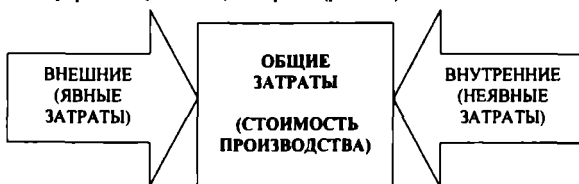
- возместить вложенные в дело средства и усилия;
- сохранить заинтересованность в дальнейшем занятии делами фирмы;
- вкладывать и дальше в развитие фирмы суммы, достаточные для сохранения конкурентоспособности ее товаров или услуг.

Если предприниматель не получает нормальной прибыли (т.е. его личный доход меньше альтернативных издержек), то, скорее всего, он либо сам бросит свое занятие и станет наемным работником, либо фирма в конце концов обанкротится и будет вытеснена с рынка конкурентами.

Все это справедливо и для иных видов внутренних (собственных) ресурсов фирмы. Например, здание, которое принадлежит фирме и используется для ее деятельности, можно было сдать в аренду кому-то другому и получить за это арендную плату. Значит, доход от использования здания на собственные нужды желательно получить в размере, не меньшем возможной арендной платы.

Все эти неполученные доходы от альтернативного использования (цены выбора) внешних ресурсов сокращают прибыль фирмы точно так же, как и ее реальные издержки на внешние (покупные) ресурсы. Это означает, что все внутренние ресурсы тоже имеют для фирмы ценность, и потому общая величина ее издержек складывается из:

- внешних (явных) издержек и
- внутренних (неявных) издержек (рис. 9.1).



*Рис. 9.1. Основные виды издержек (затрат), осуществляемые фирмами*

Иными словами, с точки зрения экономической науки общие издержки фирмы включают в себя расходы на приобретение ресурсов всех видов, которые фирма собрала воедино и использовала для организации производства, включая и собственность самой фирмы, и

предпринимательские способности ее владельца.

Понимаемые таким образом общие издержки называются экономическими издержками.

**Экономические издержки** – общие издержки фирмы на производство товаров или услуг в течение некоторого периода времени, определенные с учетом внутренних (неявных) затрат.

Однако прилагательное «экономические» в этом определении связано с различием во взглядах на издержки между экономистами и бухгалтерами, а также налоговыми службами государства. Так ни бухгалтеры, ни налоговые службы не учитывают в составе затрат фирмы ее внутренние (неявные) издержки. Для них реальны только те издержки, которые были действительно осуществлены. Нормальная прибыль собственника, по мнению бухгалтеров и налоговых инспекторов, является доходом, а доход подлежит обложению налогом. Таким образом, ни нормальная прибыль собственника, ни прочие неявные издержки бухгалтерами и сотрудниками налоговых служб в качестве затрат не признаются, а говоря о затратах фирмы, они имеют в виду только реально осуществленные и отраженные в бухгалтерских документах, а потому именуемые бухгалтерскими издержками.

**Бухгалтерские издержки** – общая сумма внешних (явных) затрат фирмы на производство товаров или услуг в течение определенного периода времени.

## 9.2. Прибыль бизнеса

Но если существуют две различные трактовки общей суммы затрат фирмы, то неизбежно возникают и два различных взгляда на величину прибыли как разницы между выручкой от продаж и величиной затрат.

Иными словами, если мы вычитаем из выручки от продаж экономические издержки, то полученная величина должна называться экономической прибылью. Если же мы вычтем из выручки от продаж только бухгалтерские издержки, то результат окажется бухгалтерской прибылью.

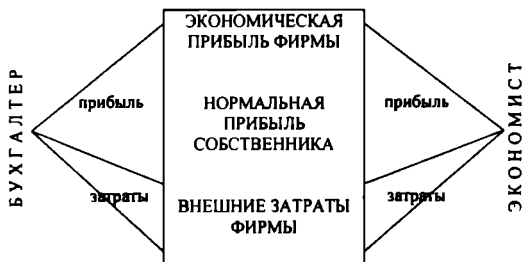
Если записать это в виде уравнений, то получим:

$$\text{Экономическая прибыль фирмы} = \text{Выручка от продаж} - \text{Внешние издержки} - \text{Внутренние издержки}$$

Теперь мы можем представить различие точек зрения бухгалтеров и экономистов на структуру выручки фирмы от продажи товаров так, как это показано на рис. 9.2.

Опираясь на различное понимание прибыли экономистами и бухгалтерами, мы можем прийти к различным выводам относительно положения дел в фирме и перспектив ее развития. А это проблемы, немаловажные для любого владельца фирмы или ее управляющего.

Наличие у фирмы бухгалтерской прибыли еще не говорит о том, что у нее есть шансы на успешное развитие в будущем.



**Рис. 9.2. Различие в бухгалтерской и экономической трактовке издержек (затрат) и прибыли фирмы**

Ведь эта прибыль может быть равна или даже меньше нормальной прибыли предпринимателя. И если он возьмет эту нормальную прибыль для личных нужд, то у фирмы не останется собственных денежных средств для развития. А значит, перспективы развития станут весьма сомнительными – они теперь будут зависеть только от возможности взять деньги в долг.

Если фирма имеет экономическую прибыль, то это уже серьезный признак ее благополучия и перспективности. Ведь это значит, что она работает настолько хорошо, что прибыли хватает и на удовлетворение требований собственника, и на покрытие расходов на дальнейшее развитие в размерах больших, чем у фирм, имеющих только нормальную прибыль. А чем больше средств вкладывается в развитие фирмы и чем рациональнее они расходуются, тем больше ее шансы победить конкурентов в рекламе, маркетинге, освоении новых товаров или повышении качества уже выпускаемых изделий.

Поскольку существование и развитие фирмы зависят от получаемой прибыли, первой задачей владельца или нанятых им управляющих является получение максимальной суммы прибыли.

Добиться этого можно либо путем сокращения издержек (затрат), либо за счет увеличения выручки от продаж. Ясно, что чем ниже издержки, тем – даже при той же самой цене – выше прибыль фирмы. Поэтому в нормальных экономических условиях фирмы должны стремиться к снижению издержек и добиваться этого. Именно ради этого они:

- 1) совершенствуют технологию и организацию своей производственно-коммерческой деятельности;
- 2) проводят режим жесткой экономии;
- 3) придумывают самые действенные методы поощрения работников к повышению производительности их труда.

Чтобы лучше понять, как именно фирмы управляют затратами и какие экономические закономерности им при этом приходится учитывать, стоит разобраться в том, какие у фирм бывают издержки.

**Пример «посчитаем – подумаем»** предположим, что сотрудник банка, получавший в месяц 2 тыс. долл., решил уйти и открыть собственное дело: организовать у себя в садовом домике мини-пекарню, так как все равно он в этом домике не жил, а сдавал его на лето знакомым за 1 тыс. долл.

В создание мини-пекарни бывший банкир вложил свои сбережения в сумме 10 тыс. долл.

После первого года деятельности бухгалтер фирмы представил владельцу следующий отчет о результатах производственно-коммерческих операций (с учетом уплаты налогов):

Выручка от продаж – 155 тыс. долл.

Издержки – 130 тыс. долл.

Прибыль – 25 тыс. долл.

Но банкир, будучи человеком, экономически грамотным, не удовлетворился радостным сообщением о получении фирмой бухгалтерской прибыли в размере 25 тыс. долл. и сел считать.

Его заинтересовало, во что обошлась деятельность фирмы ему самому. Для этого он рассчитал внутренние (неявные) издержки своей фирмы. Эта величина сложилась у него из:

1) потерянного заработка в банке: 2 тыс.долл. за 12 месяцев = 24 тыс. долл.;

2) потерянных доходов от сдачи домика в аренду: 1 тыс.долл.;

3) потерянных доходов от хранения сбережений в банке (что могло обеспечить ему получение 20% на каждый доллар, помещенный в банк): 2,0 тыс. долл.

Таким образом, внутренние издержки составили:  $24+1+2=27$  тыс. долл.

Определив теперь величину экономической прибыли (для чего он вычел из бухгалтерской прибыли общую сумму внутренних затрат), он обнаружил, что, став предпринимателем, не только не увеличил свои доходы, но даже получил на 2 тыс. долл. меньше, чем мог бы, не создай он собственную фирму. Понятно, что карьера предпринимателя теперь будет привлекать его куда меньше, и он всерьез задумается о ликвидации фирмы и возвращении в банк.

### **9.3. Виды издержек фирмы и их экономическое значение**

Наш анализ по миру издержек фирмы мы начнем с выяснения, как формируются внешние издержки и чем они отличаются от расходов и платежей (эти термины используются в мире бизнеса столь же часто, и расположены они «по соседству» с термином «издержки»).

Представим себе, что фирма решила приобрести станок или вагон металла. Чтобы это сделать, фирме надо осуществить расходы, т.е. потратить на приобретение ресурсов определенную сумму денег – ту, по которой она договорилась такой ресурс приобрести.

Иными словами:

**Количество покупаемых ресурсов производства**

**Цена покупаемых ресурсов производства**

Но подписание договора о приобретении нужного фирме ресурса еще не значит, что она уже на самом деле осуществила расходы. Расход становится для фирмы реальностью только в момент передачи продавцу денег за приобретенный у него вид ресурсов.

Такая реальная передача денег (в форме наличных или безналичных средств) и называется платежом. Заметим, что приобретение ресурсов и платежи за них могут не совпадать во времени. В коммерческой практике дела очень часто ведутся по принципу: «Купи сегодня – заплати завтра!» (так уговорить покупателя сделать покупку оказывается чуть легче).

Но приобретение ресурсов (и даже факт их реальной оплаты, стирающий грань между расходом и платежом) еще не означает, что эти ресурсы реально использованы на нужды фирмы. Они могут, например, попасть на склад, превратившись в запасы.

И лишь в тот момент, когда ресурсы действительно станут использоваться (издерживаться, затрачиваться) фирмой для производства товаров или оказания услуг, начинается формирование величины затрат. Таким образом, издержки (затраты) равны произведению цены единицы ресурса на тот объем этих ресурсов, который уже использован для изготовления товаров или осуществления иной деятельности фирмы.

Наше понимание издержек будет неполным, если мы не обратим внимания на то, что издержки фирмы формируются по-разному в зависимости от вида используемых ресурсов..

Сравним, например, издержки, связанные с использованием материалов, и издержки, связанные с использованием производственных помещений.

И материалы, и помещения – ресурсы, без которых фирма не может организовать производство. Но если материалы в процессе изготовления продукции теряют свой внешний вид, превращаясь в готовые изделия (а часть – в отходы), то производственные цеха остаются на месте и после того, как их покинет очередная партия изделий.

Кроме того, чем больше единиц продукции нам надо изготовить, тем больше материалов придется на это потратить. Если на изготовление автомобиля уходит, скажем, 1,2 т. металла, то для изготовления 10 автомобилей потребуется 12 т. металла, а 100 автомобилей – 120 т.

Теперь обратим внимание на цех, в котором производятся эти автомобили, и установленное в нем оборудование. Допустим, что они были возведены из расчета на производство 100 автомобилей в сутки. Но если в этом цехе и на этом оборудовании из-за упавшего спроса будет производиться не 100, а, скажем, 90 автомобилей, то от этого не изменятся ни размеры цеха, ни объем установленного в нем оборудования.

Именно подобные различия в масштабах изменения объемов потребления производственных ресурсов при изменении объемов производства заставили экономистов разбить все виды затрат на две категории:

- 1) постоянные издержки;

## 2) переменные издержки.

**Постоянные издержки** – это те издержки, которые нельзя изменить в краткосрочном периоде, и потому они остаются одними и теми же при небольших изменениях объемов производства товаров или услуг.

К постоянным издержкам относятся, например, арендная плата за помещения, издержки, связанные с обслуживанием оборудования, выплаты в погашение ранее полученных ссуд, а также всевозможные административные и иные накладные расходы.

Скажем, построить новое здание цеха в течение месяца невозможно. Поэтому если в следующем месяце фирма планирует выпустить продукции на 5% больше, то это возможно только на существующих производственных площадях и при имеющемся оборудовании. В этом случае прирост выпуска на 5% не приведет к росту затрат на обслуживание оборудования и содержание производственных помещений. Эти издержки останутся постоянными. Изменятся только суммы выплаченной заработной платы, а также затрат на материалы и электроэнергию (переменные издержки).

**Переменные издержки** – это те издержки, которые можно изменить в краткосрочном периоде, и потому они растут (сокращаются) при любом увеличении (уменьшении) объемов производства.

В эту категорию входят издержки на материалы, энергию, комплектующие изделия, заработную плату.

Сумма постоянных издержек может долго не увеличиваться по мере роста объемов выпускаемой продукции (в нашем случае она равна 15 тыс. сум. при выпуске как 20, так, скажем, и 40 единиц продукции).

А вот общая сумма переменных издержек растет вслед за увеличением объемов выпуска. Если изготовление 20 единиц продукции потребует переменных издержек на сумму 19 тыс. сум., то 40 единиц – 30 тыс. сум.

Соответственно меняются и общие издержки на производство. Если общие издержки на изготовление 20 единиц продукции составят в данной фирме 34 тыс.руб. (15 тыс. сум. постоянных затрат + 19 тыс. сум. переменных затрат), то изготовление 40 единиц потребует затрат в 45 тыс. сум. (15 тыс. сум. постоянных затрат + 30 тыс. сум. переменных затрат).

Такой детальный анализ изменения издержек фирмы необходим потому, что только на его базе можно понять, как фирмы определяют:

- 1) цены, по которым они предлагают свои товары на рынок, и
- 2) объемы производства товаров или услуг.

Дело в том, что решения такого рода принимаются путем изучения закономерностей изменений средних и предельных (маржинальных) издержек фирмы и их сопоставления с рыночными условиями, в которых фирма ведет свою деятельность.

Запасы объем ресурсов производства, который фирма хранит на своих складах до момента, когда они потребуются для производства товаров или услуг.

**Пример:** предположим, что расход фирмы на закупку партии металла в 10 т составил 200 тыс. сум. Платеж на эту сумму был направлен продавцу.

Таким образом, цена 1 т равна 20 тыс. сум. Поступивший на завод металл положили на склад, откуда в течение месяца в производство было выдано 5 т. металла. Как нетрудно подсчитать, стоимость выданного в цех металла составила 100 тыс. сум. (20 тыс. сум x 5т). Эти 100 тыс. сум и явились затратами (издержками) предприятия на металл за месяц. Они вошли в общую величину затрат (издержек) предприятия за месяц.

Чтобы разобраться в природе средних и маржинальных затрат, посмотрим на рис. 9.3. и для начала попытаемся с его помощью проанализировать изменение средних затрат.



**Рис.9.3.** Закономерности изменения средних затрат при увеличении масштабов производства: AFC – средние постоянные затраты (average fixed cost); AVC – средние переменные затраты (average variable cost); ATC – средние общие затраты (average total cost)

Средние издержки – издержки на изготовление единицы продукции, получаемые делением общей суммы затрат за определенный период времени на объем изготовленной за этот период времени продукции. Данные, использованные для построения графика на рис. 16.4, приведены ниже в табл. 9.1.

Обратим особое внимание на три последние колонки этой таблицы – *E*, *F* и *G*.

В колонке *E* показаны средние величины переменных затрат на одно изделие. Например, общая сумма переменных затрат на изготовление 20 единиц составила 19 тыс.сум. (данные колонки *B*). Следовательно, одно изделие обошлось нам в 0,95 тыс.сум. (19:20) переменных затрат. В колонке *F* приведены средние величины постоянных затрат на одно изделие. Сумма этих затрат не меняется и для любого приведенного в таблице объема выпуска равна 15 тыс.сум. Соответственно средняя величина этих затрат на единицу продукции составляет, скажем, при выпуске 20 единиц 0,75 тыс.сум. (15:20).

Таблица 9.1

## Изменение затрат при увеличении масштабов производства

Объем выпуска (ед.)	Переменные издержки на весь объем выпуска, тыс.сум.	Постоянные издержки, тыс.сум.	Общие издержки на весь объем выпуска, тыс.сум.	Средние переменные издержки на единицу продукции, тыс.сум.	Средние постоянные издержки на единицу продукции, тыс.сум.	Средние общие издержки на единицу продукции, тыс.сум.
A	B	C	D	E	F	G
0	0	15	15	—	—	—
10	12	15	27	1,20	1,50	2,70
20	19	15	34	0,95	0,75	1,70
30	24	15	39	0,80	0,50	1,30
40	30	15	45	0,75	0,38	1,13
50	38	15	53	0,76	0,30	1,06
60	50	15	65	0,83	0,25	1,08
70	64	15	79	0,91	0,21	1,13
80	80	15	95	1,00	0,19	1,19

Наконец, в колонке *G* показаны средние величины всех затрат на единицу продукции. Их можно получить двумя способами: либо слово строке данные из колонок *E* и *F*, либо разделив общую сумму затрат из колонки *D* на объем выпуска. Например, для объема выпуска 20 единиц общие средние издержки составят 1,70 тыс.сум. ( $0,95+0,75$ , или 34:20).

Данные табл. 9.1 и рис. 16.3 отражают несколько очень важных закономерностей изменения затрат фирмы. Они состоят в том, что по мере роста масштабов производства:

- 1) общая сумма постоянных затрат не меняется, а величина постоянных затрат, приходящихся на единицу продукции, снижается;
- 2) сумма переменных затрат возрастает, а средняя величина переменных затрат в расчете на одно изделие сначала снижается, а потом возрастает;
- 3) общая сумма всех затрат возрастает, а общие средние издержки на единицу продукции сначала снижаются, а потом возрастают.

Следовательно, чем в больших масштабах фирма изготавливает свою продукцию (или оказывает услуги), тем дешевле ей в среднем обходится поначалу каждая единица товара. Значит, при неизменной рыночной цене с каждой единицы товара фирма будет сначала получать все большую прибыль.

Тому имеется несколько причин, но мы обратим внимание пока лишь на одну из них – неуклонное снижение средних постоянных затрат при росте масштабов производства. По определению, сумма этих затрат постоянна (скажем, в течение месяца). Значит, чем больше единиц продукции фирма изготовит в течение месяца, тем меньшая их величина придется на каждое изделие.

Поэтому, как хорошо видно на рис. 9.3, кривая этих затрат *AFC*



опускается все ниже по мере роста объема производства на протяжении месяца. В силу этого увеличение масштабов производства, создание все более крупных производств (в определенных границах) обеспечивают существенное снижение как средних постоянных затрат, так и средних общих затрат.

Именно эта экономическая закономерность - обычно ее называют эффектом масштаба – оказала большее влияние на изменение образа жизни человечества в течение XX в., чем электрификация, создание телевидения или компьютеров.

Эффект масштаба – рост масштабов годового выпуска продукции в определенных пределах, ведущий к снижению средних издержек производства, что позволяет либо получать больше прибыли с единицы товара при неизменных ценах, либо снижать цены, чтобы завоевать большую долю рынка и получить большую массу прибыли.

Дело в том, что возможность снижения затрат на производство при росте его масштабов до экономически рационального предела и научно-техническая революция обусловили гигантское развитие в XX в. серийного и массового производства товаров. А это не только преобразило промышленность появлением огромных предприятий, но и позволило резко повысить уровень благосостояния граждан промышленно развитых стран. Логика этого процесса проста:

1) создание огромных предприятий, осуществляющих массовое производство, привело к резкому снижению средних затрат на производство многих товаров;

2) для продажи огромных объемов массово производимых товаров их цены должны быть доступными для больших групп покупателей;

3) фирмы смогли продавать товары по относительно невысоким ценам, не опасаясь убытков, именно потому, что массовое производство обеспечило снижение затрат.

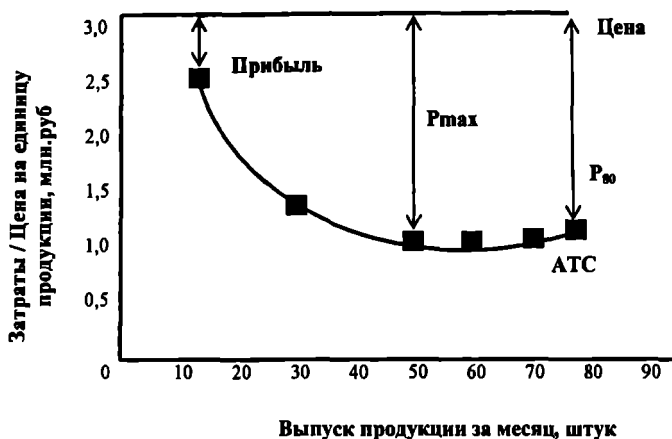
Так, например за короткий срок, прошедшей со времени вхождения «General motors» в автомобильную промышленность нашей страны, на автомобильном заводе в Асике был освоен выпуск нескольких новых марок автомобилей, как «Дамас», «Матиз» и «Нексия», то теперь их ряд пополнился автомобилями «Ласетти», «Каптив», «Эпика». С августа 2010 года начался выпуск автомобилей марки «Спарк». Завод обладает мощностью по выпуску 50 тыс. таких автомобилей в год. Почти половина из них предназначена на экспорт.

Но наращивание масштабов производства не может быть безграничным и рационально лишь до определенных пределов. Непонимание этого менеджерами фирмы может привести к неверным решениям.

Так, на рис. 16.3 видно, что при превышении определенной границы (в нашем примере – объема выпуска в 50 единиц в месяц) средние переменные и общие издержки не только перестают снижаться, но начинают возрастать. Значит, даже при неизменной рыночной цене товара за этой границей рост объемов производства оборачивается постепенным снижением величины

прибыли от продажи единицы товара и даже падением ее до нуля.

Именно это обстоятельство иллюстрирует рис. 9.4. При ежемесячном выпуске на уровне 50 единиц средние общие издержки оказываются самыми низкими, а прибыль с единицы товара – наибольшей (именно на это указывает стрелка с обозначением  $P_{max}$ ). Но если фирма будет продолжать наращивать объем выпуска в течение месяца, то средние издержки станут возрастать (кривая средних затрат начнет сближаться с линией, обозначающей уровень рыночной цены). Тогда величина прибыли с каждой единицы продукции будет становиться все меньше (длина стрелки  $P_{50}$ , показывающей размер прибыли с единицы продукции при объеме выпуска 80 единиц в месяц, существенно меньше, чем стрелки  $P_{max}$ ).



**Рис.9.4.** Изменение средних затрат и прибыли от продажи единицы продукции при увеличении объемов производства и рыночной цене на уровне 3,0 млн. сум (АТС - средние общие затраты;  $P_{max}$  - максимальная величина прибыли от продажи единицы продукции;  $P_{50}$  - величина прибыли от продажи единицы продукции при объеме производства в 80 единиц)

Причина такой динамики средних общих затрат связана с влиянием изменения затрат еще одного вида. Эти издержки называют обычно **маржинальными** (от англ. *Margin* - «граница»), или предельными.

Своим названием эти издержки обязаны тому, что они осуществляются как бы «на пределе», т.е. на границе операций фирмы. Иногда эти издержки называют еще и приростными, поскольку они относятся к условиям прироста выпуска продукции фирмы.

Маржинальные (предельные) издержки – реальная сумма издержек, которых требует изготовление каждой дополнительной единицы продукции.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омега. Л. -М.: 2007. -656 с.

#### 9.4. Место бизнеса и предпринимательства в обеспечении макроэкономической стабилизации

Основные тенденции развития малого предпринимательства в Узбекистане.

- Рост удельного веса МП в ВВП с 38,2% в 2005 г. до 50,1% в 2009 г.
- Рост удельного веса МП в общем объеме промышленного производства и экспорта, а также сокращение удельного веса МП в общем объеме строительных работ.

Так, несмотря на продолжающийся мировой финансово-экономический кризис в 2009 году отмечался стабильный рост доли МП в ВВП, который составил 50,1%. Прирост по отношению к 2008 году – 1,9 п.п. Доля малого предпринимательства в приросте ВВП составила 4,56%. Наблюдались положительные тенденции роста доли МП в общем объеме промышленного производства (прирост – 3,0 п.п.) и экспортной деятельности (прирост - 2,3 п.п.), что видно из табл. 9.2.

**Таблица 9.2**  
**Основные макроэкономические показатели развития малого предпринимательства в Узбекистане**

Показатели	Ед.изм.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Доля малого предпринимательства в ВВП	%	45,7	48,2	50,1
Количество действующих субъектов МП * (без ДФХ)	тыс. ед.	128,9	135,6	152,2
Численность занятых в малом предпринимательстве	тыс. чел.	7743,1	8071,1	8402,3
Доля занятых в МП в общей численности занятых в экономике	%	72,1	73,1	74,2
Численность занятых в хозяйствующих субъектах - всего	тыс. чел.	2094,2	2108,3	1956,1
в том числе:				
на малых предприятиях	тыс. чел.	508,7	545,0	561,2
в микрофирмах	тыс. чел.	15853	1563,3	1394,9
Количество действующих субъектов МП на 1000 человек	ед.	14,7	14,7	15,1

Рост малого предпринимательства в региональном разрезе сопровождался различными тенденциями. По результатам мониторинга выявлены регионы, где малый бизнес быстро адаптировался к современным условиям и отличался высокой деловой активностью. Наивысший рейтинг уровня развития малого предпринимательства имеют Самаркандская, Кашкадарьинская, Ташкентская, Ферганская области и г. Ташкент. По доле в ВРП, количеству действующих предприятий, объемам произведенной продукции на душу населения и внешнеэкономической деятельности малое предпринимательство в этих регионах достигло высоких темпов роста. В то же время снизился уровень деловой активности МП в Джизакской,

Сурхандарьинской, Хорезмской областях и Республики Каракалпакстан, что видно из таб. 9.3.

**Таблица 9.3**

**Основные показатели развития малого предпринимательства  
в регионах (%)**

	Удельный вес											
	Количество действующих субъектов, ед		ВВП, ВРП		Число занятых в экономике		Объем промышленного производства		Объем экспорта		Объем импорта	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Республика Узбекистан	135561	152246	48,2	50,1	73,1	74,2	13,9	16,9	12,3	14,6	35,7	42,5
Республика Каракалпакстан	6064	7135	58,6	60,7	69,9	70,4	19,3	18,0	11,4	8,0	84,7	79,3
Андижанская обл.	12134	14270	48,9	51,2	80,3	81,1	4,5	7,7	1,9	4,2	5,3	4,7
Бухарская обл.	9087	9776	59,3	61,4	75,0	76,3	13,1	14,5	7,8	6,5	81,3	40,4
Джиззакская обл.	4953	5057	72,3	74,4	76,8	77,7	30,8	37,4	28,8	13,3	63,9	89,3
Кашкадарьинская обл.	9982	12099	50,9	52,6	73,3	74,4	18,7	24,0	26,6	21,7	38,1	39,4
Навоийская обл.	4530	5253	29,1	31,2	55,3	56,1	2,1	2,7	7,6	6,5	2,4	3,5
Наманганская обл.	8030	9904	69,7	72,4	77,1	78,0	23,3	29,4	52,8	69,2	50,7	60,0
Самаркандская обл.	10288	10626	68,8	71,2	77,8	81,1	29,2	29,8	40,4	68,1	52,1	52,8
Сурхандарьинская обл.	9569	8946	72,1	75,0	73,8	74,2	16,8	16,7	16,4	10,2	58,7	60,6
Сырдарьинская обл.	3841	4811	72,1	75,5	76,2	79,1	29,1	31,4	5,3	10,4	63,3	83,6
Ташкентская обл.	10374	12293	49,6	51,8	71,8	73,0	13,7	16,2	12,8	20,1	51,7	48,7
Ферганская обл.	11144	12069	55,0	56,1	76,6	78,1	7,6	8,9	17,7	19,8	19,5	23,6

Развитие малого бизнеса и предпринимательства играет важную роль в обеспечении занятости. В течение 2009 года сохранялся стабильный рост численности занятых в малом бизнесе. Прирост по отношению к 2008 году составил 4,1%. Общая численность занятых в этом секторе увеличилась до 8,4 млн. чел., что составило 74,2% всего занятого населения. В результате сокращения количества микрофирм численность занятых в этих хозяйствующих субъектах снизилась на 10,8%.

