

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

**САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА**

**Ш.Ш.ШОДМОНОВ, М.М.МУХАММЕДОВ, Н.А.КАМИЛОВА**

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

**УЧЕБНИК ДЛЯ ВУЗОВ**

**ТОШКЕНТ - 2020**

Шодмонов Ш.Ш., Мухаммедов М.М., Камилова Н.А. Экономическая теория. Учебник для вузов. – Тошкент: 2020. – 456 стр.

Рецензенты: М.К.Пардаев – профессор Самарканского института экономики и сервиса, д.э.н.

М.Т.Алимова – доц. Международного Университета туризма «Ипак йўли», д.э.н.

Учебник по дисциплине «Экономическая теория» основан на современных требованиях подготовки высококвалифицированных кадров, исходящие из необходимости использования передовых методов обучения, включающие в себя самостоятельное обсуждение и задания для студентов по каждой теме. В учебнике приводятся официальные статистические данные последних лет, использованы дидактические материалы и наглядные пособия, графики и схемы, которые послужат более наглядному пониманию сущности учебной дисциплины. Практическое использование приведённых упражнений и заданий позволит студентам глубже освоить теоретические знания и способствует расширению кругозора учащейся молодёжи.

Авторы считают, что представленный учебник внесет достойный вклад в активацию экономических реформ в нашей стране, будет способствовать дальнейшему инновационному развитию национальной экономики и воспитанию молодежи, достойной славного будущего Узбекистана.

Учебник по дисциплине «Экономическая теория» рассмотрен и одобрен на заседании кафедры «Экономическая теория» СамИЭС от 18 декабря 2019 года, протоколом заседания №б.

Учебник по дисциплине «Экономическая теория» рассмотрен и одобрен на заседании учебно-методологического Совета СамИЭС от \_\_ декабря 2019 года, протоколом заседания №\_\_.

©Самаркандский институт экономики и сервиса, 2020.

© Шодмонов Ш.Ш., Мухаммедов М.М., Камилова Н.А., 2020.

## ВВЕДЕНИЕ

Самое большое богатство – разум и наука,  
самое большое наследство – хорошее воспитание,  
самая большая нищета – отсутствие знаний<sup>1</sup>.

После того как Узбекистан обрел политическую независимость и был признан международным сообществом, выбор пути экономического развития стал одной из наиболее важных задач того дня, решение которого представлялось безотлагательным. Потому что данный выбор имел решающее значение с точки зрения достижения высоких темпов экономического развития страной в будущем. Мы выбрали путь рыночного развития на основе сделанных нами обобщённых научных и теоретических выводов и заключений, основанных на богатом опыте экономического развития стран мира. Но, выбор правильного пути, недостаточен для достижения высоких темпов экономического развития. Основным условием достижения целей и задач является разработка и внедрение согласованных механизмов и методов реализации выбранной стратегии в практическую реальность.

Рыночная экономика является незаменимой экономической системой, которая создает благоприятные условия и возможности для жизнедеятельности человека, его благодатного и процветающего самосовершенствования. Люди, живущие в других экономических системах и формациях, могли только мечтать о том, чтобы жить в изобилии и процветании, которые стали реальностью благодаря чуду рыночной экономики.

Эффективное использование огромных возможностей, заложенных в самой системе рыночной экономики, предопределяет переход этих возможностей в ведущий фактор прогрессирующего социально-экономического роста, углубления теоретических экономических знаний и применения полученных с научной точки зрения знаний в повседневной жизни и сложных экономических условиях. Другими словами, чтобы рыночные отношения стали истинным и ведущим фактором процветания и благополучия страны, мысли и помыслы каждого человека, живущего в стране, должны быть пронизаны идеями рыночной экономики.

Страна будет экономически развита только в том случае, если члены общества с малых лет будут воспитаны в духе активных участников инициативных проектов и предпринимательских идей.

Рыночная экономика по своей сути призвана укреплять способность людей к пониманию сущности экономических явлений и процессов, а также расширять сферу их экономической мысли. Глубокие знания экономических законов и экономической действительности, способность эффективно использовать полученные знания в реальной жизни, достижение успешных

---

<sup>1</sup>Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису от 24 января 2020 года.

результатов в любой сложной экономической ситуации и подготовка квалифицированных специалистов с умением эффективно управлять экономикой в условиях ограниченных экономических ресурсов являются приоритетными задачами экономического процветания страны.

Дисциплина «Экономическая теория» призвана вооружить обучающихся знаниями экономических законов и концепций, рационального ведения домашнего хозяйства, основ рыночной экономики и способов достижения положительного экономического результата.

Известно, что рыночные отношения в развитых странах развивались эволюционным путём на протяжении многих лет. Когда Узбекистан приступил к этапу рыночных реформ, в западных странах уже существовали определённые рыночные механизмы, которые могли бы соответствовать требованиям времени, и у нас был доступ к их богатому опыту. Но переход от плановой экономики к рыночной экономике создал совершенно новую экономическую ситуацию.

Первый Президент Узбекистана И.Каримов разработал уникальную собственную модель перехода к рыночной экономике, соответствующей национальному укладу и менталитету государства. Истинность данной модели была доказана самой жизнью.

В настоящее время Стратегия действий по развитию Узбекистана, разработанная под руководством Президента Узбекистана Ш.М.Мирзиёева, переживает процесс формирования современной, цивилизованной рыночной экономики в стране, вбирающей в себя как западный уклад экономической системы, так и её восточные особенности. Суть нового этапа состоит в том, чтобы обеспечить интересы человека в обществе, полностью удовлетворить его материальные и духовные потребности, защитить права человека и укрепить социальную справедливость в обществе. «Мы поставили перед собой цель войти в ряд развитых государств и сможем достичь ее, только проводя ускоренные реформы, опираясь на науку, просвещение и инновации. Для этого нам прежде всего необходимо воспитать кадры новой формации, выступающие инициаторами реформ, обладающие стратегическим видением, глубокими знаниями и высокой квалификацией»<sup>2</sup>.

Учебник по дисциплине «Экономическая теория» основан на современных требованиях подготовки высококвалифицированных кадров, исходящие из необходимости использования передовых методов обучения, включающие в себя самостоятельное обсуждение и задания для студентов по каждой теме. В учебнике приводятся официальные статистические данные последних лет, использованы дидактические материалы и наглядные пособия, графики и схемы, которые обеспечат более наглядное понимание сущности учебной дисциплины. Практическое использование приведённых упражнений и заданий позволит студентам глубже освоить теоретические знания и способствует расширению кругозора учащейся молодёжи.

---

<sup>2</sup>Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису от 24 января 2020 года.

Учебник по дисциплине «Экономическая теория» основан на богатом наследии прошлого, научных трудах ученых, исследовавших методологию предмета Экономическая теория за последние десятилетия на основе научного изучения и обобщения учебников и учебных пособий, созданных в нашей стране и за рубежом<sup>3</sup>. Освещение экономических понятий и категорий осуществляется в свете экономических знаний, опирающихся на общеизвестные научные взгляды и течения, тогда как в некоторых вопросах авторы опираются на собственную точку зрения и опыт.

Учебником охвачен весь учебный курс дисциплины Экономическая теория, разработанный Республиканским центром развития высшего и среднего специального образования и утвержденный Министерством высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан.

Авторы считают, что представленный учебник по дисциплине «Экономическая теория» внесет достойный вклад в активацию экономических реформ в нашей стране, будет способствовать дальнейшему инновационному развитию национальной экономики и воспитанию молодежи, достойной славного будущего Узбекистана.

---

<sup>3</sup>Ш.Ш.Шодмонов, У.В.Гафуров, Р.И.Кенжаев. Экономическая теория. Тексты лекций. – Т.: ТГЭУ, 2011.

# ГЛАВА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ПОЗНАНИЯ ПРЕДМЕТА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

## План:

- 1.1. Экономика и ее главная проблема.
- 1.2. Потребности и их виды. Экономические ресурсы и их ограниченность.
- 1.3. Формирование экономической теории как науки.
- 1.4. Предмет и задачи экономической теории.
- 1.5. Экономические законы и категории.
- 1.6. Методы научного познания экономических процессов.

### 1.1. Экономика и ее главная проблема

Человек в повседневной жизни сталкивается с проблемами удовлетворения своих жизненных потребностей на различные блага: на одежду, продукты питания, предметы домашнего обихода, получение знаний и т.д. В целях решения этих проблем и удовлетворения своих потребностей, люди осуществляют деятельность в различных направлениях и сферах. Следовательно, среди различных видов деятельности человека самой основной, обеспечивающей его жизнедеятельность, является экономическая деятельность.

**Экономическая деятельность** – это совокупность различных видов деятельности, функционирующих во взаимодействии и направленных на производство и доведение до потребителя жизненных средств, необходимых для существования и развития человека.

Экономическая деятельность в древности выступала в виде натурального домашнего хозяйства. Экономическая мысль античного мира (Ксенофонт, Платон, Аристотель) в ту пору уже рассматривало экономику с точки зрения изучения закономерностей ведения домашнего хозяйства. Поэтому, изначально термин «экономика» произошёл от древнегреческого слова «экономия», состоящая из слов: «ойкос» - дом, хозяйство и «номос» - закон. Более того, античные авторы трактовали экономику как «искусство ведения домашнего хозяйства» как «домоводство». В арабском лексиконе «экономика» понималась как экономия в смысле бережливого управления хозяйством. Подтверждением этому служат литературные источники исламской религии, где особое внимание уделяется вопросам экономии.

На современном этапе экономика является понятием весьма ёмким и означает не только ведение домашнего или индивидуального хозяйства. Более чем за два тысячелетия смысл понятия «экономика» существенно изменился и обогатился. Сегодня **экономика** - это сложнейшая общественная система, состоящая из множества хозяйств с различными формами собственности и обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества в целом путём создания и доведения необходимых

материальных и духовных благ до потребителей.

К тому же все имеющиеся ресурсы - природные богатства, рабочая сила, средства производства, денежные средства и все другие ресурсы имеются в ограниченном количестве. Можно даже спрогнозировать, на сколько лет хватит различных природных богатств, которыми располагает человечество при нынешнем уровне производства. К примеру, предсказывается, что к 2500 году человечество израсходует все запасы металлов, при этом предполагается, что железной руды хватит на 250 лет, алюминия - на 570 лет, меди - на 29, цинка - на 23, олова - на 35, свинца - на 19 лет. В реальной действительности современное поколение уже сталкивается с проблемой использования в производстве свинца, олова, цинка, золота, серебра, платины, никеля, вольфрама, меди. Не исключено, что в ближайшие 100 лет отдельной проблемой станет и проблема обеспечения производства энергоресурсами: нефтью, газом, углем<sup>4</sup>.

Отсюда следует, что перед экономикой стоит трудная задача удовлетворения непрерывно растущих потребностей населения при рациональном распределении и использовании ограниченных ресурсов и экономических благ.

Известно, что в первобытном обществе природные блага составляли основу общественного потребления. Лишь видоизменяя вещество природы люди строили жилища, добывали пищу, оборонялись от врагов и диких животных. Впоследствии с развитием производительных сил и производственных отношений, усиливалась необходимость в производстве экономических благ, то есть товаров и услуг, созданных трудом человека посредством соединения средств производства с рабочей силой. Результатом такого соединения средств производства с рабочей силой, является развитие процесса непрерывного общественного воспроизводства, вследствие которого роль и значение экономических благ в развитии общества увеличивается и крепнет.

На сегодняшний день производство экономических благ составляет основу и цель развития любого государства, тогда как роль природных благ ничуть не уменьшилась, сократился только удельный вес последних в совокупном объёме материального и духовного потребления человека. Кроме того, современная экономика всё чаще непосредственно или опосредованно воздействуя на вещество природы, превращает его в необходимый продукт и(или) результат своего труда.

В результате производства экономических благ формируется валовый внутренний продукт - важнейший показатель, характеризующий объём национального производства. В своём движении он проходит четыре стадии: производство, распределение, обмен и потребление. Все они находятся в тесной взаимосвязи и взаимодействии и вместе решают одну и ту же главную проблему - проблему удовлетворения жизненно важных потребностей человека.

---

<sup>4</sup>Ш.Ш.Шодмонов и др. Экономическая теория. Тексты лекций. - Тошкент, 2011. - С. 12.

В экономической литературе получила широкое распространение точка зрения, согласно которой **производство** является решающей стадией общественного воспроизводства, имеет первостепенное значение, является основой жизни и источником прогресса человеческого общества. На этой стадии происходит процесс воздействия человека на предметы природы, то есть соединение рабочей силы со средствами производства с целью приспособления этих предметов к удовлетворению своих насущных потребностей. Если не создан продукт, то и нечего распределять, обменивать, тем более потреблять. Поэтому производство является основой для всей хозяйственной деятельности человека.

Распределение и обмен выступают как сопутствующие, опосредствующие стадии, связывающие исходную и конечную стадии воспроизводственного процесса, то есть производства с потреблением.

Первоначально **распределение** результатов производства осуществляется между различными частями и субъектами экономики относительно факторов производства. На этой основе распределяются средства производства, капитал, рабочая сила и другие ресурсы среди производящих отраслей и предприятий. Распределяются также товары и услуги, являющиеся результатами производства и доходы, являющиеся их денежным выражением.

Справедливое и правильное распределение результатов производства стимулирует его дальнейшее развитие.

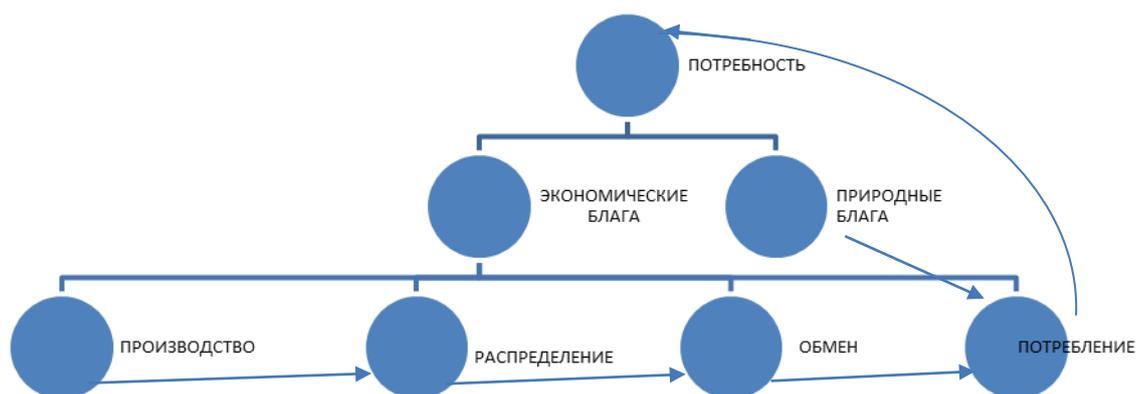
**Обмен** – важная стадия процесса воспроизводства, где взаимный обмен между членами общества происходит результатами производства. В основе обмена лежит разделение труда между отдельными группами людей, которые специализируются на производстве и поставке одних видов товаров и услуг, а другие группы - на производстве и поставке других видов товаров и услуг. Каждый из этих групп производителей в данном акте обмена выступает как покупатель и продавец одновременно.

**Потребление** как завершающая стадия воспроизводства служит главной цели производства по удовлетворению общественных и личных потребностей. Товары и услуги на этой фазе полностью потребляются, удовлетворяя потребности общества.

С нашей точки зрения, изложенный выше подход к определению степени важности отдельных стадий в процессе создания общественного продукта носит в какой-то мере стереотипы устаревшего экономического мышления и не соответствует современному уровню развития производительных сил и производственных отношений. Нам представляется, что распределение и обмен не просто обеспечивают связь между производством и потреблением, они также оказывают активное обратное воздействие на производство. С определённой степенью погрешности можно утверждать, что производство вообще невозможно без признания важности, первичности обмена и распределения. Ибо экономическая наука начинается не с производства, а с рынка и рыночных отношений, отношений добровольного обмена и справедливого распределения благ. Что касается

потребления, то оно представляет собой главный мотив производства, его конечную цель. В процессе потребления продукт уничтожается, а это означает, что обществом созданы все необходимые условия для нового процесса производства, то есть воспроизводства.

Таким образом, мы подошли к утверждению, что первоосновой и отправной точкой процесса общественного воспроизводства является не сам процесс производства, как самоцель или заданная данность, а потребление, ради которого и благодаря которому общество производит экономические блага, в первую очередь, с целью удовлетворения человеческих потребностей. Удовлетворённая в результате потребления потребность порождает новую потребность, мотивируя людей на производство. Следовательно, именно развитие потребностей является отправной точкой и движущей силой развития производства материальных и духовных благ (рис. 1.1.).

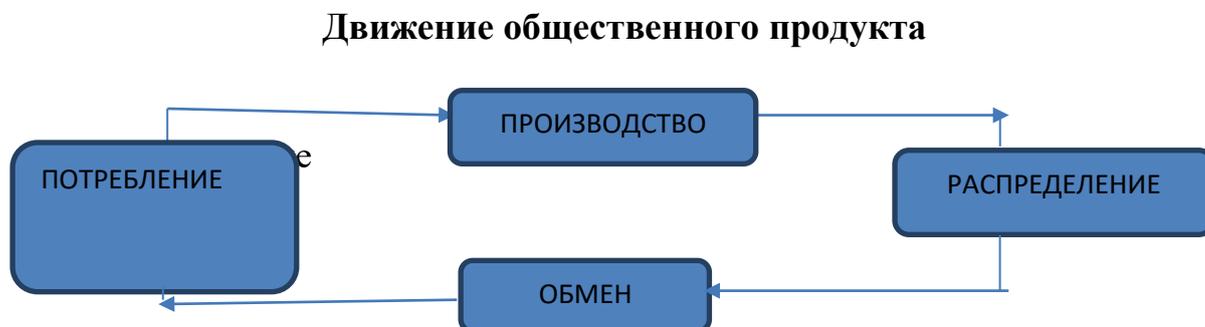


**Рис. 1.1. Стадии движения общественного продукта.**

Следует отметить, что данный подход к определению очерёдности фаз процесса общественного воспроизводства является новым в развитии науки экономическая теория и требует дальнейших научных исследований.

Потребление состоит из производственного и личного потребления. Использование товаров и услуг в качестве средств производства для нового цикла воспроизводства называется **производственным потреблением**. Конечное использование предметов потребления в целях удовлетворения личных или семейных потребностей называется **личным потреблением**. Покупка пекарем муки для изготовления хлеба относится к производственному потреблению, а покупка испечённого пекарем хлеба – к личному потреблению.

Итак, экономические блага совершают движение по следующему кругу: «потребление - производство — распределение — обмен — потребление», причём движение товаров, услуг и ресурсов представляет собой непрерывный и постоянно повторяющийся процесс. Эта последовательность представлена на рис. 1.2.



**Рис. 1.2. Стадии движения общественного продукта.**

Поскольку экономические ресурсы ограничены, а потребности общества безграничны, можно сделать вывод о том, что потребности в материальных и духовных благах полностью удовлетворить невозможно. В связи с этим, вечной и основной проблемой экономики является неограниченность потребностей и ограниченность экономических ресурсов. Чтобы правильно понять эту проблему, прежде всего, необходимо знать, что такое потребность и каковы её виды.

## **1.2. Потребности и их виды. Экономические ресурсы и их ограниченность**

Нужда, объективная надобность в жизненных средствах, необходимых для жизни и развития человека в экономической теории называется **потребностью**. Потребность выступает главным движущим мотивом человеческой деятельности.

Потребности человека безграничны и имеют весьма сложную структуру. Они состоят из экономических, социальных, культурных, духовных, политических и прочих потребностей, среди которых особое место занимают социально-экономические потребности. Эти потребности состоят из потребностей в материальных благах и услугах, а также духовных потребностей, необходимых для жизнедеятельности людей.

**Материальные потребности** – удовлетворяются посредством материальных благ. К их числу относятся множество жизненных благ, необходимых для потребления (пища, одежда, жилье, транспорт, предметы роскоши, парфюмерия, различные украшения и другие).

**Духовные потребности** – это потребности в нематериальных благах и услугах, требующихся для развития человека как личности, формирования его мировоззрения и духовности (получение знаний, отдых, повышение

культурного уровня, овладение квалификацией, пользование различными услугами нематериального характера.

Вместе с тем потребности подразделяются на первичные и вторичные потребности.

**Первичные потребности** - в жизнедеятельности человека сравнительно выше и, подлежат удовлетворению в первую очередь. Человек, прежде чем получить знания, заниматься искусством, отдыхать, должен, прежде всего, удовлетворить потребности в пище, одежде и жилье.

**Вторичные потребности** - это потребности, которые удовлетворяются после осуществления первичных потребностей. Потребности данного вида связаны с общественными отношениями, ибо получение знаний, повышение квалификации, занятие искусством, отдыхом и т.д. возможны в рамках общества.

Всю историю экономики в определенном смысле можно рассматривать как историю формирования все более высокого уровня потребностей. Американский социолог А.Маслоу выделяет несколько уровней потребностей (рис. 1.3.):



**Рис.1.3. Пирамида потребностей современного человека (по А.Маслоу).**

- во-первых, физиологические потребности (в пище, одежде, жилье, воспроизводстве рода);
- во-вторых, потребность в безопасности (защите от внешних врагов и преступников, помощи при болезни, защите от нищеты);
- в-третьих, потребность в социальных контактах (общение с людьми, в дружбе, в любви);

- в-четвёртых, потребность в уважении (признании со стороны других людей, самоуважении, в приобретении определенного общественного положения);

- в-пятых, потребность в саморазвитии (совершенствовании всех возможностей и способностей человека).

Прогресс общества ярко проявляется в действии закона возвышения потребностей. Этот закон выражает объективную (независимую от воли и желания людей) необходимость роста и совершенствования человеческих нужд по мере развития производства и культуры.

Некоторые ученые утверждают, без всяких оговорок, что потребности людей растут безгранично. Однако, на самом деле, возвышение потребностей не состоит в простом пропорциональном росте всех их видов. Быстрее всего насыщаются и имеют определенный предел увеличения нужды низшего порядка. Напротив, запросы высшего порядка — социальные и интеллектуальные — по существу безграничны.

Поэтому невозможно полностью удовлетворить социально-экономические потребности. В обществе в каждый данный момент имеется множество неудовлетворенных потребностей. Общий экономический закон возвышения потребностей гласит, что с течением времени потребности имеют тенденцию к росту. Они видоизменяются и приумножаются с появлением новых предметов, благодаря развитию науки и техники, внедрению инноваций, рекламы и стимулирования сбыта, роста численности населения и повышения культурного уровня людей.

В экономической теории проблема удовлетворения потребностей индивидов и общества в целом решается с помощью применения экономических ресурсов. **Под экономическими ресурсами** понимается совокупность всех средств и возможностей, которые можно использовать в процессе производства товаров и оказания услуг.

Экономические ресурсы состоят из:

- 1) природных ресурсов. К ним относятся земля, вода, леса, подземные богатства, биологические ресурсы;

- 2) ресурсов рабочей силы, из умственных и физических способностей человека к труду;

- 3) капитала, материализованного в зданиях, сооружениях, станках, машинах, оборудовании, устройствах, готовых к реализации товаров, их запасы, а также денежные средства;

- 4) предпринимательских способностей, умения организации и управления процессом производства.

Следует различать понятия «экономические ресурсы» и «факторы производства». Эти понятия хотя и являются близкими друг к другу понятиями, они не тождественны. **Экономические ресурсы** – это различные запасы, источники и другие условия, необходимые для производства экономических благ, то есть это возможности общества ещё не вовлечённые в процесс производства. В отличие от этого факторы производства – это

экономические ресурсы, участвующие в процессе производства.

Экономические ресурсы отличаются от факторов производства ещё и тем, что к ним, кроме рабочей силы, природных ресурсов и средств производства, непосредственно участвующих в процессе производства, относятся все материальные, товарные и денежные ресурсы.

Ограниченность ресурсов не может не влиять на объёмы производства, уровень потребностей и на само потребление. Задача внедрения новой техники и технологий заключается в том, чтобы при ограниченности ресурсов достичь расширения производственных возможностей.

Необходимость удовлетворения потребностей, с одной стороны, и ограниченность экономических ресурсов – с другой, актуализирует проблему эффективного использования этих ресурсов, которая предстаёт как одно из основных проблем современной экономической теории. Экономическая эффективность показывает количество получаемой продукции на каждую единицу применяемых ресурсов. Следовательно, чем больше продукции можно выпустить при данных затратах, тем ниже ресурсоёмкость и выше экономическая эффективность производства товаров и услуг. Поэтому снижение ресурсоёмкости товаров и услуг относится к одной из ключевых задач экономики.

Ограниченность ресурсов обуславливает необходимость решения трёх важнейших вопросов, ставших основополагающими для экономической науки: что? как? и для кого? производить. В условиях господства товарно-денежных отношений на первый вопрос отвечают производители, когда на основе спроса и предложения формируется структура общественного производства, определяется объём и ассортимент производимых товаров и услуг. Второй вопрос решается путём применения современной, более экономичной технологии, обеспечивающей конкурентоспособность товаропроизводителя на рынке. Отвечая на третий вопрос, предприниматель производит товары и услуги для конкретной группы потребителей, избегая при этом безадресности и неопределённости. В условиях плановой, административно-командной экономики на все три вопроса отвечают централизованные государственные органы.

Расширение производственных возможностей и рост потребностей путём эффективного использования ограниченных экономических ресурсов ставит перед экономикой проблемы:

1) выбора оптимальных вариантов производства и оказания услуг (наиболее потребных и экономичных), с использованием соответствующих комбинаций экономических ресурсов;

2) эффективного, экономного использования каждой единицы имеющихся ресурсов;

3) поиска и нахождения новых видов энергии, материалов, сырья, вовлечение их в производство, повышение производительности ресурсов на основе внедрения новых достижений науки, техники и технологий.

Решение данных проблем зависит от овладения обществом глубокими экономическими знаниями и технологическим процессом, т.е. от формирования современного человеческого капитала. «В развитых странах большое внимание уделяется инвестированию в полный цикл образования, то есть выделяются средства на обучение ребенка с трехлетнего возраста до 22 лет. Такие инвестиции в будущее окупаются в 15-17-кратном размере. У нас в стране – пока лишь в 4-кратном. Следовательно, мы должны усилить внимание к человеческому капиталу, задействовать все возможности для реализации потенциала нашей молодежи»<sup>5</sup>.

### 1.3. Формирование экономической теории как науки

Естественное стремление людей к познанию тайн экономической жизни и определению основных направлений экономической деятельности существует с давних времен. Так, первые проявления экономических знаний рассматривались в трудах известных ученых античного мира Ксенофонта, Платона, Аристотеля, а также ученых Древнего Египта, Китая, Индии и Центральной Азии. Читая Благородный Коран, хадисы, Кобуснаме, произведения Ибн Халдуна, Ибн Сины, Фараби, Беруни, Алишера Навои, Мирзо Улугбека, дошедшие до нас через тысячелетия, мы еще раз убеждаемся в том, что в них указывается на недостаточность даров природы для жизнедеятельности человека, что человеку необходимо творчески трудиться.

В частности, большой вклад в развитие экономических знаний внёс арабский мыслитель Ибн Халдун (1332 – 1406 гг.). В книге «Китоб-ул-ибар» («Книга образцовых примеров»), написанной в 1370 году, он первым выделил два свойства товара - понятия потребительной стоимости и меновой стоимости, разделил понятия простого и сложного труда, а также необходимого и прибавочного продукта. Он подчеркивает то, что в процессе обмена товаров, когда они сравниваются друг с другом, стоимость проявляется в форме приравнивания труда, т.е. учитываются труд, воплощенный в товаре и его полезность<sup>6</sup>.

Самые ранние истоки подходов к категории “капитал” можно обнаружить в трудах Ибн Сины (Авиценны 980-1037 гг.). Он сформулировал девять факторов жизни: «земля, воздух, огонь, нервы, соки жизни, части тела, душа, сила, умственная деятельность. Здесь причудливо переплетены и экономические, и физические, и психологические, и нравственные характеристики»<sup>7</sup>.

Идеи Алишера Навои по поводу экономических вопросов изложены в книгах «Вахфия», написанной в 1482 году и «Махбуб-ул-кулубе», написанной в 1500 году. Он разделяет продукцию на три части, первая часть из которых окупает затраты, вторая часть тратится на собственные и

<sup>5</sup>Послание Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева Олий Мажлису. // Народное слово, 29 декабря 2018 г. – с.2.

<sup>6</sup>Иктисодиёт назарияси. Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент молия институту, 2016. 7-9 б.

<sup>7</sup>Там же. – с. 8.

семейные потребности, а третью часть он призывает расходовать на общественные интересы населения. Кроме того, А.Навои уделяет особое внимание роли труда в производстве продукции и участию в нем средств производства. Вместе с тем, он подчеркивает необходимость добывания, накопления и использования богатства честным трудом<sup>8</sup>.

Экономическая теория как самостоятельная наука во многих странах мира, в частности, в Англии и во Франции, начала формироваться под названием «политическая экономия» в период роста товарно-денежных отношений, формирования национального и возникновения мирового рынков.

Политическая экономия произошла от греческих слов «politico» - общественное, оно означает также управление обществом, «oikos» - дом, хозяйство, «nomos» - правило, закон. То есть политическая экономия рассматривалась как свод правил хозяйственной деятельности<sup>9</sup>. Французский экономист Антуан де Монкретьен (1575-1621 гг.) впервые в 1615 году в работе «Трактат политической экономии», обосновал эту науку как науку управления экономикой в масштабе страны. Экономисты-классики, взяв за основу данное название, охарактеризовали политическую экономия в широком смысле, то есть как «науку о законах управления производством материальных жизненных средств и их обмене».

В процессе формирования науки экономической теории возникли несколько идейных течений и школ. Они пытались найти ответы на вопросы «что является источником богатства общества, где и как оно увеличивается».

Первая школа получила название **меркантилизм** – «учение о богатстве общества» (XV—XVII вв.). Сторонники меркантилизма (от итал. «mercante» — торговец) усматривали богатство общества в накоплении денег (монет из золота и серебра). По их мнению, такое богатство возрастает только благодаря внешней торговле. Труд, затраченный в сфере торговли считался производительным трудом, а труды в других сферах - непроизводительными. Здесь прирост денег самоочевиден: товары в одной стране покупаются по более низким ценам, а в другой продаются по более высоким. Так, организованная в Англии «Московская компания для торговли с Россией» скупала одно мачтовое дерево за 25—30 коп., а продавала за 4—5 руб.

Задачу экономической теории меркантилисты видели в том, чтобы разрабатывать практические рекомендации для государственной политики. По их мнению, для достижения положительного торгового баланса в экономике государство должно активно вмешиваться в экономику, т.е. взять под свою опеку национальное производство и торговлю.

Следующим экономическим течением является **физиократизм**. В отличие от меркантилистов, представители физиократизма (Ф.Кенэ, А.Тюрго и др.) выдвинули идею о том, что богатство создается и увеличивается в сельском хозяйстве. Основоположником учения физиократов является

---

<sup>8</sup>Там же. – с. 9.

<sup>9</sup>В IV веке до нашей эры писатель и историк Древнего мира Ксенофонт впервые ввёл термин «экономика» в научный оборот.

Ф.Кенэ, который написал известное произведение «Экономическая таблица» (1758 г.), в которой содержатся теоретические основы школы физиократов. Ф.Кенэ впервые в истории экономической науки предложил общую схему кругооборота товаров (услуг) и денежных потоков внутри национального хозяйства. Ф.Кенэ выдвинул учение об эквивалентности обмена. По его мнению, обмен или торговля не создают богатства, в процессе обмена происходит обмен равноценных стоимостей, стоимость товаров определяется до их вхождения на рынок. Центральное место в учении Ф.Кенэ занимает теория чистого продукта. Так, Кенэ утверждал, что разность между валовым общественным продуктом и производственными затратами считалась чистой продукцией. В его учении чистый продукт был заменён с добавленной стоимостью, т.е. эти два понятия отождествлялись им как одно и то же. Он объясняет, что добавленная стоимость возникает в качестве результата дополнительного труда крестьян, а в некоторых трудах добавленную стоимость рассматривает как чистый дар природы, «в создание которого принимает участие и природа»<sup>10</sup>.

Таким образом, Ф.Кенэ не смог усмотреть различие между стоимостью и полезностью товара (потребительскую стоимость). Учение Ф.Кенэ продолжили А.Тюрго, Дюпон де Немур и другие. По учению физиократов одним единственным производительным трудом является труд, занятый в сельском хозяйстве, а труд в других отраслях считался непроизводительным.

Меркантилизм и физиократизм исторически изжили себя в новую эпоху, когда в хозяйственной жизни стал господствовать не торговый, а промышленный капитал. Переход к индустриальной стадии производства сопровождался возникновением классической (от лат. «classicus» — образцовый, первоклассный) политической экономии. Классическая политическая экономия доказала научную несостоятельность меркантилизма и физиократизма. Богатство нации создается, считали классики, не в торговле (здесь денежная форма стоимости меняется на товарную), а в производстве. Производство же основывается на естественных законах, а поэтому не нуждается во вмешательстве государства.

Классическая политическая экономия изучает все сферы экономики: производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг. От описания хозяйственных явлений (например, обмена товаров на деньги) она переходит к открытию их сущности и законов развития экономики. Для этого углубленно исследуются экономические отношения между социальными группами, классами общества.

Своего расцвета классическая политэкономия достигла в Англии в XVII—XVIII вв. Ее родоначальниками были Уильям Петти (1623—1687 гг.), Адам Смит (1723—1790 гг.) и Давид Рикардо (1772—1823 гг.). Они основали трудовую теорию стоимости, показав, что всеобщей формой богатства является стоимость, воплощенная в товарах и деньгах. Стоимость товара создается трудом работников, производящих товары.

---

<sup>10</sup>А.Раззоков, Ш.Тошматов, Н.Урмонов. Иктисодий таълимотлар тарихи. Т.: Молия. 2013, стр. 147-149.

Наибольший вклад в классическое направление экономической теории внес А. Смит, превративший политическую экономию в научную систему, после чего она стала преподаваться в высших учебных заведениях. В главном труде — «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) — он указывает, что основным стимулом экономической активности человека, является частный интерес. Как он объясняет, «человек, преследуя свои собственные интересы, т.е. стремясь получить прибыль в условиях разделения труда, создает какой-либо товар или услугу, доставляет его другим, приумножает при этом свой капитал и в своем устремлении, сам того не подозревая, вносит вклад в развитие общества». Кроме того, А.Смит обосновал «естественный порядок» в экономической жизни. Устоями этого порядка были признаны господство частной собственности, свободная конкуренция и свободная торговля, невмешательство государства в хозяйственную деятельность.

Дальнейшее развитие экономической теории привело к ценному учению о рыночной системе хозяйствования, называемому **маржинализмом**.

**Маржинализм** (от франц. *marginal* - предельный) — один из методологических принципов политэкономии, основанной на использовании предельных величин в анализе экономических явлений. Первые попытки ведения маржинального анализа в экономическую теорию были сделаны в середине XIX века А.Курно (Франция), И.Тюненном, Г.Гессеном (Германия). Математический аппарат создан представителями математической школы. Основные категории маржинализма (предельная полезность, предельная производительность и др.) используются в современных теориях спроса, цены, фирмы, рыночного равновесия. Маржинализм абсолютизирует количественный анализ<sup>11</sup>.

Маржинализм опирается на основные принципы австрийской школы, основателями которой были Карл Менгер (1840—1921 гг.), Ойген Бём-Баверк (1851—1914 гг.) и Фридрих фон Визер (1851—1926 гг.), которые сформулировали теорию предельной полезности товара, предельной производительности труда или ресурса.

В начале XX века экономическая мысль перемещается в Англию и США. Представителями нового направления экономической теории получившего название **неоклассическое**, были экономисты **Альфред Маршалл** (1842-1924 гг.) и **Джон Бейтс Кларк**. А.Маршалл, в своей работе «Принципы политической экономии» сосредоточил внимание на теории цен, соединив при этом теорию «предельной полезности» австрийской школы с теорией цены спроса, в итоге сделав вывод, что издержки производства определяют цену предложения. Дж.Кларк, исходя из принципа незыблемости частной собственности, провозгласил лозунг: «Каждому то, что им создано», имея ввиду, что каждый фактор должен получать свою долю национального дохода. Еще одним представителем данного направления является швейцарский экономист Леон Вальрас, который разработал образец модели

---

<sup>11</sup>Современный энциклопедический словарь. – М., 1993. – с. 759.