Принятые меры по ускорению технической инвентаризации, паспортизации и переводу жилых помещений в категорию нежилых, открытию дополнительных банковских счетов, сокращению расходов

предпринимателей на организацию своего дела способствовали росту количества действующих субъектом МП (без дехканских и фермерских хозяйств) до 152,29 тыс. единиц. Прирост по отношению к 2008 году составил 12,3%. Количество субъектов МП на 1000 человек населения возросло до 15,4 единицы. Плотность распространения их по регионам колеблется от 11 (Республика Каракалпакстан) до 28,5 ед. (Кашкадарьинская область).

**Отраслевая структура и деятельность по сферам экономики** показывает, что в 2009 году отмечено улучшение структурных показателей МП. В отраслевой структуре этого сектора экономики 65% произведенной продукции приходилось на субъекты реального сектора экономики – сельское хозяйство, промышленность и строительство. Из них наибольший удельный вес по-прежнему приходился на сельское хозяйство. Положительным фактором явился рост продукции в промышленности и строительстве. В то же время в течение года отмечалось снижение деятельности малого предпринимательства в розничной торговле.

Объем произведенной продукции МП в промышленности составил 4739,4 млрд. сум. при темпе роста 121,5%. Удельный вес МП в общем объеме промышленности увеличился с 13,9% в 2008 году до 16,9% в 2009-м. Увеличился вклад малых производственных предприятий, доля которых в объеме производства составила 10,2%. Достигнутые результаты МП в промышленности вызваны снижением единого налогового платежа для малых промышленных предприятий с 8 до 7% и уменьшением в среднем в 1,3 раза размера фиксированного налога для индивидуальных предпринимателей.

Объем произведенных строительных работ МП вырос до 2855,8 млрд. сум. при темпе роста 117,4% к 2008 году. Однако удельный вес в общем объеме строительных работ снизился на 16,9 п.п. и составил 41,6% против 58,5 в 2008 году. Снижение доли малого бизнеса в строительных работах отмечено по всем субъектам предпринимательства – малым предприятиям, микрофирмам и в особенности по индивидуальным строительным организациям. Среди факторов, отрицательно воздействующих на производственную деятельность субъектов МП в строительстве, отмечены финансовые проблемы: неплатежеспособность заказчиков и рост стоимости материалов, а также недостаточная их конкурентоспособность на рынке строительных работ.

В течение 2009 года отмечалось замедление темпов роста розничного товарооборота (112,8% против 114,7 в 2008 году). Удельный вес МП в общем объеме товарооборота к концу 2009 года составил 46,5%, что на 0,7 п.п. ниже показателя 2008 года.

Деятельность малых предприятий в сфере платных услуг населению также замедлилась. Прирост по платным услугам населению составил 13,3%, что на 4,8 п.п. ниже уровня 2008 года. Удельный вес МП в общем объеме платных услуг составил 48,7% против 49,1 в 2008 году. Замедление темпов

роста розничного товарооборота и платных услуг населению сопровождалось снижением потребительского спроса на рынке.

В 2009 году внешнеторговый оборот МП составил 5738,7 млн. долл., прирост по отношению к 2008 году – 17,6%. Удельный вес МП в общем объеме внешнеторгового оборота вырос до 27,1% против 22,6 в 2008 году.

Экспорт товаров и услуг субъектов МП, несмотря на небольшие колебания в течение года, имел стабильную тенденцию роста. Объем экспорта товаров и услуг составил 1723,6 млн. долл., прирост-21,4%. Удельный вес МП в общем объеме экспорта достиг 14,6%, или увеличился на 2,3 п.п. по отношению к 2008 году. Рост экспорта произошел, прежде всего, за счет увеличения поставок на внешний рынок продовольственных товаров, энергоносителей и нефтепродуктов, доля которых в товарной структуре экспорта составила, соответственно 37,7 и 41,8%.

Общий объем импорта составил 4015,1 млн. долл. при темпе роста 116% по отношению к 2008 году. Высокий рост импорта отмечен по совместным малым предприятиям, темп роста по которым составил 178,2%, что значительно выше уровня 2008 года. Удельный вес МП в общем объеме импорта составил 42,5%.

Оценка тенденций развития малого предпринимательства в 2009 году выявила:

*- сокращение удельного веса МП в общем объеме строительных работ.*

Причины: замедление производственной деятельности малых строительных предприятий в период мирового финансово-экономического кризиса, в большей степени охватившего сферу строительства;

*- снижение удельного веса МП в общем объеме розничного товарооборота и платных услуг населению.* Деятельность малых предприятий розничной торговли в 2009 году была ниже соответствующих показателей предыдущего года в связи с сокращением закупок, особенно дорогостоящих непродовольственных товаров.

В 2011 году продолжится снижение налоговой нагрузки на малый бизнес. Так базовая ставка ЕНП для микрофирм и малых предприятий составит 6% против 7% в 2010 году, что позволит плательщикам «экономить» в совокупности порядка 50 млрд. сумов, направив их, в случае необходимости, на свое техническое и технологическое перевооружение. При этом предложено ввести порядок (он не будет распространяться на предприятия розничной торговли и сферы услуг), в соответствии с которым ЕНП будет уплачиваться по установленным ставкам, но не менее 10-кратного размера земельного налога, исчисляемого исходя из занимаемой предприятием площади для осуществления предпринимательской деятельности. А также – отменить перевод ранее приватизированных предприятий на общеустановленный порядок налогообложения, если у них объем реализации товаров, работ и услуг за два квартала подряд окажется меньше 10-кратного размера налога на имущество и земельного налога.

### **Основные выводы**

1. Для осуществления своей деятельности фирма пользуется внутренними и внешними (покупными) ресурсами. Расходы на приобретение использованных фирмой внешних ресурсов образуют внешние издержки фирмы, а расходы на приобретение использованных фирмой внутренних ресурсов (если даже они не были связаны с реальным денежным платежом) – внутренние издержки. Выручка от продаж за вычетом внешних затрат составляет бухгалтерскую прибыль фирмы. Прибыль за вычетом еще и внутренних затрат составляет экономическую прибыль фирмы. Фирма имеет благоприятные шансы на развитие лишь при наличии экономической прибыли. Главными способами увеличения прибыли фирмы являются сокращение затрат на производство и сбыт ее товаров, а также правильное установление цен на них.

2. Внешние издержки фирмы бывают двух видов: постоянные и переменные. Постоянные издержки не меняются в зависимости от объема выпуска продукции. Переменные затраты изменяются в том же направлении, что и величина выпуска продукции. Сумма постоянных и переменных затрат образует общую сумму затрат.

3. Деление общей суммы затрат на объем выпущенной продукции позволяет определить величину средних затрат на единицу продукции.

Чем ниже средние издержки, тем выше прибыль с каждой единицы продукции. При выборе своей коммерческой политики фирма должна обращать внимание не только на средние, но и на предельные (маржинальные) издержки, т.е. на ту реальную сумму затрат, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции. Эти предельные издержки надо сопоставлять с предельной выручкой от продаж дополнительной продукции: издержки не должны быть выше.

### **Контрольные вопросы**

1. Что такое общие издержки на производство и из каких затрат они складываются?
2. Какие издержки больше: экономические или бухгалтерские?
3. Почему владелец фирмы может считать для себя желательным (выгодным) ее сохранение даже при отсутствии экономической прибыли?
4. Чем расходы отличаются от издержек?
5. К какой группе издержек относится заработная плата работников конструкторского бюро завода?
4. Сумма каких издержек сразу увеличивается при росте объемов производства?
7. Как определяются средние издержки?
8. Какие виды средних затрат встречаются в коммерческой практике?
9. Чем средние издержки отличаются от маржинальных?
10. Что такое чистая монополия и какие примеры чистой монополии можно привести из отечественной практики?

### Список рекомендуемой литературы

1. Каримов И.А. «Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа». Правда Востока, от 22 января 2011 года.
2. Доклад Президента РУз на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан «Концепция дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране». Правда Востока. 13 ноября 2010 года.
3. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие нашей страны и повышение благосостояния народа. Народное слово. 30 января 2010 г.
4. Доклад Президента РУз на заседании Кабинета Министров, посвященный итогам социально-экономического развития республики в 2007 году и важнейшим приоритетам дальнейшего углубления реформ на 2008 год от 8 февраля 2008 года.
5. Данилов А.С., Юлдашев З.Ю. Национальная экономика Учебное пособие. -Т.: «Янги аср авлоди» 2003 г. – 414 с.
6. Тухлиев Н., Таксонов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. –Т.: Укитувчи. 2000. – 368 с.
7. Ишмухамедов А.Э., Ситдикова Л.А., Ишмухамедова Л.А., Суннатов М.Н. Бозор иқтисодиёти ва бизнес асослари. Ўзбекистон Ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти. Тошкент, 2004, 160-б.
8. Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омега. Л. -М.: 2007. - 656 с.
9. Экономика: учебник / А.И. Архипов др. 3 изд. –М.: Проспект, 2008. - 840 с.



## Глава 10. Основы устойчивости развития экономики Узбекистана

### 10.1. Принципы и последствия мирового финансово-экономического кризиса

Мировой финансово-экономический кризис, получив начало с провала и несостоятельности ипотечного кредитования в развитых странах и в первую очередь в США, значительно обострил экономическую и финансовую ситуацию в мире, заставив даже «буксовать» апробированные рыночные механизмы. Он прежде всего сказался на ликвидности важнейших банков и финансовых структур, обусловил свертывание объемов инвестиционной активности, снижение спроса и сокращение объемов международной торговли, привел к катастрофическому падению индексов и рыночной стоимости крупнейших компаний на фондовых рынках. Все это, в свою очередь, явилось причиной серьезного спада производства и снижению темпов роста экономики во многих странах, со всеми вытекающими отсюда последствиями:

- усиление безработицы и ухудшение общественно-политического положения;
- падение индексов и рыночных котировок акций крупных компаний и разорению многих предпринимателей;
- ослабление ликвидности, т.е. платежеспособности банков и финансовых структур и др.

Как видно из приведенных кризис возник в силу объективных причин, которые имели место в процессе формирования и развития нового порядка и механизма функционирования мировой финансовой архитектуры рынка. Исследования показали, что в последние 10-15 лет финансовый мир начал жить оторвано от реальной экономики, возникла, так называемая виртуальная<sup>1</sup>. Даже на товарных рынках, благодаря экспансии спекулятивного капитала, равновесие спроса и предложения начало определяется не по принципам рынка, а в соответствии с рефлексами биржевиков и трейдеров<sup>2</sup>.

Исследование работ ведущих ученых экономистов и практиков показывает, что глобальный финансовый кризис возник в силу следующих системных экономических проблем:

- кризис 1992-1998 годов привел к тому, что в силу макроэкономической и финансовой нестабильности развивающихся рынков отдельных регионов мира, инвестиционная привлекательность рынков развитых стран возросла еще большими темпами;
- в последствии, накапливающие валютные резервы (Китай, Россия, Индия, Япония) и нефтяные фонды (стран Персидского залива) начали все больше инвестировать в американские ценные бумаги, считая их более надежными и доходными;

<sup>1</sup> Мадур В. Драма 2008 года: от экономического гола к экономическому кризису. -11 ж. Вопросы экономики. 2009 г. №2. - 7 с.

<sup>2</sup> Юсин В. Первопричина мировых кризисов. // Ж. Вопросы экономики. 2009. №1. -28-39 с.

- в целях стимулирования внутреннего спроса как фактора постепенного сокращения дефицита во внешней торговле, а также попытке предотвратить циклический спад экономики, Федеральная резервная система США проводила политику низких процентных ставок.

Очень лаконичную и емкую формулировку причин возникновения глобального кризиса и его влияния на мировую экономику дал руководитель нашего государства в своей книге «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана», где отмечено, что «Получив начало с провалов и несостоятельности ипотечного кредитования в США, кризис нашел свое масштабное отражение в кризисе ликвидности важнейших банков и финансовых структур, катастрофическом падении индексов и рыночной стоимости крупнейших компаний на ведущих фондовых рынках мира. Все это в свою очередь, явилось причиной серьезного спада производства, резкого снижения темпов роста экономики во многих странах, со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями»<sup>1</sup>.

Так чрезмерная ликвидность американской экономики привело к стремительному росту оборота финансового рынка, где рыночная стоимость акций компаний стала в десятки раз превышать их реальную величину. Быстрое развитие индустриальных отраслей США и многих других стран, весьма интегрированных с ним, стало отчетливо показывать, что финансовая пирамида деривативов дала спекулятивный сигнал реальному сектору экономики.

**Деривативы – акции, облигации, опционы, фьючерсы в своем.**

В мире объем производных финансовых инструментов (так называемых деривативов, выполняющих отдельные функции денег) составляет более 600 трлн. долл., что превышает объем мирового ВВП почти в 10 раз, что видно из таблицы 10.1 ликвидности мирового финансового рынка.

Таблица 10.1.

**Ликвидность мирового финансового рынка<sup>2</sup>**

№	Показатели	Доля в мировом ВВП, %	Ликвидность, %
1.	Деривативы	964	78
2.	Секьюризованный долг	138	11
3.	Широкие деньги	122	10
4.	Денежная база	9	1

Как видно из приведенных данных, как много необоснованных денег и денежных инструментов функционирует в мировых рынках, хотя мы знаем, что для обслуживания готового экономического цикла требуется значительно

<sup>1</sup> Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. –Т.: Узбекистан, 2009 г. – 4 с.

<sup>2</sup> Сыркин А. Кредитный «слухарь» в переломный финансовый рынок. // Ж. Вопросы экономики. 2008 г. №10. -21 с.

меньше, чем сам ВВП.

Необходимо отметить, что стимулирования внутреннего спроса и сокращения дефицита внешнеторгового оборота отдельными странами и в первую очередь США было достигнуто политикой «дешевых денег», которая дала краткосрочный положительный эффект. Однако насыщение рынка «дешевыми деньгами» и создание за их счет новых производств не обеспеченных долговременным спросом привел 2008 году к финансово-экономическому кризису.

Чрезмерное удешевление кредита за счет дешевых денег привело к кризису и точного кредитования, самому уязвимому месту финансового пузыря, хотя не является единственным условием мирового финансово-экономического кризиса. Так анализ динамики роста уровня безработицы в «самых-самых» ведущих экономик стран мира показывает, что уровень безработицы по сравнению с 2007 г. выросли: в США с 4,6% до 7,2; Германии с 7,0 до 8,2; Великобритании с 5,5 до 6,4; Японии с 3,8 до 4,4 процентов.

Кризис заставил весь мир диверсифицировать структуру и уровень спроса. Падения рынка наблюдается на всех рынках. Так в анализ динамики падения продаж автомобилей на российском рынке в 2008-2009 годах показывает, что спрос на дорогие марки снизились до 88,0%, а на «Ладу» до 35,0%, хотя государство стимулирует спрос на отечественные модели автомобилей в размере 50 тыс. руб.

Инвесторы при оценке инвестиционного климата в стране в основном обращает внимание на налоги с прибыли предприятий и с заработной платы. Например, в Германии с налогооблагаемой базы взимается 15,0% подоходного налога и 11-17% торгового. В Украине юридические лица с валовой зарплаты начисляют 4 платежа – взнос в Пенсионный фонд (37,5%) и вклады в фонды страхования от несчастных случаев (2,2%), социального страхования (1,5%), по страхованию от безработицы (1,3%).

В Узбекистане уровень налоговой нагрузки намного ниже, чем в других странах. Согласно отчету «индекс экономических свобод 2010 года»<sup>1</sup> из 177 государств, по которым имеются данные, в 91 уровень налогового бремени больше, чем в Узбекистане. Так налоговое бремя в нашей стране составляет 20,8% от ВВП. А в Дании, Швеции, Бельгии, Франции, Кубе и других странах данный показатель превышает 40,0%. В Великобритании, Испании и Португалии он составляет более 37%. Велик уровень налогового бремени и в некоторых странах СНГ. Так, например, в Украине он равен 36,9%, России 34,9, Молдове 34,1%, Белоруссии 27,5%, Казахстане 26,7%. Выше, чем в Узбекистане он также в Киргизии, Туркменистане и Грузии.<sup>2</sup>

Наиболее низкий уровень налоговой нагрузки наблюдается в странах Юго-Восточной Азии и странах Персидского залива. В основном это связано с возможностью государств покрывать свои расходы за счет неналоговых

<sup>1</sup> <http://www.Heritage.org/index/Download.aspx>.

<sup>2</sup> Налоговая система Узбекистана: сравнительный анализ. Налоговые и таможенные вестн. №15 и 16. 15 апрель 2010 г.

поступлений. «Подушкой безопасности» для одних было нефть под землей, для других – она же в подземных резервах, а для третьих – деньги от ее продаж в зарубежных банках или в инвестпроектах.

Причины мирового кризиса характерна для экономики капитала. Вспомнить хотя бы «Великую депрессию» 1923-1930 годов, когда в США и других капиталистических странах уровень безработицы было выше 20,0%, «Азиатский кризис» в наши дни – что отрицательно сказалось на финансовом и экономическом положении многих азиатских стран и наконец мировой финансово-экономический кризис разразившейся в 2008 году и продолжающейся до сегодняшнего дня.

Необходимо отметить, что кризис присущ экономике капитала и она наступила неожиданно, теоретически не совсем правильно. Основной причиной стало, то что ведущие страны мира или их правительства, под эйфорией благоприятной мировой конъюнктуры цен: на высокоприбыльные товары и услуги (электроника, автомобили, химическую продукцию, машины и оборудования, транспортные и юридические услуги); на «энергоносители» - нефть, газ, уран работали без оглядки на необходимость соблюдения базовых экономических пропорций, а другие в постоянном режиме вели учет всех факторов, которые имеют непосредственное влияние на экономический рост и устойчивость.

Последствия мирового финансово-экономического кризиса испытывают граждане тех стран, где были построены самые высокие «пирамиды» финансовой архитектуры, которая строилась не на инновациях, а на аванюре деривативов, производных финансовых инструментов и рухнула! Это случилось потому, что были нарушены простые макроэкономические законы, пропорции и равновесия.

Прошедшие 2008-2010 годы для мировой экономики стал действительно годами серьезных испытаний на прочность, практически ни одна страна мира не избежала негативных последствий разразившегося мирового финансово-экономического кризиса.

Причины последствий, возникающих на пути выхода из кризиса, являются:

- низкие и неустойчивые темпы роста экономики;
- сохранения высокого уровня безработицы;
- ухудшения финансового положения реальной экономики;
- снижения реальных доходов населения;
- дефицит государственных бюджетов;
- рост размеров государственного долга;
- снижение внутреннего спроса;

избыточная ликвидность и накачивание банковско-финансового сектора «дешевыми деньгами»;

- протекционизма и др.

Исходя из вышеприведенных причин и последствий мирового финансово-экономического кризиса, самым актуальным вопросам являются проблемы:

- о государственном регулировании банковской и финансовой сферы;
- разработки механизма и инструментов обеспечения системного контроля за банковским капиталом, а также о роли в этом международных финансовых институтов;
- формирование международного института, который мог бы контролировать деятельность финансового и банковского сектора в глобальном масштабе;
- усилить контроль в сфере деривативов и других производных ценных бумаг;
- ограничению рискованных операций с деривативами за счет денег налогоплательщиков и др.

Достижение и принятие для всех стран мира оптимальных решений по преодолению мирового кризиса позволит выполнению цели Декларации развития тысячелетия в борьбе с бедностью, нищетой, голодом, ростом материнской и детской смертностью, эпидемиями и другими проблемами человечества – войн, конфликтов, межгосударственных, межэтнических и межрегиональных противостояний.

## **10.2. Основы государственного регулирования экономики**

Необходимо отметить, что методы регулирования экономики формализованное описание поведения производителей и потребителей в экономике для объяснения кратковременных и долгосрочных экономических колебаний. Эти макроэкономические модели:

- Классическая модель – модель экономики, основанная на классических, докейнсианских идеях. Исходные предпосылки модели – изменение заработной платы и цен в процессе установления рыночного равновесия, а также отсутствие воздействия денежной политики на реальные величины.
- Классическая дихотомия – в классической модели – теоретическое разделение реальных и номинальных величин, подразумевающее независимость уровня и динамики реальных показателей.
- Модель Кейнса – модель, построенная на базе основных идей «Общей теории» Кейнса, исходные предпосылки модели – отсутствие изменений заработной платы и цен для установления рыночного равновесия и зависимость объема производства и уровня занятости от размеров совокупного спроса.
- Кейнсианский крест – основанная на «Общей теории» Кейнса простая модель определения дохода, выявляющая механизм возникновения эффекта мультипликативного увеличения совокупного дохода при изменении расходов.
- Критика Лукаса – утверждение о том, что традиционные методы анализа экономической политики не могут адекватно отразить влияние изменений экономической политики на ожидания населения.
- Модель ISLM (ISLM model) – экономический модель, построенная Дж.Хиксом и включающая основное макроэкономическое тождество,

функции потребления, и инвестиций, чистого экспорта и спрос на деньги. Модель описывает условия экономического равновесия в динамике ставки процентов и дохода на рынках товаров и денег.

- Модель роста Солоу – модель, выявляющая механизм воздействия сбережений, роста населения и научно-технического прогресса на уровень жизни и его динамику.

Кроме этих моделей регулирования экономики широко используются:

- экономическая политика – совокупность рычагов и методов управления экономикой;

- денежная политика – проводимые государством изменения в совокупном предложении денег;

- бюджетно-налоговая – политика регулирования уровня государственных расходов, налоговых ставок и государственных заюмов в целях воздействия на общий уровень экономической активности;

- стабилизационная – совокупность мер государственного регулирования, направленных на сглаживание циклических колебаний экономики. Обычно выражается в попытках государства установить инфляционные и дефляционные последствия колебаний реального ВНП вокруг потенциального;

- стимулирующая – экономическая политика, направленная на расширение совокупного спроса, роста реальных доходов и занятости.

Следовательно, государственное регулирование экономики – сложнейшая система о путях развития которой существует множество теорий:

• Неоклассическое, родоначальником которого является А.Смит. Он выступал сторонником «абсолютного» рыночного саморегулирования. Он считал, что наилучшая политика государства в отношении экономики – это политика «оставить в покое».

• Кейнсианское – по имени его автора Д.Кейнса, обосновавшего необходимость вмешательства государства в экономические процессы.

Особенность экономического реформирования в Узбекистане заключается в том, что здесь умело использованы и используются оба направления, что собственно и является существенным вкладом в статус собственной модели макроэкономического регулирования экономики.

С одной стороны, свободные цены, жесткая кредитно-денежная, бюджетная и антиэмиссионная политика, либерализация внешней торговли и ряд других мер - это суть направления неоклассического характера.

С другой стороны, субсидирование государственных предприятий, привлечение иностранных инвестиций под гарантию правительства, реформа и контроль заработной платы и т.п. – это инструменты кейнсианского регулирования экономики.

Особенно велика была роль государства на начальных стадиях реформ, когда оно выполняло не только функции организатора реформ, но и вынуждено было поддерживать жизнеспособность народного хозяйства, особенно его базовых отраслей, оказывая им помощь. Велика была роль

государства, как уже отмечалось, и в решении социальных проблем, а также в выполнении других функций регулятора. По мере укрепления рыночных отношений роль государства в управлении и непосредственном вмешательстве в хозяйственную деятельность постепенно сокращается.

На современном этапе, когда настало время для более глубокого осуществления реформирования во всех сферах жизни, ставится задача о дальнейшей демократизации и обновлении общества, о либерализации в экономической сфере, что означает, прежде всего, ограничение регулирующей роли государства.

Анализ особенностей и преимуществ узбекской модели реформирования позволяет определить главную ее линию и целенаправленность реформирования, прогнозный просчет приоритетных направлений развития процессов с оценкой их последствий и результатов.

Экономическая политика государства, как показывает анализ, обеспечила стабильность в стране и вполне устойчивую экономику. Неуклонный рост валового продукта опережает объем его производства к 1991 году, по темпам роста промышленного производства Узбекистан вышел еще в 1999 г. на первое место среди стран СНГ – 117% к уровню 1991 года, в то время как в России – 45%, в Казахстане – 41%. За годы независимости введены в строй десятки новых крупных производственных объектов, обеспечена энергетическая независимость, республика постепенно приближается к решению проблемы зерновой независимости, существенно изменилась структура экспортных поставок – сократилась доля сырьевых товаров и увеличилась доля машин и оборудования. Социальная политика смогла поддерживать гарантированный уровень жизни населения и оказывать помощь уязвимым ее слоям.

Достижения республики в реформировании и развитии экономики привлекли внимание и мировой общественности. Модель перехода к рыночной экономике признана теперь многими странами. Достаточно отметить следующее: Петербургский экономический форум (июнь 1997г.) провел широкую и независимую дискуссию об экономическом развитии государств СНГ. Было отмечено, что модель перехода к рыночным отношениям, осуществляемая в Узбекистане, оказалась самой результативной.

Узбекской модели построения основ рыночной экономики была посвящена прошедшая в октябре 1998 года в Ташкенте международная научно-практическая конференция, в работе которой приняли участие не только ученые и специалисты республики, но и США, Японии, России, Голландии, Финляндии, представители международных организаций – ООН, Всемирного Банка, МВФ и др. Они дали высокую оценку модели реформ, реализуемой Узбекистаном. В частности, представитель Всемирного Банка отметил: «Если сравнить экономическую ситуацию в странах бывшего Советского Союза, то такие показатели как экономический рост, рост ВВП, реальные индексы потребительских цен, уровень инфляции, дефицит бюджета и текущих операций, реальные доходы на душу населения, а также

уровень жизни, измеряемый коэффициентом Джини, то Узбекистан действительно во многих случаях выявляет и показывает самые лучшие результаты»<sup>1</sup>. И добавляет, что этому способствовали богатые природные ресурсы, достаточно квалифицированная рабочая сила и т.д. А главный, наиболее важный фактор – экономическая политика, которую проводит правительство страны. Эта экономическая политика и представляет собой узбекскую модель.

Принцип поэтапного перехода к рынку – это, с одной стороны, бережное отношение ко всему тому прогрессивному, что досталось нам в наследство и, с другой, – умелое определение этих этапов и определение для каждого из них конкретных целей, механизмов их достижений.

*Первый этап* положил начало всему процессу реформирования. Он содержал решение следующих основных задач:

- устранение негативных последствий административно-командной системы, обеспечение стабилизации экономики;
- формирование основ рыночных отношений с учетом специфических условий и особенностей республики.

В целях решения этих задач политика государства была направлена на сдерживание обвального спада производства и резкого снижения уровня жизни населения, создание основ многоукладной экономики, совершенствование производственной структуры, обеспечение стабилизации финансового положения. Одним из важнейших средств, обеспечивающих успешное начало экономического реформирования, было создание правовой базы, необходимых институциональных изменений. Были приняты такие важнейшие законы, как Закон о государственной независимости, о разгосударствлении и приватизации, Конституция страны, а также первоначальные варианты законов о собственности, о банках и банковской деятельности, о занятости населения, о внешнеэкономической деятельности, об иностранных инвестициях и др. Это далеко не полный перечень принятых правовых и нормативных документов свидетельствует о сложности и ответственности данного этапа, о многообразии решаемых проблем.