общего экономического равновесия.

Одним из современных направлений экономической теории является **кейнсианская школа**, возникшая в 30-60-х годов XX столетия. В 1936 году английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883—1946 гг.) издал книгу «Общая теория занятости, процента и денег», которая оказала огромное влияние на науку и практику. Кейнс выдвинул вопрос о необходимости государственного вмешательства в экономику в целях исправления ее недостатков, которые до Кейнса вообще отрицались: большинство экономистов до Кейнса считали кризисы случайными явлениями. В отличие от своих предшественников, изучавших проблемы увеличения производства товаров, Кейнс на первый план поставил вопрос об “эффективном спросе”, т.е. о потреблении и накоплении, из которых складывается эффективный спрос. Он выдвинул макроэкономический метод исследования, т.е. исследование зависимостей и пропорций между макроэкономическими величинами - национальным доходом и накоплениями.

Кейнс утверждал, что с увеличением занятости растет национальный доход и, следовательно, увеличивается потребление. Но потребление растет медленнее, чем доходы, так как по мере роста доходов у людей усиливается стремление к сбережению. То есть, по-Кейнсу, психология людей такова, что рост доходов ведет к увеличению сбережений и к относительному сокращению потребления. Последнее, в свою очередь, выражается в уменьшении эффективного (действительно предъявляемого, а не потенциально возможного) спроса, а спрос влияет на размеры производства и таким образом на уровень занятости. Единственное, что возможно в данной ситуации, – это воздействовать на спрос, регулировать количество денег в обращении и процентные ставки на государственном уровне, стимулируя производство и сбыт. Недостаток спроса с точки зрения кейнсианства должен компенсироваться государственными закупками и общественными работами, оплачиваемыми за счет бюджета.

В докейнсианской экономике считалось, что стремление сберечь – это благо, которое лежит в основе роста и прогресса. Однако, кейнсианство разделяет сбережения и инвестиции, считая их неравными друг другу. Сбережения зависят, прежде всего, от уровня доходов, а инвестиции – от целого ряда факторов, в том числе, от действующих процентных ставок. Кейнсианство сформировалось благодаря анализу ситуации, сложившейся в мировой экономике в период Великой депрессии. Оно было противопоставлено доктрине «laissez faire» (принцип невмешательства – экономическая доктрина Адама Смита и его последователей, согласно которой государственное вмешательство в экономику должно быть минимальным). Последователи Кейнса утверждали, что государство должно воздействовать на совокупный спрос тогда, когда его объем недостаточен. В качестве инструментов регулирования величины спроса они рассматривали кредитно-денежную и бюджетную политики.

Важнейшим направлением современной экономической теории считается **монетаризм**. Основателем школы монетаризма является

американский экономист Милтон Фридмен, а основными представителями этой школы: Алан Гринспен, Филипп Д. Каган, А. Шварц, М. Тэтчер и другие. Изначально в основе монетаризма лежит **теория денег**. Представители этой теории считают, что предложение денег автономно, а необдуманные действия государства по реализации облигаций и дополнительная эмиссия вызывают экономический дисбаланс.

Таблица 1.1.

### Краткая характеристика экономических школ и течений

Экономические школы	Яркие представители	Годы существования	Основная идея
<b>Исторически сложившиеся экономические школы</b>			
Меркантилизм	У.Стаффорд, Г. Скарuffи	XV-XVII вв.	богатство общества приумножается в сфере торговли
Физиократизм	Ф.Кенэ, А.Тюрго	XVIII вв.	богатство общества приумножается в сфере сельского хозяйства
Классическая политэкономия	У.Петти, А.Смит, Д.Рикардо	XVIII-XIX вв.	богатство общества создаётся в сфере промышленности, свободный рынок
Маржинализм	К.Менгер, О.Бём-Баверк	XIX-XX вв.	закон убывающей предельной полезности товара и предельной производительности ресурса
<b>Современные экономические школы</b>			
Неоклассическая школа	А.Маршалл, Л.Вальрас	XIX-XX вв.	сформулировали четыре фактора, управляющих рынком: спрос, предложение, цена товара, конкуренция.
Кейнсианство	Д.М.Кейнс	первая половина XX в.	макрэкономический подход и государственное участие в экономике, борьба с безработицей
Монетаризм	М.Фридмен	первая половина XX в.	борьба с инфляцией
Институционализм	Дж.Гэлбрейт	вторая половина XX в.	существенными факторами развития являются моральные принципы и социальная структура общества

Во второй половине прошлого столетия получило развитие ещё одно новое направление экономической науки, получившее название **институционализм**. Видным представителем институционализма является Дж. Гэлбрейт. Сторонники данного направления учитывают моральные принципы и социальную структуру общества при анализе экономических процессов. К общественным институтам они относят семью, общественные организации, государство.

Путь, пройденный до формирования «экономической теории» как науки и, возникшие в ней идеи, течения, очень сложен, часто противоречив. Вместе

с тем, надо отметить, что теории ни одной из экономических школ не могут быть абсолютной и неизменной истиной. Каждая школа выделяется односторонним подходом в определенной степени к проблемам, или же допущением недоразумений в освещении некоторых вопросов, причина которого в том, что все теоретические течения исходили из точки зрения интересов определенной социальной группы и реальных обстоятельств рассматриваемого периода (табл. 1.1.). Несмотря на это, они дополняют друг друга, в известной степени обобщая внутренние противоречия и законы экономических процессов и явлений. Значит, общество не должно становиться пленником отдельной теории, его развитие должно быть выражено общенациональными, общечеловеческими интересами.

#### **1.4. Предмет и задачи экономической теории**

В процессе развития производительных сил и производственных отношений менялись научные представления о хозяйственной жизни, и учёные-экономисты по-разному определяли предмет исследования экономической теории.

К примеру, если древнегреческие мыслители рассматривали экономическую теорию как «науку о законах ведения домашнего хозяйства», то меркантилисты, физиократы и представители английской классической экономической школы рассматривали ее как «науку о богатстве, его источниках и путях накопления, о производстве, распределении, обмене и потреблении богатства».

На определённом этапе данную науку считали наукой «о народном хозяйстве, общественном хозяйстве», наукой о законах управления производством и обменом материальных жизненных средств». В частности, А.Маршалл считал, что «предметом экономической теории (политической экономии) является исследование нормальной жизнедеятельности человеческого общества».

В ряде учебников и других научных произведениях широкое распространение получило марксистское определение предмета политической экономии, как «изучение производственных отношений, возникающих между людьми в процессе производства материальных благ». При этом выпадает из поля зрения другая, не менее важная часть общественного производства – сфера нематериального производства.

Во многих современных учебниках в качестве предмета экономической теории выступает экономическое поведение людей. Так, например, английский экономист Л.Роббинс даёт следующую трактовку предмета экономической теории: «Экономическая теория – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление».<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup>Роббинс Л. Предмет экономической теории. THESIS. – Москва, 1993. Т.1. Вып.1. - с.18.

Изучая огромное наследство наших предков, можно сделать вывод, что богатство и многообразие идей, школ и различных направлений в области экономической теории позволили выделить предмет экономической теории на уровне современных представлений. При этом очень важно не противопоставлять различные школы и течения друг другу. Ведь каждая из них послужила важным шагом на пути к формированию целостной экономической науки, какая она есть сегодня. Наша задача – перенять из того богатейшего наследства всё лучшее, выявить рациональное зерно и применить его в изучении экономической теории.

Так, в учебнике «Экономикс» предметом этой науки считается анализ проблем эффективного использования ограниченных ресурсов в целях наиболее полного удовлетворения потребностей людей, изучение экономического поведения людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг. Это наиболее ёмкое определение предмета экономической теории, где в отличие от классического подхода затрагивается не только сфера материального, но и нематериального производства.

Ввиду этого, экономическая теория не должна допускать одностороннего подхода к изучению экономических процессов, ибо всякое производство или оказание услуги, осуществляются с помощью использования природных ресурсов, материальных и денежных средств. Здесь уместно вспомнить высказывания выдающегося учёного Дж.М.Кейнса о том, каким должен быть «настоящий экономист»: «Ни одна черта человеческой природы или созданных человеком институтов не должна оставаться за пределами его внимания».<sup>13</sup>

В условиях разделения труда производство материальных и нематериальных благ осуществляется при участии всех субъектов рынка, поведение которых основаны на получение экономической выгоды. Поэтому отношение к существующим экономическим ресурсам и их эффективному использованию должно изучаться во взаимосвязи и взаимодействии всех двух сфер общественного производства – как материального, так и нематериального производства. Это особенно важно, когда роль и значение последнего в жизнедеятельности человека имеет устойчивую тенденцию роста.

Таким образом, экономика, изучая, как общество при ограниченности ресурсов, необходимых для производства различных товаров и услуг, должна также решать проблему наиболее полного удовлетворения растущих потребностей людей, одновременно отвечая на главные вопросы экономического развития что? как? и для кого? производить. Мы верим, что современная экономическая теория рассматривает не просто проблему наиболее полного удовлетворения потребностей общества при ограниченности ресурсов, но и указывает решения этой важнейшей

---

<sup>13</sup>Цитата по: Брагинский С.В., Повзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. – Москва, 1993. – с. 6-7.

проблемы на основе их рационального, эффективного использования на микро- и макроуровне.

Учитывая все это, можно сказать, что **предметом экономической теории** является изучение экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления всех жизненных благ в целях более полного удовлетворения неограниченных потребностей общества в условиях ограниченности экономических ресурсов, основываясь на правила и законы противозатратного, эффективного ведения общественного хозяйства. Если быть очень кратким, современная экономическая теория изучает производственные отношения между различными субъектами рынка в условиях ограниченности ресурсов.

Цель и задачи экономической теории можно объяснить с двух сторон: с практической и теоретической сторон. Конкретизация форм связи практики и теоретического знания проявляется в функциях экономической теории.

В современной экономической литературе выделяют несколько основных функций экономической теории:

**познавательная функция** - как и все науки, экономическая теория имеет фундаментальное значение: изучая возникающие в обществе экономические взаимоотношения между людьми по поводу использования природных и материальных ресурсов, расширяет научное мировоззрение людей. Расширяя экономическое мышление, обогащает знаниями для понимания и анализа сущности осуществляемых в Узбекистане социально-экономических реформ, оценки достижений и успехов в различных сферах экономики.

**методологическая функция** – присущие экономической теории ведение анализа и синтеза, определение выводов, исследование экономических законов служит методологической основой для общественных и отраслевых наук. Именно на основе этой функции зародились все отраслевые (экономика промышленности, экономика сельского хозяйства, экономика туризма, экономика торговли и т.д.) и конкретные (финансы, менеджмент, маркетинг и др. Не могут успешно работать экономисты, бухгалтера, маркетологи, менеджеры, финансисты, брокера и все другие специалисты экономического направления, не зная теорию экономики. Например, успешно работающий работник банковской сферы должен иметь глубокое представление о сущности и природе денег. Трудно быть успевающим бухгалтером, не зная сущности и социально-экономической составляющей товарно-денежных отношений. Маркетолог должен иметь прочные знания о законе спроса и предложения. Следовательно, логичен вывод о том, что, чтобы быть настоящим специалистом экономического профиля, следует хорошо освоить данную фундаментальную науку;

**практическая функция** – даёт теоретическое обоснование факторов экономического роста. В целях обеспечения производства возможно большего количества товаров и услуг на каждую единицу ограниченных ресурсов, сопоставление издержек с полученными результатами по каждому

виду деятельности, поиск и нахождение путей наиболее оптимального производительного использования ресурсов;

**прогностическая функция** – экономическая теория делает возможным предвидение перспектив краткосрочного и долгосрочного экономического развития. По мнению Дж. М. Кейнса, настоящий экономист должен изучать современность в свете прошлого – ради будущего». Результативность государственной экономической политики существенным образом определяется степенью научной обоснованности прогнозов и предвидений, базирующихся на глубоких знаниях экономических законов и закономерностей экономического развития. Предпринимаемые действия и усилия политического руководства и государственных чиновников будут успешными, если они сумеют правильно и своевременно оценить возможные последствия прямых и косвенных воздействий на экономические процессы;

**идейно-воспитательная функция** – экономическая теория формирует научное мировоззрение студентов, специалистов и изучающих экономическую науку. Повышает интерес к вопросам увеличения национального продукта, укрепления национальной валюты, обеспечения конкурентоспособности отечественных товаров на мировом рынке, повышения уровня жизни населения страны. Экономическая теория доводит до студенческой молодежи, что экономические блага являются продуктом созидательного труда в условиях экономии ограниченных ресурсов.

Экономическая теория изучает экономические отношения между людьми, их поведение в процессе общественного воспроизводства. Поэтому она является общественной наукой. Она тесно связана с другими науками: философией, статистикой, социологией, математикой, логикой, анализом, демографией и другими науками.

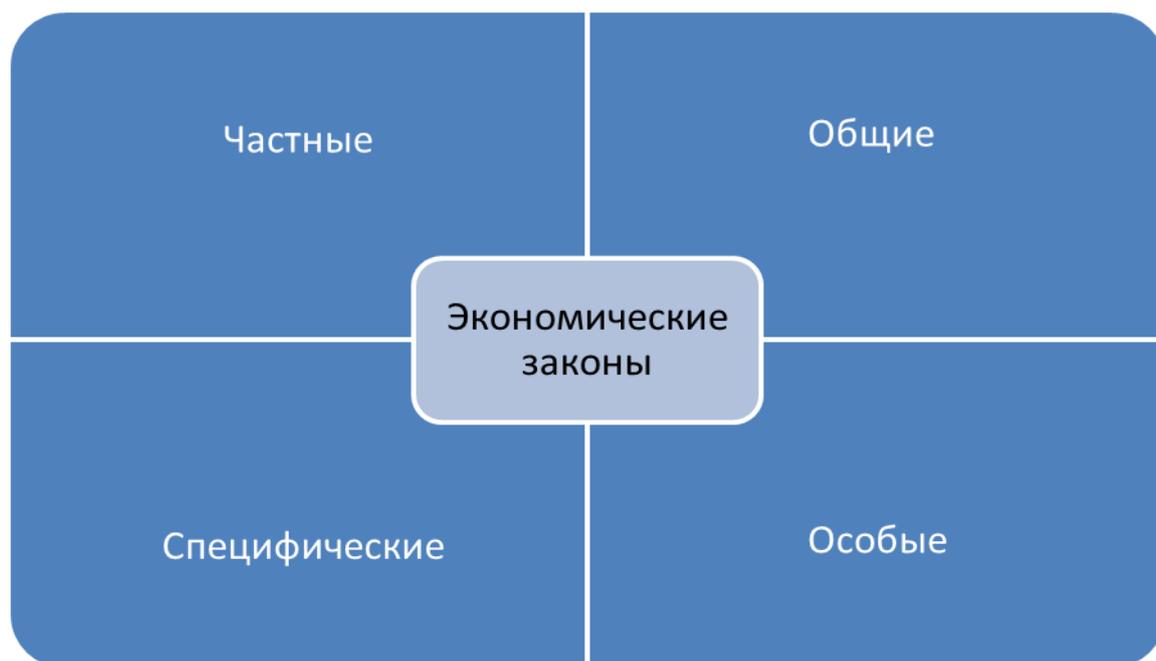
## 1.5. Экономические законы и категории

Как и в природе в сфере экономики действуют экономические законы. Экономические законы, как и законы природы действуют независимо от воли и сознания индивидов, то есть они имеют объективный характер. Однако, экономические законы в отличие от законов природы не вечны и ограничены во времени.

**Экономические законы** выражают постоянно повторяющиеся, устойчивые причинно-следственные связи и взаимозависимости между различными экономическими процессами и явлениями.

В экономической литературе выделяют четыре типа экономических законов:

**общие экономические законы** - присущие всем общественно-экономическим формациям (закон экономии времени, закон возвышения потребностей);



**Рис. 1.4. Система экономических законов.**

**специфические экономические законы** - действующие при одном, отдельно взятом способе производства (закон прибавочной стоимости);

**частные экономические законы** – которые действуют лишь на одной из стадий общественного способа производства (например, закон образования монополий, который действует на высшей стадии развития капитализма (рис.1.4.).

Экономическая теория при изучении своего предмета использует экономические категории, которые характеризуют отдельные стороны экономических процессов, раскрывая их содержание.

Экономические категории будучи научными понятиями, отражают реальные экономические явления. К ним можно отнести такие понятия как рынок, капитал, рабочая сила, экономическое равновесие, финансы, кредит и т.д. Экономические законы показывают зависимость между различными звеньями и сферами экономики, экономические категории выражают какую-либо одну сторону экономических явлений.

В целом, экономические законы и категории взаимосвязаны между собой и дополняют друг друга. Вместе они отражают процессы экономического развития.

## **1.6. Методы научного познания экономических процессов**

Экономическая действительность и вся система хозяйственной практики связана не только с формированием предмета исследования, но и установлением и совершенствованием методов её познания.

Осуществление глубоких исследований и анализов, обобщение и оценка усилий Узбекистана на пути социально-экономического развития в годы

независимости и их результатов требуют познания методов и методики научного исследования экономической теории, обладания возможностями экономического мышления.

Следует различать понятия методология и методы познания.

**Методология** - это система принципов, приёмов, правил, определенных навыков научного познания. Это учение о методах и процедурах научной деятельности, а также раздел общей теории научного познания. Методология имеет общенаучную характеристику, но каждая наука, при изучении своего предмета оперирует методами научного познания.

Слово **метод** происходит от греческого слова «metodos» и в переводе на русский язык означает путь к какой-либо цели. Следовательно, методы экономической теории – это способы познания и изучения, путь исследования сущности и природы экономических явлений, приёмы получения новых знаний.

Каждая наука, в том числе и экономическая теория имеет свои методы познания, которые неразрывно связаны с её предметом и служат надёжным средством раскрытия его содержания. Понятно, что логарифмический метод, метод уравнений или, скажем, химических реакций, абсолютно непригодны для познания и анализа происходящих экономических процессов и явлений. Экономическая теория за всю свою многовековую историю выработала достаточно большое количество методов познания, поиска и получения новых знаний.

Истоки метода экономической теории исходят из трудов древнегреческого мыслителя Аристотеля. Он в своих исследованиях экономических аспектов общественной жизни успешно применял логику, а также такие способы и приёмы познания, как анализ, синтез, индукция, дедукция, наблюдение и др.

Со времён Аристотеля прошло почти два с половиной тысячи лет. За это время в процессе экономического развития существенно усложнился и предмет экономической теории, появились и получили развитие совершенно новые процессы и явления в экономике. Соответственно совершенствовались методы и приёмы экономического анализа и познания предмета экономической теории, существенно расширился их арсенал.

В современной экономической теории широко используются такие методы познания, как: диалектика, научная абстракция, анализ, синтез, индукция, дедукция, графический метод, социологический опрос, системный анализ, математическое моделирование, единство логического и исторического подходов, эксперимент и многое другое. Рассмотрим лишь некоторые из них.

В экономической теории опрос самый распространённый способ сбора первичной информации. Суть данного метода заключается в получении информации об отношении респондентов к тем или иным жизненно важным экономическим явлениям и событиям. В настоящее время с помощью социального опроса получают почти 90% всех социологических данных.

В современной экономической теории широко применяется **метод**

**диалектики**, который иначе именуется общим философским методом познания мира, основы которой заложил немецкий философ Ф.Гегель. Диалектика рассматривает все экономические явления и процессы в постоянном развитии, в их взаимосвязи и взаимодействии, исследует причины и источники развития.

Экономические явления и процессы происходят, опираясь на такие факторы, как природные, материальные, личностные и денежные средства. Эти факторы находятся в тесной взаимосвязи, противоречии и взаимодействии, они постоянно подвергаются качественным и количественным изменениям, в разные периоды имеют различную социальную форму, взамен старых экономических законов и понятий появляются новые.

Вместе с тем, существуют и своеобразные методы исследования экономической теории и, важнейшей из них является метод научной абстракции. При изучении сущности экономических процессов невозможно использование микроскопов, химических лабораторий, поэтому применяется метод абстракции.

**Метод научной абстракции** - отвлечение от второстепенных явлений, мешающих при анализе сущности изучаемого явления. Исследуя ту или иную экономическую проблему, мы отвлекаемся от вторичного, несущественного, то есть от всего того, что не составляет сущности исследуемого вопроса. С помощью данного метода познается внутренняя, невидимая сущность изучаемого явления.

В целом каждый экономический процесс или явление происходят под воздействием десятка факторов. Изучение каждого фактора с целью глубокого раскрытия содержания данного процесса или явления, с одной стороны, считается крайне сложной и трудоемкой задачей, а с другой стороны, сбивает исследователя от сущности явления, выявляя не очень важные аспекты. В связи с этим, при анализе процессов и явлений считается важным для исследователя выделение и акцентирование внимания на первостепенных, значимых и основных факторах. На практике эти действия происходят в сознании исследователя, мысленно и постоянно. Именно этот процесс и есть научное абстрагирование.

В результате научного абстрагирования вырабатываются категории - научные понятия, отражающие самые общие особенности и связи явлений и процессов.

**Метод анализа и синтеза.** **Анализ** - это мысленное расчленение изучаемого целого на отдельные части и последовательное их изучение, вникая в его внутренние составные части. **Синтез** - это рассмотрение объекта исследования как единого целого и обоснование общего вывода на основании полученных заключений и результатов. С помощью данного метода изучаются сложные экономические системы.

В экономической науке синтез часто используется как целостное умозаключение при обобщении определенных экономических показателей. Например, обобщая результаты экономической деятельности отдельных

предприятий можно оценить деятельность всей отрасли в целом, а обобщая результаты экономической деятельности отдельных отраслей, можно оценить состояние национальной экономики, определить ее общие результаты.

**Макро и микроэкономический анализ.** При микроэкономическом анализе исследуются внутренние экономические процессы первичных звеньев экономики: предприятий и фирм; действия и поведение отдельных экономических субъектов. Анализ охватывает изучение форм и механизмов затрат на отдельные товары, использование капитала и других ресурсов, ценообразование, оплату труда, рыночную конъюнктуру спроса и предложения.

Макроэкономический анализ занимается исследованием сбалансированности национальной экономики в целом: национального продукта, общего уровня цен, инфляции, занятости и др. Микроэкономика и макроэкономика взаимосвязаны и взаимодействуют между собой как единое целое.

**Индукция и дедукция** - это не противостоящие, а взаимодополняющие и взаимосвязанные между собой методы исследования в экономике. Индукция – метод познания, который базируется на умозаклчениях от частного к общему. При этом собираются и обрабатываются имеющиеся факты, выявляется наличие взаимосвязей между ними и исходя из этого выводятся общие положения, принципы. Это способ рассуждения, с помощью которого приходят к общему умозаклчению на основе изучения отдельных, частных случаев.

Дедукция – метод познания, предполагающий умозаклчения от общего (теоретического положения, гипотезы) к частному. Именно с помощью дедукции делаются прогнозы на будущее. Так, например, мы стали свидетелями того, как повышение зарплаты рабочих на определённом предприятии, при неизменности других условий, привело к повышению производительности труда. Сделанный из этого вывод относительно всей экономической системы о том, что «повышение зарплаты рабочих при неизменности других условий приведёт к повышению производительности труда» и есть индукция. И наоборот, зная заранее это теоретическое правило, мы устанавливаем его воздействие на другие предприятия. Такой метод умозаклчения означает дедукцию.

В экономической теории при исследовании взаимосвязи и взаимозависимости двух и более переменных (спрос и предложение, потребление и сбережение) очень широко используется **графический метод**. График – это графическое изображение зависимости между факториальным и редуцирующим показателями, заданными числами. Использование графиков позволяет представить функциональные связи между различными показателями. Графический метод, используемый экономистами, имеет одну особенность – независимая переменная (аргумент) обычно откладывается на оси ординат, а зависимая (функция) – на оси абсцисс,

что связано со сложившимися в экономической науке традициями.

**Метод единства логического и исторического подходов.** Экономическая теория как общественная наука исследует свой предмет с точки зрения его исторического развития, а пользуясь логическим методом обобщает исторический материал, исключая при этом случайности, несущественные элементы, исследуя наиболее общие закономерности экономического развития. Например, при изучении экономической природы денег, необходимы определённые познания их образования в историческом аспекте.

Изучение экономической действительности допускает применение **экспериментов**. Однако возможности их применения в экономике существенно ограничены по сравнению с естественными и точными науками. Сознательное массовое экспериментирование на микроуровне связано с деятельностью Р. Оуэна<sup>14</sup>, Ф. Тэйлора<sup>15</sup>, на макроуровне - с именами Дж.М.Кейнса и М. Фридмана. Многократные эксперименты на макро- и микроуровне проводились и в нашей стране (создание свободных экономических зон, установление размеров единого налога и др.).

**Экономико-математическое моделирование** – описание и анализ экономических процессов и явлений с помощью экономико-математических моделей. Экономическая модель – это формализованное описание и количественное измерение экономической системы (процесса, явления), структура которой определяется ее объективными свойствами и целевым характером исследования. Экономико-математическое моделирование делает возможным реальное прогнозирование экономических процессов. Иной вид моделей – это графики, которые в наглядной форме отображают зависимости между экономическими явлениями.

**Метод двустороннего подхода** при изучении и анализе экономических процессов. При данном методе экономические процессы анализируются с точки зрения стоимости и полезности и делаются выводы. В противном случае допущение односторонности может привести к ошибочному представлению и неправильности выводов.<sup>16</sup>

При изучении экономических проблем часто используют **позитивный и нормативный** подходы. Позитивный анализ означает изучение экономической реальности, то есть того, **что было или есть** и составление на

---

<sup>14</sup>Роберт Оуэн - английский социалист-утопист (1771 – 1858 гг.), предприниматель. В 1800 - 1829 гг. управлял как совладелец крупным текстильным предприятием в Шотландии. Создал хорошие условия труда рабочим: сократил рабочий день, организовал детский сад для детей рабочих, образцовую школу, выплачивал заработную плату рабочим даже во время кризиса. Хотел внедрить эти мероприятия во всю английскую промышленность, но не получил поддержки предпринимателей. Перешел к пропаганде идей утопического социализма. Представлял себе новое общество как систему самоуправляющихся общин. Основал колонию “Новая гармония” в США. Начинание потерпело неудачу. В 1832 г. создает в Лондоне меновой базар, на котором в обмен на товар выдавались боны, в которых указывалось количество трудового времени, затраченного на производство товара. На боны можно было получать другие товары. Базар вызвал большой интерес среди лондонских рабочих. Но по причине несостоятельности безденежного обмена в 1834 г. базар пришлось ликвидировать.

<sup>15</sup>Ф. Тейлор (1856-1915) - американский инженер, впервые внедривший на предприятиях компании “Мидвейл стил” нормирование труда и систему дифференцированной заработной платы (со штрафами и надбавками).

<sup>16</sup>Теоретическое и практическое значение данного метода подробно изложены в книге «Инновационные методы в преподавании экономической теории», под редакцией Ш.Ш.Шодмонова, З.Баубековой.

основе наблюдаемых явлений экономических прогнозов. Например, позитивный анализ того, как изменяются доходы бюджета Республики Узбекистан в определённом году может быть применен для выяснения того, как будут финансироваться бюджетные расходы этого года. Это - прогноз государственных расходов при определенных тенденциях в формировании доходов. При увеличении доходов против плановых повысятся возможности запланированных бюджетных выплат, а если запланированные доходы не покрывают запланированных расходов, то расходы придется сократить. Позитивный анализ не содержит в себе положительных или отрицательных оценок того, что произойдет или произошло. Позитивные утверждения не всегда бывают верными, их можно проверить на реальных фактах.

**Нормативный анализ** используется для оценки и выдачи рекомендаций, что должно иметь место. Пример: “Для структурной перестройки экономики необходимо проводить селективную поддержку предприятий.” Нормативные утверждения чаще всего выводятся из позитивных, но имеющихся фактами нельзя доказать их истинность или ложность. Экономическая теория формулируется в виде позитивных утверждений, но большинство расхождений между экономистами возникает при рассмотрении вопросов нормативного плана.

С помощью вышеперечисленных методов можно постичь содержание экономических процессов и явлений, изменения и причины их возникновения.

### **Выводы и заключения:**

1. Главная проблема экономики заключается в поиске путей для решения противоречия между безграничным ростом потребностей и ограниченностью экономических ресурсов. Необходимость решения этого противоречивого обстоятельства ставит перед людьми следующие задачи:

а) Выбор оптимальных вариантов производства материальных благ и услуг;

б) Экономное и эффективное использование каждой единицы имеющихся ресурсов;

в) Внедрение научно-технических достижений и новых технологий, нахождение новых видов энергии, материалов, сырья и их источников, повышение производительности ресурсов;

г) Овладение людей глубокими экономическими знаниями.

2. Путь, пройденный до формирования экономической теории как науки и возникшие при этом идеи, течения очень сложны, часто противоречивы. Несмотря на это, они дополняют друг друга. Вместе с тем, надо отметить, что теории ни одной из экономических школ не имеют абсолютной и вечной истины.

3. Экономическая теория является теоретической и методологической основой всех экономических дисциплин. Являясь фундаментальной наукой, она направляет людей к научным исследованиям экономических основ

общества, вооружает их теоретическими и методологическими знаниями.

4. Экономическая теория как наука, имеет также непосредственное практическое значение. Не зная экономическую теорию, невозможно правильно решать сложные экономические задачи.

5. Существуют познавательная, практическая, методологическая, прогностическая и идейно-воспитательная функции экономической теории. После достижения страной независимости, все больше растет значение идейно-воспитательной функции экономической теории в воспитании подрастающего поколения в духе национального патриотизма.

### **Основные ключевые понятия:**

**Экономическая деятельность** - совокупность различных видов деятельности, функционирующих во взаимодействии и направленных на производство и доведение до потребителя жизненных средств, необходимых для существования и развития человека, при эффективном использовании ограниченных экономических ресурсов.

**Экономика** - это сложнейшая общественная система, состоящая из множества хозяйств с различными формами собственности и обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества путём создания необходимых материальных и духовных благ.

**Производство** - процесс создания жизненных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества.

**Распределение** - процесс распределения факторов и результатов производства между различными частями и субъектами экономики.

**Обмен** - процесс взаимного обмена между членами общества различными видами экономической деятельности или результатами производства.

**Потребление** - процесс использования продуктов и услуг в целях удовлетворения общественных или личных потребностей.

**Потребность** - нужда в жизненных средствах, необходимых для жизни и развития человека и общества.

**Материальные потребности** - необходимость, которую можно удовлетворить посредством материальных благ.

**Духовные потребности** - необходимость в нематериальных благах и услугах, требующихся для развития человека как личности, формирования его мировоззрения и духовности.

**Закон возвышения потребностей** - количественный рост потребностей, качественное и структурное их совершенствование.

**Экономические ресурсы** - совокупность всех средств и возможностей, которые можно использовать в процессе производства товаров и оказания услуг.

**Факторы производства** – экономические ресурсы, используемые в процессе производства.

**Предмет экономической теории** - изучение экономических отношений,

возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ в целях удовлетворения неограниченных потребностей общества в условиях ограниченности экономических ресурсов на основе правил и законов эффективного ведения общественного хозяйства.

**Экономические законы** - постоянные, повторяющиеся, устойчивые причинно-следственные связи и взаимозависимости между различными сторонами экономической жизни, экономическими явлениями и процессами.

**Экономические категории** - научно-теоретические понятия, выражающие отдельные стороны постоянно повторяющихся экономических процессов и реальных явлений.

**Методология** - это система принципов, приёмов, правил и определенных навыков научного познания.

**Метод научной абстракции** - отвлечение от внимания второстепенных явлений, мешающих при анализе и обращение мысли на сущность основного изучаемого явления.

### **Вопросы и задания для повторения:**

1. Что такое экономика и в чем ее главная проблема?
2. Что такое потребность? Какие виды потребностей вы знаете?
3. Что понимается под понятием экономический ресурс?
4. В чём особенность экономической деятельности человека?
5. Что такое экономическая эффективность?
6. Что является предметом экономической теории?
7. Какие научные школы и направления возникли в процессе становления экономической теории как науки?
8. Какие функции выполняет экономическая теория? В чем значение этих функций на сегодняшний день?
9. Что такое экономические законы и какие их виды существуют? В чем отличие экономических законов от экономических категорий?
10. Какие методы используются при изучении экономической теории?
11. В чем различие между макроэкономическим и микроэкономическим анализом?

## ГЛАВА 2. ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО РЕЗУЛЬТАТЫ

### План:

- 2.1. Факторы производства и их классификация.
- 2.2. Содержание процесса производства.
- 2.3. Производственная возможность и ее границы.
- 2.4. Эффективность производства и ее показатели.

### 2.1. Факторы производства и их классификация

Для создания товаров и услуг, удовлетворяющих потребности людей, необходимы, в первую очередь, экономические ресурсы. Все ресурсы, непосредственно используемые в процессе производства, называются **факторами производства**. Следовательно, к факторам производства относятся только те экономические ресурсы, которые непосредственно участвуют в процессе производства. Хотя факторы производства являются общими для всех этапов развития человечества, им даются различные определения и объяснения. К примеру, в учебниках «Политической экономии» признаются лишь вещественные и личные факторы производства. При этом средства труда и предметы труда (такие природные богатства как земля, вода, извлекаемые подземные богатства) относятся к вещественным факторам производства, а рабочая сила - к личному фактору.

**Средствами труда** называются средства, с помощью которых человек воздействует на природу, на предметы труда. К ним относятся машины, станки, тракторы, устройства, инструменты и др. Отсюда следует, что важной частью средств производства являются средства труда.

**Предметы труда** - это вещи, на которые непосредственно воздействует рабочая сила, в процессе которого предметы труда приобретают форму готовой продукции. Земля, вода, сырье и другие материалы составляют основные виды предметов труда. Предметы труда могут быть созданы самой природой или могут быть продуктом предыдущего труда, т.е. сырьем.

Средства труда и предметы труда в совокупности называются **средствами производства**. Это исходит из самой природы процесса труда, поэтому средства производства присущи всем социально-экономическим системам, всем этапам развития человечества.

Главную роль в системе факторов производства играет личный фактор, т.е. **рабочая сила**. Его особая роль определяется тем, что для производства всегда нужны люди, имеющие необходимые знания и трудовые навыки. Как

фактор производства, рабочая сила обладает стоимостью и полезностью. Стоимость рабочей силы определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для существования рабочего и его семьи. Она обеспечивает воспроизводство рабочей силы. Полезность — способность рабочей силы создавать новую стоимость сверх ее собственной, т. е. прибавочную стоимость, предназначенную для работодателя.

В отличие от учебников по «Политической экономии», в современной рыночной экономике признаются четыре фактора производства: рабочая сила, капитал, природные ресурсы (земля), предпринимательская способность (рис. 2.1).



**Рис. 2.1. Классификация факторов производства.**

**Капитал** — это все виды инструментов, машин, оборудования, фабрично-заводские, складские помещения, транспортные средства, сбытовая сеть, используемые в производстве и доставке товаров и услуг к конечному потребителю. Все эти элементы капитала называют инвестиционными товарами и в отличие от потребительских товаров, приносят своим владельцам доход в виде прибыли. Капитал бывает двух видов: производственный и финансовый. К производственному относятся все средства производства, созданные человеком (здания, сооружения, оборудование). К финансовому — денежные средства, которые привлекаются для приобретения производственного капитала. Доход, получаемый от использования капитала, называется процентом.

**Земля** — естественные ресурсы, которые применяются в производственном процессе. К земельным ресурсам относятся плодородие земли, луга, пастбища, вода, воздух, леса, подземные ископаемые, т.е. все природные ресурсы. Доходы от земли — рента.

**Рабочая сила** — это способность человека к труду, совокупность умственных и физических сил, применяемых им в процессе производства. Однако рабочей силой является не сам человек, не его труд, а его способность к труду. Доход от использования рабочей силы называется заработной платой.

Одним из факторов, которому уделяется большое внимание в условиях рыночной экономики, является **предпринимательская способность**. Это особый вид человеческих ресурсов, заключающийся в способности

предпринимателя наиболее эффективно использовать все другие факторы производства. Предпринимателями называют людей, обеспечивающих сочетание экономических ресурсов: капитала, рабочей силы и природных ресурсов в целях производства материальных и нематериальных благ. Предприниматели отличаются организаторскими способностями, они инициативны, стремятся к новшествам, умеют рисковать и брать на себя ответственность.

В последнее время в экономической литературе как отдельный фактор производства выделяют: **время, информацию и ее средства**, а также и **экологию**.

## 2.2. Содержание процесса производства

**Процесс производства** - это целесообразная деятельность людей, направленная на создание экономических благ (материальных и духовных), необходимых для существования и развития человеческого общества.

Всякое производство, как естественное условие жизнедеятельности людей может быть осуществлено при воздействии труда с предметами труда в целях преобразования их в иные формы, пригодные для потребления. Например, используя землю, люди выращивают различные продукты земледелия и животноводства, используя деревья, преобразуя их форму, изготавливают разнообразные деревянные изделия, строят дома. При помощи различных видов добытой руды (железо, медь, олово, свинец и т.д.), изготавливаются предметы потребления и средства производства. В процессе труда по поводу использования предметов природы люди вступают между собой в так называемые производственные отношения.

Люди сознательным целенаправленным производительным трудом изменяют формы природных веществ и создают необходимый для своего потребления продукт. В процессе труда человек, соприкасаясь с природой, всесторонне развивается, растут его способности, знания, расширяются возможности их применения на практике.

Таким образом, процесс производства означает целесообразную деятельность, направленную на создание потребительных стоимостей, освоения и использования природных ресурсов для потребления общества.

Существенное значение имеет и структурное строение производства. Различают две сферы производства: материальное производство и нематериальное производство.

**Сфера материального производства** состоит из производства материальных благ (продукты питания, одежда, строительные материалы, пианино и другие) и оказания материальных услуг (транспорт, связь, торговля, бытовые услуги и другие).

**Сфера нематериального производства** также подразделяется на производство нематериальных благ (например, музыкальные творения, художественные и научные произведения, открытия и изобретения) и

оказание нематериальных услуг (юридические консультации, обучение, повышение квалификации и другие). Эти сферы действуют и развиваются в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Абсолютное количество и относительная доля в ВВП сферы товарного производства и сферы услуг в национальной экономике Узбекистана характеризуется следующими данными. В стране наблюдается более интенсивное развитие сферы услуг. Если доля сферы услуг в ВВП республики в 2000 году составляла 36,8%, из которых на транспортные услуги и услуги связи приходилось 8,1%, сферу торговли и общественного питания - 9,5%, другие виды услуг - 19,2%, то в 2019 году доля сферы услуг составила 37,8%, в их числе транспортные услуги и услуги связи составили 11,7%, услуг ИКТ – 4,2<sup>17</sup>. Наиболее высокими темпами развивались услуги связи, информатизации, финансовые, банковские, транспортные услуги, по ремонту автомобилей и бытовой техники.

Особо следует отметить динамичное развитие сферы услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий, которые за последние четыре года в среднем увеличиваются ежегодно на 50 процентов»<sup>18</sup>. А это является результатом осуществляемых в последние годы в стране комплексов мероприятий, направленных на улучшение бытовых условий населения. Основная цель программы заключается в создании благоприятных условий для ускоренного развития сферы услуг и сервиса, повышении ее доли в экономике, увеличении числа занятых в отраслях сферы услуг и на основе этого повышение доходов населения.

Сфера материального производства состоит из двух подразделений: первое подразделение производит **средства производства** (станки, машины, инструменты, сырье и различные материалы), второе подразделение создаёт **предметы потребления**. Оба подразделения производства взаимодействуют друг с другом, между ними постоянно происходят экономические связи и отношения.

В условиях рыночной экономики всякое производство, с одной стороны, это создание потребительной стоимости (полезности), с другой стороны – это создание новой, самовозрастающей стоимости.

Всякий продукт труда в условиях рынка имеет два свойства: потребительную стоимость и стоимость.

Предположим, что предприниматель, организовав производство, закупил хлопковое волокно на сумму 10 млн. сум. Если при производстве ниток с использованием данного сырья (хлопка-волокна) амортизация использованных основных средств, энергии и другие затраты составят 2 млн. сум, зарплата 3 млн. сум, а полученная прибыль 3 млн. сум, то стоимость всей созданной продукции составит 18 млн. сум, при этом добавленная стоимость равна 8 млн. сум.

<sup>17</sup>Основные макроэкономические параметры развития Республики Узбекистан в 2019 году.//www/stat.uz.

<sup>18</sup>Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. - Т.: Узбекистан, 2009, с.21-22.

Если материальные затраты, состоящие из амортизации, энергии и других в сумме 2 млн. сум, входящие в добавленную стоимость 8 млн. сум, мы будем рассматривать как созданную в прошлом стоимость, то стоимость в 6 млн. сум, т.е. зарплата в 3 млн. сум и прибыль в 3 млн. сум будет считаться вновь созданной в процессе производства стоимостью.

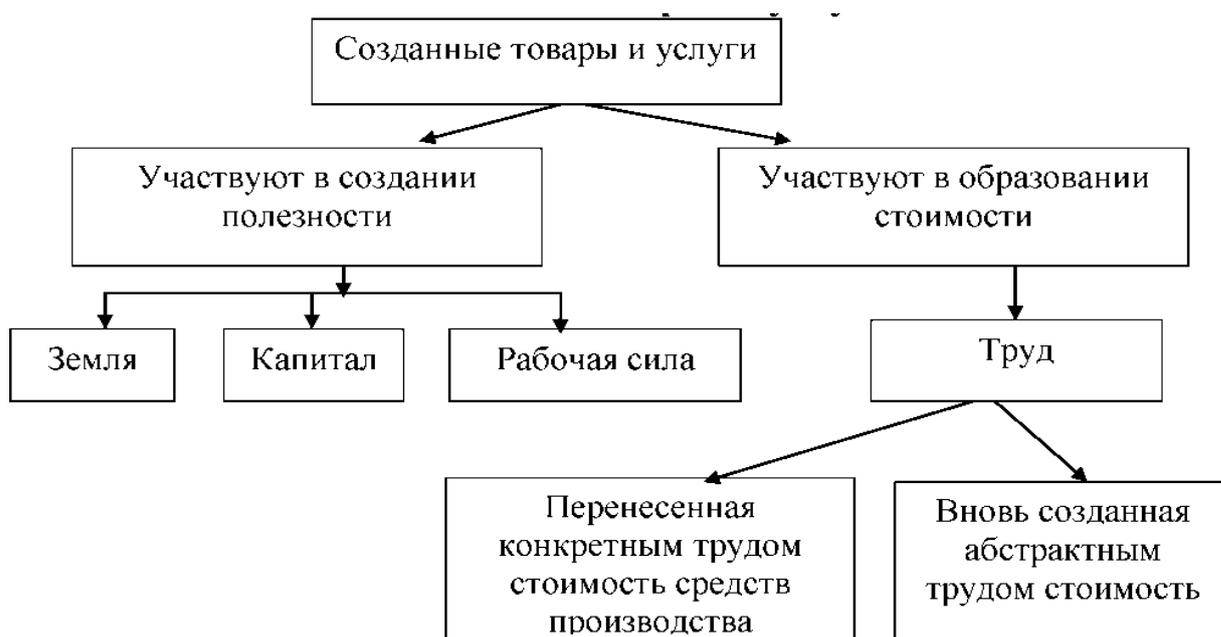
Изучение процесса производства путем двустороннего анализа дает возможность правильного восприятия его содержания и ограничивает различные противоречия во взглядах и спорах. Необходимо также отметить, что стоимость участвующих в процессе производства средств производства переносится в неизменном размере в стоимость произведенных товаров и услуг.

В создании полезности средства производства участвуют полностью, а в формировании стоимости частично, т.е. участвует его изношенная часть. Некоторые природные силы, принимающие участие в процессе производства (например, солнечная энергия при выращивании сельскохозяйственных культур), не обладают стоимостью, поэтому они участвуют в качестве фактора образования потребительной стоимости, но в образовании стоимости, его росте не участвуют.

Таким образом, в создании полезности производимых товаров участвуют все три фактора: земля, капитал, рабочая сила, а в образовании стоимости, участвует только сам труд. Это более наглядно отображено на рисунке 2.2.

Двойственная природа процесса производства порождает двойственность его результатов.

Соединение различных факторов в процессе производства осуществляется в основном на предприятиях. Увеличение числа таких предприятий обеспечивает рост объема и видов товаров и услуг в экономике.



## Рис. 2.2. Роль факторов производства в создании полезности и стоимости товаров и услуг.

Деятельность отдельно взятых индивидуальных производителей определяет движение всего общественного производства, всех созданных товаров и услуг, всего национального продукта. Следовательно, **общественное производство** есть совокупность всех взаимозависимых и взаимосвязанных индивидуальных производств. А каждое индивидуальное производство, его средства, ресурсы и продукция является неотъемлемой частью общественного производства.

Валовой общественный продукт как сумма всех материальных и духовных благ, направленных на удовлетворение потребностей, считается общим результатом производства. Стоимостная оценка валового общественного продукта включает повторный счет, который растёт по мере углубления общественного разделения труда, увеличения промежуточного продукта, через которые проходит общественный продукт в своем движении.

Анализировать состав созданного продукта можно в натуральном и стоимостном аспектах.

В натуральном виде состав созданного продукта состоит из потребленных средств производства и предметов потребления. Созданный продукт в стоимостной форме состоит из стоимости перенесённой части средств производства и вновь созданной стоимости, стоимости необходимого и прибавочного продукта (табл. 2.1.). Множество предприятий и организаций занимаются оказанием различных услуг населению в стоимостной форме.

Данные таблицы показывают, что валовой общественный продукт составляет 1515 единиц, а валовой внутренний продукт - 585 единиц. В целях исключения повторного счета по стране при измерении валового внутреннего продукта не учитываются стоимость купленного сырья, топлива и материалов, а учитывается только добавленная стоимость. Но, проданная предприятием или отраслью товарная продукция состоит не только из валового внутреннего продукта, а всего созданного общественного продукта.

Таблица 2.1.

### Состав национального продукта (в условных цифрах)

Отрасли	Сырьё, топливо, материалы	Добавленная стоимость				Валовой внутренний продукт	Валовой общественный продукт
		Аморти- зация	Заработная Плата	Налоги и платежи	Прибыль		
		Стоимость потребленных средств производства (с)		Необходимый продукт (v)	Прибавочный продукт (m)		
Производство хлопка	40	30	30	20	20	100	140
Переработка хлопка	140	40	50	25	30	145	285
Текстильное	285	50	60	30	40	180	465

Производство							
Швейное производство	465	45	50	35	30	160	625
Итого	930	165	190	110	120	585	1515
	с=1095		v=190	m=230		585	1515

Во избежание многократного учета и наиболее точной оценки стоимости национального продукта, необходимо рассмотреть такие понятия, как промежуточный и конечный продукт. **Конечный продукт** - это продукция, которая идет в конечное потребление, и не предназначена для дальнейшей производственной переработки или перепродажи. **Промежуточный продукт** - это товары и услуги незавершенного производства, предназначенные для дальнейшей обработки или переработки либо для перепродажи. Он идет в дальнейший процесс производства или перепродажу. Как правило, к промежуточному продукту относятся сырье, материалы, полуфабрикаты и т.п. Однако в зависимости от способа использования один и тот же товар может быть и промежуточным продуктом, и конечным. Так, например, мясо, купленное для семьи, является конечным продуктом, так как пошло в конечное потребление, а мясо, купленное мясокомбинатом - промежуточным, так как будет подвергнуто переработке и вложено в колбасу, которая и будет в данном случае конечным продуктом. Все перепродажи также не включаются в ВВП, поскольку их стоимость уже была однажды учтена в момент их первой покупки конечным потребителем.

В валовый внутренний продукт включается только стоимость конечной продукции с тем, чтобы избежать повторного (двойного) счета. Дело в том, что, например, в стоимость автомобиля включается стоимость железа, из которого делают сталь; стали, из которой получают прокат; проката, из которого сделан автомобиль. Подсчет стоимости конечной продукции поэтому ведется по добавленной стоимости. Рассмотрим это на примере. Предположим, что фермер вырастил зерно, продал его мельнику за \$5, который смолот зерно в муку. Муку он продал пекарю за \$8, сделавшему из муки тесто и выпекшему хлеб. Выпечку пекарь продал булочнику за \$17, который продал хлеб покупателю за \$25. Зерно для мельника, мука для пекаря, выпечка для булочника являются промежуточной продукцией, а хлеб, который булочник продал покупателю - конечной продукцией.

**Таблица 2.2.**

**Расчёт валового внутреннего продукта методом добавленной стоимости**

Зерно	\$5	\$0	\$5
Мука	\$8	\$5	\$3
Тесто	\$17	\$8	\$9
Хлеб	\$25	\$17	\$8
Итого:	\$55	\$30	\$25

В первом столбце представлена стоимость всех продаж (общая выручка от продаж всех экономических агентов), равная 55\$ (total output). Во втором - стоимость промежуточной продукции (30\$), а в третьем - сумма добавленных стоимостей (25\$). Таким образом, добавленная стоимость представляет собой чистый вклад каждого производителя (фирмы) в совокупный объем производства. Сумма добавленных стоимостей (25\$) равна стоимости конечной продукции, т.е. той сумме, которую заплатил конечный потребитель (25\$). Поэтому, чтобы избежать повторного счета, в ВВП включается только добавленная стоимость, равная стоимости конечной продукции. Добавленная стоимость - это разница между общей выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции (т.е. стоимостью сырья и материалов, которые каждый производитель (фирма) покупает у других фирм). В нашем примере:  $55 - 30 = 25$  (\$). При этом все внутренние затраты фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию, аренду капитала и др.), а также прибыль фирмы *включаются в добавленную стоимость*.

Отсюда следует, что общество больше интересуется не общим результатом производства, а его конечным результатом.

**Конечным результатом производства** считается продукт, не включающий в себя повторный счет, предназначенный для удовлетворения потребностей членов общества.

В качестве конечного результата общественного производства выступают валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, чистый национальный продукт (национальный доход).

Часть созданной продукции, оставшаяся после вычета стоимости потребленных средств производства, называется **чистым продуктом**. Он состоит из необходимого продукта и прибавочного продукта, созданных трудом непосредственно занятых на производстве или в сфере услуг менеджеров, рабочих, земледельцев, инженеров, технических сотрудников и др.

**Необходимым продуктом** называется продукт, созданный необходимым трудом в течение необходимого рабочего времени, являющегося частью рабочего времени рабочих и служащих, и необходимый для поддержания и нормального воспроизводства рабочей силы.

Часть чистого продукта сверх необходимого продукта, созданная в прибавочное время прибавочным трудом, **называется прибавочным продуктом**.

На каждом предприятии, в каждой отрасли увеличение прибавочного продукта осуществляется в основном тремя путями: увеличением численности работников; увеличением продолжительности рабочего дня; увеличением прибавочного рабочего времени за счет уменьшения необходимого рабочего времени при неизменности продолжительности рабочего дня.

Прибавочный продукт, полученный в результате уменьшения необходимого рабочего времени и увеличения прибавочного рабочего

времени при неизменности рабочего дня, называется **относительным прибавочным продуктом**. Например, при условии неизменности продолжительности рабочего дня в 8 часов, за счет повышения производительности и интенсивности труда, время, необходимое для создания необходимого продукта, сократилось, предположим, до 3 часов. Следовательно, время для создания прибавочного продукта составит 5 часов, т.е., относительный прибавочный продукт растёт за счёт сокращения необходимого рабочего времени.

Совокупность полученных в течение года прибавочных продуктов называется массой прибавочного продукта, а ее отношение к необходимому продукту (в процентном выражении) - **нормой прибавочного продукта**.

Обозначив норму прибавочного продукта -  $m'$ , массу -  $m$ , необходимый продукт -  $v$ , получим формулу, определяющую норму прибавочного продукта:

$$m' = m / v \times 100\%$$

Предположим, что масса прибавочного продукта предприятия А в течение года составила 100 млн. сум, а количество необходимого продукта - 250 млн. сум. В этом случае норма прибавочного продукта составит 40%.

Между прибавочным и необходимым продуктом существует противоречивая взаимосвязь. И тот и другой используется в целях развития всей экономики и повышения благосостояния членов общества.

Между факторами производства и результатами их использования существует прямая зависимость, которую называют **производственной функцией**. Производственная функция определяет максимальный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов. Эта функция описывает зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции. Предположим, что результатом использования факторов производства - земля (З), капитал (К), рабочая сила (Р), предпринимательская способность (С) является продукция (П), тогда производственная функция будет иметь вид:

$$П = f(З, К, Р, С).$$

Данная формула выражает взаимосвязь полученной продукции за счёт каждой единицы затрат, чтобы акцентировать внимание на поиск возможностей получения большего количества продукции при минимальных затратах. Более того, становится возможным определить требуемые затраты ресурсов для производства каждой единицы продукции или производства дополнительного объема продукции.

Объем продукции можно увеличить путем единовременного увеличения всех факторов производства или же за счет увеличения отдельных факторов. За счет увеличения затрат на отдельные факторы, невозможно безмерно

увеличить объем производства. Продукцию, полученную за счет использования и увеличения количества факторов производства, измеряют с помощью трех показателей: общий продукт, средний продукт и предельный продукт.

**Общий продукт** - абсолютный объем продукции, полученный за счет использования всех привлеченных факторов производства. Обычно деятельность предприятия или индивидуального производителя, в первую очередь, оценивается посредством общего продукта, сопоставив его результаты с результатами деятельности другого предприятия.

При анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия важную роль играет и средний продукт.

**Средний продукт** - объем продукции, приходящийся на единицу всех привлеченных факторов производства:

$$СП = П / (P_c, K)$$

При оценке результатов производства следует сопоставить дополнительные затраты каждого фактора с ожидаемым эффектом. Это выражается через показатель предельного продукта.

**Предельный продукт** - объем продукции, увеличенный за счет предельно добавленного фактора (рабочей силы или капитала).

Дополнительный продукт, полученный за счет каждого дополнительного фактора, называется **производительностью предельно добавленного фактора**. Производительность предельного фактора, то есть добавленного капитала или добавленной рабочей силы определяется путем деления количества предельно добавленного продукта (прироста) на количество предельно добавленного (прироста) капитала или рабочей силы:

$$ПП = АП / ДК \text{ или } ПП = АП / ДР_c$$

Предельная производительность фактора с ростом его количества, используемого в производстве, начиная с определенного момента, убывает при неизменности объема остальных используемых факторов. Данная тенденция была сформулирована маржиналистами как **закон убывающей производительности**. Этот закон был объявлен ими универсальным экономическим законом, суть которого заключается в том, что дополнительно применяемые затраты одного фактора при неизменном количестве других факторов производства, начиная с определенного момента, дают меньший объем дополнительной продукции.

### 2.3. Производственная возможность и ее границы

Основная проблема экономической теории состоит из разрешения

противоречия между удовлетворением неограниченных потребностей в условиях ограниченности ресурсов. Существуют различные альтернативные варианты использования ресурсов, из которых выбирают самый эффективный, то есть тот вариант, который дает возможность производства наибольшего количества товаров и услуг.

Ограниченность экономических ресурсов не дает возможность удовлетворить сразу все потребности общества. Поэтому обществу следует определить, какие товары нужно производить, а от каких отказаться, то есть сделать определенный выбор. Результатом данного выбора будет то максимальное количество товаров и услуг, которое может быть одновременно произведено за данный период, при данных ресурсах и технологиях. Для наиболее полного использования производственных возможностей общества необходимо, чтобы экономика работала в условиях полного использования ресурсов и достижения максимального объема производства.

**Под полной занятостью** подразумевается привлечение в производство всех имеющихся ресурсов, т.е. всякий трудоспособный человек, имеющий желание работать, должен быть обеспечен работой, не должны простаивать и такие ресурсы, как пахотные земли, здания и сооружения или капитальное оборудование и т.д.

Кроме того, полный объем производства означает и эффективное распределение ресурсов, т.е. использование ресурсов таким образом, чтобы они могли внести наибольший вклад в общий объем продукции с применением наилучших технологий.

В условиях рыночной экономики существуют определенные границы производственных возможностей. В связи с ограниченностью ресурсов, экономика, даже при полной занятости и полном объеме производства, не может обеспечить производства товаров и услуг в неограниченном количестве. Границы производственных возможностей показаны в таблице 2.3.

Для лучшего представления границ производственных возможностей сделаны следующие допущения:

- экономика производит только два вида продукта - хлеб (как потребительский товар) и мельница (как средство производства);
- неизменное количество и качество экономических ресурсов;
- производительность труда и технологии постоянны.

**Таблица 2.3.**

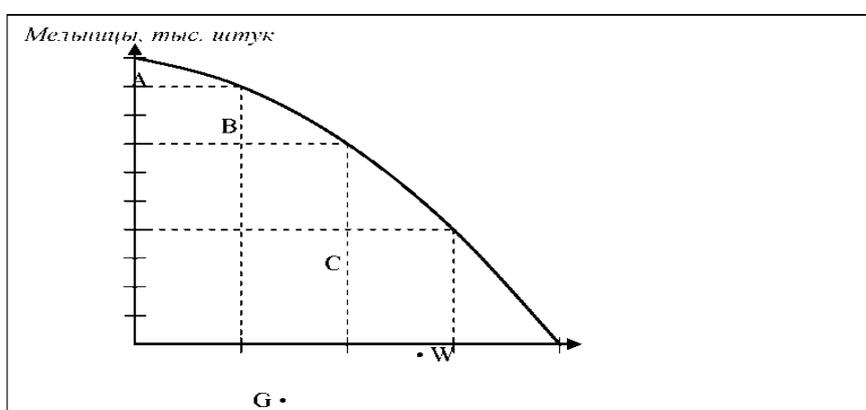
**Производственная возможность при полной занятости ресурсов**

Вид продукции	Альтернативные варианты				
	А	В	С	Д	Е
Хлеб (млн. штук)	0	1	2	3	4
Мельницы (тыс. штук)	10	9	7	4	0

Ввиду ограниченности существующих ресурсов, возможность одновременного увеличения производства и мельниц и хлеба ограничена. Ограниченность ресурсов означает ограниченность производства. В этих условиях увеличение количества мельниц достигается посредством уменьшения выпуска хлеба. И наоборот, если предпочтительнее будет увеличение производства хлеба, то необходимые для этого ресурсы можно получить только за счет сокращения производства мельниц.

Графический вид кривой производственных возможностей изображён на рис. 6.

Каждая точка на кривой производственных возможностей показывает какой-то максимальный объем производства двух продуктов. Возможности выбора обществом различных комбинаций продуктов расположены внутри кривой.



**Рисунок 6. Кривая производственных возможностей**

Для осуществления различных комбинаций производства хлеба и мельниц общество должно обеспечить полную занятость имеющихся ресурсов и полный объем производства. Все сочетания производства хлеба и мельниц представляют максимальные их количества, которые могут быть получены лишь в результате наиболее эффективного использования всех имеющихся ресурсов.

Для обеспечения полной занятости ресурсов в экономике и их эффективного использования необходимо, чтобы выбранный объем этих двух ресурсов располагался на кривой ABCW, которая называется кривой производственных возможностей. Каждая точка, расположенная слева от этой кривой, свидетельствует о неполном использовании ресурсов.

Общество вынуждено выбрать только одну из комбинаций этих продуктов: производство большего количества мельниц означает уменьшение производства хлеба, приходящейся на одну мельницу, и наоборот. Количество других продуктов, от которого пришлось отказаться для получения какого-то количества данного продукта, называется **альтернативными издержками данного продукта.**

## 2.4. Эффективность производства и ее показатели

В основе экономического прогресса лежит повышение эффективности производства. Ибо, не повышая эффективность общественного производства, невозможно решить стоящую перед страной главную задачу – задачу повышения благосостояния народа. Специфическое содержание эффективности в каждой системе хозяйства определяется общественной формой производства, своеобразием факторов и результатов производства. На всех этапах исторического развития общество интересовал вопрос: ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный производственный результат? Поэтому проблема эффективности производства и ее повышения была и остается актуальной проблемой экономической теории и всегда находится в центре внимания общества.

Эффективность производства находит свое отражение в достижении соответствия его результатов общественным потребностям. *Эффективность общественного производства* — это соотношение конечного результата с затратами на его получение. Эффективность производства находит свое отражение в достижении соответствия его результатов общественным потребностям. Под экономическим содержанием эффективности всегда понимается соотношение между конечными результатами производства и авансированными на производство затратами. Другими словами, критерием эффективности общественного производства является достижение наивысших результатов с наименьшими затратами.

Следует различать экономическую и социальную эффективность общественного производства. В наиболее общей форме экономическая эффективность общественного производства можно выразить как отношение полученной прибыли (Р) к стоимости затраченных на производство ресурсов (U<sub>x</sub>), то есть:

$$P' = (P / U_x) \times 100\%$$

где, P' - норма прибыли;

U<sub>x</sub> - затраты экономических ресурсов.

В национальной экономике эффективность общественного производства измеряется величиной национального дохода, а по отдельным регионам, отраслям, объединениям и предприятиям - величиной чистой продукции, отнесенных к соответствующим затратам общественного труда, а также темпами роста этих показателей. Одним из общих экономических законов, характеризующих источник и способы повышения эффективности производства, считается закон экономии времени. **Закон экономии времени** - общий экономический закон, выражающий сокращение времени, затраченного обществом на создание единицы жизненных благ, по мере развития производительных сил. Всякая экономия в конце концов сводится к экономии рабочего времени, потраченного в текущий период и затрат рабочего времени в прошедший период

Для характеристики экономической эффективности производства применяется система показателей, отражающих производительность участвующих в производстве факторов, степень их эффективного использования. Она включает целый ряд показателей: качество продукции, соответствие ее общественным потребностям, производительность труда, фондовооруженность, фондоотдача, фондоёмкость, материалоемкость и другие. *Рост качества продукции* — важнейший показатель эффективности производства. Расширение выпуска высококачественной продукции — признак интенсивного типа развития производства, характерная черта научно-технического прогресса.

Главным показателем эффективности производства является производительность труда. ***Производительность труда*** выражается в количестве потребительных стоимостей, произведенных в единицу времени, или величиной времени, затрачиваемого на единицу продукции. Повышение производительности труда зависит от квалификации работников, их опыта, уровня организации производства. Производительность труда определяется по следующей формуле:

$$ПТ = П / В$$

где, ПТ – производительность труда;

П – продукция;

В – рабочее время.

На производительность труда влияет величина и особенно качество фондовооруженности труда. Последняя измеряется отношением стоимости фондов к затратам живого труда (численности работников). Фондоотдача характеризует эффективность использования основных производственных фондов и измеряется количеством продукции, приходящейся на данную величину основных фондов. Фондоёмкость — стоимость основных производственных фондов на единицу объема производства продукции.

Снижение фондоёмкости означает рост эффективности воспроизводства и использования основных производственных фондов. *Материалоемкость* — один из важных показателей эффективности использования материальных ресурсов — сырья, материалов, топлива, энергии и т.д. Она определяется отношением стоимости материальных затрат к величине произведенной продукции.

Обобщающими показателями **экономической эффективности** являются норма прибыли и уровень рентабельности. *Прибыль* в рыночных условиях — главная цель предпринимательства и критерий эффективности производства. Показателем эффективности здесь выступает *норма прибыли* как отношение полученной прибыли к затратам на производство.

Рентабельность характеризует результативность использования средств производства и трудовых ресурсов. Она определяется как отношение полученной предприятием прибыли к сумме основных и оборотных фондов.

Управление рентабельностью (планирование, обоснование и анализ-контроль) находятся в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынок.

Обобщающий показатель эффективности: максимизация национального дохода, валового национального продукта на единицу затрат и ресурсов при повышающемся уровне благосостояния народа. Общенациональная эффективность производства зависит от эффективности производственной деятельности первичных ячеек производства (предприятия, объединения, акционерные общества, совместные предприятия). Чем эффективнее производственная деятельность первичных звеньев, тем выше эффективность национальной экономики, тем больше у общества ресурсов для решения социальных и экономических задач.

Возрастает связь экономических показателей экономической и социальной эффективности. Чем выше экономические результаты, тем выше должны быть и социальные результаты и наоборот. **Социальная эффективность** выражается в таких показателях, как повышение уровня жизни, рост реальных доходов и уровня занятости, увеличение свободного времени, улучшение условий труда и экологической обстановки в регионе.

Для повышения эффективности производства, необходимо также выявить факторы, влияющие на нее. Повышению эффективности общественного производства способствуют такие факторы как, освоение достижений научно-технической революции, научная организация труда, рациональная система специализации и кооперирования производства, развитие инициативы и самостоятельности трудовых коллективов, структурная и организационная перестройка национальной экономики, совершенствование хозяйственного механизма, использование преимуществ международного разделения труда, совершенствование системы стимулирования и мотивации труда, повышение уровня знаний и квалификации людей, подготовка полноценных рабочих и специалистов.

Для достижения высоких темпов экономического роста в стране в соответствии со Стратегией действий развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы планируется сокращение государственного присутствия в экономике, ускоренное развитие частного сектора, дальнейшая диверсификации экономики и повышение производительности труда<sup>19</sup>.

### **Выводы и заключения:**

1. Экономические отношения, возникающие между людьми в процессе производства, составляют основу общих производственных отношений и определяют характер отношений в процессах обмена, распределения и потребления.

2. Как человечество не может прожить без потребления необходимых благ, так оно не может и не производить эти блага. В процессе производства

---

<sup>19</sup>Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годы (от 7 февраля 2017 года).

и оказания услуг создаются все необходимые для жизнедеятельности человека жизненные средства.

3. В условиях рыночной экономики факторами производства выступают земля, капитал, рабочая сила, предпринимательская способность, информация, экологический фактор, которые находятся во взаимодействии и взаимовлиянии.

4. В процессе производства все факторы находятся в движении, но наиболее деятельным считается рабочая сила, которая приводит в действие средства производства и переносит эту стоимость во вновь созданные товары и услуги. В процессе общественного производства создаются новые товары и услуги.

5. Вновь созданные товары и услуги имеют два свойства - полезность и стоимость и учитываются в натурально - вещественном выражении (полезность) и стоимостном. В натурально - вещественной форме они подразделяются на три части: средства производства, предметы потребления и услуги.

6. Процесс производства изменчив, он постоянно совершенствуется и расширяется. В его развитии важную роль играют модернизация, диверсификация и структурные преобразования производства.

#### **Основные ключевые понятия:**

**Факторы производства** - все ресурсы, непосредственно используемые в процессе производства.

**Рабочая сила** - это совокупность умственных и физических способностей человека к труду.

**Орудия труда** - средства, с помощью которых человек воздействует на природу, предметы труда.

**Предметы труда** - это средства, на которые непосредственно воздействует труд, то есть то, из чего изготавливается продукция.

**Процесс производства** - это целесообразная деятельность человека, направленная на создание материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества.

**Общественное воспроизводство** - постоянное возобновление и непрерывное осуществление процессов производства в масштабах общества.

**Простое воспроизводство** - возобновление процесса производства в неизменных масштабах.

**Расширенное воспроизводство** - возобновление процесса производства во всевозрастающих масштабах.

**Общий результат производства** - сумма национального продукта, созданного в стране в течение года.

**Конечный результат производства** - готовый продукт, завершивший свое движение и предназначенный для удовлетворения потребностей членов общества непосредственно (через фонд потребления) или косвенно, то есть посредством расширения производства (фонд

накопления).

**Чистый продукт** - часть созданной продукции, оставшаяся после вычета стоимости потребленных средств производства.

**Необходимый продукт** - продукт, созданный необходимым трудом в течение необходимого рабочего времени, являющегося частью рабочего времени рабочих и служащих, и необходимый для поддержания и нормального воспроизводства рабочей силы.

**Прибавочный продукт** - часть чистого продукта сверх необходимого продукта, т.е. часть, созданная в прибавочное время прибавочным трудом сотрудников.

**Норма прибавочного продукта** - отношение массы прибавочного продукта к необходимому продукту.

**Производственная функция** - зависимость между факторами производства и его результатами.

**Общий продукт** - абсолютный объем продукции, полученный за счет использования всех привлеченных факторов производства.

**Средний продукт** - объем продукции, приходящийся на единицу всех привлеченных факторов производства.

**Предельный продукт** - объем продукции, увеличенный за счет предельно добавленного фактора (рабочая сила или капитал).

**Производительность труда** - способность рабочей силы создавать продукт в единицу времени.

### **Вопросы и задания для повторения:**

1. Из чего состоят факторы производства?
2. Что такое рабочая сила и чем она отличается от понятия «труд»?
3. Что такое капитал и что входит в его состав?
4. Раскройте содержание процесса производства?
5. В чем сущность простого и расширенного воспроизводства?
6. Объясните общие и конечные результаты производства?
7. Что входит в натуральный и стоимостный состав изготовленного продукта?
8. Что такое необходимый и прибавочный продукт? Объясните норму и массу прибавочного продукта?
9. Раскройте понятия предельный труд, предельный капитал и предельный продукт.
10. В чем сущность закона убывающей производительности предельного труда и капитала, действует ли данный закон в настоящее время?

## **ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ**

### **План:**

- 3.1. Экономические системы и их модели.**
- 3.2. Рыночная экономическая система и её особенности.**
- 3.3. Сущность и экономическое содержание отношений собственности. Объекты и субъекты собственности.**
- 3.4. Виды и формы собственности, их экономическое содержание.**
- 3.5. Цели, пути и способы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане.**

### **3.1. Экономические системы и их модели**

История человечества есть история поэтапного восхождения от одной, более простой, низшей ступени социально-экономического развития на следующую, более высокую ступень исторического развития. Различным этапам социально-экономического развития соответствуют специфические экономические системы. Изучение этапов развития человеческого общества и присущих для каждого этапа общих черт экономических систем имеет важное значение в познании экономических процессов и причин их развития.

Существуют различные подходы к познанию этапов общественного развития, основными из которых являются: формационный, цивилизационный, технологический подход с точки зрения изменения экономических систем.

**Формационный подход** познания этапов общественного развития исходит из деления истории человечества на способы производства или общественно-экономические формации, как:

- первобытнообщинная;
- рабовладельческая;
- феодальная,
- капиталистическая;
- социалистическая.

**Технологический подход** исходит из совокупности средств труда, материалов, технологий, энергии, информации и соответствующей организации производства.

Переход от одного технологического способа производства к другому определяется изменениями в средствах и орудиях труда, вследствие научно - технического прогресса, происходящего между длительными историческими этапами человеческого развития.

Выделяют три этапа технологических способов производства: простая

кооперация, мануфактура и машинное производство. **Простая кооперация** – это простейшая форма объединения работников, выполняющих одинаковую идентичную работу, группа совместно работающих людей на основе определённого порядка. **Мануфактура** – это кооперация членов общества, основанная на разделении труда, но в условиях отсутствия машин. При этом мануфактура, как и при кооперации, опирается на ручной труд и подручные орудия труда. **Крупное машинное производство** (конец XVIII) представляло собой кооперацию, основанную на разделении труда, определяемое функциями машин.

**Цивилизационный период.** Многие ученые, например, Д.Гелбрейт, У.Росту и другие, рекомендуют изучать развитие общества, разделив его на 3 этапа в зависимости от изменений в науке, технике, технологии и информационной системе: доиндустриальное общество, индустриальное общество, постиндустриальное или же информационное общество.

**Признаками доиндустриального периода** были:

- а) господство натурального хозяйства;
- б) занятость основной части населения в сельском хозяйстве;
- в) господство ручного труда;
- г) слабое разделение труда между земледелием, животноводством, ремесленничеством, торговлей.