С провозглашением государственной независимости республики начал осуществляться процесс разгосударствления и приватизации собственности. В соответствии с Постановлением Кабинета Министров республики от 21 января 1992 года «Об оказании финансовой помощи государственным сельскохозяйственным предприятиям и совершенствовании их форм хозяйствования» был начат этот процесс в сельском хозяйстве. Уже в 1992 году 360 убыточных совхозов республики были преобразованы в кооперативы, колхозы и другие негосударственные типы хозяйств, с них была списана задолженность банкам и поставщикам. В течение 1993 года и отчасти 1994 года преобразованы остальные государственные сельскохозяйственные предприятия. Таким образом, на первом этапе реформирования в такой жизненно важной отрасли, какой является сельское

<sup>1</sup> Журнал «Экономический вестник Узбекистана» № 61, 1998. - 19 с.



хозяйство, была создана основа многоукладной системы, представленная преимущественно коллективной формой хозяйствования.

Процесс разгосударствления и приватизации был начат и в других отраслях производственной и не производственной сферы. Продажа (передача) жилья гражданам республики в частную собственность, так называемая малая приватизация, охватившая торговлю, общественное питание, местную промышленность, сферу услуг, а затем начало процесса массовой приватизации в промышленности, на транспорте, в строительном комплексе – так примерно выглядит схема процесса реформирования собственности на первом этапе экономических преобразований, хотя хронологически такая последовательность имеет определенную условность.

### **10.3. Этапы основных структурных преобразований**

На первом этапе была заложена основа структурных преобразований в народном хозяйстве, выразившаяся в том, что государство, определив приоритеты, сосредоточив внимание на укреплении и развитии таких базовых отраслей как добыча, переработка нефти, золота; в сельском хозяйстве – мелиорация земель и структурная перестройка посевных площадей, сокращение их под хлопчатником дало возможность увеличить размеры личных подсобных хозяйств сельского населения, что было чрезвычайно важным в социальном и экономическом плане того периода.

Реформированием была охвачена и сфера управления. Многие министерства и ведомства реорганизовывались и на их месте создавались новые формы управления, отвечающие требованиям рыночной экономики. Создавались также объекты рыночной инфраструктуры: товарно-сырьевые биржи, биржи труда, перестраивалась банковская система, начался процесс частичной либерализации цен. В конце 1993 года в республике была введена национальная валюта – сум-купон, позволившая начать самостоятельную денежно-кредитную политику.

В целях социальной защиты населения была введена нормированная продажа населению основных продуктов питания по фиксированным ценам.

Общим итогом первого этапа коренных преобразований экономики стало внедрение в жизнь разных форм собственности, формирование и укрепление государственности, недопущение обвального спада производства, создание механизма социальной защиты и социальных гарантий населению, что позволило обеспечить в стране сохранение общественно-политической стабильности. Главным же результатом этого этапа стала разработка и осуществление на практике собственной модели формирования стратегии и курса реформ.

Вместе с тем, итоги начального этапа выявили и ряд недостатков и слабых мест в решении задач реформирования. Наиболее существенными из них, как отмечал Президент Республики И. Каримов, заключались в том, что необоснованно медленно и зачастую формально проходило реформирование (особенно в аграрном секторе), медленно и формально также протекал процесс акционирования предприятий, недостаточно обеспечивалось

развитие рыночной инфраструктуры, слабым звеном в новых условиях оказался процесс подготовки кадров. Сохранились и оказались достаточно сильными стереотипы административно-командной системы, не утвердилось еще у людей чувство собственника.

*Начало второго этапа* экономических реформ связывается с введением в обращение с 1 июля 1994 года на территории Республики Узбекистан национальной валюты – сума, как единственного платежного средства.

Главными задачами этого этапа стали:

- углубление процессов приватизации и формирование конкурентной среды;
- углубление структурных преобразований в экономике.

Большое значение в решении первой задачи имела разработанная в республике государственная программа по углублению процессов разгосударствления и приватизации.

Меры, намеченные программой, дали толчок дальнейшему осуществлению институциональных и структурных преобразований в стране, создали благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций, либерализации предпринимательской деятельности и внешней торговли.

Процессом разгосударствления охвачены не только мелкие, средние, но и крупные промышленные предприятия. Осуществляется процесс главным образом через акционирование, что заметно увеличило число акционерных обществ в стране. Если в 1994 г. их насчитывалось 2,9 тысяч, то в 2010 г. число акционерных обществ увеличилось до 4,5 тысяч, причем преимущественно открытого типа. В течение 1996 г. были акционированы такие крупные предприятия, как холдинговая компания «Узсельхозмаш-холдинг», Ташкентский тракторный завод, Ташкентское авиационное производственное объединение имени В.П. Чкалова и др. Эти факты означали не просто количественный рост АО, а серьезные качественные сдвиги в развитии нового этапа реформирования, когда население страны получало возможность стать владельцами промышленных и других предприятий, расширяя сферу демократизации капитала.

Возросло также число зарегистрированных дехканских (фермерских) хозяйств в аграрном секторе страны за указанный период с 7,5 до 19,3 тысяч.

Акционирование предприятий не было единственным путем разгосударствления. Наряду с этим стала широко практиковаться продажа физическим лицам предприятий торговли и сферы услуг вместе с земельными участками, на которых они были расположены.

Средства, вырученные от продажи, направлялись на поддержку постприватизированных предприятий, перепрофилирование и их техническое перевооружение.

В результате реализации программы разгосударствления и приватизации в период второго этапа доля негосударственного сектора в объеме производства продукции (по данным 1996 г.) составила:

- промышленной продукции - свыше 50,0%;

- сельскохозяйственной – 95,0%;
- в розничной торговле – 94,0%;
- в объеме подрядных работ – 61,0%.

Процесс разгосударствления и приватизации охватил и другие отрасли производства: транспорт, строительство, сельское хозяйство. Образованы государственная акционерная корпорация «Узавтотранс», государственная акционерная компания «Узбекистон хаво йуллари» и др.

Процесс проник и в систему непроемственных предприятий и объединений. Начали действовать частные аптеки, магазины оптики, стоматологические учреждения, поликлиники, учреждения культуры и т.д.

Важнейшим элементом разгосударствления стало создание институциональных структур рынка: республиканской фондовой биржи, биржи недвижимости, национального депозитария, инвестиционных фондов.

Успехи в создании многоукладной экономики очевидны уже на втором этапе реформирования, но активно развернутый процесс далеко не самоцель экономических реформ. Достижением он становится, когда рождает предпринимателей с глубоким чувством собственника, когда создается и развивается конкурентная среда, когда узкоспециализированные, отраслевые, монопольные структуры постепенно упраздняются, в стране начинает развиваться малый и средний бизнес с гибкими возможностями к диверсификации производства.

Углубление структурных преобразований в экономике обусловлено необходимостью *ликвидации деформированной структуры*, которая досталась в наследство от советского режима. Структурная политика нового этапа экономических реформ опиралась на богатейшие природные, минерально-сырьевые и трудовые ресурсы, которыми располагает страна. Политика, стержневым звеном которой стал выход на достижение энергетической и продовольственной независимости республики.

Приоритет и динамичное развитие получили отрасли, которые не только меняли облик экономики, обеспечивали ее независимость, но и создавали прирост валового продукта в стране.

Отраслевые структурные изменения были достигнуты за счет устойчивого развития нефтяной и газовой промышленности, освоения и разработки новых нефтяных месторождений – Мингбулак и Кокдумалак, строительство Бухарского и реконструкция Ферганского нефтеперерабатывающих заводов. В г. Асаке был введен в действие первенец автомобильной промышленности в республике – завод «Уздэуавто», дальнейшее развитие получили тракторное и сельхозмашиностроение, химическая и нефтехимическая отрасли. Существенным структурным сдвигом, переломным моментом, стало увеличение производства товаров народного потребления, а также дальнейшее развитие трудоемких отраслей какими являются текстильная, промышленность строительных материалов и др. Вместе с тем активно осуществлялся процесс качественного изменения структур производства в пользу импортозамещающих видов продукции, а также более глубокой переработки многих видов сырья, в том числе и

хлопка-волокна. Готовая продукция в общем объеме промышленного производства стала составлять более 60,0%.

В сельском хозяйстве производство зерна наряду с хлопком стало одной из отраслей специализации. Создалась, таким образом, основа зерновой независимости республики. Наряду с процессом преобразования структуры производственного комплекса произошли существенные сдвиги в создании и развитии рыночной инфраструктуры: подверглись реформированию банковская и финансовая системы, создана сеть страховых и аудиторских компаний. Введен крупнейший в Центральной Азии биржевой центр, оснащенный современной компьютерной техникой и системой телекоммуникаций. В стране начали функционировать брокерские конторы по продаже недвижимости, по продаже лицензий и ряд других элементов рыночной инфраструктуры.

1996 год стал переломным и в том плане, что впервые было не только остановлено падение ВВП, но и обеспечен его рост – 101,6% к уровню 1995 г., на 5,0% вырос объем промышленного производства.

#### 10.4. Период экономического роста

*Третий этап* экономического реформирования в республике, как принято считать, открывает 1997 г. и важным результатом огромных усилий в предыдущие годы считается достижение экономической стабильности в стране, то второй этап начинает период экономического роста, что видно из данных таблицы 10.2.

Таблица 10.2.

Динамика роста основных макроэкономических показателей по Узбекистану (в % к предыдущему году)

Показатели	Годы						
	2000	2003	2005	2007	2008	2009	2010
1. Валовой продукт	3,8	4,2	7,0	9,5	9,0	8,1	8,5
2. Объем промышленной продукции	5,6	6,0	7,2	12,1	12,7	9,0	8,3
3. Валовая продукция сельского хозяйства	3,1	7,3	5,4	6,1	4,5	5,7	5,0
4. Инвестиции в основной капитал	1,0	4,5	5,7	25,8	28,3	24,8	3,0

Источник: Экономика Узбекистана за 2009 г. -Т.: УЭИ, 2010 г.

Приведенные цифры отражают тенденцию поддержания макроэкономической стабильности и последовательного роста экономики страны. Здесь следует подчеркнуть два важных обстоятельства:

- 2001 год стал для Узбекистана переломным в макроэкономической ситуации в этом году впервые за годы независимости объем валового внутреннего продукта превысил дореформенный уровень и составил 103 процента к уровню 1991 г;

- Темп роста ВВП как и в предыдущие годы (1997-2000) опережал рост численности населения, в результате в 2001 г темп его роста на душу

населения составил 103,1 процента, а реальные доходы населения увеличились на 16,9 процента.;

Процесс радикального реформирования экономики со всей совокупностью его проблем и задач вряд ли может быть уложен в рамки переходного периода и, тем более, ограничиться теми временными этапами, которые здесь рассматриваются. Поэтому третий период содержит также определенный блок важнейших задач, обусловленный концепцией национальной модели реформирования, и знаменует собой процесс значительного углубления экономических реформ и не только в производственной сфере. Этот процесс существенно углубил реформы в системах подготовки кадров, отечественного здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, кредитно-банковской системе.

Опираясь на все достигнутое за годы независимости, в начале 1999 г. президент республики в своем докладе на XIV сессии Олий Мажлиса определяет первым приоритетом стратегии дальнейшего развития, реформирования и преобразования в обществе либерализацию в политической, экономической жизни, либерализацию государственного и общественного строительства. Из всей совокупности задач, реализуемых в период этого этапа наиболее значимыми, нам представляются, следующие:

1) **Макроэкономическая стабилизация, создание устойчивой базы для экономического роста и для нового этапа реформ.**

Дальнейшее совершенствование структуры экономики, отказ от однобокой сырьевой ее направленности и выход на производство с законченным технологическим циклом, использующим современную технологию, производящим, как правило, готовую продукцию, становится важным условием решения этой задачи.

Средством же углубления структурных преобразований экономики должна стать активизация инвестиционной деятельности, расширение сферы привлечения капиталов, реализация за счет этого проектов строительства новых и реконструкции действующих предприятий, обеспечивающих создание производств по выпуску технологий, ориентированных на экспорт. В республике успешно реализованы инвестиционные проекты в нефтегазовой отрасли – строительство Шуртанского ГХК, Ходжи-абадского ПХК, продолжается строительство Кунградского содового завода, Талимарджанской ГРЭС и других объектов.

2) **Развитие малого и частного предпринимательства.** Стратегически, важное значение на этом этапе приобретает задача дальнейшего существенного развития малого и частного предпринимательства. Задача ставится так: дальнейшее развитие процесса создания многоукладной экономики, в рамках которой приоритет должен отдаваться частной собственности, малому и среднему бизнесу.

Мировая практика убеждает, что малый бизнес в его организационных формах – малые, средние и частные предприятия играют важную роль в развитии национальной экономики. Опыт многих стран мира, в том числе и высокоразвитых показывает, что мелкие предприятия более гибко реагируют

на потребность клиентов, быстрее адаптируются к изменениям ситуации на мировом рынке. Отмечено, что экономический успех даже в такой сложной области, как расширение экспорта в значительной степени связан с деятельностью малых и средних предприятий.

Во многих ведущих экономиках действует большое количество малых и средних предприятий. По опубликованным данным, занятость в компаниях с персоналом менее ста человек составляет в США более 60,0%, Италии – 70,0%, Дании – 60,0% от общей численности занятых.

В Узбекистане, где сложилась развитая сельскохозяйственная и сырьевая база, где существует высокая трудоизбыточность, да и традиции, менталитет населения обуславливают необходимость активнее развивать малый и средний бизнес, частное предпринимательство. Более того, малое и среднее производство должно занять определяющее место в производстве валового продукта, в структуре экспорта, служить основным источником решения проблемы занятости населения, источником его благосостояния, чтобы он был огражден от вмешательства в его деятельность различных проверяющих и контролирующих структур.

Однако в республике в прошлые годы отмечалось наличие существенных преград на пути развития малого и среднего бизнеса: затягивались сроки регистрации предприятий, предприниматели испытывали трудности по доступу к материально-техническим и сырьевым ресурсам, кредитам банков и т.п. В результате принятия мер численность субъектов малого и среднего бизнеса не только уменьшилось, а увеличилось. Так на 01.01.2009 г. было зарегистрировано около 398,5 тысяч предприятий малого и среднего бизнеса, на его долю приходилось 48,9% ВВП, а численность занятых составила более 8 млн. человек.

Постановлением Кабинета Министров Республики «О мерах по сокращению и упорядочению отчетности для предприятий малого и среднего бизнеса» указанные недостатки устраняются и создаются более благоприятные условия для их деятельности.

Центральным Банком Республики разработан и введен в практику ряд документов и инструкций, позволяющих значительно упростить и видоизменить как саму процедуру оформления микрокредитов для субъектов малого и среднего бизнеса, частного предпринимательства, так и формы их выплаты.

Для стимулирования развития предпринимательства в республике созданы и функционируют:

- Госкомимущество;
- Республиканский координационный совет по стимулированию развития малого и частного предпринимательства;
- Палата товаропроизводителей и предпринимателей;
- Ассоциация дехканских и фермерских хозяйств;
- Бизнес-фонд и др. структуры.

Проводимая в Узбекистане последовательная политика поддержки предпринимательства, создает необходимые условия для дальнейшего

развития малого и среднего бизнеса, частного предпринимательства.

В настоящее время МБ является активно развивающимся сектором в экономике республики. Становление данного сектора, образующего класс собственников, является приоритетом в проводимой государством политике по реформированию экономики.

Основными же приоритетными направлениями развития малого и среднего бизнеса, частного предпринимательства, как это определено, программой развития малого бизнеса, частного предпринимательства в Республике Узбекистан на 2006-2008 годы являются:

- Либерализация системы лицензирования и разрешений предпринимательской деятельности в послерегистрационный период;
- Развитие системы проектного финансирования и кредитования импортных мини-технологий;
- Развитие новых форм финансовой поддержки начинающих субъектов МБ;
- Расширение льготного кредитования для формирования стартового капитала;
- Создание надежной системы обеспечения субъектов МБ материально - сырьевыми ресурсами;
- Развитие системы информационного обеспечения и переподготовки кадров для малого и среднего бизнеса.

Подводя итоги социально-экономического развития страны в 2006 г Президент республики отмечал: «...что в республике активно формируется многоукладная экономика, где ведущая роль отведена малому и среднему бизнесу, частному предпринимательству. Так в 2006 г было создано около 80 тыс. микрофирм, малых и средних предприятий. Общее их количество стало составлять порядка 340 тысяч. За счет предпринимательства создано около 340 тыс. новых рабочих мест. В частном секторе в настоящее время создается примерно 45 процентов валового внутреннего продукта».<sup>1</sup>

### **3) Углубление экономических реформ в сельском хозяйстве.**

Сельское хозяйство – отрасль, от которой зависит деятельность многих других отраслей и предприятий республики, благополучие всего населения.

Процесс экономического реформирования и создания многоукладной системы в сельском хозяйстве был начат практически первым среди отраслей производственной сферы.

В течение 1992-1994гг. была проведена большая работа по разгосударствлению в этом секторе хозяйствования, создана многоукладная система, представленная преимущественно коллективной формой. К началу 1998г. доля негосударственного сектора в производстве валовой продукции сельского хозяйства составила более 98,0%. Однако существенного роста эффективности производства добиться не удалось. Основная задача экономических реформ на селе – формирование класса реальных собственников – достигнута не была. Решение этой задачи должно быть

<sup>1</sup> Доклад Президента на совместном заседании Олий Мажлиса, Кабинета Министров, Аппарата Президента Республики Узбекистан, посвященном 16-й годовщине Независимости Узбекистана. <http://www.president.uz>

осуществлено мероприятиями, намеченными Программой углубления экономических реформ в сельском хозяйстве, разработанной на период 2000-2007 г.г.

В соответствии с Программой была обновлена законодательная и нормативная база в аграрном секторе: намечалось обеспечить внедрение имущественных паев, семейного подряда, как основы организации труда внутри хозяйства и преобразование колхозов в сельскохозяйственные кооперативы (шир-каты), создание новых организационных форм производства: крупных сельскохозяйственных кооперативов, фермерских и дехканских хозяйств, строящихся в основном на арендных (договорных) отношениях, которые и должны изменить отношение людей к земле, собственности и труду. В результате количества действующих субъектов МП в сельском хозяйстве вырастет до 70,0%

**4) Реформирование в сфере образования и подготовки кадров.** Экономические реформы должны проходить в едином комплексе с преобразованием всего общественно-политического строя государства, сознания людей и, конечно же, с преобразованием системы обучения и подготовки кадров.

Сложившаяся в прошлом система обучения не могла удовлетворить новым требованиям рыночных отношений. Стало необходимым переделывать всю идеологическую основу обучения, добиться изменений в мировоззрении людей. Вместе с тем, существующая система строилась на весьма сомнительной, ничем не обоснованной этажности учебного процесса с одиннадцатилетним периодом среднего образования. Она не учитывала национальных особенностей республики, ее традиций, была оторвана от богатого опыта совершенствования образования в зарубежных странах.

Все это и обусловило необходимость реформирования устаревшей системы образования в республике.

В августе 1997 г. Олий Мажлис Республики Узбекистан принимает Закон «Об образовании», в котором определены новые принципы государственной политики в области образования, узаконены система и виды образования.

В соответствии с законом, в республике разработана Национальная Программа подготовки кадров, рассчитанная на длительный период и предусматривающая реформирование всей системы и всех видов образования от дошкольного до послевузовского, включая переподготовку и повышение квалификации кадров.

**5) Либерализация в экономической сфере как этап дальнейшего углубления процесса реформ.**

Вопрос о мерах по дальнейшей либерализации экономических реформ становится на данном этапе особенно актуальным.

Одним из принципов экономического реформирования в республике на начальных этапах преобразования определен принцип активного вмешательства государства в процесс реформирования. Собственно, государство стало инициатором и главным реформатором экономических



преобразований.

В этом плане в стране проделана огромная работа, достигнуты серьезные успехи: негосударственный сектор стал определяющим в экономике, радикально преобразована структура управления экономикой, созданы основы рыночной инфраструктуры и т.п. Главное же заключается в том, что Узбекистан добился макроэкономической и финансовой стабильности, обеспечил условия для устойчивого экономического роста, во многом изменилось сознание людей, их отношение к жизни, труду. Настало, таким образом, время для осуществления более глубокого реформирования во всех сферах жизни и прежде всего в экономической сфере.

Что же стоит за этим многозначным понятием – либерализация в экономической сфере, каковы его основные направления действия?

Решением Межведомственного координационного Совета по реформированию и инвестициям при Президенте Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшей либерализации и углублению экономических реформ, проводимых в Узбекистане», принятому по докладу Президента РУз И.А. Каримова 1 февраля 2000 г. намечено основными приоритетами дальнейшей либерализации и углубления экономических реформ считать:

*Во-первых*, ограничение регулирующей роли государства, ограничение его вмешательства в хозяйственную деятельность, повышение свободы и экономической самостоятельности хозяйствующих субъектов.

*Во-вторых*, всемерное расширение частной собственности во всех сферах экономики» всемерная поддержка малого и среднего бизнеса, повышение его роли в производстве валового внутреннего продукта.

*В-третьих*, углубление экономических реформ в сельском хозяйстве, направленных, прежде всего на изменение форм собственности на селе, воспитание у дехкан чувства хозяина, повсеместное внедрение отношения арендной собственности с правом наследования;

*В-четвертых*, дальнейшее реформирование финансовой и банковской системы, повышение ликвидности и уровня капитализации банков, расширение их участия в инвестиционном процессе;

*В-пятых*, приоритетное развитие всей системы рыночной инфраструктуры, особенно той ее части, которая обслуживает бизнес;

*В-шестых*, дальнейшее осуществление структурных преобразований в экономике, направленное на развитие производств с законченным технологическим циклом и применение передовой современной технологии;

*В-седьмых*, либерализация внешнеэкономической деятельности и, прежде всего, валютного рынка, развитие и укрепление экспортного потенциала, расширение возможностей вхождения национальной экономики в мировую экономическую систему.

В развитие отмеченных пяти принципов, заложивших основу узбекской модели реформирования, а также либерализации сфер жизни и общественного строительства, на сессии Олий Мажлиса (август 2007г.) были сформулированы основные направления дальнейшего углубления демократических преобразований и формирования основ гражданского

общества в Узбекистане. Среди семи известных приоритетов значится и экономический, как приоритет дальнейшего углубления рыночных реформ и создания мощной рыночной инфраструктуры, реализации принципов свободной экономики, которые было раскрыты в докладе И.А.Каримова подвешенной 16 годовщине независимости Узбекистана 31 август 2007 г.

#### **10.5. Приоритеты концепции по углублению демократических реформ и формирования гражданского общества в Узбекистане в условиях мирового финансово-экономического кризиса**

Узбекистан после достижения независимости в 1991 году, отказавшись от изжившей себя тоталитарной, административно-командной, планово-распределительной системы, избрал собственную «узбекскую модель» развития.

Суть и содержание разработанной и реализуемой сегодня модели – это кардинальное изменение и обновление государственного и конституционного устройства, реализация политических, экономических и социальных реформ, базирующихся на таких принципах, как деидеологизация экономики и ее приоритет над политикой, возложение на государство роли главного реформатора, то есть функции инициатора и координатора реформ, обеспечение верховенства закона, осуществление сильной социальной политики, поэтапность и постепенность проводимых реформ.

Узбекистан отказалась от революционного варианта проведения реформ путем «шоковой терапии» в пользу эволюционного поэтапного развития, уберegli тем самым наш народ от тяжелейших экономических и социальных потрясений.

Устойчиво высокие темпы роста, стабильность и надежность созданной финансово-банковской системы, успешные структурные преобразования в экономике и в целом уверенные шаги Узбекистана по пути модернизации страны находят сегодня свое признание мировой общественности, а также таких авторитетных международных финансовых организаций, как Международный валютный фонд, Всемирный банк, Азиатский банк развития и другие.

Действительно, рост ВВП Узбекистана за истекшие 20 лет независимого развития в 3,5 раза, а в расчете на душу населения в 2,5 раза, рост реальных доходов населения в 3,8 раза, и особенно достигнутые рубежи в социально-гуманитарном измерении – рост затрат государства на социальную защиту населения в 5 раз, существенное улучшение качества жизни и как результат – сокращение уровня материнской смертности более чем в 2 раза, детской – в 3 раза, увеличение средней продолжительности жизни людей с 67 до 73, а женщины до 75 лет – не может никого оставить равнодушным.

Серьезный интерес международных структур, экспертов и специалистов вызывает тот факт, что за 2008-2010 годы, то есть в период, когда практически в большинстве стран мира имело место существенное

падение темпов роста экономики и процессы стагнации производства, темпы ВВП в Узбекистане составили в 2008 году 9 процентов, в 2009 году – 8,1, в текущем 2010 году 8,5, а на 2011 год предусматривается 8,3 процента.

В то время, когда серьезнейшую озабоченность, особенно в развитых странах, вызывает продолжающееся увеличение внешнего государственного долга, в Узбекистане внешний долг не превысил 10 процентов, а Государственный бюджет последние пять лет выполняется с профицитом.

Все это подтверждает очевидный факт (феномен), что за короткий по историческим меркам период независимого развития наша страна из республики с односторонней, гипертрофированной сырьевой экономикой, разрушительной монополией на производство хлопка-сырца, примитивной производственной и социальной инфраструктурой, самым низким в бывшем СССР душевым потреблением вышла на признанные рубежи, полностью изменившие ее облик и место в мировом сообществе.

Но достигнутое – это только часть длинного и сложного пути к цели, которую Узбекистан поставил перед собой – построить открытое демократическое правовое государство с устойчиво развивающейся экономикой и уважаемое в мире общество, где не на словах, а на деле высшей ценностью является человек, его интересы, его права и свободы.

В век глобализации и все более усиливающейся конкуренции республика обязана реально и самокритично оценивать свое место в происходящих сегодня в мире кардинальных переменах, идти в ногу с растущими требованиями времени.

Жизнь никогда не стоит на месте, и выигрывает та страна, тот народ, который имеет глубоко продуманную программу и стратегию ее реализации, имеющую четкие ориентиры и приоритеты, и, что особенно важно, работающую на упреждение возможных кризисов и различных катаклизмов, взлетов и падений мировой экономики.

В этой связи следует особо подчеркнуть, что подведение итогов сделанного за истекший период независимого развития необходимо не только для того, чтобы объективно оценить и внести определенные коррективы в программу реформ, но, в первую очередь, исходя из требований завтрашнего дня, дать новый мощный импульс поступательному движению по пути реформирования и модернизации страны.

Принципиально важное значение приобретает при этом опора на основополагающие положения и нормы принятого в декабре 1992 года Основного Закона – Конституции, определившей основные принципы демократического развития и формирования гражданского общества в стране.

Наибольшую активность, масштабность и направленность эта работа получила в последнее десятилетие с 2001 по 2010 годы.

В результате сегодня есть все основания утверждать, что мы добились главного – процесс реформирования и демократизации страны приобрел бесповоротный, необратимый и последовательный характер, меняется человек, растет его политическая и гражданская активность, его сознание,

сопричастность ко всему, что происходит вокруг него, и, наконец, его вера в будущее страны.

По сути дела, именно эти изменения, эти перемены в сознании людей и всего нашего общества становятся сегодня той мощной движущей силой, которая обеспечивает движение страны по пути прогресса и процветания.

Объективная оценка пройденного пути и накопленного опыта, анализ достигнутых рубежей за истекшие годы независимости убедительно доказывают правоту избранной нами модели эволюционного, поэтапного, постепенного развития страны и необходимость дальнейшего следования по этому пути.

Исходя из этого, в качестве важнейших приоритетов дальнейшего углубления демократических преобразований представляется следующие направления:

#### **I. Демократизация государственной власти и управления.**

Растущий уровень политической культуры и общественного сознания населения страны и динамично развивающиеся демократизации и либерализации общества, укрепление многопартийной системы создают необходимые предпосылки для того чтобы обеспечить более сбалансированное распределение полномочий между тремя субъектами государственной власти: Президентом – главой государства, законодательной и исполнительной властью.