Основными признаками второго этапа развития общества - **индустриального общества** являются:

- а) механизированное производство;
- б) развитие промышленности на основе достижений науки и техники, увеличение в ней количества занятых;
- в) рост городского населения и другие.

Третий этап развития - **постиндустриальное общество** отличается:

- а) наибольшим развитием сферы услуг, вовлечением в данную сферу значительной части рабочей силы (60-70%);
- б) превращение достижений науки и техники в главную производительную силу общества, повышение роли научных сотрудников и высококвалифицированных специалистов;
- в) широкое применение во всех сферах экономики информационно-коммуникационных технологий;
- г) применение современных видов техники и технологий, позволяющих экономить все виды ресурсов, не ухудшая при этом качества товаров и услуг.

Изменения в технике и технологиях приводят к изменению организационных и управленческих систем. Однако, определить законы развития общества только в зависимости от технических изменений считается односторонним. При познании сущности экономических систем необходимо изучать как технические, так и социально - экономические изменения и их взаимовлияние.

Обратное влияние социально-экономических отношений на развитие техники и технологий, можно наблюдать в том, что с возникновением товарного хозяйства и рыночной экономики стали бурно развиваться техника

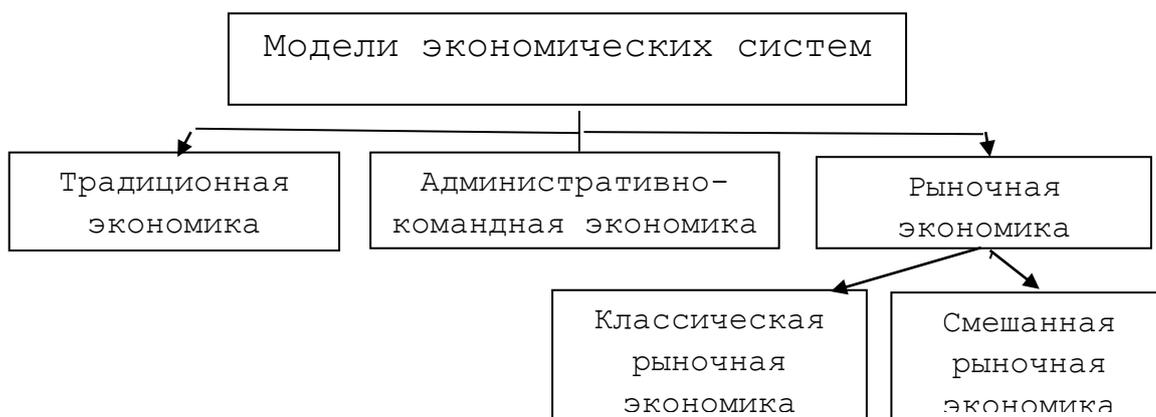
и технологии, находящиеся в состоянии застоя несколько тысячелетий. Все этапы технического прогресса (простая кооперация, мануфактура, машинное производство) приходятся на последние 250-300 лет, т.е. соответствуют периоду развития товарного хозяйства. Это стало основанием тому, что многие экономисты начали изучать этапы развития общества, разделяя их на экономические системы.

Наибольшее распространение среди всех подходов к познанию этапов общественного развития и к их периодизации получил подход с точки зрения экономических систем.

**Экономическая система** – это совокупность хозяйственных процессов производства, распределения, обмена и потребления, форм организации производства, отношений собственности и экономического механизма воздействия на экономические процессы.

В экономической теории экономические системы классифицируют по следующим критериям: по целям экономической системы, по формам собственности на средства производства, по формам хозяйствования, по методам регулирования экономической деятельности.

Представители неоклассического подхода выделяют следующие модели экономических систем: традиционная экономика, административно-командная или плановая экономика, рыночная экономика (рис.3.1.).



**Рис. 3.1. Модели экономических систем.**

Традиционная экономика основана на традициях, передающихся от поколения к поколению. Эти традиции определяют, какие товары и услуги производить, для кого и каким образом. Перечень благ, технология производства и распределение базируются на обычаях данной страны. Экономические роли членов общества определяются наследственностью и кастовой принадлежностью.

Такой тип экономики сохранился сегодня в некоторых слаборазвитых странах, куда технический прогресс проникает с большими трудностями, так как он, как правило, подрывает устоявшиеся в этих странах обычаи и традиции.

**Традиционная экономика** – это исторически обусловленная система, которая основана на традициях, передающихся от поколения к поколению.

Эти традиции определяют, какие товары и услуги производить, для кого и каким образом. Перечень благ, технология производства, обмен и распределение базируются на обычаях данной страны. Её прошли почти все страны мира. Она сохранилась сегодня в отдельных слаборазвитых странах, где экономические процессы происходят на основе обычаев и традиций. В традиционной экономике господствует натуральное или мелкотоварное хозяйство. Характерные черты экономик традиционного типа: решающая роль в экономике традиций и обычаев, высокая доля ручного труда, не развитость техники и технологий производства, определяющее значение религиозных и культурных ценностей и др.

**Административно-командная экономика** основана на господстве общественной, точнее государственной собственности на все материальные ресурсы. Экономические решения принимаются административными органами в централизованном порядке. Все важные показатели, как объём используемых ресурсов, состав и распределение продукции, порядок организации производства и т. п., находятся в ведении центральных органов управления.

Важным этапом в экономическом развитии стала система **рыночной экономики**. Она формировалась в двух модификациях. Первая - основанная на свободной конкуренции **классическая рыночная экономика** или чистый капитализм. Вторая модификация – это **современная рыночная экономика**, именуемая смешанной экономической системой. Каждая из них имеет свои отличительные особенности (рис.3.1.).

Рыночная система – форма организации экономики, при которой господствует товарное производство, а связь между производством и потреблением обеспечивается при помощи рынка на основе купли-продажи.

Рынок – это система экономических связей между производителями и потребителями, то есть продавцами и покупателями экономических благ по поводу их купли-продажи.

В ходе развития товарного хозяйства формировался рынок, который прошёл путь от примитивных древних базаров и толкучек до современных организованных рынков с компьютерным оснащением и другими современными техническими средствами. Эволюция общественных форм производства и хозяйства привели к возникновению современной рыночной системы.

Современная рыночная система – это, прежде всего, многоуровневая система экономических отношений между производителями и потребителями товаров и услуг при активном участии государственных институтов, основанная на достижениях техники и инновационных технологий. Многоуровневый характер рыночной экономической системы означает, что любая система является составной частью более крупной системы. Предприятие – первичное звено экономики, все предприятия в совокупности формируют отрасль экономики, отрасли, в свою очередь – сферу экономики, последние – национальную экономику страны. Мировая глобальная экономическая система состоит из национальных экономик

отдельных стран. Таким образом, можно выделить четыре уровня экономической системы:

- микроуровень (предприятие, фирма, компания);
- мезоуровень (сфера экономики, отраслевые объединения);
- макроуровень (национальная экономика);
- глобальная экономика (мировое хозяйство).

**Таблица 3.1.**

**Сравнительная характеристика модификаций рыночной экономики**

<b>Основные черты</b>	<b>Классическая рыночная экономика (чистый капитализм)</b>	<b>Современная рыночная экономика (смешанная экономика)</b>
форма собственности на факторы производства	частная	частная, государственная
регулирование экономического развития	саморегулирование на основе рыночных механизмов	активное государственное вмешательство в экономические процессы
заработная плата наёмных работников и доходы предпринимателей	устанавливается рынком труда без участия государства	устанавливается на рынке труда при основном участии государства и профсоюзов
степень социальной защищённости граждан	социальная незащищённость	социальная защита безработных, малообеспеченных слоёв населения, установление минимального уровня заработной платы

Не существует общепринятого порядка и правил решения проблем социального и экономического развития для всех стран мира. Каждая страна имеет свои отличительные особенности географических, природно-климатических, геополитических условий развития национальной экономики, свой путь социального и экономического развития. Например, американская модель рыночной экономики построена на системе активного поощрения предпринимательства и сильной социальной защиты малообеспеченных слоёв населения, отличается наличием могущественных экономических организаций в форме крупных корпораций и сильных профессиональных союзов. В Швеции государство оказывает весомое воздействие на национальную экономику, принимает широкое участие в перераспределении национального дохода в пользу малообеспеченных слоёв населения. Ярким свидетельством того является тот факт, что на долю государственных расходов приходится около 70% ВВП, более половины этих расходов направляется на социальные нужды.

В Узбекистане «отказ от административно-командного управления экономикой, поэтапная реализация рыночных реформ и взвешенная денежно-кредитная политика способствовали обеспечению макроэкономической стабильности, высоких темпов роста экономики, удержанию инфляции в прогнозных пределах, созданию широких возможностей и благоприятных условий для развития малого бизнеса и частного предпринимательства,

фермерского движения»<sup>20</sup>.

### 3.2. Рыночная экономическая система и её особенности

Рыночная экономика, основанная на свободной конкуренции, характеризуется частной собственностью на ресурсы, свободой в экономической деятельности и предпринимательстве, использованием рыночного механизма в регулировании и координации экономической деятельности. При такой системе действия каждого экономического субъекта основываются на его личных интересах, на стремлении к максимизации доходов посредством принятия самостоятельных независимых решений. Для координации самостоятельно принятых решений используется система рынков. Производство товаров (услуг), предложение ресурсов в условиях конкуренции означает существование множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов.

Вмешательство государства в экономические процессы носит ограниченный характер. В связи с этим роль государства заключается в защите частной собственности и установлении надежных правовых гарантий, создающих благоприятные условия для функционирования свободного рынка.

Рыночная экономика – экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства, договорных отношений между хозяйствующими субъектами.

Рыночная экономика – социально-экономическая система, развивающаяся на основе частной собственности и товарно-денежных отношений, опирается на принципы свободы предпринимательства и выбора.

Рыночная экономика – экономика, организованная на основе рыночной саморегуляции, при которой координация действий участников осуществляется государством, а именно законодательной и судебной властью непосредственно, а исполнительной только опосредованно, путём введения различных налогов, сборов, льгот и т.п. Это экономика, в которой только решения самих покупателей, поставщиков товаров и услуг определяют структуру распределения.

С позиции истории бизнеса рыночная экономика – экономическая система, направляемая и регулируемая механизмом стихийных рыночных трансакций в институциональной среде и господстве соответствующих институтов.

По мнению ряда экономистов, «рынок», под чем принято понимать основанную на свободе договора, ценообразовании по закону спроса и предложения и встречном обороте денежной массы (то есть товарно-денежная рыночная система) представляет собой не более чем одну из исторически обусловленных и исторически преходящих форм товарообмена

---

<sup>20</sup>Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годы (от 7 февраля 2017 года).

и товарораспределения.

Рыночная экономика основана на частной собственности на факторы производства, предпринимательском интересе, конкуренции, ценовом механизме, регулирующем отношения обмена между продавцами и покупателями. Автором теории свободного рынка является А.Смит. Он полагал, что богатство нации зависит от численности трудоспособного населения и производительности труда. Условия для максимального роста богатства создаются в рыночной экономике, где каждый, стремясь к прибыли, содействует процветанию всей нации. Ценовой механизм рынка А.Смит определил, как «невидимую руку», направляющую действия производителей и потребителей. Регулирующее воздействие государства препятствует проявлению и реализации свободных рыночных отношений, частного предпринимательства и потому, по мнению А.Смита, оно нецелесообразно. Роль государства должна состоять во взимании налогов, установлении законов, охране общественного порядка, помощи бедным.

Основу рыночной экономики составляет предприятие. В современном обществе именно предприятия выпускают основную часть валового внутреннего продукта. В настоящее время в современной экономике Узбекистана функционируют 229,6 тысяч предприятий малого предпринимательства. Они выполняют различные работы по выпуску продукции, оказывают разные услуги, и тем самым создают основу для потребления и приумножения национального богатства. В условиях рынка предприятия, после соответствующей государственной регистрации приобретают статус юридического лица и самостоятельно осуществляют свою хозяйственную деятельность с целью получения прибыли.

Таким образом, предприятие – это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный и наделённый правами юридического лица в соответствии с действующим законодательством для производства продукции и оказания услуг с целью получения прибыли.

От того, насколько эффективно и успешно будут работать предприятия, поскольку они являются основными товаропроизводителями и поставщиками продуктов и услуг во внутренний и внешние рынки, какова их конкурентоспособность и финансовое состояние, зависит состояние национальной экономики и экономическая мощь государства. Основной целью предприятий является получение максимальной прибыли на основе превышения результатов хозяйственной деятельности над её затратами. Для достижения своей высшей цели предприятия должны решать важные экономические (с высокой отдачей использовать имеющиеся производственные ресурсы, выпускать качественную продукцию, систематически её обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом потребителя и др.) и социальные (заботиться о своих работниках, повышать их реальную заработную плату, способствовать росту их квалификации и навыков и др.).

При этом предприятие должно располагать всеми необходимыми возможностями и условиями для решения этих и других задач. Прежде всего

предприятие должно обладать правом выбора и самостоятельного решения вопросов хозяйственного развития.

### **3.3. Сущность и экономическое содержание отношений собственности. Объекты и субъекты собственности**

Понятие «собственность» в науке и в жизни формировалось на протяжении многих веков. Оно вошло в научный оборот ещё задолго до возникновения экономической науки.

Собственность составляет фундаментальную основу всех экономических систем. Поэтому, собственность, как экономическая категория всегда была предметом исследования многих учёных. Собственность представляет собой весьма сложное явление, обладающее множеством свойств и качеств, она выражается в многообразных формах, что служит основанием быть объектом анализа различных областей научных знаний. Форма отношений собственности определяет экономический строй общества.

Собственность - это достаточно сложная категория, которая изучается несколькими общественными науками. Экономическая теория анализирует экономическое содержание этого явления, а юриспруденция – правовое.

Под **собственностью** в экономическом смысле подразумеваются сложившиеся отношения между людьми по поводу присвоения и хозяйственного использования материальных и нематериальных благ. Собственность же в юридическом понимании показывает, как реальные имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах, которые устанавливает государство в обязательном порядке для всех граждан.

Экономика – это, прежде всего, экономическая деятельность людей. Экономическая деятельность всегда связана с собственностью. В условиях товарно-денежных отношений каждый экономический объект, каждый ресурс или полезный результат труда должен иметь собственника, то есть своего хозяина. С экономической точки зрения хозяин – это лицо, вовлекающее объект собственности в экономические процессы с тем, чтобы извлечь из неё больше пользы.

Отношения собственности пронизывают всю систему экономических отношений: отношения в процессе производства, обмена, распределения и потребления. Они сопровождают человека на протяжении всей его жизни: от рождения до смерти. Любой человек во всём мире всегда наталкивается на один и тот же коренной вопрос: кому принадлежит экономическая власть, кто является владельцем собственности, хозяином средств производства? От ответа на этот жизненно важный вопрос зависят материальные и духовные условия существования людей. Социальная сущность экономических отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления и есть выражение присущих данному обществу экономических отношений собственности.

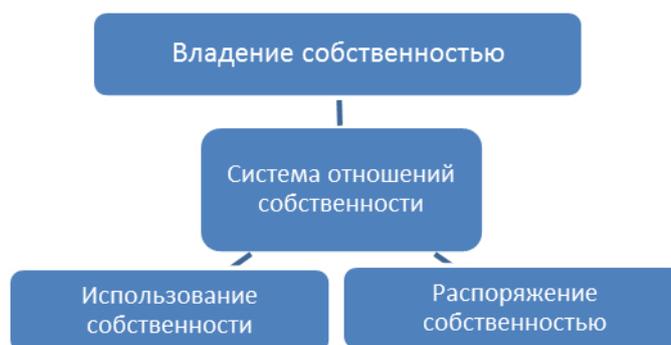
Разные экономические школы и течения по-разному трактуют понятие собственности. Классики считали, что собственность – это накопленные средства производства; неоклассики под собственностью понимали ресурсы; французский экономист Прудон считал, что собственность – это кража; теоретик анархизма Бакунин считал, что собственность – это зло, которое нужно уничтожить, чтобы освободить людей от этого зла. Западные экономисты видят в собственности лишь отношения человека к вещи. Рациональное зерно здесь в том, что отношения собственности рассматриваются онтологически, то есть как отображение реального взаимодействия собственника с имуществом.

Отношения собственности составляют ключевые отношения экономической системы всякого общества, считаются продуктом развития общества. Отношения собственности возникают в процессе производства материальных и духовных благ, а также присвоения обществом созданных им богатств.

Изучение собственности с экономической точки зрения позволяет ответить на три главных вопроса.

1. Кто (какие субъекты хозяйствования) обладает экономической властью — присваивает факторы и результаты производства?
2. Какие экономические связи способствуют лучшему использованию имущества?
3. Кому достаются доходы от хозяйственной деятельности?

Таким образом, система **отношений собственности** - это отношения, возникающие в процессе владения, использования и присвоения собственности (рис. 3.2.).



**Рис.3.2. Совокупность правомочий собственности.**

Рассмотрим каждый элемент системы отношений собственности.

**Владение собственностью** это сохранение права собственности владельцем и выражает общественную форму присвоения созданных материальных богатств. В отдельных случаях владелец может передавать это право в другие руки, сохраняя за собой право получения дохода от

собственности. Примером тому может служить арендованная собственность.

**Использование собственности** - это применение собственности в экономической деятельности для получения дохода или удовлетворения личной потребности. Использование есть функция владения собственностью.

**Распоряжение собственностью** - это самостоятельное принятие решений относительно объекта собственности. Оно проявляется в свободном выборе прав: продажи собственности, её дарения, передачи в наследство, сдачи в аренду и т.п.

Связь между перечисленными элементами отношений собственности такова: распоряжение определяется использованием, использование определяется владением, а владение, в свою очередь, определяется формами собственности.

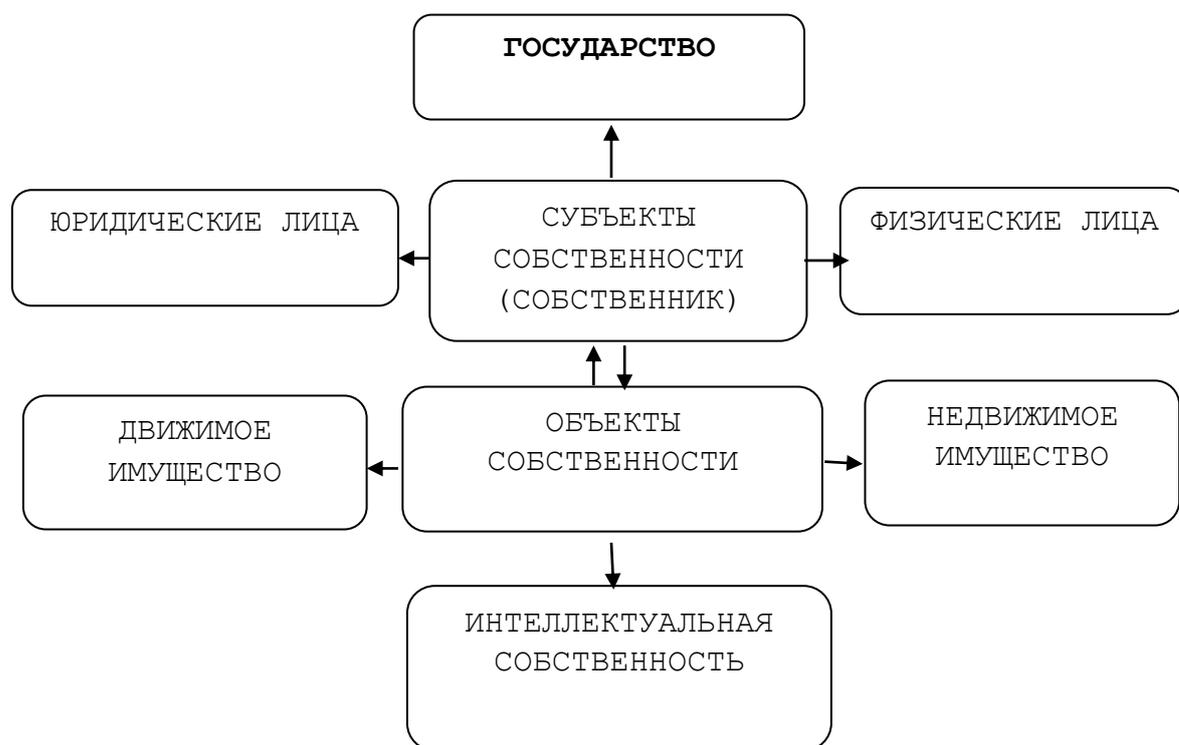
Собственность экономически оправдывает себя, если приносит доход своему владельцу. Такой доход представляет собой весь вновь созданный продукт или его часть, которые получены благодаря применению наёмного труда и средств производства. Это может быть, скажем, прибыль. Когда же человек взял чужое имущество в аренду, то он отдает собственнику установленную часть своего дохода. Значит, система отношений собственности составляет сердцевину всех экономических связей по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг.

Вполне очевидно, что отношения собственности порождают у людей экономические интересы. Главный среди них состоит в том, чтобы всемерно умножать находящиеся в собственности блага в целях лучшего удовлетворения потребностей. Так через интересы собственности предопределяются направленность и характер хозяйственного поведения людей.

Отношения собственности обуславливают существование их объектов и субъектов. **Объектами собственности** являются все виды богатств, принадлежащие целиком или частично собственнику. В качестве объектов собственности выступают движимая (машины, оборудование, инструменты, автомобили и т.д.), недвижимая (земля, здания, сооружения, объекты инфраструктуры), а также интеллектуальная собственность (научно-технические изобретения, достижения в искусстве и литературе, прочие продукты человеческого интеллекта). Объектом собственности могут быть природные богатства, рабочая сила и другие.

**Субъект собственности** – это собственник, то есть отдельное лицо или группа лиц, обладающая каким-либо имуществом, которые участвуют в присвоении объекта собственности. В качестве субъекта собственности может выступать как государство, так и общество в целом. Отдельные индивиды или группа лиц, являясь собственниками и выступая участниками отношений собственности, занимают определённое социально-экономическое положение в обществе, в результате чего их интерес к обладанию объектом собственности усиливается. Субъекты собственности могут объединяться в коллективы, классы, ассоциации или другие социальные группы.

Взаимодействие субъектов и объектов собственности можно изобразить схематически (рис. 3.3.).



**Рис. 3.3. Взаимодействие объектов и субъектов собственности.**

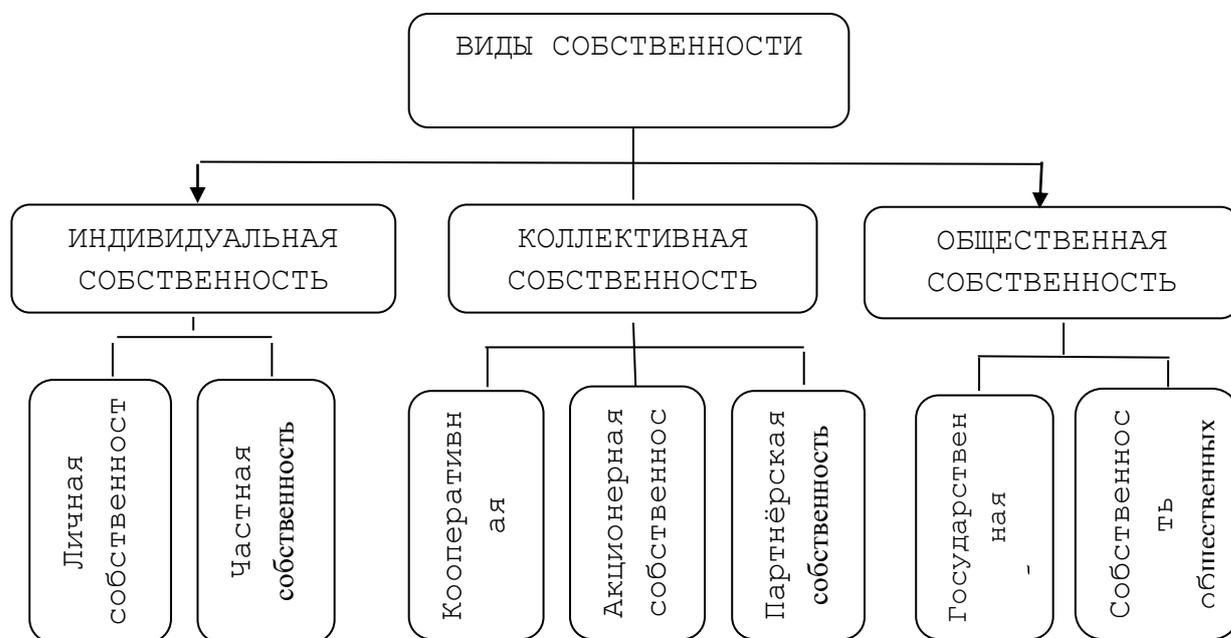
### **3.4. Виды и формы собственности, их экономическое содержание**

Собственность как сложное социально-экономическое явление, делится на разные виды и формы. Основными видами собственности считаются: частная собственность, коллективная собственность и общественная собственность (рис. 3.4.).

Индивидуальная собственность подразумевает обособление собственников, при котором собственник независимо от других осуществляет своё право на собственность, являясь единоличным хозяином собственности. Согласно закона «О собственности», владелец индивидуальной собственности признаётся обществом, и закон гарантирует его право владения собственностью. Если индивидуальная собственность приумножается вследствие развития предпринимательской деятельности или ведения собственного хозяйства без привлечения наёмного труда, тогда такая собственность называется личной, частной трудовой собственностью.

Объектами личной собственности могут выступать места проживания, садовые участки и дома, транспортные средства, денежные сбережения, предметы обихода и личного потребления, средства производства для индивидуальной и другой хозяйственной деятельности, произведенная в них продукция и другие. Как указано в Законе Республики Узбекистан «О

собственности в Республике Узбекистан» малые предприятия в сферах торговли, общественного питания, службы быта и в других отраслях экономики могут быть собственностью граждан и их семей. Объекты личной собственности могут выйти за рамки удовлетворения личных потребностей и использоваться для получения дохода. Носителями личной собственности могут быть ремесленники, писатели, музыканты и т.д.



**Рис. 3.4. Классификация видов собственности.**

При личной собственности собственник самостоятельно реализует права владения, распоряжения, пользования и присвоения. При этом собственник стремится наиболее рационально вести своё хозяйство, используя свою собственность лучшим образом, с тем чтобы извлечь больше пользы. В данном случае может использоваться труд членов семьи.

В отличие от индивидуальной собственности, частная собственность основана на использовании наёмной рабочей силы, при которой создаются реальные условия для обогащения собственника за счёт труда наёмного работника.

В законе Республики Узбекистан «О собственности в Республике Узбекистан» (статья 7) указано, что частная собственность состоит из прав на частное владение, пользование и распоряжение своим имуществом. Вместе с тем, в законе подчеркивается, что величина и стоимость имущества, являющегося частной собственностью, не ограничиваются.

Частная собственность стимулирует инициативность и предпринимательство, ответственность за труд. Однако, в условиях товарного производства, она еще и порождает стремление к получению тайного дохода. Признание данной формы собственности обуславливает формирование финансовых и юридических механизмов для ее регулирования, определения тех звеньев экономики, где ее использование

наиболее прибыльно.

Характерной чертой коллективной собственности является объединение собственности нескольких (двух и более) собственников. Подобное объединение предполагает определение доли вклада отдельных собственников в имущество предприятия. На сумму вклада собственника начисляются проценты. Коллективная собственность может существовать в разных её проявлениях в зависимости от условий и источников образования: кооперативная собственность, акционерная собственность, партнёрская собственность.

Кооперативная собственность является общим достоянием всех членов кооператива и образуется за счёт объединения собственности членов кооператива в виде денежных или других имущественных взносов. Величина дохода, распределяемого в пользу каждого члена кооператива, определяется в соответствии его паевого взноса и трудового участия в общем деле. Каждый участник кооперативной собственности обладает равными правами в управлении предприятием и распределении дохода.

Акционерная собственность считается самой распространённой разновидностью коллективной формы собственности в современной рыночной экономике. Она успешно сочетает в себе признаки частной и общественной формы собственности: формирование доходов общими усилиями всего коллектива и распределение полученной прибыли с их последующим индивидуальным присвоением в виде дивидендов в пользу каждого члена акционерного общества.

Акционерная собственность образуется путём выпуска акций. Объектом собственности выступает финансовый капитал, созданный за счёт продажи акций, а также доходы от хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Партнёрская собственность образуется за счёт объединения имущества, капитала нескольких юридических и (или) физических лиц с целью осуществления совместной предпринимательской деятельности. Собственность партнёрского предприятия образуется на основе паевых взносов в виде средств производства, земли, денег, материальных ценностей, инновационных идей учредителей. Такие предприятия могут создаваться на основе полной или ограниченной ответственности. В отличие от акционерных обществ открытого типа партнёрские предприятия функционируют в виде закрытых акционерных обществ.

Общественная собственность означает совместное присвоение средств производства и результатов хозяйственной деятельности. Общественная собственность включает две разновидности собственности: государственную собственность и собственность общественных организаций.

Государственная собственность является достоянием всех граждан страны. Она состоит из объектов собственности, владение, пользование и распоряжение которыми находятся в руках государства. Государственная собственность образуется в основном двумя путями: во-первых, путём национализации частной собственности и передачи ее в распоряжение

государства; во-вторых, путём строительства предприятий за счет государственных средств, осуществление инвестиций на государственных предприятиях и организациях.

Государственная собственность представляет собой имущество, закреплённое за государственными предприятиями и учреждениями, а также средства государственного и местного бюджетов и иное имущество, принадлежащее органам государственной власти (земля, транспорт, связь, водоснабжение, энергетика, объекты обороны, правопорядка и др.).

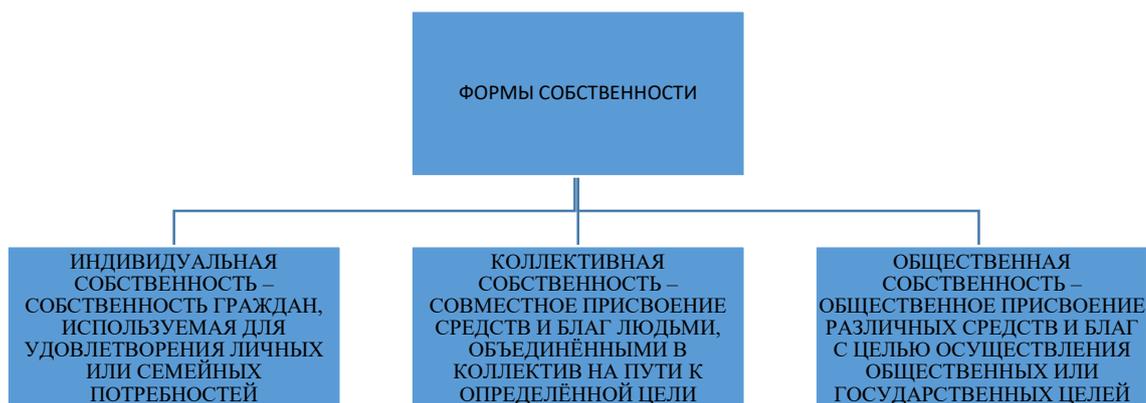
Государственная собственность возникает в процессе развития общественных производительных сил, которые могут функционировать только как единое целое. Например, природные ресурсы, которые не подлежат самостоятельному воспроизводству, значительная часть экономической инфраструктуры, такие как крупные стратегические здания и сооружения, транспортные средства, дороги.

В Узбекистане в соответствии с Гражданским Кодексом государственная собственность состоит из Республиканской собственности и собственности административно-территориальных муниципальных структур. Республиканской собственностью считаются земля, ее недра, вода, воздушное пространство, растительный и животный мир, а также другие природные ресурсы, имущество структур государственной власти и управления, культурные и исторические ценности государственного значения, бюджетные средства, золотой запас, валютный фонд и другие государственные фонды.

В состав собственности административно-территориальных (муниципальных) структур входят имущество местных органов государственной власти, средства местных бюджетов, муниципальный жилой фонд и коммунальное хозяйство, и другие имущественные комплексы, учреждения народного образования, культуры и здравоохранения.

Управление государственной собственностью осуществляется назначенными руководителями. В условиях развитых рыночных отношений государственная собственность в экономике занимает не существенный удельный вес.

Собственность общественных организаций образуется за счёт собственных средств этих организаций, пожертвований граждан или путём безвозмездной передачи государством своего имущества. В качестве объектов собственности выступают здания, сооружения, денежные средства, имущество культурно-просветительского назначения и др. Субъектами собственности могут быть религиозные конфессии (мечеть, церковь), спортивные общества, профсоюзы и другие общественные организации.



**Рис. 3.5. Классификация форм собственности.**

В Законе Республике Узбекистан «О собственности в Республике Узбекистан» различные виды собственности отнесены к следующим формам собственности: государственная собственность, частная собственность, личная собственность, смешанная собственность (рис. 3.5.).

Существование различных форм собственности и их экономический критерий, прежде всего, связан со степенью развития производительных сил и обобществления производства. Вместе с тем формы собственности должны соответствовать состоянию производительных сил, уровню общественного разделения труда и организационно - экономическим отношениям.

### **3.5. Цели, пути и способы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане**

Основополагающим условием перехода к рыночным отношениям является создание предпосылок для формирования многоукладной экономики и конкурентной среды, связанная с решением вопроса о собственности. В течение долгих лет в экономике нашей республики господствовала так называемая общенародная собственность. На практике это привело к формированию в обществе таких идейных установок как «если собственность общенародная, то она ничейная».

Формирование рыночной экономики в странах со значительно высокой долей государственного сектора в переходном периоде осуществлялось преимущественно за счет разгосударствления и приватизации государственного имущества. В Законе Республики Узбекистан «О разгосударствлении и приватизации в Республике Узбекистан» (19 ноября 1991 года) дается следующее определение:



**Рис. 3.6. Способы приватизации государственной собственности.**

**Разгосударствление** – это преобразование государственных предприятий и организаций в коллективные, арендные предприятия, акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, другие предприятия и организации негосударственной собственности.

**Приватизация** - выкуп у государства объектов государственной собственности или акций государственных акционерных обществ гражданами и юридическими лицами, не относящимися к государству.<sup>21</sup>

Из вышеприведённых определений видно, что разгосударствление собственности понятие намного шире, чем приватизация. Приватизация – это переход права владения на собственность от государства к частным лицам.

<sup>21</sup>Закон Республики Узбекистан «О разгосударствлении и приватизации». /Республика Узбекистан: законы и указы. - Т.: Узбекистан, 1992, стр.65.

Разгосударствление собственности - кроме приватизации, предусматривает также создание других негосударственных форм собственности.

Разгосударствление осуществляется путём преобразования государственных предприятий в акционерные общества; продажи государственной собственности в коллективную собственность; продажи государственной собственности отдельным предпринимателям и управляющим; продажи некоторых государственных предприятий иностранным фирмам и гражданам, передачи собственности в счет долгов; продажи государственного имущества с аукциона и т.д.

Способы приватизации тоже различны, их можно разделить на 3 группы: 1) приватизация через бесплатную передачу государственной собственности; 2) приватизация через продажу государственной собственности; 3) приватизация через сочетание платной и бесплатной передачи государственной собственности (рис.3.6.).

В Узбекистане уже на первых порах экономических реформ в конституционном порядке отмечено равноправие всех форм собственности и поставлена задача ликвидации монополизма государственной собственности и реального формирования многоукладной экономики за счет приватизации государственной собственности. Прежде всего, для становления различных форм собственности созданы равные правовые нормы и механизмы функционирования.<sup>22</sup>

Разгосударствление и приватизация собственности осуществлялись поэтапно на основе специальных программ. **Первый этап** приватизации 1992-1993 годов охватил общий жилищный фонд, торговлю, мелкую местную промышленность, предприятия сферы обслуживания и систему переработки сельскохозяйственной продукции (рис. 3.7.).

На данном этапе приватизация также охватила некоторые средние и крупные предприятия легкой промышленности, транспорта, строительства и других отраслей с преобразованием их в коллективные предприятия, в акционерные общества закрытого типа на условиях последующего выкупа. Контрольный пакет акций при этом оставался в распоряжении государства.