Вносятся предложения об изменениях и дополнениях в некоторые статьи Конституции Узбекистана. Суть и содержание поправок заключается в том, что вводится новый, отвечающий демократическим принципам порядок выдвижения и утверждения Премьер-министра и предоставления Олий Мажлис права выражения вотума недоверия Премьер-министру. Исключается также право Президента Республики Узбекистан принимать решения по вопросам, отнесенным к компетенции Кабинета Министров Республики Узбекистан.

**Статья 98.** Кандидатура Премьер-министра Республики Узбекистан предлагается политической партией, набравшей наибольшее количество депутатских мест на выборах в Законодательную палату Олий Мажлиса Республики Узбекистан, или несколькими политическими партиями, получившими равное количество депутатских мест.

Президент Республики Узбекистан после рассмотрения представленной кандидатуры на должность Премьер-министра в десятидневный срок предлагает его на рассмотрение и утверждение палатами Олий Мажлиса Республики Узбекистан.

Кандидатура Премьер-министра считается утвержденной, если за него будет подано более половины голосов от общего числа соответственно депутатов Законодательной палаты и членов Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан.

**Члены Кабинета Министров Республики Узбекистан** утверждаются Президентом Республики Узбекистан по представлению **Премьер-министра.**

В случае возникновения устойчивых противоречий между **Премьер-министром Республики Узбекистан** и **Законодательной палатой Олий Мажлиса Республики Узбекистан** по предложению, официально внесенному на имя Президента Республики Узбекистан депутатами **Законодательной палаты** в количестве не менее одной трети от их общего числа, вопрос о выражении вотума недоверия **Премьер-министру** вносится на обсуждение совместного заседания палат **Олий Мажлиса Республики Узбекистан.**

Вотум недоверия **Премьер-министру** считается принятым, если за него проголосует не менее двух третей от общего числа соответственно депутатов **Законодательной палаты** и членов **Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан.**

В этом случае Президент Республики Узбекистан принимает решение об освобождении **Премьер-министра** от должности. При этом весь состав **Кабинета Министров Республики Узбекистан** уходит в отставку вместе с **Премьер-министром.**

Новая кандидатура **Премьер-министра** для представления на рассмотрение и утверждение палатами **Олий Мажлиса** предлагается Президентом Республики Узбекистан после соответствующих консультаций со всеми фракциями политических партий, представленных в **Законодательной палате Олий Мажлиса Республики Узбекистан.**

В случае двукратного отклонения **Олий Мажлисом** кандидатуры на должность **Премьер-министра** Президент Республики Узбекистан назначает исполняющего обязанности **Премьер-министра** и распускает **Олий Мажлис Республики Узбекистан».**

## **II. Реформирование судебно-правовой системы.**

Одним из ключевых приоритетов демократического обновления страны является последовательная демократизация, либерализация судебно-правовой системы, направленная на обеспечение верховенства закона, законности, надежную защиту прав и интересов личности, говоря коротко, — формирование правового государства и правосознания людей.

Именно поэтому с первых же лет достижения независимости этому направлению реформирования было уделено особое внимание.

Реализован комплекс организационно-правовых мер, направленных на последовательное укрепление судебной власти, обеспечение независимости, самостоятельности суда, превращение его из органа орудия репрессий и карательного аппарата в прошлом в подлинно независимый институт государства, призванный надежно охранять и защищать права и свободы человека и гражданина.

В соответствии с принятым в новой редакции **Законом «О судах»,** изменениями и дополнениями, внесенными в этот период в уголовно-

процессуальное, гражданско-процессуальное законодательство, в целях последовательной реализации конституционного принципа разделения властей судебная система была выведена из-под контроля и влияния органов исполнительной власти. Из полномочий Министерства юстиции исключены функции по представлению кандидатов на судейские должности, приостановлению и досрочному прекращению полномочий судей, возбуждению в отношении них дисциплинарного производства.

Вопросами организационного обеспечения деятельности судов, в частности, судейскими кадрами, стал заниматься специальный орган – Высшая квалификационная комиссия по отбору и рекомендации на должности судей при Президенте Республики Узбекистан.

Создан специально уполномоченный орган при Министерстве юстиции Республики Узбекистан – Департамент по исполнению судебных решений, материально-техническому и финансовому обеспечению деятельности судов, что в значительной мере освободило суды от несвойственных им функций, позволило сосредоточиться на выполнении ими основной задачи – осуществлении правосудия.

Проведена специализация судов общей юрисдикции, созданы суды по гражданским и уголовным делам, что способствовало повышению эффективности их деятельности по квалифицированному рассмотрению уголовных, гражданских дел, надежной защите прав и свобод человека.

Значительно усилены гарантии судебной защиты граждан, реализованы меры по обеспечению ее доступности.

Именно в этот период реформирована кассационная инстанция, введен апелляционный порядок пересмотра дел. В соответствии с этими изменениями теперь вышестоящая апелляционная инстанция может рассматривать дело без направления его на новое рассмотрение. Граждане получили возможность при несогласии со вступившим в законную силу судебным решением суда первой инстанции непосредственно защищать свои права и законные интересы в кассационной инстанции с участием своего адвоката. Таким образом, практика келейного, закрытого рассмотрения жалоб граждан на решения судов первой инстанции была полностью упразднена. Как показывает анализ практики, эти изменения явились важной гарантией своевременного исправления ошибок, допущенных судами первой инстанции, недопущения волокиты в судопроизводстве. Если в 2000 году около половины судебных ошибок исправлялось в надзорном порядке, то по итогам 2009 года в более чем 85 процентах случаев они исправлялись в апелляционном и кассационном порядке.

Последовательно реализуется комплекс мер, направленных на обеспечение равенства прокурора и адвоката, состязательности на всех стадиях уголовного и гражданского судопроизводства, повышение качества и оперативности осуществления правосудия.

Предлагаются принять: Закон «Об оперативно-разыскной деятельности» определяющий принципы, основания, формы и методы

проведения оперативно-розыскной деятельности, систему органов, ее осуществление.

**Закон «О нормативно-правовых актах»** (в новой редакции). Значительно возросшие требования к качеству, обоснованности нормативно-правовых актов требует создания новых, более эффективных механизмов обеспечения законности в этой сфере, соответствия принимаемых нормативно-правовых актов законам, потребностям социально-экономических, общественно-политических реформ.

**Кодекс Республики Узбекистан «Об Административной ответственности»** (в новой редакции) должен обеспечить унификацию законодательства об административной ответственности, представленного сегодня в десятках нормативно-правовых актах.

Вносятся изменения и дополнения в **Уголовно-процессуальный кодекс Республики Узбекистан** и др.

### **III. Реформирование информационной сферы и обеспечение свободы слова и информации.**

Без обеспечения информационной свободы, без превращения СМИ в арену, где люди могут свободно выражать свои мысли и идеи, позиции и отношение к происходящим событиям, нельзя говорить об углублении демократии, политической активности населения, о его реальном участии в политической и общественной жизни страны. Обеспечение свободы и прав граждан в информационной сфере, включающие в себя такие составляющие, как свобода и реализация прав на получение, распространение информации и собственных идей, является краеугольным камнем основ построения демократического общества в Узбекистане.

За истекшие годы, и особенно за последние 10 лет, в стране реализован масштабный комплекс организационно-правовых мер по обеспечению свободы слова, либерализации средств массовой информации.

Создана развитая, отвечающая демократическим требованиям и стандартам законодательная база развития СМИ. За этот период принято около 10 актов законодательства, направленных на обеспечение эффективного функционирования информационной сферы, динамичное и свободное развитие СМИ.

Важное значение в реализации права каждого свободно и беспрепятственно получать и использовать информацию, а также защите информации и информационной безопасности личности, общества и государства имело принятие Закона «О принципах и гарантиях свободы информации».

Изменения и дополнения, внесенные в последние годы в законы «О средствах массовой информации (новая редакция)», «О телекоммуникациях», «О рекламе», Закон «Об авторском праве и смежных правах» и другие акты законодательства обеспечили углубление демократических преобразований в сфере СМИ в новых политических условиях. Реализованы масштабные институциональные реформы, направленные на развитие негосударственных средств массовой

информации, их активное участие в демократизации информационной сферы.

В целях поддержки негосударственных СМИ, укрепления их материально-технической базы и кадрового потенциала был создан ряд общественных организаций: Национальная ассоциация электронных СМИ (НАЭСМИ), в которую входят сегодня более 100 электронных СМИ, Общественный фонд поддержки и развития независимых печатных СМИ и информационных агентств Узбекистана.

#### **IV. Обеспечение свободы выбора и развитие избирательного законодательства в Узбекистане.**

Принципы свободы выбора и волеизъявления и, прежде всего, конституционное право каждого избирать и быть избранным в представительные органы государственной власти положены в основу модели нашей национальной государственности. Выборы – это важнейший узловой вопрос демократичности правовых норм, действующих в стране, неотъемлемый атрибут демократического правового государства, основная форма волеизъявления народа, участия граждан в управлении делами государства и общества.

В этой связи в прошедший период наиболее глубокие преобразования были проведены в сфере формирования и развития эффективной, демократичной избирательной системы.

Изменения и дополнения, внесенные в 2003 и 2008 годах в Конституцию, Закон «О гарантиях прав избирателей», новая редакция законов «О выборах в Олий Мажлис Республики Узбекистан», «О выборах в областные, районные и городские Кенгаши народных депутатов», «О выборах Президента Республики Узбекистан», другие акты законодательства, принятые в этот период, сформировали ту законодательную базу, которая обеспечила поэтапную, последовательную либерализацию национальной избирательной системы, проведения выборов в двухпалатный парламент в полном соответствии с требованиями закона и общепризнанными международными принципами и нормами.

В этих законах было закреплено принципиальное положение о проведении выборов в представительные органы власти исключительно на многопартийной основе, о том, что кандидаты в Президенты страны, депутаты Законодательной палаты выдвигаются политическими партиями, а кандидаты в депутаты местных Кенгашей – соответствующими органами политических партий на местах. Практика выдвижения кандидатов в депутаты от исполнительных органов государственной власти была упразднена, и это явилось принципиальным шагом на пути углубления демократических преобразований, проводимых в нашей стране.

Огромным событием принципиальной важности явились изменения, внесенные в избирательное законодательство, в соответствии с которым ЦИКУ предоставлены исключительные полномочия по подготовке и проведению выборов, что редко встречается в практике самых развитых демократических государств. При этом в соответствии с законодательством



любые попытки вмешательства в процесс избирательной кампании государственных и властных структур, общественных объединений преследуются законом.

Накануне выборов 2009 года Центризбирком разработал Концепцию по подготовке и проведению выборов в Олий Мажлис Республики Узбекистан, областные, районные и городские Кенгаши народных депутатов. Реализация этой Концепции, которую зарубежные эксперты определили как «уникальный документ» в сфере соблюдения конституционных прав граждан на свободу выбора и волеизъявления, обеспечила проведение выборов в полном соответствии с требованиями закона, при самом активном участии политических партий, без вмешательства в избирательный процесс органов государственной власти в центре и на местах.

Законодательством исключено предоставление каких-либо льгот и преференций для любого из участников избирательной кампании.

В соответствии с положениями Конституции Республики Узбекистан выборы Президента, парламента и местных представительных органов государственной власти теперь проводятся в единый, установленный законом день – первое воскресенье третьей декады декабря в год окончания срока их конституционных полномочий.

Важным этапом в развитии избирательной системы стали изменения, внесенные в законодательство о выборах в 2008 году. Наряду с увеличением депутатских мест со 120 до 150, из которых 135 депутатов избираются от политических партий, а 15 депутатских мест в Законодательной палате, исходя из важности и растущей актуальности вопросов охраны окружающей среды, предоставлено депутатам, избранным от Экологического движения Узбекистана. В законодательство введен ряд норм, обеспечивающих дальнейшую либерализацию избирательного процесса.

Шестимесячный срок, установленный для регистрации политических партий, необходимый для их участия в выборах, был сокращен с 6 до 4 месяцев.

Количество подписей избирателей, необходимых для решения вопроса о допуске политических партий к участию в выборах, было сокращено с 50 000 до 40 000 граждан.

Увеличено с 5 до 10 возможное количество доверенных лиц кандидатов в депутаты. В законодательство о выборах введен новый институт – уполномоченного представителя политической партии, который наделен правом участия при проверке правильности составления подписных листов и подсчете голосов на избирательных участках.

В акты законодательства введены нормы, направленные на обеспечение большей прозрачности в деятельности избирательных комиссий по подготовке и проведению выборов.

На всех стадиях по подготовке и проведению выборов, в помещениях для голосования в день выборов и при подсчете голосов имеют право участвовать по одному наблюдателю от политических партий, представители

средств массовой информации, наблюдатели от других государств, международных организаций и движений.

#### **V. Формирование и развитие институтов гражданского общества.**

Прошедшие годы стали временем динамичного становления и развития пользующихся поддержкой широких слоев населения многообразных институтов гражданского общества, негосударственных некоммерческих организаций.

Конституционное закрепление с первых лет независимости принципов деятельности негосударственных общественных организаций создало условия для развития разветвленной сети ННО, отражающих интересы самых различных слоев населения. В настоящее время в республике в различных сферах жизни общества функционируют свыше 5100 ННО, что в 2,5 раза больше, чем в 2000 году. Число сходов граждан и органов самоуправления – махаллей составило более 10 тысяч. В их числе такие общественные организации, как Общественное движение молодежи «Камолот», Комитет женщин Узбекистана, Фонд «Соглом авлод учун», Фонд творческих деятелей Узбекистана, общественная организация «Нуроний», Национальная ассоциация негосударственных некоммерческих организаций и другие. **Гражданские институты, негосударственные некоммерческие организации сегодня становятся важным фактором защиты демократических ценностей, прав, свобод и законных интересов людей, создают условия для реализации гражданами своего потенциала, повышения их общественной, социально-экономической активности и правовой культуры, способствуют поддержанию баланса интересов в обществе.**

По мере становления и укрепления их авторитета в обществе усиливается роль институтов гражданского общества в осуществлении действенного общественного контроля за деятельностью государственных и властных структур. Сегодня институт общественного, гражданского контроля становится одним из важнейших элементов обеспечения эффективной обратной связи общества с государством, выявления умонастроения людей, их отношения к проводимым в стране преобразованиям.

В стране действуют такие национальные институты по правам человека, как Омбудсман, Национальный центр по правам человека, Институт оценки общественного мнения, Институт мониторинга действующего законодательства и целый ряд других организаций.

За истекший период в процессе демократического обновления страны принято более 200 законодательных актов, направленных на усиление роли и значения гражданских институтов и решение насущных социально-экономических проблем граждан.

Большое значение в деле динамичного развития ННО в системе институтов гражданского общества, обеспечения их самостоятельности и реальной независимости имело принятие Закона «О гарантиях деятельности негосударственных некоммерческих организаций»,

направленного на защиту прав и законных интересов, усиление организационно-правовой, материально-технической поддержки деятельности негосударственных некоммерческих организаций.

Намечено принять законы:

**«О социальном партнерстве»** – имеет важное значение в деле обеспечения дальнейшего развития институтов гражданского общества, усиления их роли в обеспечении прозрачности и эффективности проводимых реформ.

**«Об общественном контроле в Республике Узбекистан»** направлен на создание системного эффективного правового механизма осуществления контроля за исполнением актов законодательства органами государственной власти и управления со стороны общества, гражданских институтов. В законе необходимо определить виды, формы и субъекты общественного контроля, предмет контроля, правовые механизмы его осуществления, а также условия наступления ответственности должностных лиц за неисполнение действующего законодательства в этой сфере.

Необходимо разработать проект Закона:

**«Об экологическом контроле»** – направлен на определение роли и места ННО в системе обеспечения охраны окружающей среды, ряд других актов законодательства.

Внести изменения и дополнения в соответствующие кодексы и законы:

**«Об административной ответственности», «Об органах самоуправления граждан»** и **«О выборах председателя (аксакала) схода граждан и его советников»** и др.

**VI. Дальнейшее углубление демократических рыночных реформ и либерализации экономики.**

На начальном этапе независимого развития страны (в период 1991 – 2000 гг.) основное внимание в осуществлении масштабных преобразований в стране было направлено на слом централизованной административно-командной системы и создание условий для формирования основ и, прежде всего, законодательной базы рыночной экономики.

В числе наиболее важных принятых законов и нормативных актов можно отметить такие, как: Гражданский, Земельный, Налоговый и Таможенный кодексы, законы «О разгосударствлении и приватизации», «О банках и банковской деятельности», «Об иностранных инвестициях», «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов».

Разработка и осуществление на следующем этапе реформ таких законов, как «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности», «О частном предприятии», «О валютном регулировании», «О внешнеэкономической деятельности», «О фермерском хозяйстве», новая редакция Налогового кодекса, принятые по реформированию экономики в общей сложности более 400 законов не только стали прочным правовым фундаментом дальнейшей либерализации и модернизации экономики, но и явились гарантом необратимости проводимых рыночных реформ.

Объективный анализ, логика и последовательность наших преобразований, оценка их соответствия самым современным рыночным нормам диктуют настоятельную потребность дальнейшего углубления, совершенствования и либерализации системы управления экономикой.

В первую очередь необходимо укрепить права и защиту частной собственности, создать систему надежных гарантий, в которой любой частный собственник должен быть уверен, что приобретенная или созданная им законным путем частная собственность неприкосновенна. Каждый предприниматель должен знать, что он может без боязни инвестировать в свой бизнес, расширять производственную деятельность, увеличивать объемы производства и получаемые доходы, владеть, использовать, распоряжаться своим имуществом, имея в виду, что государство стоит на страже законных прав частного собственника. В этих целях необходимо разработать и принять Закон «О защите частной собственности и гарантиях прав собственников», который бы закрепил основные гарантии государства по отношению к частной собственности, являющейся основой рыночной экономики.

Для расширения малого бизнеса и предпринимательства настало время законодательно определить новую организационно-правовую форму бизнеса – семейный бизнес. Создание законодательной базы его организации позволит повысить правовые гарантии семейного бизнеса, создать условия для быстрого и широкого бизнеса в различных сферах экономики и открытия новых рабочих мест.

Принять новую редакцию законов:

- «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» – более четкое определение в нем полномочия, права и ответственность органов корпоративного управления и контроля, чтобы повысить роль и значение наблюдательных советов, общих собраний и ревизионных комиссий акционерных обществ, обеспечить большие гарантии для миноритарных акционеров, расширить доступ всех акционеров и потенциальных инвесторов к информации о деятельности акционерных компаний.

- «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» в которой предусмотреть: упрощение схемы доступа для создания субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, предоставление большей свободы для их деятельности, стимулирование этого сектора за счет таких механизмов, как кредитование, доступ к ресурсам, получение государственных заказов, предоставление новых льгот для реализации производимой ими продукции, поэтапного перехода в соответствии с международной практикой на форму ежегодного декларирования доходов, дальнейшего упрощения системы финансовой и статистической отчетности, в том числе представление ее в уполномоченные государственные органы в электронной форме.

- «О разгосударвлении и приватизации». Необходимо и далее расширять долю негосударственного сектора и привлекать частных

инвесторов в ведущие важнейшие отрасли экономики, сохранив за государством контрольный пакет или «золотую» акцию в стратегически важных отраслях и предприятиях страны.

Принять новый Закон:

- «О конкуренции» в котором ввести нормы регулирующие монополистическую деятельность не только на товарных, но также на финансовых рынках, ввести нормы по антимонопольному регулированию биржевых торгов упростить процедуры контроля и регулирования сделок слияния, присоединения и покупки акций.

При этом надо предусмотреть открытость и публичность приватизированных сделок, расширение участия частного сектора в процессах приватизации для всех категорий потенциальных инвесторов.

...Потребуется принятие также и других новых Законов, способствующих дальнейшему продвижению Узбекистана на пути к свободной рыночной экономике.

\*\*\*

Необходимо особое внимание уделять:

- росту внутреннего спроса. Реализация такого курса в антикризисной программе мер по нейтрализации последствий мирового финансово-экономического кризиса за истекшие годы полностью себя оправдала. Следует подчеркнуть, что именно такой позиции сегодня придерживаются многие азиатские страны:

- на дальнейшее увеличение потребительского спроса населения, в первую очередь за счет развития социальной сферы и сектора услуг, опережающей реализации проектов по вводу инфраструктурных, транспортных и коммуникационных объектов, поступательного повышения оплаты труда.

### **Основные выводы**

Мировой финансово-экономический кризис, который стремительно распространяется на все страны мира, четко демонстрирует недостатки современной мировой финансовой архитектуры, выводит на передний план проблемы и последствия глобализации, прежде всего, для развивающихся экономик. Сегодня мировая хозяйственная практика сдает экзамен на устойчивость принципов рынка: налицо факт смыпания границ между консерватизмом и либерализмом; принципами государственного и свободного рыночного регулирования; радикальности и позталности проводимых реформ; государственной, корпоративной и частной собственности и т.д.

Без всякого сомнения, мировой финансовый кризис продлил немало вопросов не только для экономической практики, но и для экономической теории и методологии. В этой связи никак нельзя переоценить значение книги Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в

условиях Узбекистана». Данная книга, несомненно, представляет не только практический интерес для экономики в целом и хозяйствующих структур, в частности, она, прежде всего, имеет глубокое теоретическое и методологическое значение для экономической науки.

Изучению масштабных позитивных результатов реализации «узбекской модели» реформ, разработанной Президентом Исламом Каримовым, опыта нашей страны в преодолении негативного влияния последствий мирового финансового кризиса и по дальнейшему динамичному реформированию экономики была посвящена Международная научно-практическая конференция «Эффективность антикризисных программ и приоритеты посткризисного развития» (на примере Узбекистана, которая состоялось весной 2010 г. в г. Ташкенте).

Мировым признанием опыта устойчивого экономического развития Узбекистана стало то, что на этом форуме экономистов мира приняло участие свыше 200 государственных и общественных деятелей, бизнесменов и экспертов из 46 стран, представители крупнейших международных организаций и финансовых институтов, в том числе таких как Организация Объединенных Наций и входящие в нее структуры, Международный валютный фонд, Всемирный банк, Азиатский банк развития, Исламский банк развития, ЕврАзЭС и др.

Экономика, оставшаяся в наследство от бывшей командно-административной системы, была подчинена определенным идеологическим взглядам, искусственно привязана к центру, специализировалась в основном на поставке сырья.

В своем труде "Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения" Президент страны подчеркивал: «Только рыночные отношения могут обеспечить эффективное использование тех огромных потенциальных возможностей, которые заложены в производительных силах республики, на благо народа в целях роста уровня его жизни. Именно рынок побуждает быть восприимчивым к нововведениям, смело и энергично внедрять последние достижения науки и техники, по достоинству оценивать профессионализм. То есть добиться того, что не удалось сделать в условиях централизованного управления экономикой, – повернуть производство лицом к потребителю, к человеку».

В 1990 году 62,4 % хлопкового волокна, производимого в бывшем Союзе, приходилось на долю Узбекистана, а перерабатывалось в нашей стране всего лишь семь процентов. В этот период площади под хлопком занимали в республике более 75,0%. Такого высокого уровня монополии, снижающей продуктивность земли, не наблюдалось ни в одной стране мира. В 2010 году собрано 7,4 млн. т. зерна и 3,4 млн. т. хлопка.

Требовались глубокие и коренные структурные преобразования в промышленности. Особое внимание было обращено на формирование реальных механизмов воплощения в жизнь различных экономических интересов членов общества, изменение отношений собственности. Негосударственная собственность увеличилась с 37,4% в 2003 году до 90,0%

к 2009 году.

При разработке и осуществлении своей экономической политики в переходный период государство всесторонне стимулировало приоритетные и перспективные отрасли и производства, выявив наиболее важные звенья (нефть – нефтяная независимость, энергетика – энергетическая независимость и т.д.).

Концепция – определенный способ понимания, трактовки конкретного предмета, явления, процесса, приоритетная точка зрения на предмет, ведущая идея для их систематического освещения.

Концепция дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в Узбекистане предусматривает принятия ряда законодательных инициатив, направленных на дальнейшее развитие и укрепление ветвей государственной власти, в частности, парламента, в решении важнейших государственных задач, повышения роли политических партий, совершенствование судебно-правовой системы, избирательного законодательства страны, развития институтов гражданского общества, средств массовой информации, а также дальнейшее углубление демократических рыночных реформ и либерализации экономики.

Сделать все необходимое для того, чтобы курс на реформирование и обновление стал общей мобилизующей целью всего нашего общества, каждого, кто живет сегодня на нашей благодатной земле.

#### Контрольные вопросы

1. В чем заключаются основные причины мирового финансово-экономического кризиса?
2. Перечислите системные экономические проблемы Глобального финансового кризиса?
3. Что такое деривативы?
4. Каковы экономические последствия мирового финансово-экономического кризиса?
5. В какой книге Ислама Каримова дано лаконичная и емкая формулировка причин глобального кризиса и его влияния на мировую экономику?
6. Раскройте основное содержание Антикризисной программы Узбекистана?
7. Какие возможности развития экономики дает реализация Антикризисной программы?
8. Зачем нужна материнизация производства?
9. Как понимаете повышение качества инновационного развития отечественных предприятий?
10. В чем причина необходимости изучения опыта устойчивого экономического развития Узбекистана?
11. Какие страны относят к постсоциалистическим?
12. Особенности перехода постсоциалистических стран к рынку.

обусловленные специфическими стартовыми условиями.

13. Узбекская модель построения основ рыночной экономики, ее особенности и преимущества.

14. Охарактеризуйте принципы реформирования экономики Узбекистана.

15. Позаталность реформирования экономики Узбекистана. Каково их содержание?

16. Либерализация в экономической сфере как этап углубления процесса реформирования.

17. Назовите основные достижения в экономике за годы независимости Республики Узбекистан.

18. Что такое концепция и ее содержание?

19. Какие виды концепции вы знаете?

20. Перечислите приоритетные направления концепции по углублению демографических реформ и формированию гражданского общества в Узбекистане.

21. Какие законы необходимо принять для расширения малого бизнеса и предпринимательства в Узбекистане?

22. Что даст принятие Закона «О конкуренции»?

23. Почему особое внимание уделено росту внутреннего спроса?

#### Список рекомендуемой литературы

1. Каримов И.А. «Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа». Правда Востока, от 22 января 2011 года.

2. Каримов И.А. Гарантия нашей благополучной жизни-построение демократического правового государства, либеральной экономики и основ гражданского общества «Правда Востока». 2009, 14 февраля.

3. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа. Народное слово. 30 января 2010 г.

4. Данилов А.С., Юлдашев З.Ю. Национальная экономика Учебное пособие. -Т.: «Янги аср авлоди» 2003 г. -414 с.

5. Тухлиев Н., Таксонов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. -Т.: Укитувчи. 2000 г. – 368 с.

6. Ишмухамедов А.Э., Ситдикова Л.А., Ишмухамедова Л.А., Суннатов М.Н. Бозор иктисодиёти ва бизнес асослари. Ўзбекистон Ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти. Тошкент, 2004, 160-б.

7. Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омега. Л. -М.: 2007. - 656 с.



## Глоссарий

### А

**Активы** — все ценное, что человеку, фирме или государству принадлежит на правах собственности.

**Акциз** — налог, взимаемый с покупателя при приобретении некоторых видов товаров и устанавливаемый обычно в процентах к цене этого товара.

**Акционерное общество** — хозяйственная организация, совладельцами которой может быть неограниченное число владельцев денежных средств. При этом каждый из них имеет право на часть имущества и доходов АО, а некоторые — и на участие в управлении им.

**Аутсайдер** — защитник.

### Б

**Бартер** — прямой обмен одних товаров или услуг на другие без использования денег.

**Бедность** — уровень жизни семьи, при котором ее доходы позволяют приобретать лишь небольшую часть стандартного для данной страны набора благ и услуг, образующего основу определения стоимости жизни в данной стране.

**Безналичные денежные средства** — суммы, хранящиеся на счетах граждан, фирм и организаций в банках и используемые для расчетов путем изменения записей в банках о том, кому какая сумма таких денежных средств принадлежит.

**Безработица** — наличие в стране людей, которые способны и желают трудиться по найму при сложившемся уровне оплаты труда, но не могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.

**Блага** — все, что ценится людьми как средство удовлетворения их нужд.

**Богатство семьи** — собственность семьи, свободная от долгов.

**Бухгалтерская прибыль** — разница между выручкой от реализации и бухгалтерскими затратами фирмы.

**Бухгалтерские затраты** — общая сумма внешних (явных) затрат фирмы на производство товаров или услуг в течение определенного периода времени.

**Бюджет** — сводный план сбора доходов и использования полученных средств на покрытие расходов республиканских или местных органов государственной власти.

**Бюджет семьи** — сводная информация обо всех доходах и расходах семьи за определенный период времени (месяц или год).

### В

**Величина предложения** — объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который продавцы готовы (хотят и могут) предложить в течение определенного периода времени на рынок при определенном уровне рыночной цены на этот товар.

**Величина спроса** — объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который покупатели готовы (хотят и могут) приобрести на

протяжении определенного периода времени (месяца, года) при определенном уровне цены этого товара.

**Внешние (побочные) эффекты** — ущерб (или выгода) от производства какого-либо блага, который приходится нести (или которую можно получить) людям или фирмам, непосредственно не участвующим в купле-продаже этого блага.

**Внешний государственный долг** — задолженность государственных органов управления перед правительствами, международными банками и финансовыми организациями, предоставившими деньги в заем на основе правительственных соглашений.

**Внутренний государственный долг** — задолженность государственных органов управления перед гражданами, банками и фирмами своей страны, а также иностранцами, купившими ценные бумаги внутренних займов.

**Всемирная торговая организация (ВТО)** — международная организация в сфере торговли, была создана в 1994 г. на базе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГСТТ), действующего еще с 1948 года. Основные задачи ВТО: либерализация различных отраслей внешней торговли; снижение уровня таможенных тарифов; запрещение количества ограничений импорта; борьба с дискриминацией и проведение других торгово-политических мероприятий на многосторонней основе. Во ВТО входит 153 стран и это экономический клуб, управляющий мировым хозяйством. ВТО постепенно ликвидирует экономические перегородки между странами, делает движение людей, товаров, услуг более свободным.

**Выручка от продаж** — денежная сумма, получаемая при продаже и равная произведению числа проданных товаров на цену, по которой их купили.

**Вэлфер** (от англ. *wealth* «богатство») — название денежного пособия для бедняков в США.

**Г**

**Генеральное соглашение** — документ по итогам переговоров между правительством, объединениями работодателей и профсоюзов, определяющий общие направления изменения условий купли-продажи рабочей силы в целом по стране.

**Гиперинфляция** — ситуация в экономике, когда рост общего уровня цен в стране в течение месяца превышает 50% или когда цены за год повышаются на 1000%.

**Государственные ценные бумаги** — обязательства государства вернуть одолженную сумму плюс процент за использование этих денег.

**Государственный долг** — сумма ссуд, взятых государственными органами и еще не возвращенных кредиторам.

**Государственное регулирование косвенное** — осуществляется с помощью определенных методов. Методы предполагают использование различных средств политики в сфере налогов, регламентирование цен на продукцию государственных предприятий, выделение средств на проведение

научно-исследовательских работ, дифференцированную кредитную политику, государственные заказы частным компаниям.

**Средства торговой политики.** При повышении таможенных пошлин на импортируемые товары происходит рост цен внутри государства, так как это приводит к повышению цен на сырье, основные фонды, снижает степень конкуренции.

И наоборот, либерализация политики в сфере торговли удешевляет импорт и ведет к понижению общего уровня цен на внутреннем рынке. Либерализация торгово-политического режима включает не только маневрирование таможенными пошлинами, но и использование нетарифных барьеров, в частности введение или отмену количественных ограничений.

На общий уровень цен в стране влияет также изменение курса валюты, оказывающее воздействие на динамику экспорта и импорта.

**Государственное регулирование прямое** – это вмешательство государства в процессе рыночного ценообразования.

**Цель вмешательства** заключается в перераспределении прибыли между различными группами предпринимателей, стимулирование структурной перестройки и повышении эффективности экономики, решении социальных задач, повышение конкурентоспособности национального экспорта.

**Методы прямого государственного регулирования.** Может осуществляться прямыми и косвенными методами. К прямым методам относятся лимитирование цен и их субсидирование из средств государственного бюджета. Лимитирование цен является административной мерой и вводится с целью воспрепятствовать дальнейшему росту инфляции. Причем это в большинстве случаев сопровождается фиксированием ставок заработной платы в целях уменьшения издержек производства. Субсидирование цен применяется. Когда правительство государства стремится поддержать развитие отдельной сферы экономики, необходимой для решения государственных задач. Так во многих странах субсидируются цены на сельскохозяйственную продукцию.

**Государственное регулирование предпринимательской деятельности** – воздействует на предпринимательскую деятельность посредством законодательных запретов, налоговой системы, обязательных платежей и отчислений, государственных инвестиций, субсидий и льгот. Во многом государственное регулирование ограничено частной, акционерной собственностью на средства производства. Оно включает: в сфере налогов – установление объектов взимания налогов, регламентирование и разделения величины налоговых ставок, применение налоговых льгот, полного освобождения от уплаты налогов; в денежно-кредитной сфере – воздействие на денежное обращение. Посредством воздействия на Центральный банк государство регулирует эмиссию денег и общую денежную массу, воздействует на ставку банковского процента, выпускает облигации и другие ценные бумаги; в сфере трудовых отношений – законодательскую деятельность в сфере труда занятости; в сфере социального регулирования,

включая государственное регулирование, предусматривает меры, создающие возможность пенсионного обеспечения, страхования здоровья и жизни людей, оказание помощи инвалидам и детям в сфере государственного регулирования охраны и восстановления окружающей среды.

**Граница производственных возможностей** — объемы производства, которые могут быть достигнуты страной при наиболее полном использовании имеющихся у нее производственных ресурсов.

**Д**

**Даровые блага** — блага, имеющийся объем которых больше потребностей людей и потребление которых одними людьми не приводит к возникновению нехватки этих благ для других.

**Демпинг** — продажа товара по цене ниже издержек производства или существенно ниже той, что сложилась на данном рынке.

**Денежная масса** — сумма денег, которой граждане, фирмы и государственные организации страны владеют и которую используют для расчетов и в качестве сбережений.

**Деньги** — особый товар, который: 1) принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги, 2) позволяет единообразно соизмерить все товары для нужд обмена и учета, а также 3) дает возможность сохранить и накопить часть текущих доходов в форме сбережений.

**Дефицит** — ситуация на рынке, когда покупатели при существующем уровне цены готовы купить больший объем товаров, чем продавцы при такой цене согласны предложить к продаже.

**Дефицит государственного бюджета** — финансовая ситуация, возникающая, когда государство намечает осуществить расходы на сумму большую, чем может реально получить доходов за счет всех видов налогов и платежей.

**Е**

**Единая тарифная сетка** — общеобязательные правила определения оплаты труда работников, которые заняты в различных государственных организациях, но имеют одинаковую квалификацию, образовательный уровень, трудовой стаж и выполняют сходную работу, в силу чего оплата их труда устанавливается на одном и том же уровне.

**Естественная норма безработицы** — ситуация, когда в стране существует только фрикционная и структурная безработицы.

**З**

**Завещание** — юридически оформленное дарение богатства, вступающее в силу после смерти его владельца.

**Закон предложения** — повышение цен обычно ведет к росту величины предложения, а снижение цен — к ее уменьшению.

**Закон спроса** — повышение цен обычно ведет к уменьшению величины спроса, а снижение цен — к ее увеличению.

**Закон убывающей предельной производительности факторов производства** — если фирма наращивает объем использования только некоторых или одного из факторов производства, то прирост выпуска,

приносимый дополнительными объемами этих факторов, в конце концов начнет снижаться.

**Закон Энгеля** — с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, жилище и коммунальные услуги меняется мало, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных нематериальных нужд заметно возрастает.

**Запасы** — объем ресурсов производства, который фирма хранит на своих складах до момента, когда они потребуются для производства товаров или услуг.

**И**

**Избыток (затоваривание)** — ситуация, возникающая на рынке, когда при существующем уровне цены продавцы предлагают к продаже больший объем товаров, чем покупатели готовы купить при такой цене.

**Инвестирование** — направление денег на приобретение дополнительного капитала.

**Инфляция** — процесс повышения общего уровня цен в стране.

**Инфляция затрат** — ситуация, когда цены растут в силу повышения затрат на производство.

**Инфляция спроса** — ситуация, возникающая в том случае, если повышенный спрос предъявляется одновременно на большинстве рынков страны.

**Информация** — все те сведения, которые необходимы людям для осознанной деятельности в мире экономики.

**Инфорсмент** — обеспечение прав.

**К**

**Капитал** — весь тот производственно-технический аппарат, который люди создали из вещества природы для увеличения своих сил и расширения возможностей изготовления необходимых им благ.

**Картель** — метод монополизации рынка, состоящий в заключении соглашения между изготовителями однородного товара о разделе рынка между ними и согласовании объемов продаж и цен каждого из членов картеля.

**Командная экономическая система (социализм)** — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности государства, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется по указаниям центральных органов управления и в соответствии с планами.

**Конкурентоспособность** — часть конкуренции, означающее свойство объекта характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, реальная и потенциальная возможность фирм в существующих условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценам и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителя, чем товары и конкурентов.

*Уровни конкурентоспособности:* конкурентоспособность товара;

конкурентоспособность товаропроизводителя; отраслевая конкурентоспособность; страновая ??? конкурентоспособность.

Все эти уровни тесно связаны между собой.

**Конкурентоспособность страны** (национальная конкурентоспособность) – способность страны в условиях свободной, добросовестной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние страны и отдельных ее граждан. Это синтетический показатель, характеризующий положение страны на мировом рынке и отражающий товара, товаропроизводителя, отраслевую конкурентоспособность.

**Конкурентное преимущество страны.** По М.Портеру, детерминанты национального ромба:

- материальные и нематериальные условия, которые необходимы для формирования конкурентного преимущества в производственном процессе предприятия;

- параметры спроса;

- стратегия фирмы, которая должна быть направлена на завоевание лучшей конкурентной позиции;

- родственные и поддерживающие отрасли.

**Рейтинг конкурентоспособности страны.**

Чтобы определить рейтинг конкурентоспособности страны в мировых табелях о рангах, необходимо использовать многофакторные векторные модели, они учитывают триста восемьдесят один показатель и сгруппированы в восемь агрегированных факторов, а именно:

1) внутренний потенциал экономики;

2) связи на внешнеэкономическом рынке;

3) государственное регулирование со стороны государства и уполномоченных им органов;

4) кредитно-финансовая система;

5) управленческая система;

6) инфраструктура;

7) потенциал с точки зрения научно-технического прогресса;

8) трудовые ресурсы.

В разработанной методике объективные статистические показатели по каждой из стран дополняются отдельными факторами, такими как аналитические оценки на основе экспериментальных исследований, сбор информации о мнениях руководителей крупных корпораций и ведущих экономических экспертов на основе опросов.

**Конкурентоспособность товара** – способность выдерживать конкуренцию, т.е. возможность успешной продажи на конкретном рынке в определенный момент времени. Для этого товар должен быть удовлетворительным по качеству и цене для покупателя.

**Конкурентоспособность** – комплексная характеристика, которая показывает предпочтение данного товара на рынке по сравнению с

аналогичными изделиями по таким признакам, как степень соответствия конкретной потребности общества и затраты на ее удовлетворение. Отмечается, что среди аналогичных товаров большая конкурентоспособность на рынке в конкретный момент времени принадлежит тому, который благодаря своим свойствам максимально эффективен по отношению к цене потребления.

*Параметр конкурентоспособности товара* – качество. Это совокупность свойств товара, которые являются условиями его пригодности в удовлетворении определенных потребностей согласно его назначению. Иногда качество продукции имеет математическое выражение – через уровень качества.

Уровень качества продукции – относительная характеристика продукции. Она базируется на сопоставлении значений показателей, которые отражают техническое и эстетико-эргономическое совершенство показателей надежности, безопасности использования продукции, с базовыми значениями соответствующих показателей. Базовыми значениями показателей качества обладает базовая модель – отечественный или зарубежный аналог наивысшего на данное время качества. При оценке эффекта от приобретения товара учитываются не только результат, но и затраты на его достижение.

*Значение показателя конкурентоспособности.*

Конкурентоспособность продукции является важнейшим показателем эффективности деятельности предприятий. От нее зависят позиция предприятия на рынке, его финансовое положение. По этой причине обеспечивать конкурентоспособность продукции необходимо в первую очередь при определении значений в стратегии и тактике развития предприятия. Этому способствует наличие четкой методики оценки и планирования конкурентоспособности.

**Конкурентоспособность фирмы** – сравнительное преимущество данной фирмы по отношению к другим фирмам внутри страны и за ее пределами.

Конкурентоспособность фирмы является характеристикой продуктивного использования ресурсов.

Это относительное, неимманентное качество предприятия, которое может быть оценено только в рамках одной отрасли или группы фирм, относящихся к одной отрасли или выпускающих товары-заменители.

Фирме необходимо решить вопрос об обеспечении конкурентоспособности, причем и международной. Международную конкурентоспособность каждого хозяйственного субъекта составляют конкурентные преимущества, выявленные на мировом рынке за счет сопоставления с соответствующими показателями зарубежных фирм-конкурентов.

*Конкурентные преимущества:*

- 1) рентабельность производства;
- 2) характер инновационной деятельности;
- 3) уровень производительности труда;

- 4) эффективность стратегического планирования и управления фирмой;
- 5) адаптивность (способность быстрого реагирования на меняющиеся требования и условия рынка).

Чем шире у компании набор конкурентных преимуществ, тем более устойчивые позиции она может занять на отдельных сегментах рынка.

#### *Конкурентный статус фирмы*

Его определяет уровень конкурентного преимущества. Это позиция фирмы в конкуренции, т.е. положение ее на рынке.

Конкуренция – борьба предпринимателей за получение прибыли путем использования наиболее выгодных условий производства, сбыта продукции. Такая борьба характерна для товарного производства, основой которого является частная собственность на средства производства.

**Косвенный налог** — налоговый платеж, который не вносится гражданином прямо в государственную казну, а сначала накапливается у продавцов определенных товаров, которые затем и перечисляют собравшиеся у них суммы налогов государству.

**Кризис** (от гр. *krisis* – «решение, переломный момент») – глубокое расстройство, резкий перелом, период обострения противоречий в процессе развития какой-либо сферы человеческой деятельности.

*Кризисы подразделяются* на экономические, политические, социальные, финансовые, денежно-кредитные, биржевые, аграрные, той или иной экономической, социально-политической системы (колониальной, социалистической, капиталистической), мировой валютной системы и др. в современных условиях все более ощутимо на развитие человеческой цивилизации воздействуют экологический, топливно-энергетический, минерально-сырьевой кризисы.

#### *Процессы, сопутствующие кризису.*

Кризис – важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной экономики. Им определяется предел, а также дается стимулирующий импульс к развитию экономики. Это имеет отношение к тому, что, во-первых, кризис обеспечивает основной капитал и тем самым создает предпосылки обновления производственного аппарата. Во-вторых, кризис заставляет обновлять основной капитал в соответствии с технической базой, условия для которой определяет научно-технический прогресс. Основной капитал синхронно обновляется в масштабе всей экономики за счет морального, технического износа и динамики научно-технического прогресса. Известно, что изменение рыночной конъюнктуры способствует дополнению неравномерности (скачки) к массовому обновлению основного капитала. По этой причине реальный циклический процесс обуславливается оборотом основного капитала, научно-техническим прогрессом, а также изменением конъюнктуры в рыночной экономике. Государство посредством своего антикризисного регулирования экономики изменяет формы, в которых проявляется экономический кризис. Глубина кризиса подвергается относительному уменьшению, изменяются кризисные показатели, все чаще имеют место кризисы частные, промежуточные, общие, структурные.



Изменение ценового механизма выражается в снижении чувствительности цен к кризисному сужению рыночного спроса и ее увеличению – к росту спроса. Движение цен в современном кризисе характеризуется противоборством двух направлений: повышательного, который связан с деятельностью крупного капитала и государства, и понижительного, который порождается циклическим сокращением емкости рынка.

**Кризис экономический** – одна из фаз воспроизводственного цикла, включающего последовательно кризис, депрессию, оживление и подъем.

Экономический кризис проявляется в перепроизводстве товарного капитала (росте нереализованной продукции), перенакоплении производственного капитала (росте безработицы, недогрузке производственных мощностей), перенакоплении денежного капитала (увеличении количества не вложенных в производство денег). Итоговый результат экономического кризиса – рост производственных издержек, падение цен, прибыли, снижение заработной платы, понижение жизненного уровня населения.

#### *Виды экономических кризисов.*

Экономические кризисы могут быть отраслевыми, структурными (охватывающими несколько взаимосвязанных отраслей), национальными, региональными (охватывающими несколько стран одного региона), мировыми.

**Криминализация экономики** (от лат. *crīmalis* – «относящийся к преступлению») – процесс формирования экономики, в которой значительное место занимают преступные элементы и формы хозяйствования, а именно: мафиозные структуры, промышленные, например, наркобизнесом, торговлей людьми, экспертом запрещенных к вывозу веществ, подпольной добычей и торговлей драгоценными металлами и камнями, осуществляющие махинации и спекуляции на биржах, в банках, т.е. производящие действия, подпадающие под уголовную ответственность.

В процессе криминализации экономики могут функционировать такие экономические структуры, которые не занимаются запретным бизнесом, но скрывают свои доходы (частично или полностью) и не уплачивают государству налоги, осуществляют бартерные (причем не учтенные в их банковских счетах) сделки, нанимают рабочую силу, за которую не производят отчислений в пенсионный фонд, занижают официально зарегистрированную зарплату и т.д. Такие формы бизнеса, не утвержденные законом, носят название теневой экономики.

**Кривая Лоренца** — график, который позволяет оценить, насколько реальное распределение доходов страны между семьями отличается от абсолютного равенства и абсолютного неравенства.

**Концепция** – определенный способ понимания, трактовки конкретного предмета, явления, процесса, приоритетная точка зрения на предмет, ведущая идея для их систематического освещения. Категория «концепция» применяется также при обозначении ведущего замысла, основополагающего

принципа в научных, художественных, технических, политических и других видах хозяйственной деятельности.

**Концепция двухсекторной экономики** – модель переходной экономики, в которой существуют два автономных, параллельно развивающихся сектора: государственный и частный. Государственный сектор основан путем централизованного распределения ресурсов. Частный сектор базируется на децентрализованном распределении ресурсов. За пределами модели находятся так называемые промежуточные зоны, не входящие ни в один из названных секторов.

**Концепция бухгалтерского учета** – способ, определяющий принцип ведения учета и составления бухгалтерской отчетности.

**Концепция ежегодного балансирования** – основана на равенстве Рикардо, согласно которому финансирование государственных расходов за счет долга равносильно их финансированию за счет налогов.

**Концепция маркетинга** – система принципиальных идей, положений маркетинговой деятельности, согласно которой достижение стратегических целей предприятия находится в зависимости от степени детализации изучения запросов потребителей и полноты их удовлетворения по сравнению с конкурентами.

**Концепция социально-этического маркетинга** – традиционная концепция маркетинга, которая учитывает потребности и интересы фирмы.

**Концепция продаж** концепция маркетинга, основные положения, которой определяются наличием в распоряжении фирмы определенного товара.

**Концепция продуктовая** концепция маркетинга, в основе которой лежит предположение, что потребители благосклонны к продукту с наилучшими потребительскими свойствами, поэтому предприятие должно постоянно его совершенствовать. При этом не нужно забывать, что для потребителя первична возможность удовлетворения своих конкретных потребностей с помощью данного продукта, а не сам продукт как таковой. Но даже усовершенствованный продукт может не найти спроса на рынке, если производитель не предпримет каких-то мероприятий по повышению привлекательности продукта с помощью дизайна, упаковки и цены, по организации удобной сети каналов распределения, не будет обращать внимания потребителей именно на этот продукт, не убедит их в превосходстве качества данного продукта.

**Концепция производственная** – концепция, ориентированная главным образом на производителя и увеличение объемов производства существующего ассортимента товаров. Данная концепция изначальна, однако это не мешает ее применению в настоящее время. Согласно этой концепции при организации производства и реализации продукции используется известный принцип поведения потребителя: он ориентируется на товары широкого распространения и доступные цены.

**Концепция рынка труда** – обоснование функционирования рынка труда. В качестве основных концепций рынка труда выделяют четыре нижеследующие концепции.

**Концепция товара** – концепция маркетинга, в основе которой лежит предположение, что потребитель всегда благоприятно отнесется к товару, если он хорошего качества и продается по умеренной цене. Потребитель заинтересован в таких товарах, товар путем сравнения качества и цен на аналогичные товары других фирм. Достижение желаемого объема продажи и прибыли не требует больших затрат на маркетинговую деятельность.

**Концепция устойчивости развития** – модель развития цивилизации, исходящая из необходимости обеспечения мирового баланса между решением социально-экономических проблем и сохранением окружающей среды. Впервые термин «устойчивое развитие» был введен в научный оборот в докладе «Наше общее будущее», представленном в 1987 г. Всемирной комиссией ООН по окружающей среде и развитию. Этим понятием фиксировалась такая модель развития общества, при которой удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей не должно достигаться за счет лишения такой возможности будущих поколений.

**Л**

**Ликвидность** — степень легкости, с которой какие-либо активы могут быть превращены владельцем в деньги.

**М**

**Маржинальные (предельные) затраты** — реальная сумма затрат, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции.

**Механизм цен** — формирование и изменение рыночных цен под влиянием столкновения интересов покупателей и продавцов, принимающих свои решения без принуждения извне.

**Монополизация рынка** — ситуация, когда на кого-то из продавцов или покупателей приходится такая большая доля общего объема продаж или покупок на конкретном товарном рынке, что он может влиять на формирование цен и условий сделок в большей мере, чем остальные участники этого рынка.

**Монопсония** — ситуация, возникающая на рынке при наличии только одного покупателя товаров (монопсониста), который в силу своего исключительного положения может диктовать всем продавцам условия приобретения этих товаров, и прежде всего их цену.

**Н**

**Наличные денежные средства** — бумажные деньги и разменная монета.

**Налогообложение** — определенный законодательством страны механизм изъятия части доходов граждан и фирм в пользу государства для оплаты расходов федеральных и местных органов власти.

**Неполная занятость** — ситуация, при которой работник формально числится занятым, но заработной платы не получает, так как находится в

вынужденном отпуске, или получает лишь часть своей нормальной оплаты, так как трудится неполный рабочий день.

**Неравенство богатства** — различия в суммах регулярно получаемых номинальных доходов (в расчете на одного члена семьи) и рыночной ценности принадлежащей семьям собственности.

**Номинальный доход** — сумма денег, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период времени.

**Нормальная прибыль** — доход, который реально мог бы быть получен собственником капитала при вложении средств не в собственное дело, а в другие коммерческие и финансовые проекты с тем же уровнем риска.

## О

**Общественные блага** — товары или услуги, которыми люди пользуются совместно и которые не могут быть закреплены в чьей-то частной собственности.

**Общие затраты** — расходы на приобретение всего объема ресурсов, который фирма использовала для организации производства определенного объема продукции.

**Обязательства** — действия, которые должник должен совершить в пользу кредитора, например передать имущество, выполнить определенную работу или выплатить оговоренную сумму денег.

**Ограниченность** — недостаточность объема имеющихся ресурсов всех видов для производства того объема благ, который люди хотели бы получить.

**Олигополия** — рынок, на котором конкуренция происходит лишь между небольшим числом фирм, вытеснявших остальных соперников.

## П

**Переменные затраты** — затраты, которые можно изменить в краткосрочном периоде и которые поэтому растут (сокращаются) при любом увеличении (уменьшении) объемов производства.

**Покупательная способность денег** — объем благ и услуг, который может быть приобретен на некоторое количество денег в данный момент времени.

**Постоянные затраты** — затраты, которые нельзя изменить в краткосрочном периоде и которые поэтому остаются одними и теми же при небольших изменениях объемов производства товаров или услуг.

**Повшлина** — плата, взимаемая государством с граждан и хозяйственных организаций за оказание им определенного вида услуг.

**Предельная (маржинальная) полезность блага** — выгода (польза), получаемая от дополнительно использованной единицы блага.

**Предельные (маржинальные) затраты** — реальная сумма затрат, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции.

**Предвзвешенные** — сложившаяся в определенный период времени зависимость величин предложения на рынке определенного товара в течение

определенного периода времени (месяца, года) от уровней цен, по которым этот товар может быть продан.

**Предприниматель** — человек, который на свои и заемные средства и под свой риск создает фирму, чтобы, соединяя производственные ресурсы, создавать блага, продажа которых принесет ему прибыль.

**Предпринимательство** — оказываемые обществу услуги особого рода, состоящие в создании новых коммерческих организаций, называемых фирмами, для производства и распределения жизненных благ.

**Прибыль** — превышение выручки от продаж товаров над общей суммой затрат на их изготовление и продажу.

**Прогрессивное налогообложение доходов** — система изъятия доходов граждан в пользу государства, при которой доля изымаемых доходов прогрессивно возрастает по мере увеличения абсолютной величины личных доходов гражданина.

**Прожиточный минимум** — сумма денег, необходимая для приобретения человеком объема продуктов питания не ниже физиологических норм, а также удовлетворения на минимально необходимом уровне его потребностей в одежде, обуви, жилье, транспортных услугах, предметах санитарии и гигиены.

**Производительность** — объем благ, который удастся получить от использования единицы определенного вида ресурсов в течение фиксированного периода времени.

**Производный спрос** — спрос на факторы производства, порождаемый необходимостью их использования для производства товаров и услуг.

**Производство** — превращение вещества природы в блага, необходимые людям.

**Профессиональный союз (профсоюз)** — организация, представляющая общие интересы наемных работников определенных профессий или определенной отрасли в переговорах с предпринимателями.

**Прямой налог** — сбор в пользу государства, взимаемый с каждого гражданина или хозяйственной организации.

**Р**

**Рабочая сила** — общая численность граждан страны в трудоспособном возрасте, которые имеют работу, и граждан, которые найти работу для себя не могут.

**Равновесная цена** — цена, позволяющая продать весь объем товаров, который изготовители (продавцы) согласны при такой цене предложить на продажу.

**Развитие экономическое** — предполагает необратимую направленность закономерного развития объектов материального и духовного производства, результатом которого является новое качественное состояние объекта, в том числе преобразование его состава и структуры. Эти качественные изменения представляются в процессе экономического роста, т.е. количественного увеличения потребленных ресурсов и объемов производственного продукта. Экономическое развитие предполагает и

количественные и качественные изменения.

**Реальный доход** — объем товаров и услуг, который гражданин или семья может приобрести в определенный период времени на свои номинальные доходы.

**Рынок** — институты и механизмы (юридические, организационные и т.п.), которые обеспечивают обмен товарами. Это форма контакта между продавцом и покупателем товаров и услуг, недвижимости, ценных бумаг, валюты. Также рынок — это место, где происходит обмен между продавцами и покупателями товаров и услуг.

Субъекты рынка:

- 1) физические лица;
- 2) юридические лица;
- 3) государство.

Объекты рынка — это все, по поводу чего возникают отношения купли-продажи. Рынок имеет многообразную структуру.