В результате осуществления первого этапа экономических реформ была завершена малая приватизация государственной собственности. Предприятия торговли, бытового обслуживания населения, местной промышленности были переданы в частную и коллективную собственность. В результате этого в 1997 году свыше 95% валовой продукции общественного питания и сферы торговли приходилось на негосударственный сектор. В процессе приватизации жилья более одного миллиона квартир или свыше 95% государственного жилищного фонда, ранее находившихся в ведении государства, стали личной собственностью граждан.

---

<sup>22</sup> Указы о мерах по углублению экономических реформ (21 января 1994 года) и о приоритетных направлениях дальнейшего развития процесса разгосударствления и приватизации (16 марта 1994 года).



**Рис.3.7. Этапы осуществления процессов разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане**

Отмеченный в государственной социальной программе **второй этап** пришелся на 1994-1995 годы. На данном этапе средние и крупные предприятия были превращены в акционерные общества, акции которых составили основу рынка ценных бумаг республики. Наряду с преобразованием государственной собственности в акционерную, получил развитие и малый бизнес.

На этом этапе разгосударствления и приватизации были созданы акционерные общества открытого типа. Стали шире использоваться новые формы разгосударствления через продажу государственного имущества на конкурсной основе или на аукционах.

Таким образом, процессы разгосударствления и приватизации создали объективные условия для вовлечения в производство новых средств и образования конкурентной среды для товаропроизводителей. Следует также отметить, что приватизация - это не единственный путь формирования негосударственного сектора. Организация малых и средних предприятий, основанных на индивидуальной частной собственности, дехканских и

фермерских хозяйств, обществ с ограниченной ответственностью - считается вторым значимым шагом в образовании частного сектора.

Начиная с 1996 года, республика вступила в **третий этап** разгосударствления и приватизации собственности. В течение данного этапа (1996-1998 годы) были приватизированы все объекты и предприятия (всего 3146 объектов), не вошедшие ранее в поименный перечень объектов приватизации.

В качестве основных задач **четвертого этапа** (1998-2003гг.) процессов приватизации отмечено осуществление мер по направлению в государственный бюджет вырученных от приватизации средств, по привлечению иностранных инвестиций, по повышению эффективности управления и создания условий полноценного функционирования новых отношений собственности.

Настоящий - **пятый этап** процессов разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане связан с привлечением прямых иностранных инвестиций для модернизации и устойчивого развития приватизированных предприятий. В частности, утвержден порядок поэтапного снижения стартовой цены государственных активов приватизированных предприятий и порядок реализации инвесторам государственных, экономически несостоятельных предприятий и низколиквидных объектов по нулевой выкупной стоимости на конкурсной основе с условием принятия инвестором инвестиционных обязательств.<sup>23</sup>

Вторая отличительная особенность приватизации в республике - это целевая, адресная направленность. Адресная направленность приватизации означала льготную или бесплатную передачу жилья жильцам, покрытие за счет бюджетных средств различных программ, поддержку нуждающихся и малообеспеченных слоев населения, предоставление земельных участков сельскому населению для ведения подсобного хозяйства.

Третья важная особенность приватизации в Узбекистане - её платность. В отличие от безвозмездного распределения государственной собственности, денежная приватизация создает возможность решения ряда важных проблем: появляются финансовые источники для поддержки предпринимательства на приватизированных предприятиях, возникают ресурсы для создания рыночной инфраструктуры и для реализации программ социальной защиты населения.

### **Выводы и заключения:**

1. В социально-экономическом развитии общества разделяют такие подходы, как формационный подход, цивилизационный подход, технологический подход и подход с точки зрения изменения социально-экономических систем.

2. В современном мире выделяют три типа экономических систем: традиционная экономика, административно-командная экономика и

---

<sup>23</sup>Иқтисодийёт назарияси. Ўқув-услугубий мажмуа. – Тошкент, ТМИ, 2016.

рыночная экономика.

3. Отношения собственности представляют собой комплекс отношений между людьми, коллективами, отраслями, территориями и государством по поводу пользования факторами и результатами производства.

4. Содержание отношений собственности выражает в себе экономические отношения по поводу присвоения материальных и духовных благ. Экономическое содержание означает отношения между субъектами по поводу присвоения и пользования тем или иным объектом, юридическое содержание собственности выражается отношением субъекта собственности к её объекту.

5. Разгосударствление и приватизация собственности - это процессы, состоящие из комплекса программ, направленных на сокращение государственного участия в уставном фонде предприятий, повышение их инвестиционной привлекательности и расширение привлечения иностранных инвесторов к процессу приватизации.

#### **Основные ключевые понятия:**

**Способ производства** - единство и взаимодействие производительных сил и производственных отношений.

**Производительные силы** – подразумевают совокупность личностных и материально - вещественных элементов: рабочей силы и средств производства, осуществляющих взаимосвязь в процессе общественного производства.

**Социально-экономические отношения** - это отношения, возникающие между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

**Общественно - экономическая формация** - определенный способ производства во взаимодействии с надстройкой.

**Технологический способ производства** - совокупность средств труда, материалов, технологии, информации в процессе организации производства.

**Простая кооперация** - простейшая форма объединения работников, выполняющих однородную или однотипную операцию.

**Мануфактура** - кооперация, основанная на разделении труда в условиях отсутствия машин.

**Крупное машинное производство** - кооперация, основанная на разделении труда, основанном на машинном труде.

**Экономическая система** – это совокупность хозяйственных процессов производства, распределения, обмена и потребления, форм организации производства, отношений собственности и экономического механизма воздействия на экономические процессы.

**Отношения собственности** - отношения, возникающие в процессе владения, пользования, распоряжения и присвоения собственности.

**Пользование собственностью** - использование собственности в

экономической деятельности.

**Распоряжение собственностью** - самостоятельное принятие решений относительно дальнейшей судьбы собственности.

**Владение собственностью** - сохранение права собственности в руках владельца материальных богатств.

**Объекты собственности** - все виды богатств, превращенные в собственность.

**Субъекты собственности** - лица, участвующие в присвоении объекта собственности и имеющие определенное социально-экономическое положение в обществе.

**Приватизация** - переход права владения собственностью от государства к частным лицам.

**Разгосударствление** - преобразование государственной собственности в негосударственные формы.

### **Вопросы и задания для повторения:**

1. Какие подходы существуют в познании этапов развития человеческого общества?

2. Перечислите составные части технологического способа производства. Каково влияние научно-технического прогресса на данный способ производства?

3. Чем характеризуются этапы технологического способа производства?

4. Перечислите основные признаки, различающие модели экономических систем.

5. Дайте определение сущности собственности и объясните экономическое содержание различных её форм.

6. Что лежит в основе различия форм собственности?

7. Почему переход к рыночной экономике обусловил наличие различных форм собственности? Почему разгосударствление и приватизация собственности считаются объективной необходимостью? Дайте характеристику этапам и формам приватизации?

8. Какие способы приватизации вы знаете и какие факторы влияют на выбор того или иного способа приватизации?

## ГЛАВА 4. РАЗВИТИЕ ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

### План:

- 4.1. Переход от натурального производства к товарному производству.
- 4.2. Товар и его свойства.
- 4.3. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности.
- 4.4. Возникновение, сущность и функции денег
- 4.5. Введение в обращение национальной валюты - сума в Узбекистане и пути ее укрепления.

### 4.1. Переход от натурального производства к товарному производству

История экономического развития человечества выделяет две формы организации и ведения общественного хозяйства: натуральное и товарное. Критериями разграничения форм хозяйства являются форма реализации связи между производством и потреблением, степень развития разделения общественного труда, специализация производства, способ включения индивидуального труда в общественный, принципы участия рабочей силы в процессе производства, механизм распределения общественных благ. Каждая из форм хозяйствования, исходя из содержания свойственных ей производственных отношений, по-своему отвечает на три важнейших вопроса экономики: «что производить?», «как производить?» и «для кого производить?».

Исторически первой формой хозяйства было натуральное производство. При данной форме общественного хозяйства созданный продукт предназначается для удовлетворения собственных потребностей производителя, для внутрисемейных нужд. Следовательно, производство благ для удовлетворения собственных потребностей называется **натуральным производством**, а хозяйство, основанное на таком производстве - натуральным хозяйством.

При данном типе организации экономической деятельности объем и состав потребления почти всегда соответствуют объему и составу производства, их взаимосвязь происходит очень легко, поскольку она осуществляется в рамках одного хозяйства. Такие отношения господствовали, прежде всего, в первобытной общине, а позже в патриархальном крестьянском хозяйстве, в феодальных поместьях. Форма натурального производства строго ограничивает все экономические процессы в рамках одного хозяйства, не открывает путей для внешних связей. Рабочая сила строго прикреплена к определенному хозяйству и лишена возможности перемещения. Именно этим объясняется сохранение на протяжении тысячелетий сельскохозяйственных общин. Натуральная форма хозяйства отражает такой уровень развития производства, который

обуславливает крайне ограниченную его цель - удовлетворение незначительных по объему и однообразных по качественному составу потребностей. Дальнейшее разделение труда и увеличение товарной массы обеспечило обществу на пути своего развития постепенный переход от натурального производства к товарному производству.

Производство продуктов и услуг не для личного потребления, а для продажи на рынке называется товарным производством, а хозяйство, основанное на таком производстве - **товарным хозяйством**. В товарном хозяйстве экономические отношения между людьми проявляются через куплю-продажу продукта их труда, через рынок.

Товарное хозяйство принципиально отличается от натурального. Различия между натуральным хозяйством и товарным производством представлены в таблице 4.1.

**Таблица 4.1.**

**Основные различия натурального и товарного хозяйства**

<b>Основные аспекты</b>	<b>Натуральное хозяйство</b>	<b>Товарное хозяйство</b>
1. Основная цель производства благ	Удовлетворение личных потребностей	Обмен на другие товары, купля-продажа на рынке
2. Определение состава производимой продукции	Определяется заранее исходя из потребностей и возможностей	Определяется на основе спроса на рынке и частных интересов производителя
3. Борьба за привлечение потребителя	Отсутствует	Такая борьба существует и усиливается по мере развития товарного хозяйства
4. Степень потребления произведенной продукции	Вся произведенная продукция потребляется полностью	Часть продукции и отдельные ее виды могут остаться нереализованными, т.е. не потребленными
5. Принципы участия рабочей силы в процессе производства	В процессе производства используется только собственная рабочая сила или рабочая сила членов семьи	В процессе производства преимущественно используется наемная рабочая сила
6. Общественное разделение труда	Общественное разделение труда отсутствует	Система общественного разделения труда хорошо развита. Производство осуществляется обособленными
7. Связь между производством и потреблением	Непосредственная	Связь между производством и потреблением опосредована рынком

Товарное производство есть своеобразный способ отношений между производителями и потребителями, которые в течение тысячелетий совершенствовались на основе углубления разделения труда, специализации производства, возникновения и развития частной собственности. Обособление товаропроизводителей и специализация производства отдельных видов продукции обуславливает необходимость обмена между

различными производителями.

В то же время специализация приводит к повышению производительности труда, обмен товара становится не только необходимым, но и выгодным. Закон экономии времени и эффективное использование материальных ресурсов выступает движущей силой развития товарного хозяйства. Производители, вовлекаемые в процесс обмена, все больше зависят друг от друга и от рынка.

В начале своего развития, способствуя установлению связей между общинами, рабовладельческими латифундиями, феодальными и крестьянскими хозяйствами, товарное хозяйство открывало дополнительные, ранее неизведанные, не свойственные натуральному хозяйству возможности развития производства.

Начиная с определенных исторических периодов, товарные отношения широко и глубоко охватили все стороны экономики общества, постепенно становясь ведущей формой ведения общественного производства. Сегодня содержание товарного хозяйства обогащается и совершенствуется, особенно в связи с развитием как самого товарного производства, так и экономической науки.

Социально-экономические основы и предпосылки возникновения и развития товарного хозяйства основывались на:

1. Общественном разделении труда. Это означало, что производители специализируются на производстве какой-либо определенной продукции. Специализация создаёт условия для роста производительности труда, способствует производству продукции с меньшей альтернативной стоимостью.

2. Экономическое обособление товаропроизводителей и формирование частной собственности. Экономическая обособленность означает самостоятельное принятие решений производителем относительно своей хозяйственной деятельности.

Именно эти два обстоятельства обуславливают необходимость товарного производства и считаются предпосылками возникновения рынка. Продукт труда превращается в товар, в предмет обмена или продажи на рынке, а производители становятся товаропроизводителями.

Необходимо различать две формы ведения товарного хозяйства: простое и развитое капиталистическое. Простое товарное производство - это хозяйство ремесленников и крестьян. Оно основано на личном труде, а связь с рынком поддерживается через продажу излишков производимой продукции. Капиталистическое товарное производство основано на наемном труде и в полном объеме связано с рынком. Объединяет их частная собственность на материальные условия хозяйственной деятельности<sup>24</sup>.

Таким образом, в нашу эпоху товарное хозяйство является, хотя не единственной, но ведущей формой организации общественного производства и представляет собой сообщество обособленных товаропроизводителей,

---

<sup>24</sup>C.R. Mc Connell, S.L. Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. -P. 13.

связанных между собой посредством рынка. В подавляющем большинстве случаев связь между производством и потреблением опосредована рынком, а натуральное производство носит редкий и ограниченный характер. В этих условиях обособленные товаропроизводители как собственники средств производства, самостоятельно принимают хозяйственные решения на свой риск и имущественную ответственность, подвергая себя опасности потерпеть неудачу. Товаропроизводитель самостоятельно решает «что производить?», «как производить?», «сколько производить?» и «для кого производить?». Их хозяйственная деятельность в условиях ожесточённой рыночной конкуренции осуществляется исходя из личных интересов.

Товарное производство – это огромное скопление товаров, следовательно, целесообразно изучить свойственные особенности товара.

#### 4.2. Товар и его свойства

Определение сущности товарно-денежных отношений требует познания содержания товара и его свойств. Существуют различные подходы к определению понятия товара. В учебнике «Экономикс» широко освещаются понятия «благо» и «товар». В нем указывается, что «товар - это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена».<sup>25</sup> На основе мнений авторов этого учебника и ряда других ученых можно подчеркнуть, что **товар** - это продукт труда, созданный для обмена и обладающий общественной полезностью и стоимостью. Это созвучно с мнением о том, что товар – это единство стоимости и потребительной стоимости. Следовательно, товар обладает способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность, а с другой стороны - способностью обмениваться на другие товары.

Способность товара удовлетворять общественную потребность, приносить пользу людям – это потребительная стоимость. Значит, товар должен обладать полезными свойствами. Одни вещи приносят пользу, поскольку могут удовлетворять потребность как предметы потребления, а другие – как средства производства. И те, и другие обладают потребительной стоимостью. Как потребительные стоимости все товары различны и каждый из них предназначен для удовлетворения той или иной конкретной потребности человека. Человек всегда трудится ради удовлетворения своих насущных потребностей, поэтому потребительная стоимость – это непреходящая, вечная категория, которая возникла сразу же после того, как он начал заниматься производственной деятельностью. Потребительной стоимостью обладал и продукт труда в натуральном хозяйстве задолго до возникновения товарного производства. Результаты труда человека могут носить как материальный (вещественный), так и нематериальный характер. Услуга не имеет вещественной формы, но является результатом трудовой деятельности человека, поэтому, услуга, как и любой товар обладает

---

<sup>25</sup>Там же. – с. 14-15.

потребительной стоимостью.

Существуют различные подходы к определению полезности товара. К примеру, основатели школы маржинализма и их последователи при определении полезности товара исходят из психологического подхода с позиции отдельно взятого индивида. Между тем, обмен товара происходит между членами общества, среди многочисленных участников рынка. В основе полезности лежит объективный экономический процесс, полезность образуется в результате преобразования свойств элементов природы живым трудом. Но, не всякая вещь может обладать полезностью.

В связи с этим, в экономической теории используется понятие общественно необходимой полезности, при которой реальный рынок признает не всякую полезность, а только общественно необходимую полезность, которая **называется полезностью, соответствующей величине спроса.**

Блага, чтобы стать товаром, должны быть предназначены для обмена, продажи посредством рынка. Поэтому, товар – это потребительная стоимость, изготовленная не для собственного потребления, а для продажи на рынке, для потребления других. С точки зрения потребительной стоимости все товары качественно различны и имеют своё конкретное предназначение, но, чтобы их обменять, они должны обладать и меновой стоимостью.

Если потребительная стоимость явно видна и легко обнаруживается, ибо всегда можно определить, какую потребность удовлетворяет тот или иной продукт труда, то вопрос о его стоимости сложен, так как стоимость в товаре скрыта. Поэтому для понимания сущности стоимости, скрытой в товаре, необходимо обратиться к понятию «меновая стоимость», то есть способности одного товара со свойственной ему потребительной стоимостью обмениваться на другой товар, но уже с иной потребительной стоимостью. Объективная необходимость в обмене возникает только тогда, когда обмениваемые между собой товары имеют совершенно разные потребительные стоимости. Например, топор обменивается на зерно и, наоборот, зерно обменивается на топор или сукно обменивается на топор или на зерно, и наоборот. Обмен товаров с однородными потребительными свойствами лишён всякого смысла. Поэтому никто не будет менять топор на топор или зерно на зерно с идентичными потребительными свойствами. Однородные, одноимённые товары тоже могут обмениваться между собой, но лишь в том случае, если они обладают разными потребительными стоимостями. Например, зерно, предназначенное для посева, можно обменять на зерно для корма скота. Отсюда исходит главный вывод: обмен товарами становится возможным (и необходимым) поскольку все товары, как носители потребительных стоимостей, качественно различны. Тогда как, товары, как носители стоимости, однородны и поэтому соизмеримы.

Для выяснения глубокой сущности стоимости товара важен также вопрос количественного соотношения обмениваемых товаров, то есть меновая пропорция обмена. К примеру, почему один топор обменивается,

скажем на 30 кг зерна? Почему один метр сукна обменивается на 5 кг зерна, а не 6 или 7, или же не на 4 кг зерна? Ответ на данный вопрос таков: ни вес товара в килограммах, ни его длина в метрах, ни его объём в кубометрах не могут быть критериями меновой пропорции.

По мнению сторонников трудовой теории стоимости<sup>26</sup>, общей основой определения стоимости товаров считается труд, в связи с чем они в определенных количествах приравниваются друг к другу. Другие свойства товара, такие как вес, объем, форма и тому подобные не могут быть общей основой стоимости. Необходимым условием обмена считается различная полезность товаров. Но, полезность различных товаров качественно разнородна и поэтому количественно несоизмерима. По их мнению, обмениваемые товары имеют общую основу - трудовые затраты.

**Меновая стоимость товара** - это количественное соотношение, в котором потребительские стоимости одного рода обмениваются на потребительские стоимости другого рода.

Общественная стоимость товара определяется общественно необходимым рабочим временем. **Общественно необходимое рабочее время** - это время, необходимое для изготовления какого-либо товара в определенных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне квалификации и интенсивности труда.

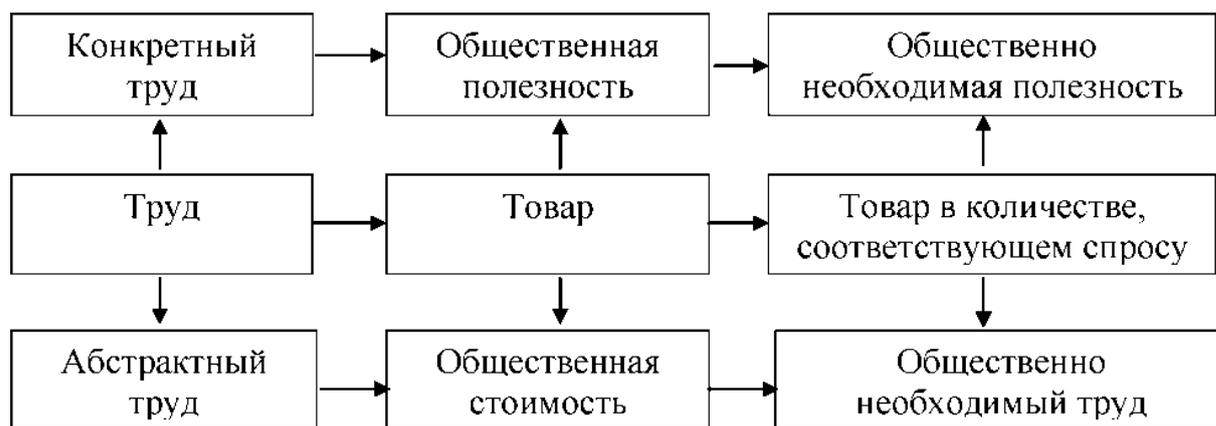
При расчете стоимости товара учитываются простой и сложный, квалифицированный и неквалифицированный, умственный и физический виды труда. При расчете стоимости относительно сложный труд учитывается в качестве приумноженного или возведенного в степень простого труда, по этой причине сложный труд в малом количестве приравнивается к большему количеству простого труда. Однако, в учебнике «Курс экономической теории» высказывается сомнение типа «... чем (или кем) определяются коэффициенты, сводящие сложный труд к простому? Внятного ответа трудовая теория на этот вопрос не даёт»<sup>27</sup>.

Существование двух сторон процесса труда товаропроизводителя является причиной возникновения двух свойств товара. С одной стороны, это - конкретный труд, создающий потребительную стоимость, с другой стороны, труд, создающий стоимость товара, называется **абстрактным трудом** (рис. 4.1).

---

<sup>26</sup>К ним можно отнести А. Смита, Д. Рикардо, У. Петти, Ж.С. Милля и некоторых других экономистов, а также их последователей, несмотря на некоторые различия в их подходах.

<sup>27</sup> Курс экономической теории. Учебник. – Киров: АСА, 1999. – с.79.



**Рис. 4.1. Два свойства товара, исходящие из двойного характера труда.**

Существенное влияние на стоимость товара оказывает производительность труда. **Производительность труда** определяется количеством продукции, производимой в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу продукции. **Выработка продукции** – наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда. Различают производительность живого труда и производительность общественного труда. Производительность живого труда определяется затратами рабочего времени на данном предприятии, а производительность общественного труда определяется затратами живого и общественного труда. **Показатель выработки** может быть представлен следующей формулой:

$$P = V/T;$$

где, P - выработка продукции в единицу времени;

V - объем произведенной продукции;

T – затраты живого труда на производство продукции.

Интенсивность труда считается показателем, характеризующим затраты труда в единицу рабочего времени. **Под интенсивностью труда** понимается степень ускорения труда, определяемая затратами рабочей силы в единицу рабочего времени.

При определении уровня интенсивности труда в качестве единицы времени принимается продолжительность рабочего дня или один час. Рост интенсивности труда увеличивает общую массу стоимостей, но не меняет стоимости единицы продукции.

### **4.3. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности**

По вопросу о стоимости товара, служившему причиной споров и дискуссий, сформировались две прямо противоположные концепции:

1. Трудовая теория стоимости.

## 2. Теория предельной полезности.

Основоположниками трудовой теории стоимости считаются классики политической экономики Уильям Петти, Адам Смит, Давид Рикардо. У.Петти, основатель трудовой теории стоимости, указывал, что источником стоимости считается труд, и именно затраты труда определяют величину стоимости товара. Но, У.Петти не различал потребительную стоимость и стоимость. Он считал, что стоимость товара создается трудом, затраченным только на производство драгоценных металлов.

А. Смит в своем произведении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) различил потребительную и меновую стоимость товара. Он пришел к заключению, что единственным источником материального производства считается труд, затраченный в любой сфере производства.

Д.Рикардо также единственным критерием стоимости считал труд, затраченный на производство товара, определяемый затратами рабочего времени. Он четко указал разницу между потребительной стоимостью и стоимостью, подчеркнув, что стоимость товара во всяком производстве определяется затраченным рабочим временем.

Таким образом, по мнению сторонников трудовой теории стоимости, обмен товаров осуществляется на основе их стоимости. А величина стоимости измеряется затратами общественно необходимого труда, т.е. общественно необходимым рабочим временем.

Сторонники трудовой теории стоимости признают существование объективного закона стоимости, регулирующего связи между товаропроизводителями. Согласно **закону стоимости**, производство и обмен товара осуществляется на основе его стоимости, а сама стоимость определяется затратами общественно необходимого труда.

Закон трудовой теории стоимости стимулирует тех производителей, у которых индивидуальные затраты труда меньше, чем затраты общественно необходимого труда. При обратном случае, производитель будет вытеснен из рынка.

Закон трудовой теории стоимости дифференцирует товаропроизводителей, стимулирует уменьшение материальных и трудовых затрат и регулирует распределение труда по сферам производства. Например, производители, достигшие наивысшей производительности труда, могут продавать свои товары по ценам, ниже общественно необходимых затрат, но выше отдельных индивидуальных затрат и получать высокую прибыль. Своего преимущества они могут лишиться, если своевременно не применят новшества науки и техники, эффективные способы производства.

Основоположниками теории предельной полезности<sup>28</sup> были А.Курно

---

<sup>28</sup>Среди авторов были большие разногласия относительно применения понятия «предельно добавленное количество полезности». Причиной тому явилось то, что на сегодняшний день в различной литературе применяются различные варианты данного понятия («дополнительная полезность», «дополнительная польза», «предельная полезность», «предельная польза»). Однако, дословный перевод этих понятий не раскрывает их полного истинного содержания. Понятие же «предельно добавленное количество полезности» наиболее соответствует его реальному содержанию. В целях облегчения изложения главы в последующем будут применяться такие синонимичные понятия, как «предельно

(Франция), Тюнен и Гессен (Германия), позже представители австрийской школы Карл Менгер (1840-1921), Фон Визер (1851-1926), Ойген Бём-Баверк (1851-1914) и др. Согласно данной теории разнообразные материальные и духовные блага ценятся людьми не потому, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага обладают полезностью для потребителя. Именно потребность в определенных полезностях обуславливает осуществление затрат труда на производство того или иного товара. По мнению сторонников данной теории, только полезность товара может стать основой его стоимости, а значит цены.

Несоответствие теории предельной полезности и трудовой теории стоимости связано с проблемой учета различных потребительных стоимостей или полезностей. Поскольку полезность тех или иных материальных благ или товаров определяют с учетом соответствующих потребностей, а эти потребности неодинаковы у разных людей, то и полезности не могут рассматриваться с объективной, безличной точки зрения.

Теоретики теории предельной полезности, выводя ценность из полезности, считают, что необходимо выделить два вида полезности: а) абстрактная или общая полезность, т.е. способность блага удовлетворять какую-либо потребность людей; б) конкретная полезность, которая означает субъективную оценку полезности данного экземпляра блага, зависящая от запаса данного блага и степени насыщения потребности в нем.

Известный английский экономист А. Маршалл считал, что для определения стоимости продукции ни трудовая теория, ни теория предельной полезности не имеют достаточных оснований.

Однобокость теории предельной полезности он видел в объяснении стоимости только полезностью и связал теорию предельной полезности с теорией спроса и предложения, с теорией издержек производства, т.е. он обосновал необходимость синтеза теории предельной полезности с издержками производства при определении стоимости товара. Отступления неоклассиков от попыток создания однобазовой (монистической) теории стоимости и цены в частности связаны с работами А. Маршалла. Правила неоклассиков выражают необходимость нахождения единственного источника стоимости, единственной основы цены и единственного источника доходов общества в рыночном хозяйстве. Таким единственным источником, в английской классической экономической школе и в марксистских теориях считается труд, у маржиналистов - категория предельной полезности, а у А. Маршалла стоимость и цена определяются через взаимодействие рыночных сил, выступающих как со стороны спроса (предельная полезность), так и со стороны предложения (издержек производства).

Таким образом, предметом продолжительных споров и дискуссий явилось то, что многими теоретиками-экономистами не учитывался двойственный характер общественного труда, воплощенного в товаре и возникающие на этой основе два свойства товара, понимались по-разному.

Если представители трудовой теории стоимости основное внимание уделяли труду, затраченному на товар, то маржиналисты уделяют больше внимания категории полезности. Если один из них анализировал товар с точки зрения производителя, то второй рассматривал его с точки зрения интересов потребителя (покупателя). Отсюда следует, что в определении стоимости товара и, тем более, его цены, надо учитывать обе его стороны и акцентировать особое внимание на точке пересечения интересов продавцов и покупателей.

#### 4.4. Возникновение, сущность и функции денег

Деньги известны людям издавна. Возникновение денег разными теоретиками исследуются во взаимосвязи с анализом развития процесса обмена товаров.

Существуют различные научные концепции возникновения и сущности денег. Важное место среди них занимают рационалистическая и эволюционная концепции.

Рационалистическая концепция объясняет происхождение денег как результат соглашения между людьми. Это обстоятельство основывается на их убеждении о необходимости специальных средств для передвижения стоимостей при обмене товаров. Идея о функционировании денег в качестве соглашения господствовала до конца XVIII века. Субъективно-психологический подход к происхождению денег встречается и во взглядах многих современных буржуазных экономистов. По их мнению, деньги являются не объективной экономической категорией, а субъективной категорией, результатом соглашений между людьми или воли государства.

История знает много примеров, когда те или иные государственные деятели своим волеизъявлением пускали в оборот ту или иную денежную единицу. Однако, данный процесс не основывается на реальном желании субъекта, он исходит из требований и закономерностей характера товарного производства.

Согласно эволюционной концепции происхождения денег, они возникли в результате развития общественного разделения труда, обмена и товарного производства. Исследуя исторический процесс развития обмена и форм стоимости, можно понять, как из общей массы товаров выделился один товар, выполняющий роль денег.

Стоимость одного товара проявляется в процессе его обмена на другой товар (Т-Т). На первый взгляд, кажется, что оба товара играют одинаковую роль в сделке обмена. На самом деле их роль различна. Один товар выражает свою стоимость относительно другого товара. А второй товар, выражая в себе стоимость первого товара, выполняет роль эквивалента. В данном соизмерении мы познаём относительную и эквивалентную форму стоимости.

Исторически развитие форм собственности привело к возникновению денег. На разных этапах исторического развития наблюдались следующие формы стоимости: **простая или случайная форма стоимости**, при этом

стоимость одного товара выражалась в противостоящем ему товаре-эквиваленте; **полная или развёрнутая форма стоимости**, когда стоимость одного товара могла быть выражена в многочисленных товарах-эквивалентах, приблизительно равных по стоимости; **всеобщая форма стоимости**, когда выделяется один товар, пользующийся спросом, как признанный товар-эквивалент.

В разные исторические периоды у разных племен и народов роль всеобщего эквивалента в процессе обмена выполняли различные товары. К примеру, в некоторых странах в качестве такого товара выступал скот, в Африке - соль, в других местах – меха и т.д. В результате, появляется всеобщий товар-эквивалент, на который обменивался любой другой товар. Специфические черты драгоценных металлов и, прежде всего, золота и серебра закрепили за ними роль всеобщего эквивалента. Так появилась денежная форма определения стоимости.

К XIX веку роль всеобщего эквивалента, к которому приравнивались все остальные товары, стало играть золото и постепенно все страны стали переходить к системе монетализма. В Австрии это произошло в 1892 году, в Японии - в 1897, в России - в 1898, а в США - в 1900 году. Система золотых денег была внедрена в Англии уже в конце XVII века, в Германии в 1871 году, в Голландии в 1877 году.

Издавна Средняя Азия была центром ремесленного производства и товарных отношений. В эпоху правления Тимура и тимуридов особую популярность занимали ремесло, кустарничество и некоторые элементы мануфактуры. При Тимуре, ввиду развития внутренней и внешней торговли, в Мовераннахре имели хождение монеты различных государств. Тимур первоначально от имени подставных монгольских ханов, а затем от своего имени стал чеканить монеты для обращения. Такая тенденция имела место и при тимуридах. В этой связи, особо следует отметить денежную реформу Улугбека, при правлении которого чеканились мелкие медные монеты для обслуживания товарного обращения, в том числе обмена и продажи изделий ремесленничества на всей территории государства.

На территории Узбекистана намного раньше в обращении уже находились серебряные и медные монеты. Шайбанихан после взятия Самарканда, в 1507 году провел кардинальную денежную реформу. До нас дошли монеты, чеканенные Шайбаниханом (1511-1610) и Абдулла-ханом (1583-1598). После реформ Абдулла-хана был централизован монетный чекан в столице государства - Бухаре. В 1695-1709 годах чекан золотых монет приобретает регулярный характер. Монета весила 4,8 грамм и была очень высокой пробы - 958 (содержание золота в монете составляло 91-93%).'

Причинами возложения роли всеобщего эквивалента на благородные металлы, в том числе на золото, являются следующие:

- качественная однородность;
- сохраняемость;
- делимость и возможность снова привести в целое состояние;

- способность сохранения своей стоимости даже при делении;
- относительная редкость в природе;
- высокая ценность, заключенная в небольшом объеме.

С учетом этих потребительских свойств, роль всеобщего эквивалента повсеместно закрепилась за золотом и серебром, посредством которых можно было купить и продать все созданные блага.

Товарно-денежные отношения состояли из двух частей - с одной стороны товары, являющиеся выражением полезности (потребительской стоимости), с другой стороны - деньги, являющиеся материализованным выражением стоимости.

Как правило, сущность денег проявляется в их функциях: мера стоимости; средство обращения; средство накопления; средство платежа и мировые деньги.

Функцию денег, как **меры стоимости** выполняют идеальные деньги.

Владелец товара или покупатель мысленно в идеальном порядке выражает стоимость этого товара в деньгах. Денежное выражение стоимости – есть цена товара. Цена товара соответствует стоимости только при равном количестве спроса и предложения. В обратном случае, цена отклоняется от стоимости в зависимости от соотношения спроса и предложения.

Как мера стоимости, деньги превращают стоимость товара в цену, как мысленно представляемое количество денег, как единица измерения в фиксированном масштабе цен. Таким образом, масштаб цен измеряет различное количество самих денег.

В процессе обмена товаров деньги должны быть не идеальными, а реальными деньгами. В этом процессе деньги выполняют функцию **средства обращения**. В начальный период развития товарообмена существование денег непосредственно в форме серебряных или золотых слитков порождало трудности во время обращения: необходимо было измерить денежный металл, разделить его на мелкие кусочки. В дальнейшем вместо металлических слитков стали применяться монеты.

Монетная форма денег исходит из функции денег как средства обращения. Первые монеты появились в Китае в VII в. до н.э., в Персии - в V в. до н.э. По причине того, что золотые монеты в процессе непрерывного обращения изнашивались, теряли часть своего веса, в обращение стали выпускаться стоимостные знаки, не имеющие собственной стоимости.

Бумажные деньги возникают из функции денег как средства платежа. Бумажные деньги появились значительно позднее: в Китае - в VI - VIII вв.; в России впервые бумажные деньги были выпущены во времена Екатерины II в 1769 г. под наименованием ассигнаций<sup>29</sup>.

Если деньги выпадают из процесса обращения, они превращаются в сбережения, т.е. выполняют функцию **средства накопления**. Накопление богатства в условиях натурального хозяйства осуществлялось в форме накопления продукции. Развитие товарного хозяйства порождает форму

<sup>29</sup>C.R.McConnell, S.L.Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. -P. 329.

денежного накопления богатства.

При продаже товаров в рассрочку, при займе денег, уплате ренты и налогов бумажные деньги выполняют функцию средства платежа. Из функции денег как средства платежа возникли кредитные деньги: векселя, банкноты, чеки.

**Вексель** - это обязательство расплатиться в определенный срок за полученные в кредит товары. Первоначально вексель обращался только между должником и кредитором, но постепенно векселя стали использоваться в товарном обороте, то есть фактически превращаться в род денег.

**Чек** - документ, содержащий безусловное указание владельца текущего счета в банке о выплате, указанной в нем суммы определенному лицу, иначе говоря, это - переводной вексель, выставленный на банк и оплачиваемый по предъявлению.

В международной торговле осуществляется *функция мировых денег*.

Отмена золотого стандарта в 1971 году привела к тому, что отпали две функции, которые не могут осуществляться без золота в качестве денег: а) средство образования сокровищ и б) мировые деньги.

В современных условиях в определенной мере выполняются три функции денег: а) мера стоимости; б) средство обращения; в) средство платежа. Совершенно по-иному определяется стоимость денег. *Под стоимостью денег* подразумевается то количество товаров и услуг, которое можно обменять на денежную единицу.

Вытеснение золота кредитными деньгами получило свое дальнейшее развитие в сравнительно новом явлении – процессе устранения из оборота значительной части носителей денежных функций (банкнот, чеков) путем использования кредитных карточек.

**Кредитная карточка** объединяет в себе платежно-расчетную и кредитную функции. Она является своеобразным именованным заменителем чека и выполняет функцию денег как средство платежа.

Следующим этапом процесса эволюции денег стал выпуск дебет-карточек, которые получили широкое распространение благодаря системе автоматической выдачи наличных денег.

В последнее время стали говорить уже о новом поколении электронных денег - «*цифровых деньгах*». Имеются в виду расчеты с помощью компьютерных сетей типа «Интернет». Технология такого рода расчетов уже создана и прошла успешное испытание. Эта система расчетов позволяет совершать любые покупки, не выходя из собственного дома. В качестве расчетной единицы используются выдаваемые каждому клиенту особые цифровые коды<sup>30</sup>.

#### **4.5. Введение в обращение национальной валюты - сума в Узбекистане и пути ее укрепления**

---

<sup>30</sup>Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 326-329.

Полноценное функционирование товарно-денежных отношений в любой стране обуславливает существование и стабильное функционирование национальной валюты.

В первые годы переходного периода в Узбекистане придавалось огромное значение решению проблем введения и стабильного обращения собственной национальной валюты. У истоков решения данной проблемы стоял Первый Президент Узбекистана И.А.Каримов. Он отмечал, что: «национальная валюта - это национальная гордость, символ государственной независимости, атрибут суверенного государства. Это общее богатство и достояние республики»<sup>31</sup>.

Исходя из этого, после достижения независимости Республикой Узбекистан, введение в обращение своей национальной валюты явилось одной из важнейших и сложных задач. В первые годы независимости действие в нашей стране денежной единицы бывшего Союза - рубля было признано объективной необходимостью. Ибо, несмотря на достижение политической независимости, еще не существовало экономических предпосылок для выведения экономики из рублевой зоны.

Необходимость введения в обращение национальной валюты в Узбекистане еще больше усилилась с введением в обращение своей национальной валюты в 1993 году Россией, а затем и рядом других республик СНГ. Начался приток в Узбекистан старых рублевых денежных единиц, лишенных права действия на территории других республик. Центральный банк Республики Узбекистан не мог, находясь в рублевой зоне, полностью контролировать самостоятельное развитие денежно-кредитной системы страны.

Введение в обращение национальной валюты Узбекистана осуществлялось в два этапа: первый этап включает период с ноября 1993 года по июнь 1994 года (сум-купон), второй этап - июнь-июль 1994 года.

Введение в обращение «сум-купона» на начальном этапе внедрения национальной валюты в Узбекистане позволило:

- во - первых, определить и учесть все реальные факторы внутренней экономики республики для оптимизации экономической, технической и социальной сторон национальной денежной реформы;
- во - вторых, приобрести определенный опыт по ведению самостоятельной финансово-кредитной и ценовой политики;
- в - третьих, разработать стратегию и механизмы внедрения национальной денежной единицы, меры антиинфляционной борьбы, механизмы взаиморасчетов и т.д.

Начиная с 1 июля 1994 года, на территории Республики Узбекистан была введена в обращение национальная валюта - «сум».

В связи с внедрением в обращение с 1 июля 1994 года на территории Республики Узбекистан национальной валюты - «сум», разработаны указания

---

<sup>31</sup>Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. - Т.: Узбекистан, 1995., стр. 217.

Центрального банка республики об организации кассовых работ, о порядке выпуска в обращении и учета национальной валюты, а также порядок переоценки ценностей и внесения изменений в бухгалтерские отчеты и отчетности юридических лиц. Банковскими учреждениями осуществлены работы по инвентаризации всех денежных средств и ценностей на расчетных и текущих счетах юридических лиц по состоянию на 1 июля 1994 года и по переоценке в соотношении 1000 сум-купон к 1 суму на основе данных бухгалтерского учета.

Таким образом, «проведенные за годы независимости широкомасштабные реформы заложили прочный фундамент национальной государственности и суверенитета, обеспечения безопасности и правопорядка, неприкосновенности государственных границ, верховенства закона, прав и свобод человека, межнационального согласия и религиозной толерантности в обществе, создали достойные условия жизни для населения и реализации созидательного потенциала граждан»<sup>32</sup>.

### **Выводы и заключения:**

1. Возникновение товарного производства и обмена связано с появлением общественного разделения труда и обособления товаропроизводителей друг от друга, в результате образования частной собственности.

2. Два свойства товара - полезность (потребительная стоимость) и стоимость возникают в результате двойственного характера человеческого труда. Если полезность (потребительная стоимость) создается конкретным трудом, то меновая стоимость считается результатом абстрактного труда.

3. Стоимость является общественным свойством не самого товара, а именно труда, и ни одна молекула, ни одна частичка предметов природы не входят в нее. В основе стоимости лежит общественный труд, означающий, что люди трудятся друг для друга. Однако, общественное свойство труда обособленных товаропроизводителей проявляется только в обмене продуктов труда.

4. В экономической теории существуют два подхода к определению стоимости товара: трудовая теория стоимости и теория предельно добавленной полезности. Первая теория утверждает, что в стоимости товара воплощен общественно необходимый труд, а вторая теория указывает, что стоимость товара определяется его полезностью, в частности предельно добавленной полезностью.

5. В результате долговременного развития процесса обмена товара в качестве денег выделился отдельный товар, выполняющий функцию всеобщего эквивалента, на который можно обменять все остальные товары.

6. Деньги в истории своего развития прошли следующие этапы:

---

<sup>32</sup>Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годы (от 7 февраля 2017 года).

товарные деньги (различная продукция заменяла деньги); деньги, имеющие собственную стоимость (золото или серебро); деньги, не обладающие собственной стоимостью (бумажные деньги, мелкие металлические монеты); кредитные деньги (вексель, банкнота, чек, кредитная карточка).

### **Основные ключевые понятия:**

**Натуральное производство** - производство продуктов для удовлетворения собственных потребностей производителя, для внутрихозяйственных нужд.

**Товарное производство** - производство не для личного потребления, а для продажи, обмена на рынке в целях удовлетворения потребностей общества.

**Товар** - продукт, созданный для обмена, обладающий какой-либо полезностью и стоимостью.

**Полезность** - способность товара удовлетворять какую-либо потребность людей.

**Общественно необходимая полезность** - полезность, величина которой соответствует величине спроса.

**Стоимость** - общественно-необходимый труд, воплощенный в товаре.

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

**Общественно необходимое рабочее время** - это время, необходимое для изготовления товара в определенных общественно нормальных условиях производства при среднем в данном обществе уровне квалификации и интенсивности труда.

**Закон стоимости** - выражает осуществление производства и обмена товаров на стоимостной основе, а сама стоимость измеряется через общественно необходимые затраты труда.

**Конкретный труд** - труд, создающий определенные конкретные потребительские стоимости.

**Абстрактный труд** - затраты рабочей силы человека, часть совокупного общественного труда независимо от конкретной формы труда.

**Производительность труда** - количество продукции, произведенное в единицу отведённого трудового времени.

**Интенсивность труда** - степень ускорения труда, определяемая затратами рабочей силы в единицу рабочего времени.

**Деньги** - это специфический товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента.

**Диверсификация** - расширение сферы деятельности отраслей и предприятий, увеличение ассортимента продуктов и услуг, совершенствование их качества в целях повышения эффективности производства, расширения рынка сбыта продуктов и услуг.

**Модернизация производства** - процесс, включающий в себя такие мероприятия, как оснащение производства современными технологиями,

моральное его обновление, структурные преобразования производства посредством технического и технологического перевооружения.

### **Вопросы и задания для повторения:**

1. Дайте общую характеристику формам общественного хозяйства. В чем заключаются основные различия натурального и товарного хозяйства?
2. Укажите общие предпосылки возникновения товарного производства и рыночного хозяйства.
3. Почему товар рассматривается как единство потребительной и меновой стоимости?
4. Объясните содержание трудовой теории стоимости.
5. Что лежит в основе теории предельно добавленной полезности? Что такое предельно добавленная полезность? Объясните причину ее убывания.
6. Выразите свое отношение к следующим суждениям:
  - а) стоимость товара определяется общественно необходимыми затратами труда;
  - б) стоимость товара определяется предельной полезностью товаров;
  - в) стоимость товара определяется предельной полезностью товаров и издержками производства.
7. Объясните содержание и общие предпосылки возникновения денег.
8. Чем определяется ценность и устойчивость бумажных и кредитных денег?

## **ГЛАВА 5. СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **План:**

- 5.1. Содержание и основные черты рыночной экономики.**
- 5.2. Решение постоянных и основных проблем в рыночной экономике.**
- 5.3. Преимущества и противоречия рыночной экономики.**
- 5.4. Понятие и функции рынка.**
- 5.5. Виды и структура рынка.**
- 5.6. Инфраструктура рынка и ее элементы.**

### **5.1. Содержание и основные черты рыночной экономики**

Страны мира в основном функционируют в условиях рыночной экономики. В разных странах она развивается в различной степени и имеет своеобразные особенности. Механизм функционирования рыночной экономики формировался и складывался на протяжении многих веков. Современная рыночная экономика приобрела цивилизованную форму и стала господствующей экономической системой. Её устойчивость объясняется тем, что, пройдя сложный и долгий путь эволюции, она смогла сохранить основные классические правила своего функционирования.

Так, основными классическими правилами эффективного функционирования рыночной экономики считаются самостоятельность производства, свобода предпринимательства, обеспечение свободного обмена ресурсов и товаров. Свободный обмен создает условия для формирования свободных цен, которые отражаются в наиболее эффективных направлениях деятельности товаропроизводителей.

**Рыночная экономика** - это экономическая система, регулируемая на основе законов товарного производства, обмена и денежного обращения. Рыночная экономика предполагает полиморфизм<sup>33</sup> собственности, основанный на производстве различных видов товаров и услуг, и отрицает экономический монополизм. В рыночной экономике рыночные связи охватывают всю систему производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ и всех субъектов экономических отношений.

В современных условиях в среднеразвитой экономике существуют свыше 24 млн. видов товаров, 1/10 часть которых обновляется ежегодно. В таких условиях без участия рынка невозможно регулирование спроса и предложения по видам и объему товаров. Это наглядное доказательство того, что централизованное планирование не может выполнить данную задачу рынка. Отсюда следует, что рыночная экономика самая эффективная социально-экономическая система, способная оперативно решать задачи экономики.

Всех субъектов рыночной экономики можно подразделять на три группы: домашние хозяйства, производственные предприятия (фирмы) и государственный сектор.

**Домашние хозяйства** –это основная экономическая единица, являющаяся владельцем собственности и действующая в потребительской сфере экономики. В рамках домашних хозяйств потребляются товары и услуги, созданные в сферах производства и оказания услуг. Они же являются основными поставщиками факторов производства. Так, в Послании Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису было сказано, что «в ходе выполнения программы «Каждая семья – предприниматель» начинающим свой бизнес семьям выделены кредиты в общей сложности на 5,9 триллиона сумов»<sup>34</sup>.

**Производственные предприятия (фирмы)** - это производственное звено экономики, действующее в целях получения дохода (прибыли). Деятельность в этой сфере предусматривает привлечение собственных средств или заемного капитала, доход от которых расходуется на расширение и модернизацию производственной деятельности.

**Государственный сектор**–это совокупность различных бюджетных организаций и учреждений, которые осуществляют функции регулирования экономики.

Кроме того, в некоторых учебниках и учебных пособиях в качестве еще

---

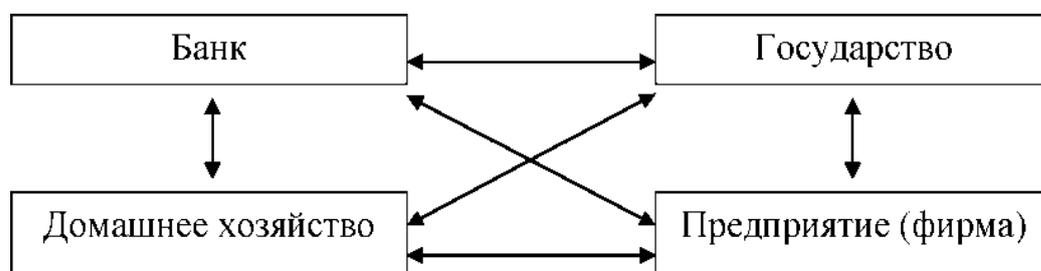
<sup>33</sup>Полиморфизм – в переводе с греческого означает «многоформатность», «многообразие».

<sup>34</sup>Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису от 24 января 2020 года.

одного отдельного и самостоятельного субъекта рыночной экономики выделяют банки<sup>35</sup>.

**Банк** – это финансово-кредитное учреждение, регулирующее движение денежной массы для функционирования экономики.

Взаимодействие и взаимосвязь вышеназванных субъектов рыночной экономики можно представить в виде следующей схемы (рис. 5.1).



**Рис. 5.1. Общая модель взаимосвязи субъектов рыночного хозяйства.**

К общим признакам рыночной экономики относятся:

- существование разнообразных форм собственности, с признанием приоритета частной собственности;
- свобода предпринимательского выбора;
- наличие конкурентной среды;
- ограниченное вмешательство государства в экономику;
- оперативная адаптация предприятий и фирм к изменениям внутренних и внешних условий.

Эти черты рыночной экономики являются общими для всех ее этапов. Следует различать исторически сложившиеся две формы рыночной экономики. Первая форма рыночной экономики формировалась в течении длительного времени и продолжала существовать в развитых странах до конца XIX века. В экономической литературе эта форма рыночной экономики была названа **классической или чистой рыночной экономики** со следующими признаками:

- а) преобладание частной собственности;
- б) обобщенность капитала и производства на уровне предприятий;
- в) личная свобода предпринимателей, рабочих, товаропроизводителей и потребителей;
- г) борьба предпринимателей за получение высокой прибыли;
- д) саморегулирование рынка: спроса, предложения, свободных рыночных цен и конкуренции;
- е) отсутствие социальной защиты населения, усиление безработицы и социального расслоения населения.

<sup>35</sup>Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 26-31.

Второй вид рыночной экономики - **современная рыночная экономика**. Она стала функционировать с конца XIX- начала XX веков с такими признаками как:

а) предпринимательская деятельность на основе различных формах собственности - частной, государственной, коллективной, смешанной;

б) активное участие государства в регулировании экономики, проведение различных экономических мер по определению перспектив развития и пропорций между сферами и отраслями;

в) использование планового метода в хозяйствовании (бизнес-план, управление через систему маркетинга);

г) усиление социальной защиты. Организация фондов социального обеспечения и социального страхования, принадлежащих государству, коллективам и частным лицам.

Таким образом, современная рыночная экономика основывается на партнёрстве частного и государственного сектора экономики.

## **5.2. Решение постоянных и основных проблем в рыночной экономике**

Любая страна, выбравшая путь ведения общественного хозяйства на рыночной основе, заинтересована изучением проблем экономической системы, таких как:

-Какие продукты и услуги, и в каком количестве необходимо производить?

-Посредством каких технических средств и технологий производить эти продукты и услуги?

-Для кого производить продукты и услуги?

В экономической литературе данные вопросы выражаются коротко - «Что производить? Как производить? и для кого производить?».

Если в традиционной рыночной экономике эти вопросы решались под влиянием обычаев, традиций, национальных, религиозных, климатических и других факторов, то в административно-командной экономике эти вопросы решались посредством централизованного планирования. Рыночная экономика решает эти вопросы на основе правил и законов рынка.

В рыночной экономике ответ на вопрос «Что производить? и как производить?», зависит от уровня обеспеченности экономическими ресурсами, соотношения спроса и предложения при учёте объема существующих ресурсов и той её части, которая будет использована в процессе производства. Производственное предприятие, задаваясь этим вопросом, исходит из правил безубыточного производства и максимизации прибыли. Вместе с тем, учитывается и то, какой набор продуктов и услуг может полностью удовлетворить запросы общества и принесёт прибыль, определяемую как соотношение между общим денежным доходом от реализации товаров и общими затратами на его производство.

Готовность потребителей потратить свои доходы в целях покупки товаров, проявляется в качестве рыночного спроса. Если объем такого спроса

достигнет значительных размеров, то предприятие приобретает стимул к производству данной продукции, т.е. увеличение спроса принесет экономическую прибыль отрасли, производящей данную продукцию. А сокращение спроса наоборот, приведет к сокращению объемов производства. Таким образом, спрос потребителя играет важную роль в том, какие виды продукции нужно производить.

Решение вопроса, «Что производить?», во многом зависит и от поставщиков ресурсов. Спрос на ресурсы - это производный спрос, т.е. он исходит из спроса на товары и услуги, производимые с помощью этих ресурсов. Поставщики ресурсов также действуют в целях максимизации своих доходов, исходя из рыночного спроса. Эффективно функционировать и получать прибыль могут только те предприятия, которые производят товары, соответствующие потребительскому спросу и наличию ресурсов.

Таким образом, предпочтение потребителя проявляется через его спрос. Товаропроизводители и поставщики ресурсов в соответствии с этим спросом, с целью получения высокой прибыли, производят товары и поставляют ресурсы.

В условиях рыночной экономики ответ на вопрос «Как производить?» тесно переплетается с тремя взаимосвязанными составляющими:

- распределение ресурсов между отдельными отраслями;
- характера производственной деятельности;
- выбора комбинации ресурсов и соответствующей технологии

каждым предприятием.

Таким образом, следует отметить, что рыночная экономика является очень восприимчивой: она может изменяться в соответствии с изменениями потребностей, технологии производства, а также состава экономических ресурсов. Рыночная система направляет ресурсы, прежде всего, в высокодоходные отрасли, продукция которых имеет большой спрос. Бесприбыльные отрасли или отрасли, имеющие малую прибыль, лишаются таких ресурсов. В то же время, в результате изменения вкусов и предпочтений потребителей, создание новой технологии производства и изменения состава предложения ресурсов наиболее эффективная система распределения ресурсов со временем может устареть и стать неэффективной.

Применение экономических технологий производства даёт временное преимущество предприятию перед конкурентами. Снижение издержек производства означает получение предприятием дополнительной экономической прибыли. Однако, рыночная система создает условия для быстрого распространения новой технологии и каждое предприятие осуществляет производство с помощью такой техники и технологии, которые обеспечат получение соответствующей прибыли.

### **5.3. Преимущества и противоречия рыночной экономики**

Бесспорно, среди существующих экономических систем рыночная

экономика выделяется своими преимуществами, создающими почву для эффективного и стабильного функционирования экономической системы. Целесообразно указать на три преимущественные аспекты рыночной экономики:

**1. Эффективное распределение ресурсов.** Рыночная система способствует эффективному распределению ресурсов на производство самых необходимых для общества товаров и услуг. Она обуславливает применение наиболее эффективных способов комбинирования ресурсов и эффективной технологии производства.

**2. Свобода выбора экономической деятельности.** Рыночная экономика дает приоритет роли личной свободы. Экономические субъекты проблему производства и реализации продукции решают самостоятельно, без вмешательства извне, достигая успеха именно за счет предоставления свободы выбора и предпринимательства.

**3. Стимулирование труда, развитие творчества и инициативы предпринимателей.** Оно выражается в том, что в рыночной экономике каждое предприятие, фирма или корпорация находится в постоянном движении и поиске. Бесхозяйственность, пассивность, беспечность приводят к разорению всякой хозяйственной системы, поэтому физические и юридические лица борются за обеспечение конкурентоспособности своей продукции и получение устойчивой прибыли. Так, рыночная экономика приводит в действие миллионы людей, устраняя иждивенческие настроения.

Наряду с рассмотренными выше основными преимуществами рыночной экономики можно перечислить и множество других её положительных сторон:

- её гибкость и высокая степень адаптации к изменяющимся условиям производства;
- использование достижений науки и техники и внедрения их в производство;
- способностью удовлетворения разнообразных потребностей, повышение качества продукции;
- способностью относительно быстрого восстановления нарушенного равновесия;
- возможностью успешного функционирования при ограниченной информации об уровне цен и затрат различных ресурсов.

Важно также отметить, что рыночной экономике также присущи противоречия и недостатки. Основным противоречием рыночной экономики является то, что она допускает и поощряет ослабление конкуренции - своего главного контролирующего механизма. Существуют два источника ослабления конкуренции:

Первое, в условиях рыночной экономики предприниматели в погоне за прибылью и стремясь улучшить свое экономическое положение, действуют вопреки механизму свободной конкуренции. Слияние фирм, тайный сговор компаний, применение жестких методов конкуренции - все это приводит к

ослаблению конкуренции и понижению ее регулирующего воздействия.

Второе, технический прогресс, стимулируемый рыночной системой, тоже приводит к ослаблению конкуренции. Новейшая технология обычно требует: использования очень большого количества реального капитала; наличия крупных рынков; богатых и надежных источников сырья. Это доступно только крупным производителям.

Следующее противоречие рыночной экономики связано с усилением неравенства в доходах членов общества и дифференциацией уровня жизни населения. Даже высокоразвитая рыночная экономика не может устранить дифференциацию доходов, но смягчает её в определенной степени.

Общепризнанным недостатком рыночной экономики является то, что она не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования. Обеспечение членов общества такими благами и услугами берёт на себя государство.

Рыночная экономика неспособна устранять диспропорций между объемом произведённой товарной продукции и денежной массы, что становится причиной обесценивания денег и инфляции.

К числу **негативных сторон рыночной экономики** можно также отнести:

- отсутствие механизмов охраны окружающей среды от вредного воздействия производства и других видов деятельности;
- отсутствие возможности сохранения невозпроизводимых ресурсов;
- отсутствие гарантий, связанных с трудовой деятельностью;
- отсутствие содействия развитию фундаментальных и прикладных исследований в науке;
- подверженность нестабильному развитию и спаду общественного производства.

В частности, начавшийся в 2008 году глобальный финансово-экономический кризис, охвативший многие развитые страны, вызвавший серьезные проблемы в финансовом, затем в реальном секторе экономики и социальной сфере, во многом связан с негативным аспектом рыночной экономики. Абсолютизация механизма рыночного саморегулирования экономики в большинстве развитых странах, где государство не выполняло свои контролирующие и регулирующие функции, в конечном итоге привело к возникновению кризисных ситуаций.

В Узбекистане «...чтобы не подвергаться влиянию стихии и хаоса..., в переходный период именно государство должно взять на себя ответственность главного реформатора. Там, где это диктовалось долгосрочными интересами страны и необходимостью разрешения и выхода из экстремальных ситуаций, применялись методы государственного регулирования, что в конечном итоге полностью себя оправдало»<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup>Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис и пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Т.: Узбекистан, 2009, с.7.

## 5.4. Понятие и функции рынка

Рынок как центральная категория рыночной экономики, как научно-практическое понятие используется в экономической теории и на практике хозяйствования многих стран.

Следует различать понятия «рынок» и «рыночная экономика». В экономической литературе эти понятия интерпретируются в качестве слов-синонимов. Термин «рынок» исторически появился в обществе еще до возникновения рыночной экономики в результате разделения труда и означал непосредственный процесс обмена. «Рыночная экономика» - это уже результат исторического и длительного развития рыночных отношений, и означает экономическую систему, которая организовывается и действует на основе законов рынка.

В узком смысле слова рынок означает место, где продают и покупают товары. С развитием ремесленничества и появлением городов за рынками закрепились определенные места, торговые площади. Однако, в те времена товарообмен происходил по схеме Т-Т, т.е. обмена товара одного вида на товар другого вида. Процесс обмена происходил в определенном месте и в определенное время.

С появлением денег, процесс купли-продажи распался на два самостоятельных акта и принял вид Т-Д-Т. Теперь продажа товара (Т-Д) и покупка (Д-Т) разделились во времени и пространстве, так как продавец может продать свой товар в одном месте, а купить необходимый ему товар в другое время и в другом месте. С возникновением денег появились торговцы, то есть специальные группы людей, занимающиеся покупкой товаров у производителя и перепродающие потребителю, доставляя товар с одного места в другое.

С углублением разделения труда образовалась сфера торговли. Предоставляя возможность ускорения товарно-денежного движения, эта сфера превратилась в средство, связывающее потребителя с производителем. При этом отпала необходимость встречи производителя с потребителем, они могли связываться через торговцев-посредников. Таким образом содержание понятия рынок изменилось и приобрело новый смысл, в качестве новой формы товарно-денежного обращения. В настоящее время рынок – многогранное, связующее звено между производителями и потребителями, обеспечивающий их взаимодействие при обмене экономических благ.

**Рынок** - это совокупность отношений, возникающих между производителями и потребителями (продавцами и покупателями) в процессе обмена товаров (услуг) посредством денег.

Основными характерными чертами рынка являются:

- обмен на основе взаимного соглашения продавцов и покупателей по принципу эквивалентности;
- окупаемость затрат продавцов и получение ими прибыли;
- удовлетворение платежеспособного спроса покупателей;

- наличие конкуренции.

На рынке процессы купли-продажи товаров осуществляются посредством рыночного механизма. **Рыночный механизм** - это рычаги и средства, регулирующие функционирование рыночной экономики в условиях ограниченности экономических ресурсов.

Для раскрытия экономического содержания рынка следует выделить его объекты и субъекты. **Объекты рынка** - это вовлеченные в отношения обмена результаты экономической деятельности и экономические ресурсы, товары, деньги и приравненные к ним финансовые активы.

К обычным видам рынков относятся магазины продовольственных и сельскохозяйственных продуктов, станции обслуживания автомобилей, бензозаправочные станции, магазины промышленных товаров, супер- и гипермаркеты, торговые центры и торговые ярмарки, точки общественного питания. Фондовые биржи, валютный рынок, зерновые биржи и аукционы являются высокоразвитыми видами рынка.

**Субъекты рынка** - это участники отношений обмена, они подразделяются на две группы - продавцы и покупатели, выполняющие различные функции. Продавцы предлагают на рынке товары и услуги, а покупатели выражают на них спрос. Рынок связывает интересы субъектов, если на отдельных рынках существуют непосредственные связи между продавцами и покупателями, то на других существуют косвенные связи, то есть они никогда не видят или не знают друг друга.

Основной **функцией рынка** является доставление до потребителя экономических ресурсов, товаров и услуг, созданных производителями. Через рынок произведенный товар или услуга находят своего потребителя. На рынке меняются формы стоимости, товарная форма стоимости превращается в денежную форму, и наоборот.

Рынок, являясь категорией обмена, содействует **непрерывному возобновлению производства**. Чтобы вновь начать производство, необходимо продать товар и превратить его в деньги, на которые закупаются необходимые экономические ресурсы. Посредством рынка производители за счет вырученных денег от реализации товара могут приобрести материальные и трудовые ресурсы, необходимые для покрытия затраченных средств производства и дальнейшего функционирования и расширения производства.



**Рис.5.2. Функции рынка.**

Касаясь лишь функцию **регулирования экономики** отметим, что механизмами саморегуляции рынка являются спрос, предложение, конкуренция и цена. Исходя из механизмов спроса и предложения, рынок определяет «что? в каком количестве? и когда производить?». Посредством цен рынок обеспечивает перелив экономических ресурсов с низкорентабельных отраслей, к высокорентабельным отраслям. Кроме перечисленных функций в экономической литературе приводятся и другие дополнительные функции рынка. Наглядно эти функции можно представить в виде следующей схемы (рис. 5.2).

Для более глубокого понимания экономического содержания рынка целесообразно изучение его видов и внутреннего строения.

### **5.5. Виды и структура рынка**

Рынок имеет очень сложную структуру. Для классификации рынка за основу берутся такие критерии как: степень зрелости рынка, вид продаваемой и покупаемой продукции, особенности рыночных субъектов, масштабы рынка, характер экономических связей и др.

**По степени зрелости** рынки подразделяются на неразвитый рынок, свободный (классический) рынок, современный развитый рынок. Неразвитый рынок носит случайный характер, чаще всего там применяется бартерный обмен. В отдельных странах, в условиях перехода к рыночной экономике, где деньги теряют общественное доверие, может функционировать такой вид рынка.

**Свободный (классический) рынок** - это рынок с неограниченным числом производителей и потребителей, продавцов и покупателей по каждому виду товаров и услуг, между которыми действует свободная конкуренция, а цены формируются в зависимости от соотношения спроса и предложения. На свободном рынке используются различные способы конкуренции, происходит резкая дифференциация населения и производителей.

**Современный развитый рынок** опирается на государственное регулирование в целях обеспечения экономической эффективности и социальной защиты населения. При этом, государство является участником рынка, оно регулирует и управляет рыночными связями. На современном развитом рынке прогрессируют различные биржи и другие сферы, обслуживающие процессы купли-продажи.

**По географическому положению** выделяют несколько видов рынков. К ним относятся: местные рынки (Ташкентский рынок, Самаркандский рынок, Лондонский рынок, Нью-Йоркский рынок, Пекинский рынок и др.); национальные рынки (Узбекский рынок, Российский рынок, Украинский, Английский, Американский, Китайский рынок и др.); региональные рынки (Центрально-Азиатский или Азиатский рынок, Западноевропейский рынок); мировой рынок.

**По объектам купли-продажи различают:** рынки потребительских товаров и услуг, рынки средств производства и рабочей силы (рынки экономических ресурсов), рынки валюты и фондовые биржи, рынки научно-технических изобретений и разработок.

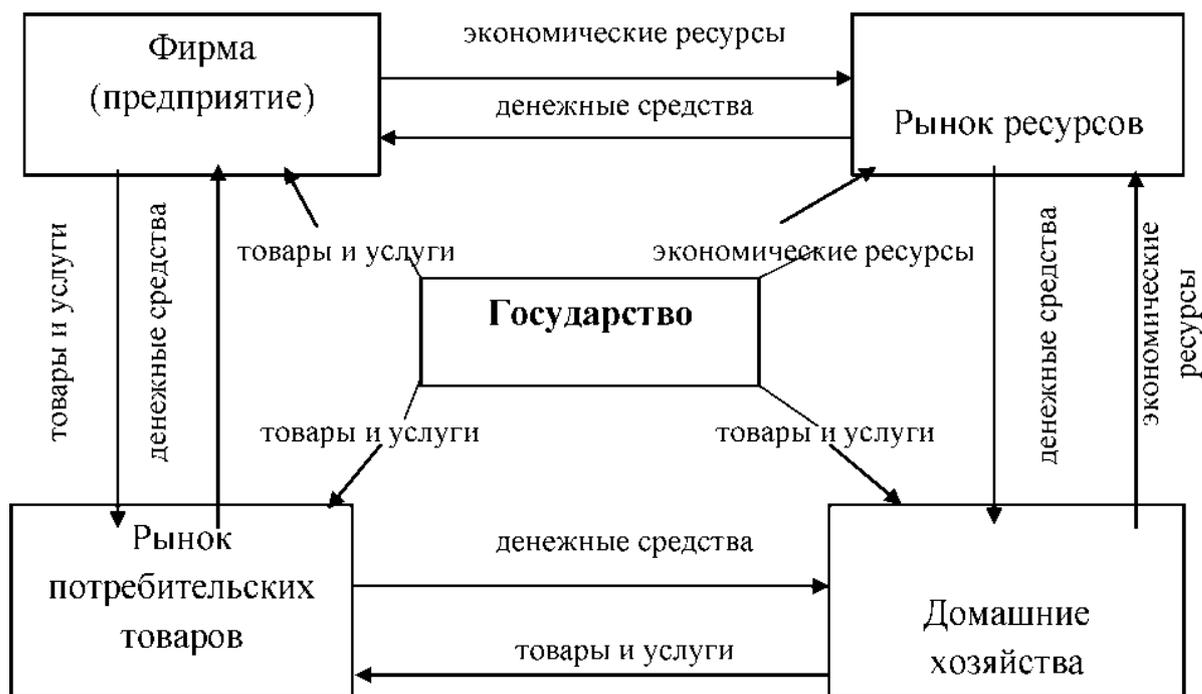
**По характеру продаж** можно выделить оптовую и розничную торговлю. В розничной торговле покупателями в основном считаются граждане. А предприятия, фирмы различных форм собственности считаются продавцами. В оптовой торговле продукция продается крупными партиями по оптовым (заниженным) ценам.

На рынке участвуют все три группы хозяйствующих субъектов: домашние хозяйства, государство и предприятия.

Своеобразным видом рынка потребительских товаров и услуг является **рынок интеллектуальных товаров**. На этом рынке продаются и покупаются товары, являющиеся продуктом умственного труда - научные идеи, технические новшества, произведения искусства и литературы, различная информация. В структуре интеллектуального рынка большое место занимает обмен научно-технических разработок.

**На рынке средств производства (ресурсов)** в качестве товаров продаются средства труда и материалы: машины, оборудование, сырье, топливо и материалы. Товары на рынке ресурсов служат не личному потреблению, а производственному потреблению, удовлетворяя спрос производства.

Экономические связи между всеми субъектами рынка наиболее полно и ярко проявляются на рынке потребительских товаров и ресурсов (рис. 5.3).



**Рис. 5.3. Движение ресурсов, продукции и доходов между рынком потребительских товаров и рынком ресурсов, а также субъектами рынка**

Из рисунка видно, что домашние хозяйства и государство владеют экономическими ресурсами и поставляют их на рынок ресурсов. Предприятия выражают спрос на ресурсы. Денежные средства предприятий, затраченные на покупку ресурсов, составляют поток доходов (зарплата, рента, процент и прибыль) поставщиков ресурсов.

Домашние хозяйства, расходуя денежные доходы от продажи ресурсов, удовлетворяют свой спрос на множество товаров и услуг. Поток потребительских расходов на товары и услуги составляет денежную выручку или доход предприятий.

Составной частью рынка экономических ресурсов является рынок рабочей силы. На рынке рабочей силы осуществляется сделка по купле-продаже особого экономического ресурса: со стороны бизнеса на рабочую силу и предложение рабочей силы со стороны домашних хозяйств.

Финансовый рынок делится на: рынок долговых обязательств и рынок капитала (собственности). На рынке долговых обязательств деньги временно берутся в долг и используются для личного потребления. На рынке капитала (собственности) продается и покупается право получения дохода. На этом рынке средства вводятся в действие в качестве капитала и приносят прибыль. Причём, рынок капитала разделяется на: рынок ссудного капитала и рынок ценных бумаг.

**Рынок ссудного капитала** - это отношения купли-продажи в долг денежного капитала с условием выплаты процентов. На этом рынке в

обращения находятся краткосрочные обязательства государства и банков.

**Рынок ценных бумаг** – это купля-продажа различных видов ценных бумаг (акций, облигаций, векселей и т.п.). На практике данный рынок состоит из фондовых бирж, аукционов и банков, в которых посредническую деятельность осуществляют брокеры и дилеры.

## 5.6. Инфраструктура рынка и ее элементы

Эффективное функционирование рынка во многом зависит от развития её инфраструктуры.

**Инфраструктура рынка** - это система учреждений, оказывающих услуги, способствующие нормальному функционированию рыночных отношений.

Учреждения, входящие в состав инфраструктуры рынка, можно сгруппировать по следующим основным направлениям:

1. Учреждения, обслуживающие товарное и денежное обращение (складские хозяйства, предприятия транспорта и связи, биржи, аукционы, торговые дома и т.д.);

2. Учреждения, обслуживающие финансово-кредитные отношения (банки, кредитные учреждения, страховые и финансовые компании, налоговая инспекция и т.д.);

3. Учреждения, обслуживающие социальную сферу (управление жилищно-коммунального хозяйства, биржи трудоустройства населения и т.д.);

4. Учреждения информационных услуг, занимающиеся сбором, обобщением и размещением информации.

Учреждения инфраструктуры рынка способствуют торговой, финансово-кредитной деятельности товаропроизводителей, поиску партнеров, найму рабочей силы, осуществляют государственные мероприятия по регулированию экономики, помогают установлению коммерческих связей. Часть учреждений инфраструктуры ведет деятельность в рамках государственной собственности и оказывает услуги бесплатно, а другие учреждения - самостоятельные коммерческие предприятия - оказывают платные услуги.