Классификация рынков:

1) *по объектам обмена* — рынки товаров, услуг, капиталов, ценных бумаг, труда, информации, научно-технических разработок, валютный рынок;

2) *по территориальному охвату* — мировой, национальный, региональный, местный рынки;

3) *в соответствии с действующим законодательством* — легальный (официальный рынок), нелегальный (теневой);

4) *по степени насыщенности* — равновесный, дефицитный, избыточный рынки;

5) *по механизму функционирования* — конкурентный, монополичный.

Чистый совершенный (свободный) рынок обычно рассматривается в теории, однако на практике недостижим.

Условия достижения совершенного рынка:

1) атомичность рынка (большое количество независимых продавцов и покупателей);

2) однородность продукции;

3) возможность свободного вхождения в рынок покупателя и производителя;

4) «прозрачность» рынка (осведомленность участников рыночных отношений обо всех событиях, отсутствие «сговора» между продавцами или покупателями);

5) мобильность факторов производства, взаимозаменяемость труда и капитала.

Причины невозможности совершенного рынка:

1) невозможность выполнения всех условий;

2) стремление любого рынка к концентрации производства;

3) формирование различных типов рынка, таких как монополия, монополия, олигополия, двусторонняя монополия и др.

**Рынок «быков»** - рынок с твердой тенденцией к повышению цен (от

образного названия биржевых маклеров, играющих на повышении).

*Рынок «медведей»* - рынок с твердой тенденцией к понижению цен (от образного названия биржевых маклеров, играющих на понижении).

*Распыленный рынок* – это такой рынок, на котором функционируют главным образом мелкие потребители.

*Конкурентный рынок* – форма существования открытого для конкуренции рынка, при которой нет входных барьеров, створов между субъектами экономических отношений, безвозвратных издержек и др.

*Рынок спот* – тип рынка, на котором производится торговля реальной продукцией с немедленной доставкой.

*Рынок активный* – термин, обозначающий высокий уровень деловой активности на рынке опционов. В случаях неспособности биржи контролировать рынок может откладываться поступление новых заказов.

*Рынок акций* – комплекс экономических отношений между продавцами и покупателями акций. Торговля акциями осуществляется на фондовой бирже, но может осуществляться и внебиржевыми методами. Законодательство регламентирует условия и порядок проведения торговли акциями.

*Рынок страховой* – сфера денежных отношений, особенность которой заключается в том, что в качестве объекта купли-продажи выступает страховая защита (услуга), а на нее, в свою очередь, формируются спрос и предложение. Субъектами рынка страхового являются страховые организации (страховщики), которые в определенной степени оказывают страховую услугу, страхователи и застрахованные. Таким образом, атрибутами данного рынка являются: продавец, покупатель, товар (или услуга), свободный выбор товара или услуги покупателем. Страховая услуга, как и любой товар, имеет потребительскую и меновую стоимость.

*Потребительская стоимость* – это предоставление услуги (страховой защиты), которая приобретает форму страхового покрытия, заключающегося в страховом обеспечении конкретного объекта на случай определенных договором страховых событий.

*Меновая стоимость* – это цена страховой услуги, которая находит свое выражение сначала в страховом тарифе, а затем взносе или платеже. Такая цена устанавливается на конкурентной основе при сопоставлении спроса и предложения.

Купля-продажа страховой услуги оформляется заключением договора страхования, в подтверждение чего страхователю выдается страховое свидетельство (полис) – документ, удостоверяющий факт страхования.

Выделяют следующие категории продавцов страховой услуги рынка страхового:

1) страховщиков, непосредственно заключающих договоры страхования;

2) так называемых страховщиков для страховщиков – организации, которые занимаются перестраховкой и принимают на себя часть крупных рисков за вознаграждение;

3) посредников в отношениях страховщиков и страхователей;

4) различные объединения страховщиков, создаваемые с конкретной целью (например обмена информацией, разработки перспективных программ, координации условий страхования и др.).

Каждая категория продавцов может быть представлена разными формами собственности: государственной, акционерной, кооперативной, частной. Посредники в страховании – это брокеры (или брокерские фирмы), а также страховые агенты. В роли покупателей страховой услуги выступают любые юридические и физические лица в случаях, не противоречащих правилам и условиям конкретного вида страхования.

Рынок страховой как форма организации общественного хозяйства требует наличия реальных условий конкуренции между страховщиками, в основном по таким направлениям, как предложение новых видов страхования на основе новых потребностей; разработка договоров страхования с различной комбинацией рисков, чтобы страхователь мог выбрать из них подходящий для принадлежащего ему объекта страхования; пониженные страховые тарифы по сравнению с предлагаемыми другими страховщиками при той же ответственности и том же наборе рисков; более удобные формы договора и более высокое качество обслуживания страхователя.

Страховой рынок должен формироваться на основе специального страхового законодательства, призванием которого является прежде всего защита интересов страхователей.

Рынок товаровый – рынок, на котором предлагают средства производства или потребительские товары. Такие рынки могут охватывать какой-либо конкретный товар или его группу, связанную между собой отдельными признаками производственного характера или предназначенную для удовлетворения одной и той же потребности, например рынок нефти, компьютеров, шерстяных тканей, строительных материалов и др. они могут выделяться по принципу отраслевой принадлежности определенного товара, например рынок машиностроительной, бумажной, сельскохозяйственной и другой продукции.

Рынок труда – совокупность социально-трудовых отношений в обществе по поводу найма и использования работников в сфере общественного производства, обусловленная многообразием форм собственности, неоднородностью рабочей силы и интересов субъектов производства.

Особенность рынка труда в его механизма: объектом купли-продажи на нем является право на использование рабочей силы, знаний, квалификации и способностей к трудовому процессу.

Рынок учетный (дискретный) – часть денежного рынка, где осуществляется перераспределение краткосрочных денежных средств между кредитными институтами посредством купли-продажи векселей и ценных бумаг со сроком погашения, как правило, до одного года. Возник в XI в. На базе развития торговли и банковского дела.



В Англии сделки на этом рынке проводятся учетными домами, которые используют займы коммерческого банка для покупки векселей, которые они держат до наступления срока их погашения, либо продают друг другу, либо перепродают коммерческим банкам.

**Рынок факторов производства** – включает в себя операции, связанные со сделками купли-продажи земли, капитала и рабочей силы. Купля-продажа земли означает, что приобретаются не только производственные свойства самой земли как средства сельскохозяйственного производства, но и ее недра, а также то, что в недрах (т.е. полезные ископаемые). На рынке средства производства предприниматели находят элементы основных и оборотных средств, а крестьяне, фермеры – сельскохозяйственные машины, удобрения, корма и др.

**Рынок финансовый** – отражает спрос и предложение финансовых средств (денег, облигаций, акций, чеков и др.). функционирование финансового рынка обеспечивают фондовые биржи.

Фондовая биржа играет доминирующую роль на вторичном рынке ценных бумаг. Она является организационной основой рынка капиталов.

Функции фондовой биржи:

1) обеспечивает доступ к заемному капиталу (заемные средства становятся собственностью фирмы);

2) способствует размещению государственных ценных бумаг (управлению государственным долгом);

3) реализует ценные бумаги как источник дохода;

4) перемещает капитальные средства из одних сфер экономической деятельности в другие;

5) является показателем деловой активности и состоятельности ее участников в экономической среде (применяет специальных индексы и индикаторы конъюнктуры, такие как индекс Доу-Джонса в Нью-Йорке, индекс Никкей в Токио и др.).

**Рынок фьючерсный** – рынок фьючерсных договоров на товары, иностранную валюту, казначейский векселя, облигации и др.

Формирование фьючерсного рынка обусловлено деланием производителей (посредников, продавцов) застраховать себя от неблагоприятного изменения цен. Первоначально фьючерсные контракты заключались между сельскохозяйственными производителями, позже – между спекулянтами, желающими заработать путем использования разницы в ценах.

Купля-продажа фьючерсных контрактов осуществляется посредством брокерских бирж или контор.

В бюллетене биржи отражаются:

1) товар или финансовый инструмент, на который заключается договор;

2) размер контракта;

3) цена единицы;

4) количество договоров в обращении.

Типы оптовых торговцев:

1) хеджеры (производители, поставщики, использующие фьючерсные договоры в своих интересах в качестве защиты от неблагоприятных ценовых потрясений);

2) спекулянты (заключают фьючерсные договоры с целью получения прибыли в результате резких изменений курса фьючерсного контракта).

Первые из торговцев способствуют стабилизации рынка, вторые же вносят элемент неустойчивости. Фьючерсный рынок является одним из центральных звеньев современных рыночных отношений. Он представляет собой хорошо организованную систему биржевой и внебиржевой торговли.

**Рынок целевой** – представляет собой одну из ключевых стратегических задач маркетинга. Это сегменты рынка, на которых фирма сосредоточит свои основные усилия. Эти сегменты отличаются друг от друга по показателям предпочтительности, ответных реакций и доходности. Разумным поступком фирмы будет концентрация усилий на тех сегментах, которые она может лучше всего обслужить с конкурентной точки зрения. Для каждого из целевых сегментов необходима разработка отдельной маркетинговой стратегии.

**Рынок ценных бумаг (РЦБ)** – рынок, который опосредует кредитные отношения и отношения совладения с помощью ценных бумаг. Особенностью привлечения финансовых ресурсов таким путем является то обстоятельство, что, как правило, они могут свободно обращаться на рынке. По этой причине лицо, вложившее свой капитал в производство за счет покупки ценных бумаг, может вернуть их (полностью или частично) путем реализации этих бумаг. Одновременно с этим его действия не оказывают влияния на сам производственный процесс, поскольку денежные средства не изымаются из предприятия, которое продолжает функционировать. Возможность свободной купли-продажи ценных бумаг позволяет вкладчику гибко определять время, на которое он желает разместить свои средства в определенный хозяйственный проект.

По организационной структуре РЦБ делится на:

1) *первичный рынок ценных бумаг*, где производится эмиссия и осуществляется первичное размещение ценных бумаг;

2) *вторичный рынок ценных бумаг*, где производится купля-продажа (обращение) ранее выпущенных ценных бумаг.

**Рынок черный** – рынок товаров, валюты, ценных бумаг, функционирующий в скрытой форме, так как на нем осуществляется торговля запрещенными, дефицитными, ворованными, незаконно приобретенными товарами либо торговля ведется лицами, не желающими торговать открыто.

**Рыночное поведение** – действия, которые осуществляются покупателями товаров и услуг.

Ключевыми элементами рыночного поведения выступают:

1) цели фирмы, например прибыль, продажи, рост активов;

2) методы конкуренции, применяемые фирмами для достижения своих целей, особенно политика цен, уровень производства, дифференциации

продукции;

3) межфирменное взаимодействие, относительная мера интенсивности конкуренции фирм на рынке или мера скоординированности их ценовой политики.

В теории рынков рыночное предложение вместе со структурой рынка характеризуют действительность рынка, а рыночная структура и действительность рынка воздействуют на рыночное поведение.

Рыночное равновесие и рыночная цена – состояние рынка и уровень цен, отражающие равенство спроса и предложения. Точка равновесия находится в пункте пересечения кривой спроса и кривой предложения. Соответствующая точка равновесия цена получает название равновесной цены, ибо при этом ее уровне уравниваются спрос и предложение. Более высокая цена развивает превышение предложения над спросом, в результате чего нарастает конкурентная борьба между продавцами, что в конечном счете ведет к снижению цены. Превышение же спроса над предложением обуславливает конкурентную борьбу между покупателями, что приводит к повышению цены. Свободная рыночная конкуренция ведет к равновесию спроса и предложения, следовательно, к равновесному уровню цен.

**Рынок чистой монополии** — ситуация, когда на рынке есть только один продавец.

**Рынок чистой (совершенной) конкуренции** — ситуация, характеризующаяся столкновением в конкурентной борьбе за деньги покупателей множества производителей однотипных товаров, ни один из которых не обладает контролем над такой долей рынка, чтобы иметь возможность влиять в своих интересах на объемы продаж и рыночную цену.

**Рыночная система (капитализм)** — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, а ограниченные ресурсы распределяются с помощью рынков.

**С**

**Система** – 1) порядок во взаимосвязи определенных действий; 2) форма организации; единство структурно расположенных и взаимосвязанных частей; 3) форма устройства общества; 4) объединение организаций или учреждений с однородными задачами.

**Система рыночная** – систематизированные рыночные отношения, в их основе лежат отношения обмена; общее число рынков, товаров и услуг; общее число всех рынков, которые разделены на отдельные элементы на основе различных критериев. Критериями для характеристики системы рынка по объектам могут быть: рынок рабочей силы; рынок средств производства; рынок ценных бумаг; рынок научно-технических разработок, патентов; рынок информации; рынок средств обращения; рынок отдельных товаров и товарных групп (мяса, одежды, обуви); рынок лицензий и др.

По крупному – рынок жилья; рынок рабочей силы; рынок инвестиций; рынок ценных бумаг; рынок денег им валюты; рынок инноваций; рынок информационных продуктов; рынок лицензий; рынок покупателей; рынок

производство; рынок государственных учреждений; мировой рынок.

**Система управления экономикой** – общее число взаимосвязанных, согласованных между собой методов и средств управления хозяйством и экономикой, которые используют органы управления, управленческий аппарат. Система управления экономикой представляет иерархическую структуру, разделенную на уровни. Система управления экономикой страны делится на отраслевые (под системы второго уровня) и территориальные системы, включающие локальные системы, управления предприятиями, фирмами, организациями. Система управления экономикой любого уровня в функциональном отношении имеет в качестве составных частей системы прогнозирования, экономического анализа, планирования, организации, оперативного регулирования, учета, контроля.

**Скорость обращения денег** — число раз, которое каждая денежная единица участвовала в течение года в обеспечении любых сделок.

**Слабости (несовершенства) рынка** — неспособность рыночных механизмов решать некоторые экономические задачи вообще или наилучшим образом.

**Смешанная экономическая система** — способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в частной собственности, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства.

**Социальный трансферт** — денежная сумма, передаваемая государством беднейшим гражданам для повышения их уровня жизни и формируемая за счет средств, изъятых с помощью налогов у более состоятельных граждан.

**Специализация** — сосредоточение определенного вида деятельности в руках того человека или хозяйственной организации, которые справляются с ней лучше других.

**Спрос** — сложившаяся в определенный период времени зависимость величины спроса на данном товарном рынке от цен, по которым товары могут быть предложены к продаже.

**Средние затраты** — затраты на изготовление единицы продукции, получаемые делением общей суммы затрат за определенный период времени на объем изготовленной за этот период времени продукции.

**Ставка заработной платы** — денежная сумма, выплачиваемая работнику за трудовые услуги, оказанные им в течение определенного периода времени (часа, смены или месяца) или необходимые для выполнения определенного объема работы (например, изготовление одной детали).

**Стоимость** — денежная сумма, которая уплачена при покупке или может быть получена при продаже определенного объема товаров и услуг.

**Стоимость жизни** — сумма денег, в которую обходится приобретение в течение определенного периода времени (обычно месяца) стандартного для большинства семей данной страны набора благ и услуг.

**Структурная безработица** — незанятость, возникающая в том случае, если число свободных мест для работников определенных специальностей

оказывается куда меньше, чем число безработных людей с этими специальностями.

**Т**

**Теневая экономика** — сфера деятельности, доходы от которой укрываются от налогообложения.

**Товар** — материальный предмет, полезный людям и потому ценный ими как благо.

**Товарищество** — общее название нескольких форм хозяйственных организаций, предполагающих объединение собственных средств нескольких участников ради совместного ведения дел.

**Торговая наценка** — устанавливаемая торговой организацией надбавка к цене, по которой товар реализуется фирмой-изготовителем.

**Торговая скидка** — часть рекомендуемой фирмой цены продажи конечным покупателям, которая изымается в свою пользу продающей товар торговой организацией.

**Торговля** — добровольный и взаимовыгодный обмен благами в форме купли-продажи товаров и услуг за деньги.

**Традиционная экономическая система** — способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении племени, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.

**Труд** — использование умственных и физических способностей людей, их навыков и опыта в форме услуг, необходимых для производства экономических благ.

**Трудовая пенсия** — денежное пособие, получаемое гражданином после достижения им установленного законом возраста и при условии, что он отработал определенное число лет по найму.

**Трудовой контракт** — соглашение о содержании и условиях труда, а также о размере его оплаты и иных взаимных обязательствах работодателя и наемного работника, достигаемое ими в результате индивидуальных переговоров.

**Тягость труда** — мера физической и нервной сложности и утомительности выполнения профессиональных обязанностей.

**У**

**Устойчивость** — финансовая стабильность организации, которое осуществляет свое управление в определенном режиме, т.е. реализовывает свои обязательства перед сотрудниками, кредиторами, юридическими лицами, сотрудниками, государством за счет достаточного превышения доходов над расходами.

**Услуга** — нематериальное благо, имеющее форму полезной людям деятельности.

**Ф**

**Факторы производства** — ресурсы, используемые людьми для создания жизненных благ.

**Финансы** — управление денежными поступлениями и платежами

семьи, фирмы, населенного пункта или страны в целом.

**Фирма** — коммерческая организация, приобретающая факторы производства с целью создания и продажи благ и получения на этой основе прибыли.

**Фрикционная безработица** — незанятость, возникающая из-за того, что работнику, уволенному со своего предприятия или покинувшему его по своей воле, требуется некоторое время для того, чтобы найти новое рабочее место.

## Ц

**Цена выбора (альтернативные затраты)** — ценность для человека наиболее предпочтительного из благ, получение которых становится невозможным при избранном способе использования ограниченных ресурсов.

**Циклическая безработица** — незанятость, которая возникает в стране, переживающей общий экономический спад.

## Ч

**Частная собственность** — признаваемое обществом право отдельных граждан и их объединений владеть, пользоваться и распоряжаться любыми видами экономических ресурсов.

**Человеческий капитал** — знания и навыки, накопленные человеком в результате обучения и предыдущей трудовой деятельности и влияющие на возможность его трудоустройства и уровень получаемой зарплаты.

**Чистая прибыль** — часть прибыли, остающаяся в распоряжении хозяйственной организации после уплаты налогов и других обязательных платежей.

## Э

**Экономика** — 1) способ организации деятельности людей, направленной на создание благ, необходимых им для потребления; 2) наука, изучающая поведение участников процесса хозяйственной деятельности.

**Экономика рыночная** — представляет собой такие экономические связи, в которых взаимосвязано функционируют товарные и сервисные рынки, рынки ценных бумаг и труда.

**Черты рыночной экономики:**

- механизм рынка решает вопросы, связанные с проблемой производства товаров и услуг, необходимых для людей и общества в целом;
- непрерывно стимулирует повышение эффективности (результатов) производства;
- максимальная эффективность механизма рыночной экономики достигается в обеспечении в условия предпринимательства полной свободы; ценообразования, продавцов и покупателей, перемещении ресурсов по различным сферам применения.

Это говорит о минимальном вмешательстве государства в экономические отношения.

Пути формирования рыночной инфраструктуры: приватизация?????; макроэкономическая стабилизация; поощрение предпринимательства;

либерализация внешнеэкономических связей; социальная политика, направленная на защиту лиц с низкими доходами.

**Экономика региональная** – способ организации экономической жизни производственного комплекса в территориальной структуре национальной экономики. В ней отражаются специфические особенности региона, такие, как пространственная территориальная протяженность, экономико-географическое положение, условия климата, трудовые ресурсы, производственный потенциал, численность и структура населения, национальные традиции, сложившиеся в течении времени.

**Экономическая прибыль** — разница между выручкой от реализации и экономическими затратами.

**Экономические блага** — средства удовлетворения человеческих потребностей, доступные людям в объеме меньшем, чем объем этих потребностей.

**Экономические затраты** — общие затраты фирмы на производство товаров или услуг в течение некоторого периода времени, определенные с учетом внутренних (неявных) затрат.

**Экономические системы** — формы организации хозяйственной жизни общества, различающиеся по: 1) способу координации хозяйственной деятельности людей, фирм и государства и 2) типу собственности на экономические ресурсы.

**Эластичность предложения по цене** — масштаб изменения величины предложения (в %) при изменении цены на один процент.

**Эластичность спроса по цене** — масштаб изменения величины спроса (в %) при изменении цены на один процент.

**Эмиссия денег** — выпуск государством в обращение дополнительного количества денежных знаков.

ПРИЛОЖЕНИЯ

1. Основные экономические показатели Узбекистана

Таблица 1.

Административно-территориальное деление Республики Узбекистан

	Столица и центры областей	Территория, тыс. кв. км	Районы (кроме районов в городах)
Республика Узбекистан	Ташкент	448,9	159
Республика Каракалпакстан	Нукус	166,59	14
области:			
Андижанская	Андижан	4,30	14
Бухарская	Бухара	40,32	11
Джизакская	Джизак	21,21	12
Кашкадарьинская	Карши	28,57	13
Навоийская	Навои	110,99	8
Наманганская	Наманган	7,44	11
Самаркандская	Самарканд	16,77	14
Сурхандарьинская	Термез	20,10	14
Сырдарьинская	Гулистан	4,28	8
Ташкентская	Ташкент	15,26	15
Ферганская	Фергана	6,76	15
Хорезмская	Ургенч	6,05	10
г. Ташкент	Ташкент	0,33	

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике



Таблица 2.

**Динамика основных макроэкономических показателей**  
(% к соответствующему периоду прошлого года)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ВВП	103,8	104,2	104,0	104,2	107,4	107,0	107,5	109,5	109,0*	108,1*
ВВП на душу населения	102,4	102,9	102,7	103,0	106,2	105,7	106,2	107,9	107,2	106,3
Население (постоянное)	101,3	101,2	101,2	101,1	101,2	101,1	101,3	101,5	101,7	101,7*
Производство промышленной продукции	105,9	107,6	108,3	106,0	109,4	107,2	110,8	112,7	112,7	109,0
Производство продукции сельского хозяйства	103,1	104,2	106,0	107,3	108,9	105,4	106,7	106,1	104,5	105,7
Инвестиции в основной капитал	101,0	104	103,6	104,8	107,3	105,7	109,3	125,8	134,1	124,8
Ставка рефинансирования ЦБ	32,3	26,8	34,5	27,1	18,8	16,0	14,0	14,0	14,0	14,0
Уровень инфляции (к декабрю предыдущего года), прррост	28,2		21,6			7,8			7,8	
Уровень официальной безработицы (на конец периода)	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2
<i>*) Данные предварительные</i>										

Таблица 3.

**Структура инвестиций по отраслям промышленности (%)**

	2008	2009
Промышленность - всего	100	100
топливно-энергетическая	45,8	49,5
металлургия	16,8	14,5
химическая и нефтехимическая	6,4	6,5
машиностроение	7,4	9,4
легкая	9,4	4,8
пищевая	7,7	5,3
строительных материалов	3,9	5,9
прочие	2,5	4,1

Таблица 4.

**Факторный анализ роста цен на продукцию производителей  
промышленной продукции за 2009 год**

Наименование отраслей	Темп прироста, %	Влияние на ИЦП, %	% к итогу
<b>Промышленность - всего</b>	<b>29,5</b>	<b>29,5</b>	<b>100,0</b>
<i>в том числе:</i>			
Электроэнергетика	6,9	0,7	2,2
Топливная	22,6	4,1	14,0
Черная металлургия	63,0	1,6	5,5
Цветная металлургия	137,5	19,5	66,1
Химическая	-1,1	-0,1	-0,2
Нефтехимическая	6,1	0,0	0,0
Машиностроение и металлообработка	1,3	0,2	0,7
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	2,9	0,03	0,1
Промышленность стройматериалов	1,0	0,1	0,2
Легкая	10,5	1,5	5,0
Пищевая	12,4	1,2	4,0
Мукомольно-крупяная Комбикормовая	16,9-2,9	0,4-0,0	1,4-0,0
Прочие	15,0	0,3	0,9
Влияние на ИЦП роста цен в топливной промышленности, черной и цветной металлургии	72,1	25,2	85,5
ИЦП без учета роста цен в топливной промышленности, черной и цветной металлургии	6,5	4,3	14,5
Влияние на ИЦП роста цен в цветной металлургии	137,5	19,5	66,1
ИЦП без учета роста цен в цветной металлургии	11,6	10,0	33,9

*Источник: Министерство экономики.*

Таблица 5.

**Основные индикаторы инфляции за 2003-2009 годы  
(прирост цен к соответствующему периоду предыдущего года, %)**

Годы	ИИЦ, сводный	Продовольственные товары	Непродовольственные товары	Услуги
2003	10,3	5,4	13,9	30,9
2004	1,6	-4,7	6,3	23,6
2005	6,4	4,2	4,9	17,1
2006	8,7	7,4	8,0	14,6
2007	6,1	2,0	8,5	17,5
2008	7,2	3,3	8,7	18,9
2009	7,8	4,4	5,0	23,6
I кв. 2009	8,0	2,8	7,3	28,4
II кв. 2009	8,0	4,1	6,0	24,5
III кв. 2009	7,7	5,1	4,1	22,1
IV кв. 2009	7,5	5,7	2,7	20,4

*Источник: Государственный комитет по статистике.*

Таблица 6.

## Динамика численности населения Республики Узбекистан

Год	Численность на начало года, всего	Прирост за год, %	Численность на начало года, городское	Прирост за год, %	Численность на начало года, сельское	Прирост за год, %
	тыс. чел.		тыс. чел.		тыс. чел.	
2000	24487,7	1,5	9165,5	0,9	15322,2	1,8
2001	24813,1	1,3	9225,3	0,7	15567,8	1,7
2002	25115,8	1,2	9286,9	0,7	15828,9	1,5
2003	25427,9	1,2	9340,7	0,6	16087,2	1,6
2004	25707,4	1,1	9381,3	0,4	16326,1	1,5
2005	26021,3	1,2	9441,9	0,6	16579,4	1,6
2006	26312,7	1,1	9495,1	0,6	16817,6	1,4
2007	26663,8	1,3	9584,6	0,9	17079,2	1,6
2008	27072,2	1,5	9698,2	1,2	17374,0	1,7
2009	27533,4	1,3	14236,0	1,3	13297,4	2,1
2010*	28008,8	1,7	14423,8	1,3	13577,0	2,1

\*) предварительные данные

Таблица 7.

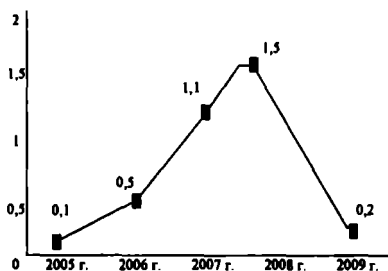
## Отраслевое распределение занятого населения

Показатели	2008 г.		2009 г.		2009 г. в% к 2008 г.
	тыс. чел.	уд. вес, %	тыс. чел.	уд. вес, %	
Занято, всего	11035,4	100,0	11328,1	100,0	102,7
в том числе:					
- в промышленности	1486,7	13,5	1513,1	13,4	101,8
- в сельском и лесном хозяйствах	3036,6	27,5	3029,7	26,7	99,8
- в строительстве	944,3	8,6	1008,6	8,9	106,8
- в транспорте и связи	550,0	5,0	579,5	5,1	105,4
- в торговле, общественном питании, снабжении, сбыте, заготовках	1136,2	10,3	1185,8	10,5	104,4
- в ЖКХ и непроизводственных видах бытового обслуживания населения	362,7		381,9	3,4	105,3
- в здравоохранении, физкультуре и спорте, социальном обеспечении	840,9	7,6	865,9	7,6	103,0
- в образовании, культуре, искусстве, науке и научном обслуживании	1533,0	13,9	1572,8	13,9	102,6
- в финансах, кредитовании и страховании	60,9	0,5	63,5	0,6	104,3
- в прочих отраслях	1084,1	9,8	1127,3	9,9	104,0

\*) данные предварительные

Источник: Государственный комитет по статистике.