В составе инфраструктуры рынка важное место занимают учреждения, обслуживающие товарное и денежное обращение:

**Биржа** – коммерческое учреждение, проводящее регулярную торговлю массовыми товарами на основе образцов (или стандартов). Широко распространены такие ее виды, как товарная биржа, фондовая биржа, валютная биржа, биржа труда.

**Товарная биржа** - форма организации оптовой торговли на основе заранее установленных правил.

**Фондовая биржа** - официально организованная и регулярно действующая форма рынка по купле-продаже ценных бумаг.

**Валютная биржа** - официально организованная форма рынка, где осуществляется свободная купля-продажа валюты согласно её курсу.

**Биржа труда** - учреждение, осуществляющее посредничество при заключении сделок между рабочими и предпринимателями по купле-продаже рабочей силы и осуществляющие регистрацию безработных.

Участниками биржи составляются сделки товарообмена, а доставка и оплата товара происходит за пределами биржи. При этом участие владельца товара и покупателей необязательно. От их имени дела ведут брокеры (посредники). **Брокер** — узкий специалист по отдельным видам ценных бумаг, который прямо содействует торговой сделке. За это он получает определенную плату или комиссионные (по соглашению сторон)<sup>37</sup>.

Одна из особенностей бирж заключается в том, что здесь могут продаваться товары, которых в момент заключения сделки нет в наличии, то есть на бирже заранее закупаются права на товар, еще не поступивший в распоряжение владельца.

Биржи могут быть как специализированные, так и универсальные. На **специализированных биржах** продаются товары отдельно взятого вида или образца, а на **универсальных биржах** - различные товары.

**Аукцион** — это специализированное торговое учреждение, организованное в заранее установленном месте для продажи особых образцов товаров. Торговля на аукционе проводится по относительно ограниченному перечню товаров путем выставления их на массовую продажу. Аукцион проводится в заранее объявленное время и в определенный период. При этом учитываются сезон и объем поступления товаров на рынок. Товар с аукциона достается покупателю, предложившему самую высокую цену. На аукционах могут продаваться произведения искусства, антикварные (или редкие) предметы, коллекции.

**Торговая ярмарка** - выставка образцов товаров, которая даёт возможность ее участникам продемонстрировать образцы своего производства, новые достижения и технические усовершенствования с целью заключения оптовых торговых сделок между товаропроизводителем и торговыми фирмам. Ярмарка — это периодически действующий рынок, организуемый регулярно в одном и том же месте в определенное время года и на установленный срок.

**Торговый дом** - это широкопрофильный ассоциативный союз, включающий в себя, помимо торговых, производственные, транспортные, строительные, банковские и другие организации. Он может быть специализированным (торгует отдельными товарами: обувь, одежда, овощи и т.д.) или универсальным (торгует различными товарами). Торговые дома

---

<sup>37</sup> Кроме того, на бирже осуществляют деятельность маклеры, которые сводят партнеров по сделкам (указывает на возможность их заключения), но сами сделок не заключают и получают вознаграждение от продавцов и покупателей ценных бумаг. **Дилер** — покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет, а затем перепродает их. Выручка от такой перепродажи составляет его прибыль.

осуществляют сделки межотраслевого и международного характера, функционируют как на внутреннем, так и на внешнеэкономическом товарном рынке, сочетая функции внутренней торговли и внешнеэкономической деятельности. Например, АО «Узтрейд» обладает развитой внешнеторговой инфраструктурой. Этому может свидетельствовать наличие торговых домов, успешно выполняющих свои функции и оказывающих неотъемлемую помощь в экспортной деятельности в различных городах мира. К ним относятся ТОО "Центрально-Азиатский Торговый дом", Казахстан, г. Астана; ООО "Торговый дом "Узтрейд", Украина, г. Киев; «Uz-American Trade Corp.», США, г. Нью-Йорк; ООО "Торговый дом "Uztrade" Нью-Дели", Индия, г. Нью-Дели и др.

Как правило, торговые дома не имеют ведомственной подчиненности и функционируют самостоятельно. Внешнеторговые дома принимают участие в оказании финансовых и производственных услуг через приобретение торговых предприятий, сдачу в аренду оборудования, предоставление кредитов, страховых услуг. Торговые дома располагают складскими площадями, собственным или арендованным транспортом, техническим оборудованием, информационной базой, позволяющими успешно осуществлять полный комплекс торгово-закупочных операций и операций с ценными бумагами. Они ориентируются главным образом на приобретение права собственности на товар, выполняя также функции импортеров и экспортеров товарной продукции и оказывая маклерские услуги.

В Узбекистане развитие рыночной инфраструктуры предусмотрено государством в Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития страны в 2017-2021 годах, в рамках «Развитие социальной сферы», предусматривающей реализацию мер по повышению занятости населения, совершенствованию системы социальной защиты и охраны здоровья граждан, развитию и модернизации дорожно-транспортной, инженерно-коммуникационной и социальной инфраструктур, улучшению обеспечения населения электроэнергией, газом, качества социальной помощи уязвимым слоям населения, повышению статуса женщин в общественно-политической жизни, реформированию сферы здравоохранения, обеспечению доступности дошкольных образовательных учреждений, повышению качества и развитию общего среднего образования, среднего специального и высшего образования»<sup>38</sup>.

Вместе с тем, «для обеспечения экономического роста чрезвычайно важно создать современную и эффективную инфраструктуру. В связи с этим, в течение следующих трех лет (2020-2023гг.) будет выделено 9,8 триллиона сумов на строительство дорог, 4,6 триллиона сумов – на прокладку сетей водоснабжения, 18,2 триллиона – на строительство электросетей, 1,2 триллиона – на газоснабжение. Это финансирование – в разы больше, чем за последние десять лет. В то же время на создание современной

---

<sup>38</sup>Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах (от 7 февраля 2017 года).

инфраструктуры и модернизацию имеющихся систем необходимо в 10 раз больше средств»<sup>39</sup>.

### **Выводы и заключения:**

1. Рынок и рыночная экономика возникают в результате развития товарно-денежных отношений.

2. Каждый участник рыночных отношений самостоятельно принимает решение, исходя из своих целей и интересов. Экономическая свобода и самостоятельность хозяйствующих субъектов создают экономические отношения в виде рынка.

3. Рыночная экономика является сложной социально-экономической системой, которая включает в себя ряд объединенных, взаимосвязанных и совместно действующих структурных подразделений.

4. Для эффективного функционирования рыночной экономики формируется ее инфраструктура. Инфраструктура рынка - это система социально-экономических институтов, направленных на оказание содействия рыночным отношениям.

5. Несмотря на преимущества рыночной экономики, существуют проблемы, решение которых посредством рыночного механизма малоэффективно или вообще невозможно. Решением таких проблем занимается государство.

### **Основные ключевые понятия:**

**Рыночная экономика** - это экономическая система, которая организуется и регулируется на основе законов и правил товарного производства, обмена и денежного обращения.

**Рыночный механизм** - это рычаги и средства, регулирующие функционирование рыночной экономики и обеспечивающие сочетание экономических ресурсов.

**Рынок** - это совокупность отношений, возникающих между производителями и потребителями (продавцами и покупателями) в процессе обмена экономических благ посредством денег.

**Объекты рынка** - это вовлеченные в отношения обмена экономические ресурсы и приравненные к ним финансовые активы.

**Субъекты рынка** - это участники отношений обмена: государство, предприятия и организации, домашние хозяйства, иностранный сектор.

**Домашние хозяйства** - основная экономическая единица, действующая в потребительской сфере экономики, основной целью которого считается максимизация полезности.

**Предпринимательский сектор** - это первичное производственное звено экономики, действующее в целях получения дохода (прибыли).

**Государственный сектор** - это комплекс бюджетных организаций и учреждений, целью которых является осуществление функций

---

<sup>39</sup>Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису от 24 января 2020 года.

регулирования экономики в целях достижения благосостояния населения.

**Инфраструктура рынка** - это система учреждений, оказывающих услуги для установления рыночных отношений и способствующие их нормальному функционированию.

**Биржа** - коммерческое учреждение, проводящее регулярную торговлю массовыми товарами на основе образцов (или стандартов).

**Товарная биржа** - форма организации оптовой торговли на основе заранее установленных правил.

**Фондовая биржа** - официально организованная и регулярно действующая форма рынка по купле-продаже ценных бумаг.

**Валютная биржа** - официально организованная форма рынка, где осуществляется свободная купля-продажа национальных валют по их курсу.

**Биржа труда** - учреждение, осуществляющее посредничество при заключении сделок между рабочими и предпринимателями по купле-продаже рабочей силы и регистрацию безработных.

**Брокер (маклер)** - лицо или специальная фирма, занимающаяся посредничеством в составлении сделок купли-продажи на товарных, фондовых и валютных биржах.

**Аукцион** - специализированное торговое учреждение, организованное в заранее установленном месте для продажи особых товаров.

**Торговая ярмарка** - выставка образцов товаров, организуемая в определенном месте и в определенное время, в процессе проведения которой составляются сделки оптовой торговли.

**Торговый дом** - широкопрофильная торговая компания, включающая в себя наряду с внешнеторговой компанией банки, производственные, страховые, транспортные, оптово-розничные и другие виды фирм.

**Аудиторская фирма** - учреждение, осуществляющее аудит финансово-хозяйственной деятельности предприятий, фирм, компаний.

### **Вопросы и задания для повторения:**

1. Раскройте экономическое содержание и основные признаки рыночной экономики.
2. Расскажите про общие стороны и различия классической и современной рыночной экономики.
3. В чем заключаются преимущества и противоречия рыночной экономики?
4. Кто является основным субъектом рыночной экономики и основным субъектом рынка как места купли-продажи?
5. Дайте определение понятию рынок и объясните его основные функции.
6. Приведите классификацию рынков согласно места расположения, развития, господства конкуренции и т.п.?
7. Назовите виды рынков по степени их зрелости?
8. Какие виды рынков можно выделить по характеру продаваемых там

товаров, услуг?

9. Расскажите о видах рынка по территориальному признаку?

10. Что такое инфраструктура рынка?

11. Что понимается под производственной инфраструктурой? Приведите соответствующие примеры.

## **ГЛАВА 6. ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В УЗБЕКИСТАНЕ**

### **План:**

**6.1. Понятие переходного периода и его основные черты.**

**6.2. Принципы и особенности перехода к рыночной экономике в Узбекистане.**

**6.3. Основные направления и этапы рыночных реформ в Узбекистане.**

**6.4. Сущность, принципы и основные направления модернизации и ускоренного реформирования страны.**

**6.5. Содержание и задачи национального развития Узбекистана в соответствии со Стратегией действий на 2017-2021 годы.**

### **6.1. Понятие переходного периода и его основные черты**

Любое разрушение старых общественно-экономических отношений и возникновение и развитие новых общественно-экономических отношений на развалинах до конца не истлевших структур, относится к числу созидательных разрушений. Вспомним как в западных странах в XVII-XVIII века, разрушая все структуры феодальных отношений, победно шествовало первоначальное накопление капитала. Это был длительный и нелёгкий

переходный период от феодализма к капитализму.

Подобно тому, **переходный период** от административно-командной экономики к рыночной экономике - это определённый исторический период, в течение которого осуществляются реформы по разрушению старых экономических отношений и формированию основ рыночной экономики. Ибо переход к рынку есть сложный и затяжной процесс непрерывного развития экономических отношений до зрелого этапа, когда рыночная система проявляется всеми своими признаками и характеристиками, как самостоятельная система.

Переходный период представляет собой такое состояние в развитии экономики, когда общество переходит от одной целостной системы к другой, то есть от плановой, административно-командной экономики к рыночной. Общее содержание переходного периода к рыночной экономике заключается в комплексной модификации всей системы экономических отношений. Однако пути перехода к рыночной экономике разнообразны и обобщая мировой опыт, можно выделить: путь развитых стран; путь развивающихся стран; путь бывших социалистических стран.

Несмотря на разнообразие этих путей, в них существует общая черта: все эти пути перехода преследуют одну цель – переход к рыночной экономике. Вместе с тем, каждый путь перехода к рыночной экономике имеет свои специфические особенности, связанные с различными социально-политическими, историческими, национальными условиями формирования рыночных отношений.

Например, путь развитых стран - это путь перехода от простого товарного хозяйства, основанного на свободной конкуренции к классической или свободной рыночной экономике и далее к современной рыночной экономике.

Особенностью пути перехода к рыночной экономике развивающихся стран является переход от отсталой, традиционной экономики к свободной рыночной экономике.

И наконец, путь бывших социалистических стран – это переход от административно-командной экономики к смешанной рыночной системе. В отличие от других путей, этот путь не основан на саморазвитии и полностью противоположен тоталитарной экономике. Кроме того, сами страны, переходящие от административно-командной экономики к рыночным отношениям, существенно отличаются друг от друга стартовыми условиями перехода, уровнем экономического развития, формами хозяйствования, структурным построением национальной экономики.

Объективная необходимость перехода от командно-административной экономики к современной рыночной экономике смешанного типа была обусловлена нарастающей из года в год неспособностью государства обеспечивать устойчивые темпы экономического развития по мере исчерпания экстенсивных факторов роста. Плановый характер управления экономикой, показавший свои позитивные черты в первые годы советской власти, а в дальнейшем, по мере усложнения экономики, начал давать сбои и

в итоге оказался неспособным эффективно реализовать достижения НТР. В результате, страны с плановой экономикой резко отстали от стран с развитой рыночной экономикой в техническом и технологическом отношении. Всё это и обусловило острую необходимость реформирования административно-командной экономики, её преобразования в рыночную<sup>40</sup>.

Переход к рыночной экономике, как показывает мировой опыт, может осуществляться путём проведения радикальных реформ, полной ломки прежней системы и экономических отношений. Это так называемый способ “шоковой терапии”. Создать эффективную рыночную экономику можно и безболезненно, постепенно трансформируя старые экономические отношения в новые рыночные. Как свидетельствует практика реформ, эволюционный путь сопряжен с меньшими социальными потрясениями, более последователен и необратим.

Различны не только пути перехода, но и сами модели регулируемой рыночной экономики. Прежде всего, они отличаются национальными особенностями и традициями тех стран, в которых они создаются и функционируют. Поэтому не случайно известные модели рыночных экономик выделяются по принадлежности к определенной стране - например, немецкая модель, южнокорейская модель, турецкая модель и др.

К основным задачам формирования рыночной экономики в переходной период относятся:

**1) Либерализация экономики и развитие предпринимательства.**

Либерализация экономики – это выработка системы мер, направленных на резкое сокращение или отмену всех административных барьеров и ограничений, а также государственного контроля во всех сферах хозяйственной жизни, путём:

- отмены государственной монополии при осуществлении хозяйственной деятельности;
- устранения централизованного распределения ресурсов;
- перехода к формированию свободных, рыночных цен на основе соотношения спроса и предложения;
- либерализации внешнеэкономической деятельности.

**2) Демонополизация экономики и создание конкурентной среды.**

- посредством создания равных условий и возможностей для всех экономических агентов;
- предоставления возможностей для вхождения на рынок иностранных конкурентов;
- регулирования политики цен в реализации продукции естественных монополий и др.

**3) Институциональные преобразования, из числа:**

- разгосударствление и приватизация собственности, создание

---

<sup>40</sup>Поскольку, изменение административно-командной системы означает изменение основ данной системы и переход в рыночную систему, качественно отличающуюся от нее, подобные изменения целесообразно называть **системными реформами**.

частного сектора в экономике;

- формирование рыночной инфраструктуры (транспорт, связь, коммерческие банки, товарные и фондовые биржи и т.д.);
- создание законодательной основы, соответствующей рыночным условиям хозяйствования и др.

**4) Разработка и развитие адекватной рыночному хозяйству системы социальной защиты населения.** Данная система мер направлена:

- на адресную социальную поддержку относительно нуждающихся, малообеспеченных слоев населения в переходное время;
- на адаптацию всех слоёв населения к рыночным условиям.

Задач у переходной экономики не мало и обозначить их в рамках учебника практически невозможно. Завершение формирования вышеуказанных основных элементов рыночной экономики будет свидетельствовать о завершении переходного периода.

## **6.2. Принципы и особенности перехода к рыночной экономике в Узбекистане**

Узбекистан сделал для себя однозначный выбор - двигаться к рыночной экономике не большими скачками, а последовательно, поэтапно, с учетом культурных, исторических, экономических и природных особенностей, без революционных переворотов, социальных столкновений, с усилением мер социальной защиты населения. «Наша модель перехода к рыночным отношениям основывается на всестороннем учете своеобразных условий и особенностей, обычаев, традиций и образа жизни республики, ликвидации грозного наследия однобокого, неповоротливого развития»<sup>41</sup>.

Переход к рыночным отношениям в Узбекистане направлен на формирование социально ориентированной рыночной экономики, в основу осуществления которого положены следующие пять важных принципов, разработанные Первым Президентом Республики Узбекистан И.Каримовым:

- деидеологизация экономики, обеспечение ее приоритета над политикой;
- государство - главный реформатор переходного периода;
- обеспечение верховенства законов;
- осуществление наряду с переходом к рыночным отношениям, сильных мер в сфере социальной защиты;
- поэтапный переход к рыночным отношениям.

Кроме того, переход к рыночным отношениям не ограничивается лишь преобразованием экономики. Он обуславливает коренное изменение всех тесно взаимосвязанных сфер общественной жизни, в том числе политической, духовно-нравственной, бытовой и других сфер. Это еще раз доказывает значимость и преимущество идеи о поэтапном, эволюционном

---

<sup>41</sup>Каримов И.А. Узбекистан на пути к великому будущему. Т.: Узбекистан, 1998, стр. 101-102.

пути перехода к рыночной экономике.

На первом этапе перехода к рыночной экономике решались задачи по преодолению тяжелых последствий тоталитарной системы, преодолению влияния мирового финансово-экономического кризиса и стабилизация экономики; формирование основ рыночных отношений с учетом специфических условий и особенностей республики.<sup>42</sup> Решение этих задач потребовало на первом этапе выделять такие приоритетные направления как:

- формирование правовых основ переходного процесса, укрепление и развитие законодательно-правовой базы независимого государства;

- создание основ многоукладной экономики за счет формирования новых форм собственности в сельском хозяйстве, осуществление приватизации и разгосударствления предприятий местной промышленности, торговли, бытового обслуживания, жилищного фонда, а также акционирования отдельных предприятий легкой промышленности, строительства и транспорта;

- преодоление дальнейшего спада производства, стабилизация финансового положения.

Второй этап экономических реформ включил в себя следующие задачи:

- довести до конца начатые реформы в сфере приватизации государственной собственности;

- обеспечение макроэкономической стабильности;

- дальнейшее укрепление национальной валюты - сума;

- коренное изменение структуры национальной экономики, переход от сырьевой ориентации на выпуск готовой продукции, доведение ее качества и конкурентоспособности до уровня требований мирового рынка.

На втором этапе переходного периода был продолжен путь, направленный на усиление социальной защиты малообеспеченных слоев населения, оказание им соответствующей помощи. Как подчеркивал И.А.Каримов, «либерализация и углубление реформ являются основными условиями решения не только экономических, но и социальных и политических задач тоже».<sup>43</sup> Но, определяющим является реализация следующих конкретных задач в экономической сфере:

- последовательное проведение либерализации во всех сферах и отраслях экономики;

- дальнейшее проведение разгосударствления и приватизации и формирование класса собственников;

- создание благоприятных правовых предпосылок, гарантий и экономических предпочтений для широкого привлечения в экономику страны иностранных инвестиций;

- развитие малого бизнеса и частного предпринимательства;

- развитие и укрепление экспортного потенциала страны, обеспечение широкомасштабной интеграции национальной экономики в мировую

<sup>32</sup> Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Т.: Узбекистан, 1995, стр. 13.

<sup>43</sup> Каримов И.А. Свободная и процветающая Родина, свободная и конечная цель нашего государства. - Т: Узбекистан, 2013, - с. 87.

экономическую систему;

- последовательное продолжение структурных преобразований в экономике, направленных на дальнейшее укрепление экономической независимости страны.

### **6.3. Основные направления и этапы рыночных реформ в Узбекистане**

Переход от одного типа экономических и организационно--управленческих структур к другому, совершено новому типу обуславливает разработку стратегии экономических реформ и определения ее основных направлений. **Экономические реформы** - это комплекс мер, направленных на осуществление коренных преобразований в экономике по созданию наилучших условий для жизнедеятельности населения страны, достижения его духовно-нравственного совершенства, обеспечения социальной и политической стабильности в обществе.

**Основными направлениями** осуществления экономических реформ в республике являются:

- создание законодательно-правовой базы рыночной экономики;
- реформирование отношений собственности;
- аграрные реформы;
- финансово-кредитные и ценовые реформы;
- социальные реформы;
- реформирование системы управления и создание рыночной инфраструктуры;
- реформирование внешнеэкономических связей.

Начальным звеном перехода к рыночной экономике стало создание законодательной и правовой базы по нескольким направлениям:

Первое направление - создание правовых основ государственной независимости, экономической самостоятельности Узбекистана, принятие законов, регламентирующих принципы государственного управления, чётко разграничивающие функции структур управления на республиканском и местном уровнях<sup>44</sup>.

Второе направление - формирование свода законов, закладывающих основу под системные преобразования, качественно новых экономических отношений, прежде всего, отношений собственности. Узбекистан в числе первых признал права частной собственности, поставил в равные условия все формы собственности<sup>45</sup>.

Третье направление - создание правовых основ нового механизма хозяйствования и институциональных преобразований, определяющие статус, права и экономические свободы хозяйствующих субъектов в различных сферах экономики. В их числе - законы о предприятии, о

---

<sup>44</sup>В рамках этого направления приняты такие законы, как Закон «Об основах государственной независимости Республики Узбекистан», «О Кабинете Министров Республики Узбекистан», «О государственной власти на местах», «Об органах самоуправления граждан».

<sup>45</sup>К числу таких законов следует отнести законы о собственности, о земле, о разгосударствлении и приватизации, об аренде и др

кооперации, о фермерском хозяйстве, о хозяйственных обществах и товариществах<sup>46</sup>.

Четвертое направление - создание правовых норм, определяющих Узбекистан как равноправного субъекта международных отношений, которые открыли качественно новую страницу в истории развития внешних связей страны<sup>47</sup>.

Пятое направление - формирование законодательства, обеспечивающая конституционные и юридические права человека, дающие социальные гарантии и социальную поддержку населения. Принятые законы о занятости, о социальной защите инвалидов, о государственном пенсионном обеспечении граждан, об образовании, об основах государственной молодежной политики, о свободе совести и религиозных организациях, позволили не только защитить интересы наиболее нуждающихся слоев населения в сложных условиях перехода к рыночной экономике, но и раскрыть духовный, творческий потенциал людей.

Ключевым звеном всей системы мер по созданию рыночной экономики послужило решение **вопроса о собственности**, как предпосылки для формирования многоукладной экономики и создания конкурентной среды.

Исходя из роли и значимости сельского хозяйства, а также отраслей, связанных с переработкой сельскохозяйственного сырья, особый приоритет был отдан реформированию **сельского хозяйства**. Так, в первые годы независимости на долю аграрного сектора приходилось свыше 30% ВВП, около 37% занятых в экономике, свыше половины всего населения проживало в сельской местности, материальное положение которых напрямую было связано с состоянием экономики в этой ведущей сфере жизнедеятельности республики.

Более того, экономическое и финансовое состояние многих отраслей промышленности республики, составляющих почти половину промышленного потенциала страны (хлопкоочистительная, текстильная, легкая, пищевая, химическая промышленность, сельскохозяйственное машиностроение и другие), непосредственно зависят от сельского хозяйства. Важно и то, что продукция сельского хозяйства, особенно хлопок, служит важным источником валютных ресурсов, поступающих в страну и необходимых для приобретения со стороны продовольственной продукции, лекарственных препаратов, технических средств и технологий.

Особое место в последовательном переходе к рыночным отношениям занимает **реформирование финансово-кредитной сферы**. Основными направлениями реформ в этой сфере были:

- проведение жесткой финансовой политики, сведение к предельно допустимому минимуму дефицита государственного бюджета, поэтапное сокращение всех видов дотаций и субсидий из бюджета;

---

<sup>36</sup> В этом направлении приняты законы «О банках и банковской деятельности», «О денежной системе», «О предпринимательстве», «О страховании», «О биржах и биржевой деятельности», «Об аудиторской деятельности», «О ценных бумагах и фондовой бирже» и др.

<sup>47</sup> Основные положения данного направления нашли воплощение в законах о внешнеэкономической деятельности, о членстве Республики Узбекистан в ведущих международных организациях, о валютном регулировании и др.

- неуклонное проведение курса, при котором бюджетные средства выделялись лишь по мере поступления доходов, осуществление бюджетных ассигнований только на самые неотложные, первостепенные общегосударственные нужды;
- отход от практики бюджетного безвозмездного финансирования отраслей народного хозяйства, отдельных предприятий, широкое использование на эти цели инвестиционных кредитов;
- совершенствование налоговой системы, проведение гибкой налоговой политики, обеспечивающей устойчивое пополнение доходов бюджета, стимулирующей развитие малых и частных предприятий, совместных с иностранным капиталом производств, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию и выпускающих товары народного потребления.

В области кредитной политики реформы были направлены на совершенствование банковской системы, обеспечение устойчивого денежного обращения, резкое ограничение кредитной, наличной денежной эмиссии и роста совокупной денежной массы. С этой целью в республике была сформирована двухуровневая банковская система во главе с Центральным банком и широкой сетью самостоятельных коммерческих банков. На Центральный банк были возложены функции, характерные для федеральной резервной системы. Параллельно государство способствовало развитию коммерческих банков.

**Либерализация цен** - это еще одна из ключевых проблем реформирования экономики. Для свободного формирования цен необходимо реформирование системы цен. И здесь особенно конкретно проявился один из принципов реформирования экономики - ее поэтапность и последовательность. Сначала происходило сужение круга действия государственных закупочных цен, затем постепенное приближение внутренних цен к мировым. И главной задачей при осуществлении либерализации цен в нашей республике стало достижение паритета между ценами на отдельные виды сырья и продукции, между ценами и уровнем доходов населения и предприятий.

Реализация экономических реформ требует создания соответствующей **структуры управления**. На основании этого в республике разработаны такие организационно-правовые формы управления отраслями и сферами экономики, которые в наибольшей степени соответствовали их специфике, содействовали предоставлению хозяйствующим субъектам экономической свободы, стимулировали развитие инициативы и предприимчивости. Реорганизация началась, прежде всего, с упразднения государственных органов и министерств, которые осуществляли централизованное управление экономикой страны. Взамен ликвидированных административных аппаратов организовались новые звенья управления, соответствующие рыночной экономике.

Для выполнения исполнительно-распорядительных функций на местном

уровне (область, район, город) были созданы хокимияты, они были призваны решать все вопросы местного значения, исходя из общегосударственных интересов и интересов граждан.

Система управления, сложившаяся в результате реформирования в данной сфере, в настоящее время все более совершенствуется и развивается.

Рыночные реформы охватывают и меры по формированию **рыночной инфраструктуры**. Это обуславливает создание учреждений финансовой, банковско-кредитной и биржевой систем, а также страховых, аудиторских, юридических, консалтинговых фирм и компаний. Безусловно, создать инфраструктуру за короткое время невозможно, поэтому реформирование в этой области проводилось шаг за шагом. И первым шагом к формированию рыночной инфраструктуры была ликвидация системы обязательного государственного заказа на поставку продукции. Вместо централизованных структур распределения товарных ресурсов была создана товарно-сырьевая биржевая система.

Наряду с основополагающими приоритетными экономическими реформами следует также выделить и реформы, касающиеся **внешней политики**. В этой сфере сформирован современный внешнеэкономический комплекс республики, создан по существу новый механизм регулирования внешнеэкономической деятельности. Организованы учреждения, специализированные на осуществлении внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности (Министерство внешних экономических связей, Национальный банк внешнеэкономической деятельности, таможенная служба). Во всех министерствах и ведомствах, предприятиях республики созданы специальные отделы, организации и фирмы, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью.

Конечная цель осуществляемых экономических реформ заключается в создании достойных условий для жизнедеятельности человека.

**Меры по социальной защите** населения осуществлены по следующим направлениям:

Первое направление - регулярное повышение минимального и среднего уровня доходов в связи с либерализацией цен и ростом уровня инфляции.

Второе направление - защита внутреннего потребительского рынка республики и поддержание на определенном уровне потребления основных видов продовольственных и промышленных товаров.

Третье направление - проведение сильных мер по социальной защите и поддержке малообеспеченных слоев населения.

При выборе системы социальной защиты населения республики учитывались сложившиеся за долгие годы духовно нравственные ценности, образ жизни и национальный менталитет. «Важнейшей целью построения в Узбекистане независимого и сильного государства мы видим создание справедливого общества, где главной ценностью является человек, его интересы, уважаются его права и свободы. Мы хотим занять достойное место как в мусульманском мире, так и в мировом сообществе. Мы хорошо понимаем, что это в первую очередь связано с совершенствованием системы

образования и просвещения, приобщением нашей молодежи — будущего страны — к самым современным знаниям, воспитанием всесторонне и гармонично развитой личности»<sup>48</sup>.

#### **6.4. Сущность, принципы и основные направления модернизации и ускоренного реформирования страны**

**Модернизация** - это социально-исторический процесс, обеспечивающий переход от традиционного общества к прогрессивному, индустриально развитому обществу. В классической социологии данный термин Э.Дюркгеймом понимался как процесс общественной дифференциации, осуществляющий общественное разделение труда. А.Вебер охарактеризовал модернизацию в качестве процесса рационализации, через который хозяйственные субъекты стремятся максимально повысить экономическую эффективность своей деятельности. Таким образом, современный процесс модернизации означает достижение равноправного положения относительно основных «стержневых» экономик, служащих импульсом технологических и социальных преобразований в мире.<sup>49</sup>

При раскрытии содержания модернизации в широком смысле ученый-экономист Р.Нуреев различает ее неоклассическую и кейнсианскую трактовку. В частности, модернизация при неоклассическом подходе понимается как укрепление частной собственности и демократии, а кейнсианцами модернизация понимается, прежде всего, как структурные изменения, охватывающие основные отрасли хозяйства. На переднем плане оказываются технико-экономические проблемы. Отсутствие современных отраслей хозяйства воспринимается как главный тормоз развития, поэтому первостепенное значение уделяется их созданию<sup>50</sup>.

Модернизация представляет собой процесс перехода от традиционного общества к современному, от аграрного к индустриальному, основанному на крупном машинном производстве.

В числе основных черт процесса модернизации выделяют:

- 1) его комплексность, поскольку он охватывает все сферы жизни общества – экономику, социальную жизнь, политику, право, культуру;
- 2) его системность, так как изменение любого элемента или целой сферы жизни общества ведет к изменению других - культурные и политические изменения приводят к изменениям в экономике, и наоборот;
- 3) Его глобальный характер - начавшись в некоторых передовых странах, она распространяется затем на весь мир;
- 4) Его протяженный характер - модернизация не происходит в одночасье, а делится на этапы (появление реформаторской элиты,

---

<sup>48</sup>Из доклада Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева на Совете государств-участников СНГ от 29 сентября 2018 года. // Узбекистан, Ташкент - АН Podrobno.uz.

<sup>49</sup>Там же. – с. 381.

<sup>50</sup> Там же. – с. 384.

иницирование преобразований, распространение и закрепление их результатов);

5) Дифференцированный характер - модернизация в разных странах протекает по - разному, так или иначе учитывает и опирается на традиции национальной культуры и этики (например, "японское экономическое чудо"), не требует полного отказа от них в пользу западных и европейских ценностей.<sup>51</sup>

В общей сложности, модернизация является широким понятием, которое на сегодняшний день можно представить, как комплекс процессов коренного преобразования, обновления и совершенствования всех сфер жизни общества, обращённых в сторону существующих в мире передовых стандартов. Это обстоятельство охватывает следующие приоритетные направления:

В сфере государственного строительства и управления:

- усиление роли исполнительной власти в стране и вместе с тем дальнейшее усиление ответственности правительства через расширение ее полномочий и прав;

- эффективное функционирование Высшего законодательного органа страны - двухпалатного Парламента;

- усиление роли и полномочий органов самоуправления - махали, махаллинских комитетов, являющиеся основным звеном власти и опорой государства на местах;

- кардинальное усиление роли и влияние политических партий и гражданских институтов на принятие важнейших государственных решений;

В области судебно-правовой системы:

- дальнейшее реформирование и либерализация судебно-правовой системы и совершенствование ее деятельности на основе демократических принципов;

- обеспечение передачи судам части прав и полномочий прокуратуры и другие.

В области усиления роли средств массовой информации:

- дальнейшее развитие средств массовой информации;

- дальнейшая либерализация деятельности печати, радио и телевидения, обеспечение их независимости и свободы;

- формирование в стране целостной системы негосударственных СМИ, включающих самостоятельные, экономически состоятельные электронные, печатные и другие, в том числе частные, средства информации.

- обеспечение информационной свободы, превращение СМИ в арену, где люди могут свободно выражать свои мысли и идеи, позиции и отношение к происходящим событиям и другие.

- превращение СМИ в трибуны, где (с которых) граждане могут (могли бы) высказывать свои здоровые мнения и идеи через либерализацию

---

<sup>51</sup>Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 381-384.

СМИ и другие.

В области внешней политики:

- сохранение мира и стабильности в регионе;
- дальнейшее усиление борьбы против международного терроризма как глобальной проблемы;
- ведение бескомпромиссной борьбы против религиозного экстремизма и наркоагрессии;
- дальнейшее развитие интеграционных процессов и рыночных преобразований;
- формирование в Центрально-азиатском регионе общего рынка;
- дальнейшее развитие сотрудничества с крупными, престижными международными финансовыми и экономическими структурами, а также организациями мира.

В области экономики:

- дальнейшее углубление осуществляемых в стране рыночных реформ;
- либерализация различных сфер экономики;
- полный отказ от стереотипов прошлой административно - распределительной системы;
- дальнейшее ускоренное развитие частного сектора;
- дальнейшее ограничение вмешательства государственных структур в частную предпринимательскую деятельность;
- углубление и расширение масштабов работ по развитию малого бизнеса и фермерства;
- создание широких возможностей для частной предпринимательской деятельности и малого бизнеса, а также организация их стимулирования;
- дальнейшее совершенствование налоговой политики;
- предоставление дополнительных льгот и преференций в налогообложении и другие.<sup>52</sup>

Как видно из вышесказанного, процессы модернизации охватывают почти все сферы жизни страны.

### **6.5. Содержание и задачи национального развития Узбекистана в соответствии со Стратегией действий на 2017-2021 годы**

Проведенные за годы независимости широкомасштабные реформы заложили прочный фундамент национальной государственности и суверенитета, обеспечения безопасности и правопорядка, неприкосновенности государственных границ, верховенства закона, прав и свобод человека, межнационального согласия и религиозной толерантности в обществе, создали достойные условия жизни для населения и реализации созидательного потенциала граждан.

---

<sup>52</sup>Наша главная цель - демократизация и обновление общества, реформирование и модернизация страны. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса // Народное слово, 19 января 2005 года, № 13, с. 3.

Отказ от административно-командного управления экономикой, поэтапная реализация рыночных реформ и взвешенная денежно-кредитная политика способствовали обеспечению макроэкономической стабильности, высоких темпов роста экономики, удержанию инфляции в прогнозных пределах, созданию широких возможностей и благоприятных условий для развития малого бизнеса и частного предпринимательства, фермерского движения.

Вместе с тем, всесторонний анализ пройденного этапа развития страны, изменяющаяся конъюнктура мировой экономики в условиях глобализации и усиливающаяся конкуренция требуют выработки и реализации кардинально новых идей и принципов дальнейшего устойчивого и опережающего развития страны.