**График 1.**  
**Дефицит (профицит) Государственного бюджета, (% к ВВП)**



**Таблица 8.**

**Расходы государственного бюджета (% к ВВП)**

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Расходы - всего	22,5	21,1	20,7	22,2	22,9
1. Социальная сфера	9,4	9,1	8,8	9,6	10,2
2. Социальная защита	1,9	1,6	1,5	1,9	2,3
3. Расходы на экономику	3,0	2,7	2,3	2,5	2,7
4. Расходы на финансирование централизованных инвестиций	2,4	2,0	1,7	1,7	1,8
5. Содержание органов государственной власти, управления и судебных органов	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8
6. Прочие расходы	5,0	5,1	5,7	5,7	5,1

**Таблица 9.**

**Обменный курс сума по отношению к доллару США**

Период	обменный курс ЦБУ (сум/\$)	Изменения по сравнению с прошлым периодом,	Курс валичной иностранной валюты (сум/\$)	по сравнению с прошлым периодом,
2003	979,39	26,0	995,10	-9,0
2004	1058,00	8,0	1062,50	6,8
2005	1180,00	11,5	1197,60	12,7
2006	1240,00	5,1	1242,96	3,8
2007	1290,00	4,0	1303,64	4,9
2008	1393,00	7,9	1389,26	6,6
2009				

**Таблица 10.**  
**Динамика основных показателей страхового рынка Узбекистана**

Год	Количество страховщиков	Совокупная страховая премия*	Совокупная страховая ответственность*	Совокупные страховые выплаты*
1997	25	11	11,9	13,8
1998	27	49		
1999	30	2,42	1,84	4,4
2000	27	4,1	5,58	9,1
2001	28	8,0	7,2	11,0
2002	28	10,6	10,5	8,2
2003	20	13,3	15,0	9,1
2004	21	16,2	58,9	13,7
2005	25	20,9	61,6	15,9
2006	27	24,4	75,6	23,1
2007	29	35,3	88,4	26,5
2008	31	42,8	112,7	47,4
2009	32	70,1	173,2	60,8

*\*) уровень 1997 г. условно принят за единицу*

**Таблица 11.**  
**Основные показатели страховой премии**

Наименование показателя	2007	2008	2009
Совокупная страховая премия, млрд. сум	73,6	88,0	142,7
Средний страховой тариф, %	0,25	0,25	0,26
Коэффициент убыточности страховой премии, %	11,8	17,6	13,9
Доля обязательного страхования в общем объеме совокупной страховой премии	4,7	7,8	25,8
Доля совокупной страховой премии в ВВП, %	0,26	0,27	0,4

**Таблица 12.**  
**Инвестиции в основной капитал посредством лизинга**

Годы	ВВП, млн. долл.	Стоимость имущества, переданного в лизинг, млн. долл. США	Доля лизинга в инвестициях в основной капитал, %	Прирост ВВП, %	Доля лизинга в ВВП, %	Доля лизингового портфеля в ВВП, %
2005	14 308	81,5	3,72	7,0	0,60	0,94
2006	17 330	107,6	4,22	7,3	0,63	1,16
2007	22 309	169,7	3,91	9,5	0,76	1,20
2008	27 916	266,2	4,15	9,0	0,95	2,22
2009	33 125	274,2	3,19	8,1	0,84	2,32

Таблица 13.

## Географическая структура экспорта и импорта (%)

Страны	Экспорт		Импорт		Экспорт, %	Импорт, %
	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2009 г.	2009 г.
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	102,4	97,3
Страны СНГ	34,2	33,3	48,8	43,3	99,9	86,3
Казхстан	3,8	4,4	12,6	8,4	117,7	65,0
Кыргызстан	1,6	1,2	0,8	0,2	73,0	28,8
Россия	17,1	19,2	23,4	23,2	115,1	96,1
Таджикстан	1,3	1,2	0,2	0,3	97,4	126,4
Туркменистан	1,0	1,1	0,1	0,6	102,8	518,8
Украина	8,4	5,9	9,9	8,8	71,2	87,0
Другие страны СНГ	1,0	0,3	1,8	1,8	53,5	96,7
Зарубежные страны	65,8	66,7	51,2	56,7	103,7	107,7
Афганистан	4,2	6,0	0	0	135,3	5,4
Великобритания	1,3	0,9	0,8	0,7	72,0	85,7
Германия	0,6	0,4	4,7	4,5	67,7	92,4
Индия	0,1	0,2	0,8	1,1	208,1	127,4
Иран	4,6	4,6	0,4	0,5	84,4	112,8
Китай	2,2	4,2	12,9	16,6	189,9	124,6
Латвия	1,6	0,5	0,9	1,1	31,5	125,7
Республика Корея	0,8	0,9	10,8	11,9	112,0	107,9
ОАЭ	0,6	0,9	0,3	0,2	163,9	70,9
Сингапур	1,4	0,6	0	0,2	40,8	438,5
США	1,8	1,2	2,0	2,3	69,4	114,3
Турция	4	3,5	3,1	2,8	76,2	89,1
Франция	1,2	1,0	0,9	0,7	89,5	78,3
Швейцария	9,0	13,5	0,7	0,8	153,6	114,1
Япония	0,2	0,1	1,6	1,3	61,5	81,6
Другие страны	31,6	28,2	11,3	12,0	95,6	102,3

**Таблица 14.**  
**Количество и стоимость имущества, реализованного через РБН**  
**(ед./млн. сум.)**

Виды имущества		2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Незавершенное строительство	количество	586 1176	896 1449	1087 1825	1455 2331	972 4118	1212 10757	623 10569
	сумма							
Объекты торговли, бытового обслуживания и социальной инфраструктуры	количество	954 3203	1768 8892	2025 16169	1755 11539	1276 13966	1344 20569	1538 49104
	сумма							
Объекты сельского хозяйства	количество	904 653	2516 4376	8164 11359	5189 15222	1297 7405	656 5292	648 3971
	сумма							
Земельные участки	количество	7391 490	6296 618	5221 610	2757 255	343 421	941 615	1871 917
	сумма							
Жилые и нежилые помещения	количество	4078	3123	4435	4911	5152	4857	4127
	сумма	17938	12942	14074	22892	49503	60716	90946
Доли в уставных фондах обществ с ограниченной ответственностью	количество		435 3948	492 5550	308 2122	117 3287	139 3059	83 573
	сумма							
<b>Итого</b>	количество	13913	15034	21424	16375	9157	9149	8890
	сумма	23460	32225	49587	54361	78700	101008	156080

**Таблица 15.**  
**Количество предприятий-монополистов**

Секторы	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Хлебобулочные изделия и зерно	37	21	21	6	3	3	1	1	1	1	1
Уголь	2	5	6	1	1	1	1	1	1	2	2
Газ	5	4	5	2	2	2	2	2	2	2	2
Продовольствие	155	96	92	21	23	20	19	17	17	24	22
Легкая промышленность	55	30	43	28	15	12	10	8	7	2	1
Местная промышленность	43	10	12		1	1	1	1			
Нефтехимическая промышленность	33	26	27	24	20	14	16	16	16	20	20
Машиностроение	30	30	30	28	27	25	25	24	20	16	15
Строительные материалы	97	68	71	73	49	46	19	24	31	25	25
Услуги	236	329	338	165	195	191	142	132	126	114	103
Прочие отрасли	135	102	108	36	27	23	20	16	16	19	20
<b>Итого</b>	<b>828</b>	<b>721</b>	<b>753</b>	<b>386</b>	<b>363</b>	<b>344</b>	<b>253</b>	<b>242</b>	<b>238</b>	<b>225</b>	<b>211</b>

График 2. Доля монопольных видов продукции и услуг в ВВП (%)

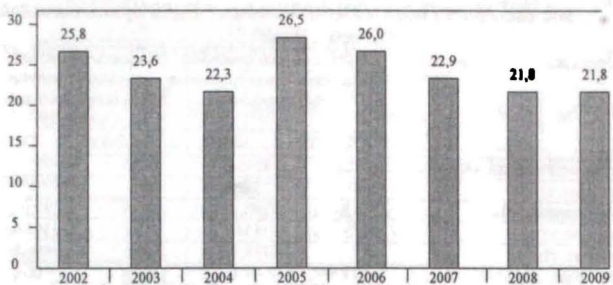




Таблица 16.

**Индексы роста производства основных видов промышленной  
продукции**

Промышленная продукция	Производство основной продукции в натуральном выражении		Индексы производства основной продукции (% к предыдущему периоду)	
	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.
Электроэнергия (млн. кВт-ч)	50102	49954	102,3	99,7
Нефть (тыс. т)	2561,3	2331,3	85,0	91
Газ сжиженный (тыс. т)	247,8	246,1	104,4	99,3
Уголь (тыс. т)	3602	3654	110,1	101,4
Сталь (тыс. т)	685,7	731,7	104,5	106,7
Прокат черных металлов (тыс. т)	643	687,1	103,8	106,9
Тракторы (шт.)	2437	2737	101,1	112,3
Автомобили (шт.)	197038	207050	113,7	
в том числе:				
легковые	195038	205011	113,5	105,1
«Матиз»	70144	69130	110,3	98,6
«Дамас»	24510	23633	117,6	96,4
«Нексия»	95027	90650	112,9	95,4
«Эпика»	2061	1098	4,8 р.	53,3
«Калтыва»	1892	1100	9,9 р.	58,1
«Лассети»	1389	19400	80,7	14 р.
автобусы	1556	1317	139,4	84,6
грузовые	444	722	115,6	162,6
Кабели силовые (км)	10687	10880	167,9	101,8
Телевизоры (шт.)	47621	60870	50,9	127,8
Холодильники и морозильники (шт.)	6218	17421	57,7	2,8р.
Минеральные удобрения (тыс. т)	1064,9	1073,2	104,2	100,8
в том числе:				
азотные	916,5	919,7	105	100,3
фосфатные	148,4	153,5	99,4	103,4
Аммиак синтетический (тыс. т)	1280,4	1265,3	104,6	98,8
Химические волокна и нити (т)	12646	13595	79	107,5
Синтетические моющие средства (т)	1852	1548	81,8	83,6
Цемент (тыс. т)	6647	6852,8	110	103,1
Хлопок-волокно (тыс. т)	1174,0	1055,3	104,4	89,9
Трикотажные изделия (тыс. шт.)	34352	33968	82,9	98,9
Ковры и ковровые изделия (тыс. кв. м)	2480	2360,2	101,9	95,2
Нити шелка-сырца (т)	270,5	271,4	75,9	100,3
Мука (тыс. т)	1425,7	1270,1	98,9	89,3
Сахар-песок (тыс. т)	254,3	275,1	148,8	108,2
Рафинированное масло (тыс. т)	263,5	198,6	102,4	75,4
Маргариновая продукция (тыс. т)	16,5	7,9	92,3	47,9
Масло растительное (тыс. т)	296,1	223,3	102,5	75,4

Таблица 17.

**Производство потребительских товаров 2009 г.  
(в разрезе ассортимента)**

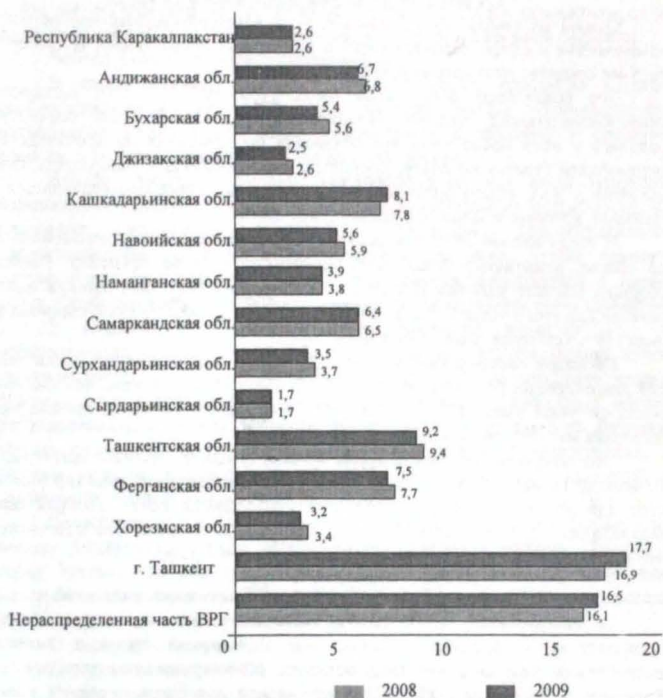
Мука (тыс. т)	1422,1	1270,1	89,3	Ткани хлопчатобумажные (млн. кв. м)	100,8	83,1	82,5
Крупа (тыс. т)	1,9	0,9	47,8	Ткани шелковые (тыс. кв. м)	1770,0	1280	72,3
Макронные изделия (тыс. т)	16,6	23,1	138,7	Трикотажные изделия (тыс. шт.)	34352	33968	98,9
Хлеб и хлебобулочные изделия (тыс. т)	34,2	31,3	91,3	Швейные изделия (млрд. сум.)	30,7	31,4	102,2
Масло растительное (тыс. т)	296,1	223,3	75,4	Лекарственные средства (млн. сум.)	54480,5	45656,7	83,8
Мargarиновая продукция (тыс. т)	16,5	7,9	47,9	Ковры и ковровые изделия (тыс. кв. м)	2480,0	2360,2	95,2
Молоко и молочные продукты (тыс. т)	20,1	20,8	103,5	Мыло хозяйственное (тыс. т)	48,1	40,9	85,1
Мороженое (т)	2,5	2,5	100	Мыло туалетное (т)	640,0	553	86,4
Соки фруктовые (тыс. усл. банок)	10952	15605	142,5	Синтетические моющие средства (т)	1852,0	1548	83,6
Чай натуральный (тыс. т)	15,2	17,5	115	Папиросы и сигареты (млн. шт.)	10461	12747	121,9
Сахар-песок (тыс. т)	254,3	275,1	108,2	Холодильники и морозильники (шт.)	6218	17421	2,8
Соль (тыс. т)	27,6	28,2	102,2	Телевизоры (шт.)	47621	60870	127,8
Безалкогольные напитки (тыс. дал.)	18932	18375	97,1	Легковые автомобили (шт.)	195038	205011	105,1
Консервы плодовоовощные (тыс. усл. банок.)	155571	97338	62,6	Велосипеды детские (тыс.шт.)	5,6	4,5	81,8
Водка и ликероводочные изделия (тыс. дал.)	8439,2	9435	111,8	Ювелирные изделия (млрд. сум.)	7,9	4,8	60,6
Вино виноградное (тыс. дал.)	2174,4	2107	96,9	Посуда фарфорово-фаянсовая (млрд. сум.)	2,1	0,7	32,6
Шампанское (тыс. дал.)	129,9	129,9	100	Комбикорма (тыс. т)	695,1	798	114,8

Таблица 18.

**Розничный товарооборот и товарные запасы на складах  
розничных торговых предприятий**

Наименование регионов	2009 г.		2008 г.		Товарные запасы в рознице по состоянию:					
					на 01.01.2009 г.		на 01.10. 2009 г.		на 01.01. 2010 г.	
	млрд. сум.	темп роста, %	млрд. сум.	темп роста, %	млрд. сум.	Дни	млрд. сум.	ДНИ	млрд. сум.	ДНИ
Республика Узбекистан	16488,9	116,6	14141,4	117,2	88,4	11	120	17	123,7	14
в том числе:										
Республика Каракалпакстан	489,1	116	421,6	119,1	2,5	9	3,6	17	4,4	14
Андижанская область	1260,2	114,5	1100,6	117,2	3,8	7	5,1	15	4,3	4
Бухарская область	955,3	122,8	778	121	3,5	7	4,4	6	5,7	5
Джизакская область	406,9	116,3	349,8	118,4	0,5	4	0,7	9	1,1	12
Кашкадарьинская область	954,3	115,1	829,6	115,1	1,2	5	2,9	11	3,1	10
Навоийская область	598,6	121,5	492,7	121,1	5,7	21	5,1	29	4,5	25
Наманганская область	990,8	118	839,7	116,8	2,7	15	3,7	20	3,7	16
Самаркандская область	1195,7	116,8	1023,7	118	2,9	7	4,2	15	4,4	12
Сурхандарьинская область	897,8	115,1	780	113,3	1,5	4	3,8	34	3,1	20
Сырдарьинская область	289,3	113,1	255,8	122,8	0,8	7	0,5	7	0,5	9
Ташкентская область	1847	115,3	1601,9	124,3	6,2	8	13,6	17	10,1	12
Ферганская область	1456,8	114,6	1271,2	120,1	3,3	5	4,8	10	6	11
Хорезмская область	692,3	115,5	599,4	114,9	1,2	4	2	8	2,1	8
г. Ташкент	4454,5	117,4	3794,3	113,4	52,5	16	65,7	22	70,5	20

**График 3. Доля регионов в ВВП Республики Узбекистан по итогам 2008 и 2009 годов (%)**



*Источник: Государственный комитет по статистике*

## 2. Примеры из истории экономического развития

### 1. Генри Форд и производительность труда

Одним из самых замечательных, хотя и неоднозначных изобретений человечества в сфере специализации и разделения труда явился конвейер – могучее средство повышения производительности.

Его создателем был Генри Форд (1863-1947) – отец массового автомобилестроения, человек талантливый и жесткий. Идея конвейера родилась у него после того, как созданная им компания по производству автомобилей (третья по счету, поскольку две предыдущие разорились из-за нехватки у него опыта организации производства) перестала справляться с заказами, которые за один год увеличились вдвое.

И тогда весной 1913 г. в цехе по сборке магнето (основного элемента по сборке зажигания) Форд запустил первый в мире конвейер. Раньше сборщик магнето работал за столом, на котором у него был полный набор деталей для этого устройства: магнитов, болтов и клемм. Умелый сборщик за смену (9 ч.) собирал около 40 магнето.

По новой системе, каждый сборщик должен был выполнять лишь одну или две операции (т. е. специализировался в еще большей мере, чем раньше, когда он умел выполнять все операции по сборке магнето), прежде чем заготовка магнето переходила в руки его соседа.

Это позволило сократить время на сборку одного магнето примерно с 20 мин. до 13 мин. 10 сек. А когда Форд додумался заменить прежний низкий стол для сборки на поднятую выше движущуюся ленту, которая сама задавала темп работе, время сборки сократилось до 5 мин. Легко подсчитать, что производительность труда при этом возросла в 4 раза!

### 2. Торстейн Веблен – аналитик людских склонностей

Экономическая наука всегда больше занималась проблемами производства и продажи товаров, чем экономикой семьи и личного потребления. Тем заметнее след, оставленный американским экономистом Торстейном Вебленом (1857–1929), изучавшим именно этот аспект жизни общества.

Он поставил в центр своих исследований реального человека и попытался понять, чем определяется его поведение на рынке после того, как экономический прогресс позволит ему удовлетворить свои основные материальные потребности. Веблен задался вопросом: зачем человек покупает товары сверх того, что обеспечивает ему выживание и нормальные условия для воспроизводства рода?

Выбранная Вебленом тема исследований была не случайна. Он родился и вырос в семье фермера, эмигрировавшего в США из Норвегии и сохранившего на всю жизнь традиции и привычки натурального семейного хозяйства своих предков. Семья Вебленов жила очень скромно, питалась только продуктами своего хозяйства и даже одежду изготавливала своими силами. Когда Торстейн пошел учиться в колледж, эта домотканая одежда,

отсутствие городских манер и плохой английский язык сделали его предметом насмешек соучеников. Клеймо «чужака-норвежца» преследовало его всю жизнь. Даже получив ученую степень доктора наук, он 7 лет не мог найти работы и бесплодно провел их на ферме отца. Да и в дальнейшем он не сделал блестящей научной карьеры и закончил жизнь в крайней бедности.

Веблен жестоко отомстил американцам.

В своей широко известной книге «Теория праздного класса», опубликованной в 1899 г., он дал научный анализ закономерностей потребления американских семей, относящихся к высшему и среднему классам, и подверг ядовитой критике их образ жизни.

Веблен пришел к выводу, что после того, как люди получают возможность удовлетворить свои основные материальные потребности, их поведение начинает определяться «законом демонстративного расточительства». Они начинают покупать для того, чтобы показать окружающим свое благосостояние и подчеркнуть достигнутый в жизни успех. Особенно это характерно для наиболее состоятельных слоев общества.

В качестве доказательств Веблен приводил женскую моду и дорогостоящие изделия ручной работы. Он отмечал, что эти изделия ничем не лучше товаров массового, машинного производства, но зато более редки и потому удовлетворяют тщеславие состоятельных граждан, охотно переплачивающих за них немалые деньги. Многие из выводов Веблена, вполне справедливых для стран с высоким уровнем благосостояния, и сегодня активно используются при проведении рекламных кампаний и организации продаж товаров народного потребления.

Не забыла экономическая наука и любопытных мыслей Веблена по поводу движущих мотивов человеческого поведения вообще. Отвергнув точку зрения, что оно определяется только стремлением к получению максимального удовольствия от жизни, Веблен утверждал, что на действия людей влияют еще некоторые мощные силы:

- 1) инстинкт мастерства;
- 2) родительские чувства;
- 3) праздное любопытство;
- 4) инстинкт себялюбия.

Он считал, что родительское чувство, присущее и животным, у человека приобретает новое качество и перерастает в заботу о процветании не только собственной семьи, но и страны в целом.

Но человек – существо противоречивое, и в душах людей родительское чувство сталкивается с инстинктом себялюбия, проявляющимся обычно в стремлении к стяжательству.

Борьба этих двух сил заметно сказывается на экономическом поведении людей. Даже праздное любопытство, по мнению ученого, играет не последнюю роль в экономических механизмах цивилизации.

Это любопытство (которое он связывал с присущим многим живым существам инстинктом игры) побуждает людей заниматься не только чисто практическими проблемами, но и фундаментальными научными

исследованиями.

Еще большую роль, по мнению Веблена, играет в развитии экономики инстинкт мастерства. Это таинственное свойство психики побуждает человека стремиться к использованию все более совершенных методов обращения с природными и искусственными материалами и развитию техники. Первопричину образования инстинкта мастерства Веблен видел в стремлении людей создавать все большее количество полезных благ. Сочетание же инстинкта мастерства и родительского чувства, по мнению американского ученого, рождает такие мощные мотивы человеческого поведения, как стремление к повышению материального благосостояния семьи и продолжению рода – мотивы, которые формируют весь облик экономики и общества в целом.

### 3. Патент – защита от мошенников

Историки утверждают, что первый в мире патент был выдан в Англии в 1449 г., т.е. задолго до появления в стране патентного ведомства.

Владельцем этого документа, который назывался тогда охранной грамотой, стал мастер Джон из Ютонаша. Он получил от короля Генриха VI такую грамоту на метод изготовления цветных стекол для витражей Итонского колледжа.

Поначалу патенты вовсе не были связаны с защитой экономических прав авторов. Грамоты монархов защищали изобретателей от обвинений со стороны церкви в занятиях алхимией или колдовством. Именно тогда родилось требование описания в патенте существа изобретения. Считалось, что колдовские тайны не могут быть изложены на бумаге для общего сведения. Публичное раскрытие секретов изобретения в патенте служило доказательством того, что автор не вступал в союз с нечистой силой.

Порой приходилось идти на еще большие уступки церкви, и потому Джон Непер в 1614 г. был вынужден посвятить свое удивительное изобретение – логарифмы – церкви.

К настоящему времени в мире выдано более 11 млн. патентов; по 8 млн. патентов сроки защиты авторских прав уже истекли, и сейчас действует около 3 млн патентов, нарушение которых карается законом.

Фирмы осуществляют постоянный контроль за соблюдением патентного законодательства в странах, где зарегистрированы их патенты. Так, американская фирма «Мерк» затеяла в суде дело против «Гедеон Рихтер фармасьютикл» тотчас после того, как последняя в нарушение патентов «Мерк» выпустила на рынок свой вариант витамина В12. Английская фирма по производству электробритв оперативно обнаружила применение ее патента в электробритвах «Харьков», проданных в свое время советскими фирмами в Югославию. А фирма «Компур-Верке» (Германия) сумела добиться от нашей страны прекращения продажи фотоаппаратов марки «Зенит-4» в Англии, Швеции, Японии и США, поскольку ряд узлов фотоаппарата попал под действие патентов этой фирмы. Все эти нарушения юридических прав патентовладельцев привели к судебным процессам. Надо

учитывать, что штраф за нарушение патентного законодательства может превысить экономические возможности фирмы, и тогда она мгновенно станет банкротом.

#### 4. С монетой сквозь века

Монеты, которые ныне чеканятся на государственных монетных дворах, – это самый древний вид денег: в Древней Греции монеты начали чеканить еще в VIII-VII вв. до н.э. В Риме первый монетный двор был учрежден при храме Юноны-Монеты, откуда и произошел этот термин. Материалом для изготовления монет обычно служат специальные сплавы, обладающие хорошей устойчивостью к истиранию, поскольку монета так быстро переходит из рук в руки, что мягкий металл не прослужил бы и года.

Создание «Мировой державы» Александра Македонского в определенной степени способствовало развитию новых форм общественно-хозяйственных отношений, дало новый импульс установлению торговых отношений. Об этом свидетельствуют находки греческих монет в среднеазиатском дворце. Позже появился золотой динар Канишки II (1/2 половина III века), в Хорезме монеты Ромика и Бавика (5-6 в), в Самарканде монеты Амира Тимура и султана Махмуда (1350-1405).

История монет красочна и многообразна, но в ней можно проследить одну сквозную линию: человечество постепенно осознавало, что деньги вообще и монета в частности – лишь символ стоимости. Металл, идущий на изготовление монеты, не обязательно должен реально стоить столько, сколько на ней указано. Эта аксиома позволила монархам всего мира заниматься «порчей монет» – так называли в старину чеканку монет, металл в которых стоил дешевле номинала.

Например, за время своего правления Петр I вдвое обесценил рубль, сократив именно в такой пропорции количество серебра, расходуемого на чеканку рублевой монеты.

Правда, Петр вел себя с деньгами все же довольно осторожно, учтя, видимо, отрицательный опыт своего отца – царя Алексея Михайловича, который в «порче монет» зашел слишком далеко. Чтобы пополнить казну, в 1656 г. Алексей Михайлович просто повелел изъять из обращения все серебряные монеты, а вместо них начеканить монеты того же номинала, но из меди. Это означало, что монеты стоимостью 100 руб. можно было изготовить из медного слитка, стоившего всего 2 руб.

Такой поступок вызвал возмущение граждан и привел к появлению в стране двух видов денег: те серебряные рубли, которые удалось сохранить, стали самым желанным средством обращения, и за них можно было купить абсолютно все – в отличие от медных рублей, которые никто принимать не хотел. Следствиями такого развала денежной системы немедленно стали разрушение торговли и рост цен.

Кончился же денежный эксперимент царя Алексея Михайловича восстанием в Москве 4 августа 1662 г. Это восстание, вошедшее в историю под названием «Медного бунта», жестоко подавили – более 1 тыс. человек



было убито, повешено, потоплено в Москве-реке, но тем не менее через год обесцененные медные деньги были изъяты из обращения.

Золотые и серебряные монеты были в повсеместном обращении еще и в XX в. В России, например, до революции чеканились монеты номиналом 5, 10 и 15 руб. (империял), а также в 7 руб. 50 к. (полумпериял). Впрочем, и сегодня чеканка золотых монет продолжается, но очень ограниченно, и эти монеты не предназначены для свободного обращения – их покупают коллекционеры и те, кто предпочитает, подобно пушкинскому Скупому рыцарю, хранить свои сбережения в золотых монетах. В силу этого самая известная золотая монета «крюгерранд», которую чеканят в ЮАР, даже не имеет номинала: цена ее определяется соотношением спроса и предложения.

### 5. Экономика в лице Джон Ло

Одна из самых колоритных фигур в галерее великих экономистов – Джон Ло (1671-1729), сын богатого банкира из Шотландии.

С ранней молодости Красавчик Ло, как его звали друзья, пустился во все тяжкие, завоевав репутацию распутника, игрока и дуэлянта. 1 апреля 1694 г. он убил человека на дуэли и был за это приговорен к смертной казни. Не дожидаясь визита палача или решения о помиловании, Джон с помощью друзей бежал из тюрьмы, прыгнув с высоты 2 метров, и укрылся в Голландии.

В этой стране, используя свой талант спекулянта и игрока, Ло вскоре стал очень богатым человеком. Во всяком случае, когда он наконец решил закончить свои странствования и осесть в Париже, его состояние выражалось огромной суммой в 1 млн. 600 тыс. ливров. Приезд во Францию был вызван желанием Ло реализовать здесь свои экономические идеи, которые он вынашивал уже много лет. Остановимся на попытке Ло использовать механизм акционерных фирм для оживления экономики Франции и обогащения акционеров.

В этих целях он учредил специальную организацию – «Компанию Индий», которая должна была осваивать долину реки Миссисипи (тогда эти территории были колонией Франции, а не Англии). Поначалу все шло именно в этом направлении: «Компания Индий» основала один из крупнейших ныне городов США – Новый Орлеан, названный так в честь покровителя Ло – регента Франции Филиппа Орлеанского.

Компания действовала в форме акционерного общества. Для того чтобы стать ее участником, нужно было внести деньги в уставный фонд в обмен на акцию (свидетельство о совладении имуществом компании). Чтобы акции покупали охотнее, Королевский банк, директором которого являлся все тот же Ло, начал по его указанию давать кредиты на их покупку.

Конечно, акционерная форма компаний уже была известна в Европе: освоение заморских колоний Англии, например, велось знаменитой, «Ост-Индской компанией». Но созданная Ло «Компания Индий» являлась одной из первых акционерных фирм, открытых для широких масс рядовых

акционеров, а не только богатейших купцов.

Поначалу у «Компании Индий» была прекрасная репутация. Но потом выяснилось, что во исполнение теоретических прожектов своего главы эта компания занялась вовсе не реальными операциями в долине Миссисипи, а финансовыми махинациями. Ло, реализуя свои теоретические воззрения, решил создать новую систему организации государственных денежных операций.

Средства, собранные с помощью продажи акций, Ло тратил на покупку ценных бумаг государства, становясь его крупнейшим кредитором" (суммарная стоимость скупленных Ло облигаций превышала 2 млрд. ливров – гигантскую по тем временам сумму). Это означало, что в руках Королевского банка постепенно сосредоточивалась небывалая власть над страной.

И все было бы неплохо, если бы средства, вложенные по указанию Ло в подобные операции или деятельность «Компании Индий», приносили высокий доход. Но этого не происходило. Чтобы продолжать игрок был вынужден печатать все новые и новые банкноты своего банка, расплачиваясь ими по всем обязательствам. Размеры такого выпуска превзошли все мыслимые границы и представляли для проекта Ло огранную опасность.

В то время по закону владельцы банкнот Королевского банка могли требовать их обмена на золото или серебро по номиналу. Но у Ло не было резервов драгоценных металлов, достаточных, чтобы удовлетворить требования на всю сумму напечатанных банкнот, и он для начала попробовал ограничить обмен банкнот на драгоценные металлы.

Это только усугубило положение: лишенные реального обеспечения банкноты Королевского банка превратились в малоценные бумажки (на черном рынке их продавали и покупали лишь за четверть номинальной стоимости). Поскольку банкноты Королевского банка служили главным средством обращения страны, дела во Франции пошли совсем худо. Цены начали расти, в Париже стало не хватать продовольствия. Крестьяне не хотели его продавать за «пустые» банкноты Ло (вспомните про медные деньги царя Алексея Михайловича – история повторяется!).

В ноябре 1720 г. кризис достиг предела. Регент был вынужден лишить банкноты Королевского банка *статуса* законного платежного средства. Ло едва не был убит разъяренной толпой, требовавшей размена банкнот на «настоящие деньги». Он спасся во дворце регента и месяц спустя бежал вместе с сыном в Брюссель. Во Франции он оставил жену, дочь и брата. Больше им не суждено было встретиться, так как его не пускали в страну, а их не выпускали оттуда. Во Франции Ло бросил и все свое имущество, которое, впрочем, было немедленно конфисковано в погашение его долгов.

Неудача Ло в операциях с акциями «Компании Индий» связана с его переоценкой возможности манипулирования их курсами. Поначалу акции «Компании Индий» не пользовались особым интересом у владельцев сбережений. При номинальной стоимости в 500 ливров их с трудом можно было продать лишь за 250 ливров. Чтобы изменить ситуацию, Ло через год

начал биржевые спекуляции с акциями созданной им компании, искусственно взвинчивая их курс. Он заключил договор о покупке 200 таких акций, обязавшись приобрести их через шесть месяцев по цене 700 ливров, причем независимо от того, сколько к тому времени эти акции будут стоить на бирже на самом деле.

На первый взгляд это была нелепая сделка: зачем же переплачивать вдвое? Но Ло хорошо знал психологию людей и механизмы биржевых спекуляций. Его поведение вызвало интерес к акциям, и люди решили: раз сам Ло готов уплатить за эти акции в 2 раза выше нынешней рыночной цены, значит, они скоро начнут приносить громадный доход и надо их тоже скупать, и поскорее. Спрос на акции резко возрос, а потому подалась и их цена, которая вскоре в несколько раз превысила номинал.

Ло купил заранее заказанные акции и сразу же их продал, получив огромную прибыль. Но не эта прибыль была его целью, а ажиотаж среди покупателей акций. Добившись его возникновения, Ло начал выпускать новые акции и продавать их по все более высоким ценам, подогревая интерес будущих акционеров. И он свел Францию с ума. Спрос на акции превышал размеры их выпуска. Чтобы купить вожаделенные ценные бумаги, французы выстраивались в тысячные очереди, простаивая в них днем и ночью. Аксию номинальной стоимостью 500 ливров продавали уже за 5000 ливров. Но что это значило для покупателей, если они знали: завтра эту акцию они без труда продадут на бирже за 7 или 8 тыс. ливров. Люди пытались проникнуть в кабинет Ло через печную трубу. Его секретарь нажил целое состояние на взятках с просителей, добивавшихся приема у Ло, чтобы выпросить у него акции. Его современница писала: «За Ло бегают так, что у него нет покоя ни днем, ни ночью. Одна герцогиня публично целовала ему руки».

Бум вокруг акций нарастал – их цена достигла 20 тыс. ливров. В одной из сделок за 100 акций уплатили сумму, равную цене 15 центнеров серебра! Благодаря биржевым сделкам рождались огромные состояния – недаром именно тогда в лексикон человечества вошло слово «миллионер».

Увы, за этим биржевым сумасшествием не было реальной экономической основы – успехов «Компании Индий» (заброшенные Ло заморские операции «Компании Индий» не приносили больших прибылей), равно как и экономики Франции, в которой Ло стал на время реальным хозяином благодаря скупленным им государственным облигациям.

Спекуляции, основанные лишь на хитром манипулировании рынком акций, всегда быстротечны. Этот рынок не может долго жить в отрыве от реальной экономики. Курс акций можно искусственно поднять и столь же искусственно сбить, но сделать это удастся лишь ненадолго. В долгосрочном же плане курс акций отражает доходность операций акционерной компании, изменения стоимости ее имущества и устойчивость ее позиции на рынке. Вот почему крах империи Ло был неизбежен.

Этот крах многому научил человечество и в конечном счете привел к рождению жестких правил организации торговли ценными бумагами, снижающих опасность махинаций вроде тех, что проводил Джон Ло. За такие

игры его бы сегодня во многих странах мира осудили бы на долгий срок тюремного заключения. Его бы не спасла и ссылка на то, что он пытался создать новый тип экономических механизмов, проверив свои теории практикой.

## 6. «Экономика движется деньгами»

Проблема влияния денег и банков на экономику возникла давно и волновала не одного Джона По. Как явление экономической мысли оно получило название монетаризма, и поначалу было тесно связано с теориями меркантилистов.

Особое внимание к роли денег было вызвано тем, что Западная Европа в XIV-XV вв. – до появления американского золота – тяжело страдала от «нехватки денег». Производство товаров, торговля и соответственно потребность в деньгах для расчетов росли быстрее, чем запасы золота и серебра, которые можно было получить из известных к тому времени месторождений. Наличных денег было так мало, что это сыграло роковую роль в судьбе одного монарха – короля Франции Иоанна II Доброго (1319-1364).

Проиграв в 1356 г. войну с Англией, Иоанн попал в плен и был отпущен на свободу под обязательство внести за себя выкуп в 3 млн. золотых экю.

Чтобы выполнить это условие, Иоанн, вернувшись во Францию в 1360 г., вынужден был полностью изъять из обращения золотые экю, вследствие чего страна лишилась всех наличных денег! Однако и этого оказалось мало для внесения выкупа, и Иоанн, верный своему слову, вернулся в 1364 г. в Англию, в плен, где в том же году и скончался.

Мощный толчок монетаризму дала «революция цен», вызванная дешевым золотом из американских колоний. Неудивительно поэтому, что в XVI в. выходит книга флорентийского банкира Б. Даванзатти «Чтение о монете», где обосновывается огромная роль денежного обращения банков (подобно роли кровообращения в организме человека) в развитии хозяйства любой страны.

Идеи ранних монетаристов были подхвачены и критически переосмыслены выдающимся мыслителем Англии Давидом Юмом (1711-1776) – философом, историком и экономистом, ближайшим другом Адама Смита.

Юм был одним из авторов «количественной теории денег», утверждавшей, что уровень цен в стране зависит только от количества денег в обращении, когда «куча товаров сталкивается с грудой денег».

Юм писал: *«...в каждом королевстве, куда деньги начинают притекать в большем обилии, чем прежде, все приобретает новый вид: труд и промышленность оживают, торговец становится более предприимчивым, и даже фермер идет за своим плугом с большей живостью и вниманием».*

Но Юм понимал, что этот чудный результат наплыва денег, увы, недолговечен: *«Первоначально не происходит никаких изменений. Затем*

*начнется рост цен сначала на один товар, затем на другой, пока, в конце концов, цены всех товаров не возрастут в такой же пропорции, что и количество металлических денег, имеющихся в королевстве».*

Иными словами, Юм предвидел некоторые из тех процессов в денежном мире, которые сделали XX в. веком инфляции, правда, уже не при металлических, а при бумажных деньгах.

Неудивительно поэтому, что в XX веке монетаризм расцвел так бурно, став одной из главных школ экономической мысли во всем мире.

Глава этой школы – профессор Чикагского университета Милтон Фридман, родившийся в 1912 г. в бедной семье эмигрантов. Он рано проявил блестящие способности (поначалу математические) и, окончив университет, избрал путь ученого.

Известность ему принесла опубликованная в 40-летнем возрасте книга «Очерки позитивной экономики», а славу – книга «Исследования в области количественной теории денег».

В 1967 г. он был избран президентом Американской экономической ассоциации, а в 1976 г. получил Нобелевскую премию по экономике.

Монетаристы XX в. вслед за Давидом Юмом считают, что инфляция возникает всякий раз, когда правительство вместе с банками выпускает их в обращение чересчур много. Между тем единственно правильная политика правительства и банков – увеличивать количество денег в экономике не быстрее, чем растет производительность хозяйства страны.

Тогда свободный рынок (который более ничто не должно сдерживать) самотрегулирует все пропорции в экономике, и страна будет развиваться нормально.

Если же правительство и банки ведут себя иначе и произвольно меняют количество денег в обращении, то экономику начинает лихорадить, и в ней возможны любые кризисы.

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

### I. Официальные документы

1. Конституция Республики Узбекистан-Ташкент: Узбекистан, 2004. (новая редакция).
2. Закон Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан» от 14 июля 1991 г.
3. Закон Республики Узбекистан «О валютном регулировании в Республики Узбекистан» от 7 мая 1993 г.
4. Закон Республики Узбекистан «О свободных экономических зонах» от 25 апреля 1996 г.
5. Закон Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях гарантиях деятельности иностранных инвесторов» от 5 мая 1994 г.
6. Закон Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях» от 30 апреля 1998 г.
7. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях и мерах защиты в иностранных инвесторов» от 30 апреля 1998 г.
8. Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные документы Республики Узбекистан по регулированию деятельности субъектов предпринимательства» от 2005 г. 22 сентября.
9. Закон Республики Узбекистан «О внесении изменений и дополнений в Налоговый Кодекс Республики Узбекистан». 29 декабря 2008 года.

### II. Указы Президента Республики Узбекистан

10. «О мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты частной собственности и развитию предпринимательства» от 21 января 1994 г.
11. «Об основных направлениях стимулирующей роли налогов в Республике Узбекистан» от 30 ноября 1994 г.
12. «Об иницировании и стимулировании частного предпринимательства» от 5 января 1995 г.
13. «О дополнительных мерах по стимулированию предприятий – производителей экспортной продукции» от 20 марта 1996 г.
14. «О дополнительных мерах по стимулированию создания и деятельности предприятий с иностранными инвестициями» от 31 мая 1996 г.
15. «О дополнительных мерах по стимулированию экспорта продукции, производимой предприятиями иностранными инвестициями» от 26 августа 1997 г.
16. «О дополнительных мерах по развития рынка ценных бумаг и расширению участия иностранных инвесторов на фондовом рынке республики» от 31 марта 1997 г.
17. «О мерах по дальнейшему развитию фондового рынка и поддержке акционерных общества, созданных на баз государственной собственности» от 4 марта 1998 г.
18. «О мерах по дальнейшему стимулированию развития частного

предпринимательства, малого и среднего бизнеса» от 9 апреля 1998 г.

19. «О дополнительных мерах по стимулированию производителей экспортной продукции» от 5 июня 2000 г.

20. «О совершенствовании управления легкой промышленностью республики» от 1 июля 2002 г.

21. «О Программе мер по поддержке предприятий реального сектора экономики, обеспечению их стабильной работы и увеличению экспортного потенциала», 28 ноября 2008 г.

22. «О создании свободной индустриально-экономической зоны в Навоийской области», 2 декабря 2008 г.

23. «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы антимонопольного регулирования и развития конкуренции» Народное слово, от 27 февраля 2010 г.

### **III. Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан**

24. «О мерах по повышению экономической эффективности экспортных операций» от 10 сентября 1996 г.

25. «О дополнительных мерах по либерализации внешнеторговой деятельности» от 31 марта 1998 г.

26. «О дополнительных мерах по либерализации внешнеторговой деятельности в Республик Узбекистан» от 2 апреля 1998 г.

27. «О мерах по совершенствованию завоза и реализации импортных потребительски; товаров» от 24 июня 2000 г.

28. «О мерах по дальнейшему развитию и укреплению внебиржевого валютного рынка» от 26 июня 2002 г.

29. Постановление Кабинета Министров РУз «Об отмене лицензирования и мерах по совершенствованию ввоза и реализации потребительских товаров на внутреннем рынке Узбекистана» от 20 августа 2002 г.

30. «Об открытии аэропорта Навои для международных полетов» от 21 августа 2008 г.

31. «О мерах по обеспечению кредитной поддержки предприятий и инвестиционной активности в сфере реального сектора экономики» от 31 декабря 2008 г.

### **IV. Произведения Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова**

32. Каримов И.А. «Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа». Правда Востока, от 22 января 2011 года.

33. Каримов И.А. Последовательное продолжение курса – на модернизацию страны – решающий фактор нашего развития. Доклад на торжественном собрании, посвященном 18-летию Конституции Республики Узбекистан. Народное слово, 8 декабря 2010 года.

34. Доклад Президента РУз на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан «Концепция

дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране». Правда Востока. 13 ноября 2010 года.

35. Каримов И.А. «Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа» Народное слово, 30 января 2010 г.

36. Каримов И.А. «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». –Т.: Узбекистан, 2009.

#### V. Специальная литература

37. Авакумова О. Макроэкономика. –М.: Приор-издат, 2007. -224 с.

38. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. –М.: Маркетинг, 2001. - 340 с.

39. Алексунин В.А. Международный маркетинг. - М.: Дашков и К°. 2000-160 с.

40. Голишев В.А. и др. Национальная экономика. Учебник. -Т.: Узбекистон, 2007. -170 с.

41. Данилов А.С., Юлдашев З.Ю. Национальная экономика Учебное пособие. -Т.: «Янги аср авлоди» 2003 г. -414 с.

42. Ишмухамедов А.Э., Эшов М.П., Суннатов М.Н. Бозор иқтисодиёти ва бизнес асослари. -Т.: ТДИУ, 2005.

43. Ишмухамедов А.Э. Миллий иқтисодиёт. Учебник. 2007 г. - 640 с.

44. Ишмухамедова Л.А., Абдуллаев А.М., Расулова И.А. Малый бизнес и частное предпринимательство. -Т.: ТГЭУ, 2006, -248 с.

45. Ишмухамедов А.Э., Шибаршова Л.И. и др. Макроэкономика. –Т.: «Иқтисодчи». 2008, -439 с.

46. Каримова Г.И. Категории конкурентоспособности стран с переходной экономикой на примере Узбекистана. -М.: 1998.

47. Коваленко В.П. Всемирный рынок: экономические законы развития. - М.: Экономика, 1990. – 146 с.

48. Козик Л.П., Кохно П.А. СНГ: реалии и перспектива Издательский дом «Юридический мир ВК». - 2001, - 304 с.

49. Липсиц И.В. Экономика. Учебник для Вузов – Омега. Л. -М.: 2007. -656 с.

50. Макроэкономические проблемы переходного периода в Узбекистане. - Т.: Изд. дом «Мир экономики и права», 1997. – 383 с.

51. Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 г.). - М.: Издательский дом «Новый век», 2001.

52. Н.Грегори Мэнкью. Принципы макроэкономики. -4 изд. –СПб.: Питер, 2009, -544 с.

53. Макроэкономика. Эндрю Абель, Бернаке. 5-е изд. –СПб.: Питер, 2008. - 786 с.

54. Макроэкономика. Теория и российская практика. Учебник. –М.: Норма 2008, -493 с.

55. Г.С. Величанов, Г.Р. Величанова. Макроэкономика. Учебник / под ред. Н.Г. Грязновой. 5 изд. –М.: ХНОУС, 2008. -688 с. –СПб.: Питер, 2007, - 256 с.

56. Микроэкономика: Учебное пособие. –СПб.: Питер, 2009. - 320 с.



57. Нуриев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. – 2 изд. – М.: Норма, 2008. - 640 с.
58. Мировая экономика: тенденции 90-х годов. Под ред. И.( Королева. - М.: Наука, 1999. - 304 с.
59. Расулев А.Ф. Экспортная стратегия национальной экономики. -Т.: Фан, 1996. - 125с.
60. Расулев А.Ф., Бедринцев А.К., Акилов А.Г. Узбекистан: внешнеэкономическая деятельность и интеграция в мировое хозяйство. -Т.: Узбекистон, 1996. -80 с.
61. Региональная интеграция в Центральной Азии. Под ред. Г. Дитера. Пер. с англ, и нем. - Берлин: Германский фонд международного развития, 1995. – 382 с.
62. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. М., 1955. Т. 1.
63. Рынок и открытая экономика. Под ред. В.А. Чжена. -Ташкент: Шарк, 1996. -260 с.
64. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник – суммы. ИТД «Университетская книга». 2008, -1120 с.
65. Создаете свое дело или что необходимо знать предпринимателю (информация). -Т.: UNIDO. 2003. -190 с.
66. Строев Е.С., Бляхман Л.С., Кротов М.И. Экономия Содружества Независимых Государств накануне третьего тысячелетия. -СПб.: Наука, 1998, - 580 с.
67. Тухлиев Н., Таксонов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. Т. Укитувчи. 2000. -368 с.
68. Узбекистан: десять лет по пути формирования рыночной экономики. Под ред. А.Х. Хикматова. -Т.: Узбекистон, 2001.
69. Экономика Узбекистана. Информационно-аналитический обзор за 2008 и 2009 гг. -Т.: 2010 г.
70. Экономика: учебник / А.И. Архипов и др. 3 изд. –М.: Проспект, 2008. - 840 с.
71. Handbook of International Trade and Statistics. UN. UNCTAD. New York and Geneva. 1999.
72. Panorama of EU Industri. Vol 1. Brussels and Luxembourg. 1997.
73. Statistical Year Book, 40<sup>th</sup> Issue. UN, New York. 1995.
74. Stehr N. Knowledge Societies. 1994.
75. WTO Annual Report 2000, International Trade and Statistics, 2000.
76. World Investment Report 2000. Foreign Direct Investment and the Challenge of Deveopment. UN. UNCTAD. New York and Geneva. 2000.
77. World Economic and Social Survey. 1999. New York. 1999.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВЕДЕНИЕ</b>	<b>6</b>
<b>Глава 1. История формирования принципов рынка</b>	<b>9</b>
1.1. История экономического развития рынка	9
1.2. Основы принципов рынка	11
1.3. Типы и уровень специализации	17
1.4. Факторы производства	20
1.5. Основные экономические агенты рынка	22
1.6. Кейс-стадии: Экономическая, денежно-финансовая система Амира Темура	28
<b>Глава 2. Понятие и виды рынка</b>	<b>36</b>
2.1. Рынок и его виды	36
2.2. Необходимость перехода к рынку	39
2.3. Сущность и основные направления перехода к рынку	42
2.4. Виды рыночной экономики в развитых странах мира	45
2.5. Принципы рыночной экономики. Национальные модели рыночной экономики	48
2.6. Совершенствование рыночных принципов и приоритетов в условиях мирового финансового экономического кризиса	49
<b>Глава 3. Потребности и их удовлетворение</b>	<b>61</b>
3.1. Сущность понятия «потребность» и ее развитие	61
3.2. Ограниченность ресурсов	63
3.3. Эластичность (спроса) и ее классификация	65
3.4. Потребитель, типы товаров и особенности формирования спроса	66
3.5. Классификация потребности и их удовлетворение	69
3.6. Оптимизация факторов спроса: себестоимость, прибыль и издержки	71
3.7. Экономика в условиях мирового финансово-экономического кризиса	74
<b>Глава 4. Рыночная экономика и принципы перехода к ней</b>	<b>82</b>
4.1. Механизм экономических систем	82
4.2. Виды рыночной экономики	82
4.3. Пути перехода к рынку национальной экономики	88
4.4. Сущность и особенности узбекской модели перехода к рынку	91
<b>Глава 5. Конкуренция и монополия</b>	<b>100</b>
5.1. Экономическое значение конкуренции	100
5.2. Совершенная, несовершенная конкуренция и монополия	101
5.3. Виды конкуренции на рынке	104
5.4. Пути стимулирования конкурентоспособности	108
5.5. Монополия и антимонопольная политика	110
5.6. Кейс-стадии: Конкурентоспособность экономики – важное достижение независимости Узбекистана	111

<b>Глава 6. Рынок и собственность</b>	<b>122</b>
6.1. Сущность собственности	122
6.2. Цель, формы разгосударствления и приватизации	124
6.3. Отличительные особенности приватизации в Узбекистане	126
6.4. Управление процессом разгосударствления и приватизации	128
6.5. Этапы процесса разгосударствления и приватизации	130
6.6. Новый этап процесса разгосударствления и приватизации в Узбекистане	135
<b>Глава 7. Основы финансирования</b>	<b>140</b>
7.1. Деньги и инфляция	140
7.2. Инфраструктуры рынка и семейная экономика	153
7.3. Финансы и их основы	162
7.4. Денежно-кредитная политика	175
7.5. Роль банков регулирования денежно кредитной политики в условиях мирового финансово-экономического кризиса	182
7.6. Кейс-стадии: Характеристика рынка ценных бумаг Узбекистана	198
<b>Глава 8. Бизнес и предпринимательство</b>	<b>207</b>
8.1. Сущность бизнеса и предпринимательства	207
8.2. Основы бизнеса и предпринимательства	242
8.3. Проблема эффективности бизнеса	261
<b>Глава 9. Издержки и прибыль</b>	<b>271</b>
9.1. Издержки бизнеса	271
9.2. Прибыль бизнеса	273
9.3. Виды издержек фирмы и их экономическое значение	275
9.4. Место бизнеса и предпринимательства в обеспечении макроэкономической стабилизации	282
<b>Глава 10. Антикризисные меры и основы устойчивости развития экономики Узбекистана</b>	<b>288</b>
10.1. Принципы и последствия мирового финансово-экономического кризиса	288
10.2. Основы государственного регулирования экономики	292
10.3. Этапы основных структурных преобразований	296
10.4. Период экономического роста	299
10.5. Приоритеты концепции по углублению демократических реформ и формирования гражданского общества в Узбекистане в условиях мирового финансово-экономического кризиса	305
<b>ГЛОССАРИЙ</b>	<b>320</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ</b>	<b>343</b>
<b>СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ</b>	<b>365</b>

*Ишмухамедова Эгамкула и 94 летия Абдуллаевой Ходжар.*

Он родился в 1911 г. в Бука Ташкентской области. Работал на различных руководящих должностях Пскентской и Букинских районах. Она родилась в г. Ташкенте 1917 г. и работала на различных должностях. Были пенсионерами Республиканского значения. Воспитали 6 детей, 36 внуков и правнуков.

Ишмухамедов Анвар Эгамкулович проф. Кафедры «Макроэкономика», ТГЭУ, д.э.н., проф. (1983 г.) «Заслуженный экономист Узбекистана» (1992 г.). Он в 1961 г. закончил Тульский горный институт: 1961-1964 гг. – мастер, инженер-технолог Ташкентского комбината абразивных изделий; 1964-1986 г. – аспирант, ст.н.с., зав сектором Института экономики АН РУз; 1986-2007 гг. зав кафедрой, 2007 г. профессор кафедры «Макроэкономика» ТГЭУ. Автор 16 учебников и учебных пособий, 16 монографий, более 200 научных статей. Подготовил 3 доктора и 30 кандидата наук. Проходил стажировку: Анкаром (Турция) университете (3 месяца, 1992 г.); высшей школе (3 месяца, 1994 г.) департамента с/х США (Вашингтон); учебном центре Всемирного банка при МГУ (3 месяца, 1995 г.); Ноттенгенском (Англия) университете (1997 г.) и Академии Гос.Управления при Правительстве России (Москва, 2002 г.). Участник многих научных и научно-практических симпозиумов и конференций (Финляндия, Венгрия, Россия, Казахстан).

Ситдикова Любовь Александровна, доцент кафедры Макроэкономика ТГЭУ, кандидат экономических наук. Она в 1969 г. закончила Ташкентский институт народного хозяйства; 1969-1984 гг. аспирантка, М.Н.С. института экономики АН РУз и ведущий инженер ПКБ АСУ; 1987-2011 г. старший преподаватель, доцент кафедры «Макроэкономика», ТГЭУ.

Абдурахманова Гульнара Каландаровна. Старший преподаватель кафедры «Экономика труда» ТГЭУ, кандидат экономических наук. Она родилась в 1974 году, 1994 г. закончила бакалавриатуру, в 2006 г. магистратуру, в 2009 г. аспирантуру при кафедре «Макроэкономика» ТГЭУ.

Расулова Ирода Анваровна. Старший преподаватель кафедры «Макроэкономика» ТГЭУ, кандидат экономических наук. Она родилась в 1974 г., 1993 г. закончила бакалавриатуру, 2005 г. магистратуру, 2007 аспирантуру, 2007 ассистент, 2010 старший преподаватель кафедры «Макроэкономика» ТГЭУ.

Шербина Юлия Ильгизовна – 2005 г. закончила бакалавриатуру, 2008 г. магистратуру при кафедре «Макроэкономика» ТГЭУ. Работает преподавателем 242 школы г. Ташкента.