В целях коренного повышения эффективности проводимых реформ, создания условий для обеспечения всестороннего и ускоренного развития государства и общества, реализации приоритетных направлений по модернизации страны и либерализации всех сфер жизни была утверждена программа комплексного изучения актуальных и волнующих население и предпринимателей вопросов действующего законодательства, правоприменительной практики и передового зарубежного опыта для широкого общественного обсуждения в рамках **Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах**<sup>53</sup>:

**1) совершенствование государственного и общественного строительства**, направленное на дальнейшее усиление роли парламента и политических партий в углублении демократических реформ и модернизации страны, реформирование системы государственного управления, развитие организационно-правовых основ государственной службы, совершенствование системы «Электронное правительство», повышение качества и эффективности государственных услуг, практическую реализацию механизмов общественного контроля, усиление роли институтов гражданского общества и средств массовой информации;

**2) обеспечение верховенства закона и дальнейшее реформирование судебной системы**, направленное на укрепление подлинной независимости судебной власти и гарантий надежной защиты прав и свобод граждан, совершенствование административного, уголовного, гражданского и хозяйственного законодательства, повышение эффективности системы противодействия преступности и профилактики правонарушений, полную реализацию принципа состязательности в судебном процессе, совершенствование системы оказания юридической помощи и правовых услуг;

**3) развитие и либерализацию экономики**, направленные на дальнейшее укрепление макроэкономической стабильности и сохранение

---

<sup>53</sup>Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям Развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годы // [www.uza.uz](http://www.uza.uz).

высоких темпов роста экономики, повышение ее конкурентоспособности, модернизацию и интенсивное развитие сельского хозяйства, продолжение институциональных и структурных реформ по сокращению присутствия государства в экономике, дальнейшее усиление защиты прав и приоритетной роли частной собственности, стимулирование развития малого бизнеса и частного предпринимательства, комплексное и сбалансированное социально-экономическое развитие регионов, районов и городов, активное привлечение иностранных инвестиций в отрасли экономики и регионы страны путем улучшения инвестиционного климата;

**4) развитие социальной сферы**, направленное на последовательное повышение занятости и реальных доходов населения, совершенствование системы социальной защиты и охраны здоровья граждан, повышение социально-политической активности женщин, реализацию целевых программ по строительству доступного жилья, развитию и модернизации дорожно-транспортной, инженерно-коммуникационной и социальной инфраструктур, развитие сферы образования, культуры, науки, литературы, искусства и спорта, совершенствование государственной молодежной политики;

**5) обеспечение безопасности, межнационального согласия и религиозной толерантности, осуществление взвешенной, взаимовыгодной и конструктивной внешней политики**, направленные на укрепление независимости и суверенитета государства, создание вокруг Узбекистана пояса безопасности, стабильности и добрососедства, укрепление международного имиджа страны.

Цель стратегии, рассчитанной на 2017–2021 годы, — коренное повышение эффективности проводимых реформ, создание условий для обеспечения всестороннего и ускоренного развития государства и общества, реализация приоритетных направлений по модернизации страны и либерализация всех сфер жизни.

Стратегия действий будет реализована в пять этапов, каждый из которых предусматривает утверждение отдельной ежегодной Государственной программы по ее реализации в соответствии с объявляемым наименованием года.

Как видно из этого, на нынешнем этапе национального развития еще более усиливаются процессы реформирования и модернизации страны, последовательно реализовывается наша конечная стратегическая цель - построение социально ориентированного открытого демократического государства, основанного на рыночной экономике и формирование гражданского общества.

### **Выводы и заключения:**

1. Общим содержанием переходного периода к рыночной экономике является изменение всей системы экономических отношений.

2. Переходный период характеризуется следующими критериями: цикличность, нестабильность, альтернативность - возможность выбора

реформ и путей развития, историчность - исчезновение старой системы, появление взамен ее другой системы, ее развитие.

3. Путь, выбранный Узбекистаном при переходе к рыночной экономике – это поэтапный переход с учетом своеобразных культурных, исторических, экономических и природных особенностей, минуя революционные перевороты, социальные столкновения, с усилением роли социальной защиты.

4. Экономические реформы - это комплекс мер, направленных на формирование рыночных отношений. Целью экономических реформ является создание наилучших условий для жизни и хозяйственной деятельности населения, достижения духовно-нравственного совершенства, обеспечения экономической, социально-политической стабильности.

5. Ключевым фактором экономических реформ является существенное изменение отношений собственности и формирование многоукладной экономики и конкурентной среды, а также создание объективных предпосылок перехода к рыночной экономике.

6. Задачами переходного периода являются углубление процессов приватизации и формирования конкурентной среды; достижение макроэкономической стабильности; укрепление национальной валюты; коренное преобразование структурного строения экономики; формирование демократического государства с сильными социальными гарантиями.

7. Социальные гарантии являются основной предпосылкой для поддержания широких слоёв населения в период осуществляемых экономических реформ в переходный период.

8. Модернизация – это совокупный комплекс процессов коренного преобразования, обновления и совершенствования всех сфер жизни общества, основанный на международном опыте использования существующих в мире передовых стандартов.

9. В целях коренного повышения эффективности проводимых реформ, создания условий для обеспечения всестороннего и ускоренного развития государства и общества, реализации приоритетных направлений по модернизации страны и либерализации всех сфер жизни была утверждена Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах.

#### **Основные ключевые понятия:**

**Переходный период к рыночной экономике** – это исторический период, в течение которого осуществляются кардинальные преобразования существующей экономической системы и формируются основы рыночной экономики.

**Рыночные реформы** - это комплекс мер, направленные на формирование рыночной экономики и рыночных отношений.

**Экономические реформы** - совокупность экономических мер, направленных на осуществление коренных преобразований в экономике.

**Экономический уклад** - формы и виды хозяйствования, основанные на различных формах собственности.

**Либерализация экономики** - это система мер, направленные на резкое сокращение или отмену государственного контроля во всех сферах хозяйственной жизни.

**Стабилизация экономики** – это достижение макроэкономического равновесия на основе устранения кризисных ситуаций и создание условий для развития производства.

### **Вопросы и задания для повторения:**

1. Какие особенности имеет путь перехода к рыночной экономике в Узбекистане? Какие принципы положены в основу экономического реформирования республики?

2. Раскройте цели и задачи поэтапного перехода к рыночным отношениям в Узбекистане.

3. Какие задачи преследуют экономические реформы при переходе к рыночным отношениям?

4. Объясните в чем заключается ведущая и руководящая деятельность государства в период формирования рыночной экономики.

5. Объясните содержание либерализации экономики и углубления реформ. Какие задачи ставит перед собой либерализация экономики в республике?

6. В чем заключаются цель и задачи отдельных периодов национального развития, определенных стратегией развития независимого государства?

7. Изложите основные приоритетные задачи Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах.

## **ГЛАВА 7. ТЕОРИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ**

## План:

- 7.1. Понятие спроса и факторы, влияющие на его величину. Закон спроса.
- 7.2. Понятие предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Закон предложения.
- 7.3. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие.
- 7.4. Эластичность спроса и факторы её формирования.
- 7.5. Теория потребительского поведения. Правило максимизации полезности.

### 7.1. Понятие спроса и факторы, влияющие на его величину. Закон спроса

Потребность выражает нужды людей в жизненных благах и является всеобщей для всех этапов развития человеческого общества. Исторической формой проявления потребности в условиях рыночной экономики считается спрос. Спрос, отличаясь от потребности, действует в качестве самостоятельной экономической категории (научного понятия). Только обеспеченная деньгами часть потребностей превращается в спрос. Если потребность не обеспечена денежным эквивалентом, она остается лишь «желанием». Например, студент пришел в магазин, чтобы купить мобильный телефон новой марки. Представим, что цена мобильного телефона 300 тысяч сум, а студент имеет только 200 тысяч сум. В этом случае потребность студента в телефоне новой марки не может быть удовлетворена и поэтому не является спросом. Но, если студент займёт у друга недостающую ему сумму в размере 100 тысяч сум или решит купить телефон по приемлемой ему цене, тогда его потребность в мобильном телефоне может превратиться в спрос.

Таким образом, **спрос** (от англ. demand) – это потребность в товарах или услугах, обеспеченная денежным эквивалентом и вынесенная в места товарного обмена или иначе говоря, платежеспособная потребность.

Механизм рынка позволяет удовлетворять только те потребности, которые выражены через спрос. Помимо них в обществе всегда есть и такие потребности, которые нельзя измерить деньгами и превратить в спрос. К ним прежде всего относятся блага и услуги коллективного пользования, особенно такие, в потреблении которых участвуют все граждане без исключения (охрана общественною порядка, национальная оборона, государственное управление, единая энергетическая система, национальная сеть коммуникаций и т.д.). Эти блага в мировой экономической науке именуется общественными товарами.

Существует две разновидности спроса: индивидуальный и рыночный. Спрос отдельного лица, семьи, предприятия, фирмы в определенном виде товара называется **индивидуальным спросом**. Совокупный спрос нескольких (множества) потребителей в данном виде товара или услуги называется **рыночным спросом**.

Спрос очень подвижен, изменчив, ибо на его величину и динамику влияют многочисленные факторы экономического, социального и технологического характера. В связи с этим различают экзогенный и эндогенный спрос. **Экзогенный спрос** — спрос, изменение которого вызвано вмешательством правительства или каких-либо сил извне системы свободного рынка. **Эндогенный, или внутренний, спрос** — это спрос, который образуется внутри общества благодаря факторам, существующим в обществе.

Как индивидуальный, так и рыночный спрос определяются количественно. **Величина спроса** - это количество товаров и услуг, которые готовы приобрести покупатели(потребители) при данной цене в данный момент времени. На изменение величины спроса влияют несколько факторов. Больше всего на спрос влияет ценовой фактор.

Рассмотрим зависимость между ценой и количеством покупаемых товаров на примере данных таблицы 7.1.

**Таблица 7.1.**

**Зависимость между ценой и количеством покупаемых товаров**

Цена 1 кг картофеля (сум)	Спрос на картофель (кг)
300	50
400	40
500	30
600	20
700	10

В таблице приведены величины спроса на картофель при различных уровнях цен - от 300 до 700 сум. Данные показывают, что понижение цен приводит к росту количества покупаемого товара и наоборот, рост цен приводит к уменьшению величины спроса. Если при самом низком уровне цены - 300 сум спрос составляет максимальное количество - 50 кг, то с повышением цены величина спроса снижается: при 400 сум – 40 кг, при 500 сум – 30 кг и т.д. Самому высокому уровню цены соответствует наименьшая величина спроса - 10 кг. Такую же зависимость можно увидеть между ценами на картофель и объёмом рыночного спроса.

Обратная или противоположная зависимость величины спроса от цены товара называется **законом спроса**. Закон спроса впервые сформулировал французский математик О.Курно в работе "Исследование математических принципов теории богатства". В соответствии с его формулировкой, закон спрос на товар составляет некоторую функцию цены, причем, как правило, убывающую. Такое положение вполне обосновано и не противоречит сущности рынка. Закон падающего спроса О.Курно формулируется так:

$$Q_D = f(P)$$

где,  $Q_D$  — объём спроса;

$f$  — функция;

$P$  — цена, причём  $f(P) > 0$ .

Данный закон выражает следующую зависимость. Цены имеют тенденцию к снижению. При этом количество товаров, на которое предъявлен спрос, наоборот повышается. Но повышение количества товаров, на которое предъявляется спрос, происходит в меньшей степени, чем снижение цены.

Обратную зависимость между ценой товара и объёмом спроса можно изобразить графически с помощью кривой спроса. По оси ординат отложим цену ( $P$ ), а по оси абсцисс – спрос на картофель (рис. 7.1.).

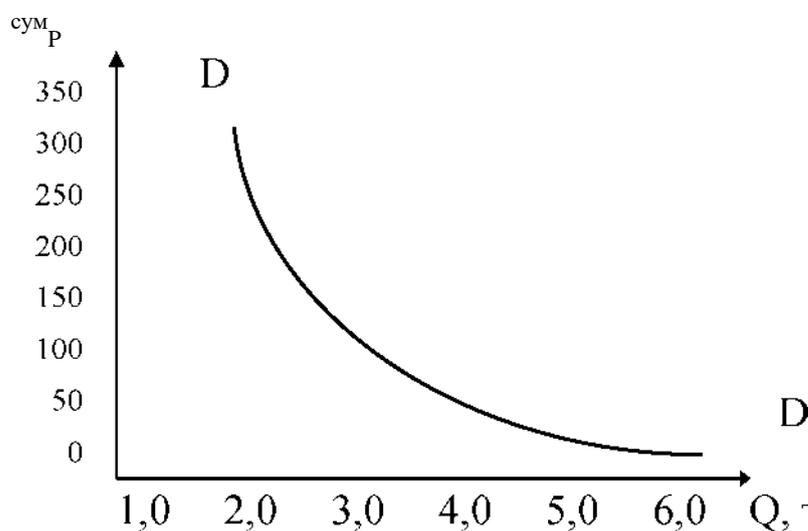


Рис.7.1. Кривая спроса.

Кривая спроса на графике отражает обратную зависимость между ценой товара и объемом спроса. Каждая точка на кривой  $D$  показывает определенную цену и то количество товара, которое может купить потребитель по данной цене. Таким образом, кривая спроса  $D$ , показывающая обратную зависимость между изменением цены и объемом спроса, называется кривой спроса. Движение вдоль кривого спроса в связи с изменением цены называют изменением величины спроса. Это движение отражает реакцию покупателей на изменение цены товара при прочих равных условиях.

Кроме цены, на величину спроса влияют и многие другие факторы. Они называются **неценовыми факторами спроса**. К ним относятся: доходы потребителей; вкусы и предпочтения потребителей; ожидания потребителей относительно изменения цены или доходов в будущем, цены на товары-субституты (товары-заменители) и цены на комплементарные товары

(товары дополняющие друг друга), число потребителей на рынке и другие факторы.

В связи с этим, спрос является функцией всех факторов:

$$Q_D = f(P, R, Z, W, P_{sub}, P_{com}, N, B),$$

где,  $R$  — доходы потребителей;

$Z$  — вкусы и предпочтения потребителей;

$W$  — ожидания потребителей;

$P_{sub}$  — цены на товары-субституты;

$P_{com}$  — цены на комплементарные товары;

$N$  — число потребителей;

$B$  — прочие факторы.

Отсюда функция спроса — это функция, определяющая величину спроса в зависимости от влияющих на него различных факторов. Рассмотрим влияние на изменение объёма спроса каждого из этих факторов:

**Доходы потребителей.** Влияние изменения денежного дохода на объем спроса немного сложнее, чем другие факторы. Увеличение денежных доходов относительно повышает спрос на многие товары, а уменьшение дохода сокращает его. Зависимость между доходами потребителей и количеством покупаемых ими товаров впервые исследовал немецкий экономист Эрнест Энгель (1821-1896гг). В этой связи взаимозависимость между доходом потребителя и возможным объёмом покупаемых товаров называется законом Энгеля.

С повышением доходов потребители в большинстве случаев стараются покупать больше качественных товаров, несмотря на высокие цены. При этом они будут меньше покупать такие продукты, как хлеб, картофель, капуста. То есть дополнительный доход позволяет покупать продукты питания, обладающие более высоким содержанием белков, витаминов, например, мясомолочные продукты и фрукты.

Товары, на которые спрос изменяется в прямой зависимости от изменения дохода, называются **товарами высшей категории**. Товары, спрос на которые изменяется в обратной зависимости от изменения дохода, называются **товарами низшей категории**.

**Вкусы и предпочтения потребителей.** Вкусы и предпочтения потребителей формируются под влиянием предпочтений, принятых в обществе, обычаев, образования, моды, рекламы и т.д. Если произойдет положительное изменение во вкусе потребителя на какой-либо товар, то при соответствующем уровне цен, спрос на него увеличится. Здесь можно привести пример из реальной действительности, когда определенный товар входит в моду, спрос потребителей на него повышается. Обстоятельства, отрицательно влияющие на вкус потребителя, приводят к сокращению спроса.

**Ожидание потребителей относительно изменения цены или доходов в будущем.** Ожидание потребителей относительно роста цен в будущем

влечет за собой увеличение текущего спроса потребителей и наоборот, ожидание понижения цен и увеличения доходов вызовет сокращение текущего спроса. Например, спрос на компьютеры в данном месяце может быть выше при любых ценах, если ожидается рост цен в будущем месяце.

**Цены на товары-субституты.** Изменение спроса на один из взаимозаменяемых товаров с изменением цены другого подобного товара находится в прямой зависимости. Например, повышение цены на сливочное масло приводит к увеличению спроса на маргарин, а понижение цены на сливочное масло уменьшит спрос на маргарин.

**Цены на комплементарные товары.** Изменение спроса на один из взаимодополняющих друг друга товаров с изменением цены на другой такой же товар находится в обратной зависимости. Например, если повысится цена автомобиля, сократится спрос на бензин. И наоборот, если понизится цена автомобиля, увеличится спрос на бензин.

**Число потребителей на рынке.** Само собой разумеется, что при увеличении количества потребителей на рынке, увеличится и рыночный спрос. Если количество потребителей уменьшится, то рыночный спрос сократится. Например, повышение уровня рождаемости увеличит спрос на детские сады и школы.

Итак, спрос - это величина переменная. При этом следует различать изменение величины спроса и изменение характера спроса. Величина спроса меняется тогда, когда переменна только цена данного товара. Характер же спроса меняется тогда, когда изменяются факторы, имевшие ранее постоянные величины. Графически изменение величины спроса выражается в "движении" вдоль кривого спроса вниз или вверх. Изменение характера спроса выражается в параллельном смещении кривой спроса вправо или влево в зависимости от соответствующего изменения фактора.

Следует отметить несколько исключений из закона спроса. Они касаются, так называемых, низших и высших товаров. К первым относятся товары, потребление которых уменьшается с увеличением доходов. Это объясняется тем, что для таких благ существуют альтернативные блага, характеризующиеся более высоким качеством или большими удобствами. Когда товар для потребителя становится менее полезным, он переходит на потребление других товаров. Возможна также и такая ситуация, когда с ростом цен на определённые товары (как правило, товары первой необходимости) величина спроса на них снижаться не будет. Например, потребление хлеба. Такое исключение из правил впервые было описано английским экономистом Френсисом Гиффеном и названо **парадоксом Гиффена**. Наблюдая за тем, как в рабочих семьях потребление картофеля увеличивается, несмотря на ее подорожание, Ф. Гиффен проанализировал и объяснил эту ситуацию следующим образом: так как картошка составляет основную часть продуктов питания бедной семьи, то повышение цены на неё приведет к тому, что семья совсем откажется от других продуктов (к примеру, мяса) и весь свой небольшой доход потратит на покупку картофеля. Парадокс Гиффена характерен для периода обнищания населения, он не

отменяет действие закона спроса. Здесь имеет место рост объёма спроса на относительно дешёвый товар, несмотря на то, что текущая его цена повысилась.

Ко второй группе товаров, то есть товаров высшего порядка относят, как правило, предметы роскоши. При снижении цены на такие товары снижается и величина спроса на них. Это относится к товарам, посредством которых индивиды стремятся подчеркнуть своё высокое социальное положение. В экономической теории такое явление называют «эффектом сноба» или «эффектом Веблена».

## 7.2. Понятие предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Закон предложения

Если реакция потребителя или покупателя на изменение состояния рынка проявляется через спрос, то отношение производителя или продавца проявляется через предложение.

Количество товаров и услуг определенного вида, реализуемых производителем или продавцом на рынке в определенный промежуток времени при определенном уровне цен называется **рыночным предложением**. Следует различать натурально-вещественную (по ассортименту) и стоимостную (выраженную в деньгах, ценах сумму товаров) формы товарного предложения. К товарному предложению относятся все товары, находящиеся на рынке, включая товары в пути. Оно формируется за счет объема структуры товарной продукции производства, товарных запасов и импорта.

**Таблица 7.2.**

### **Зависимость между ценой и количеством предложения**

Цена 1 кг картофеля (сум)	Объем предложения картофеля (кг)
300	10
400	20
500	30
600	40
700	50

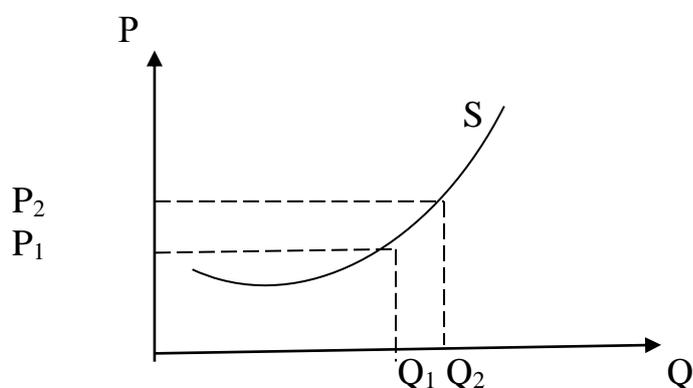
Поскольку с изменением цен изменяется и количество выпущенной на рынок продукции, объем предложения, также, как и спрос, может иметь альтернативные варианты. В таблице 7.2 приведен пример, отражающий предложение отдельного производителя и рыночное предложение.

Как видно из таблицы, на уровне цены 300 сум, предложение картофеля (предложение одного продавца) составило 10 кг. С повышением цены увеличивается и количество предложения: при 400 сум - 20 кг, при 500 сум - 30 кг и т.д. Примерно такую же зависимость можно обнаружить между

ценами на картофель и объемом рыночного предложения.

Изменение количества предлагаемых товаров, находящихся в прямой зависимости от изменения цен называется **законом предложения**. Сущность закона предложения состоит в прямой зависимости между ценой и количеством предлагаемого товара: с повышением цены предложение товара возрастает, а со снижением цены сокращается, так как в случае роста цены производитель получает больший доход (при неизменных издержках). Если повышенная цена для потребителя выступает в качестве препятствия (сдерживающего фактора), то для производителя она выполняет функцию стимулирования.

Отразив на графике данные, показывающие прямую зависимость между уровнем цен и величиной предложения, можно изобразить **кривую предложения** (рис. 7.2.).



**Рис.7.2. Кривая предложения.**

Кривая предложения показывает, какое количество продукции готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени. На графике кривая предложения представляет собой плавно изогнутую и поднимающуюся кверху кривую. Она иллюстрирует зависимость между рыночными ценами и количеством продукции, которое производители изъявляют готовность произвести и продать. Эту зависимость О.Курно описал математически в виде формулы:

$$Q_s = f(P),$$

где,  $Q_s$  — объем предложения;

$P$  — цена;

$f$  — функция.

О.Курно назвал ее законом изменения предложения. Суть закона изменения предложения состоит в том, что объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении.

На объем предлагаемого на рынке товара, кроме цены, влияет **ряд неценовых факторов**. К основным из них относятся: цена ресурсов; характер применяемой технологии производства; налоги и субсидии; цены на

взаимозаменяющие и взаимодополняющие товары; ожидание изменения цен в будущем; количество производителей (продавцов) на рынке и т.д.

Таким образом, предложение является функцией всех факторов, определяющих его изменение:

$$Q_s = f(P, P_r, K, T, P_{sub}, P_{com}, W, N, B),$$

где,  $P_r$  — цена ресурсов;

$K$  — характер применяемой технологии производства;

$T$  — налоги и субсидии;

$P_{sub}$  — цена товаров-субститутов,

$P_{com}$  — цена товаров дополняющих благ,

$W$  — ожидания изменения цен в будущем,

$N$  — число продавцов;

$B$  — прочие факторы.

Изменение одного или нескольких из этих факторов обуславливают изменение объема предложения.

**Цена ресурсов.** Существует устойчивая взаимосвязь между производственными затратами и количеством предложения. Понижение цен на ресурсы сокращает производственные затраты и стимулирует увеличение предложения. А повышение цен на ресурсы, наоборот, увеличивает производственные затраты и, естественно, производить большее количество товаров будет менее выгодно. Например, понижение цен на минеральные удобрения приводит к увеличению предложения пшеницы, повышение цен на строительные материалы сокращает предложение жилищных и производственных зданий.

**Характер применяемой технологии производства.** Совершенствование технологии производства дает возможность повышения эффективности производства. При существующих ценах на ресурсы уменьшаются производственные затраты и увеличивается предложение. Например, создание и применение более эффективных биологических методов борьбы с вредителями повысит не только качество, но и урожайность хлопчатника, следовательно, предложение хлопкового волокна увеличится.

**Налоги и субсидии.** Основные виды налогов включаются в производственные затраты. Поэтому повышение налогов увеличивает затраты на производство, что приведет к сокращению предложения. Например, повышение таможенных пошлин на импортные товары сокращает их поступление в страну, т.е. предложение таких товаров. И наоборот, если государство предоставляет субсидии (средства, предоставляемые государством безвозмездно населению или предприятиям для покрытия убытков или других целей) для производства какого-либо товара, это сокращает издержки производства и увеличивает предложение. «За счет снижения налогового бремени надо ввести единый для всех, справедливый налоговый режим, поэтапно отменять налоговые льготы. Сами

предприниматели отмечают, что предоставление льгот негативно влияет на конкуренцию»<sup>54</sup>.

**Цены на взаимозаменяющие и взаимодополняющие товары.** Динамика цен взаимозаменяемых или взаимодополняющих товаров влияет на изменение предложения данного товара. К примеру, повышение цены на баранину увеличит предложение говядины и наоборот.

**Ожидание изменения цен в будущем.** Ожидание изменения цен на товары в будущем, приведет к изменению количества выпускаемых товаров в настоящем. Например, ожидание понижения цен на нефть приведет к тому, что производители нефти сократят свое производство.

**Число производителей (продавцов) на рынке.** Чем больше будет товаропроизводителей, тем большее количество товаров будет предложено на рынке. Другими словами, увеличение числа производителей в отрасли приведет к увеличению объемов производства продукции данной отрасли.

Кроме перечисленных факторов, на величину предложения влияют специфические свойства товаров, затраты, связанные с их хранением и возможности транспортировки. Например, предложение скоропортящихся сельскохозяйственных и пищевых продуктов, не устойчивых к долгому хранению, редко бывает изменчивым.

Особенности процесса производства, наличие природных ресурсов также воздействуют на объем предложения. Например, изменение цены приведет к изменению предложения только при условии, что имеется потенциал для расширения или перехода на выпуск новых видов продукции. Несмотря на значительное повышение цены земель (земельной ренты) сельскохозяйственного назначения, предложение их не увеличится, так как они ограничены. Предложение продуктов труда людей творческих профессий (например, ученые, поэты, писатели и другие) и редких произведений искусства также абсолютно неэластично.

Аналогично спросу необходимо различать изменение объёма предложения и изменение характера предложения. Объем предложения меняется тогда, когда изменяется только цена товара. Изменение характера предложения происходит тогда, когда изменяются другие факторы, которые раньше принимались за постоянные. Предположим, что используемая новая технология, которая позволяет при тех же затратах выпустить больше продукции. Тогда кривая предложения сдвинется параллельно вправо. Сдвиг будет означать, что при каждой цене производитель предложит большее количество товара.

Для понимания функции предложения важное значение имеет фактор времени, обычно различают кратчайший (мгновенный), краткосрочный (короткий) и долгосрочный (длительный) рыночные периоды. В кратчайшем периоде все факторы производства постоянны, в краткосрочном некоторые факторы (сырье, рабочая сила и др.) являются переменными, в долгосрочном

---

<sup>54</sup>Послание Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева Олий Мажлису от 29 декабря 2018 г. // [www.uza.uz](http://www.uza.uz).

— все факторы переменны (включая производственные мощности, число фирм в отрасли и т.д.).

В условиях кратчайшего рыночного периода повышение (понижение) спроса приводит к повышению (понижению) цен, но не отражается на величине предложения. В условиях короткого периода повышение спроса обуславливает не только рост цен, но и увеличение объема производства в соответствии со спросом. В условиях длительного периода увеличение спроса приводит к значительному росту предложения при постоянных ценах или несущественном повышении цен.

### 7.3. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие

Выше мы рассмотрели изменение объёма спроса и предложения под влиянием различных факторов. При всем этом величина спроса и предложения находятся в определенном соотношении друг с другом, и оно (соотношение) бывает изменчивым. Иногда количество спроса превышает предложение, тогда на рынке образуется товарный дефицит и цены поднимаются, в другое время количество предложения превышает спрос, тогда образуется избыток товаров и цены понижаются.

Для лучшего восприятия наши прежние две таблицы: спроса на картофель (табл. 7.1.) и предложение картофеля (табл. 7.2.) сведём в одну и получим сводную таблицу (табл.7.3.), отражающую изменение как предложения, так и спроса на картофель в связи с изменением цены на картофель.

**Таблица 7.3.**

#### **Спрос на картофель и его предложение**

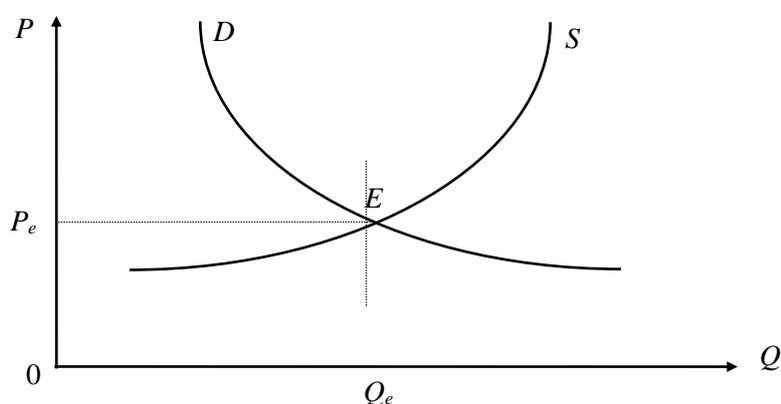
Цена 1 кг картофеля (сум)	Спрос на картофель (кг)	Предложение картофеля (кг)	Превышение спроса (+) и предложения (-)
300	50	10	+40
400	40	20	+20
500	30	30	0
600	20	40	-20
700	10	50	-40

По данным вышеприведённой таблицы видно, что при низкой цене очевидна нехватка картофеля, поскольку цена не устраивает производителя. По мере роста цены потребитель постепенно снижает объём покупки товара и при самой высокой цене – 700 сум, он недопотребляет 40 кг картофеля. Зато высокая цена соответствует интересам производителя и при самой высокой цене – 700 сум, он готов выставить на рынок 50 кг картофеля. Только при цене 500 сум спрос и предложение совпадают. Это цена и называется равновесной ценой товара.

Достижение равновесной цены на рынке происходит следующим образом. Если объём предложения превысит объём спроса, то на рынке

образуется избыток картофеля, что вынуждает производителя снизить его цену. Следовательно, превышение предложения как бы «давит на цену» и вызывает её понижение. Если же происходит превышение спроса над предложением, то растёт цена картофеля. Спрос «давит на цену снизу» до тех пор, пока на рынке не установится равновесие между количеством спроса и количеством предложения.

Состояние рынка, когда количество спроса и количество предложения совпадают, называется **рыночным равновесием**. Рассматривая рыночное равновесие, мы предполагаем, что рынок, хотя бы в первом приближении, является рынком совершенной конкуренции, то есть отдельные продавцы и покупатели не могут влиять на рыночную цену.



**Рис. 7.3. Рыночное равновесие.**

Рыночное равновесие и равновесная цена не устойчивы, множество влияющих на них факторов становятся причинами нарушения рыночного равновесия. Но любая экономика всегда стремится к достижению рыночного равновесия.

Вышеизложенное дает нам возможность перейти к анализу соответствия интересов продавцов и покупателей посредством графического изображения (рис. 7.3). Совместив на одном графике кривые рыночного спроса ( $D$ ) и предложения ( $S$ ), получим точку их пересечения ( $E$ ). В этой точке достигается рыночное равновесие.

Точка равновесия показывает, что здесь спрос и предложение, будучи противоположными рыночными силами, уравниваются. Равновесная цена означает, что товаров произведено столько, сколько требуется покупателям. Такое равновесие является выражением максимальной эффективности рыночной экономики, ибо в состоянии равновесия рынок сбалансирован. Ни у продавца, ни у покупателя нет внутренних побуждений к его нарушению. Наоборот, при любой другой цене, отличной от цены равновесия, рынок не сбалансирован и покупатели, и продавцы стремятся изменить ситуацию на рынке.

Рыночное равновесие можно выразить с помощью математического

равенства:

$$Q_d = Q_s = P_E = Q_E$$

где,  $Q_d$ - количество спроса,  
 $Q_s$ - количество предложения,  
 $P_E$  - равновесная цена,  
 $Q_E$  - равновесный объем.

Для наиболее полного раскрытия сущности равновесной цены большое значение имеет фактор времени. В связи с этим следует различать состояние мгновенного, краткосрочного и долгосрочного равновесия.

Для определения степени чувствительности потребителя к изменению цены товара используется понятие **ценовой эластичности**. Незначительные изменения в ценах на отдельные виды товаров могут привести к большим изменениям в покупаемом количестве этого товара. Спрос на такие товары называется относительно эластичным. Значительные изменения в ценах на некоторые другие товары могут привести только к небольшим изменениям в покупаемом количестве.

Показатель, выражающий процентное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на 1% при неизменности других факторов, называется показателем **эластичности спроса по цене**.

Эластичность спроса по цене рассчитывается по следующей формуле:

$$E_d = \Delta Q \text{ в } \% / \Delta P \text{ в } \%$$

где,  $E_d$  - коэффициент эластичности спроса по цене;  
 $\Delta Q \text{ в } \%$  - процентное изменение величины спроса;  
 $\Delta P \text{ в } \%$  - процентное изменение цены.

Эластичность спроса по цене для каждого определенного уровня цен рассчитывается отдельно. Например, рассмотрим ценовую эластичность спроса на картошку на основе данных таблицы 7.1. Из таблицы видно, что при понижении цены 1 кг картофеля с 700 до 600 сум, объем рыночного спроса увеличился с 10 кг до 20 кг. В этом случае эластичность спроса равна 7.

$$E_d = 10/10 : 100/700 = 7$$

Это означает, что понижение цены картофеля на 1 процент привело к росту количества спроса на картофель на 7%. Как было подчеркнуто выше, для каждого определенного уровня цен на товар коэффициент эластичности спроса по цене различен. Так, при снижении цены на картошку с 600 сум до 500 сум показатель эластичности спроса составляет 6%, а при понижении цены с 500 сум до 400 сум - 6% и т.д.

Существует ряд других факторов, определяющих эластичность спроса. Основными из них являются следующие:

- **Наличие взаимозаменяемых товаров-субститутов.** Чаще всего удовлетворить одну и ту же потребность можно с помощью различных товаров. Чем больше у товара заменителей, тем выше эластичность спроса на

него. Как правило, на рынке совершенной конкуренции, предлагаемые товары имеют великое множество товаров-заменителей, поэтому спрос на продукцию каждого отдельного продавца считается абсолютно эластичным.

- **Удельный вес товара в бюджете потребителя.** Чем больше места занимает стоимость товара в доходе потребителя, тем выше эластичность спроса на него. Чем меньше стоит потребляемый товар, тем спрос на него менее эластичен. Например, дорогая хрустальная люстра и шариковая ручка.

- **Потребительские свойства товаров.** Обычно спрос на предметы роскоши считается эластичным, а на предметы первой необходимости - неэластичным. Например, ювелирные изделия и, скажем, хлеб.

- **Фактор времени.** Чем больше промежуток времени для принятия решения, тем эластичнее спрос на продукт. В более короткие сроки спрос на любые товары менее эластичен, а в большие промежутки времени спрос практически на все товары становится эластичным.

Кроме эластичности спроса по цене существует **эластичность спроса по доходу**. По мере увеличения доходов повышается и спрос на товары и услуги. Для определения степени влияния дохода на спрос используется показатель эластичности спроса по доходу.

Показатель, выражающий процентное изменение объема спроса при изменении дохода потребителя на 1%, называется показателем эластичности спроса по доходу и определяется по формуле:

$$E_d = \Delta Q (\%) / \Delta R (\%)$$

где,  $E_d$  - коэффициент эластичности спроса по доходу;

$\Delta Q$  - процентное изменение величины спроса;

$\Delta R$  - процентное изменение дохода.

Для примера предположим, что потребитель при доходе в 100 тыс. сум потребляет 5 кг мясных продуктов, а с повышением дохода до 150 тыс. сум, потребление этих продуктов увеличивается до 7 кг. Рассчитаем коэффициент эластичности спроса по доходу на мясо:

$$E_d = 2 / 5 : 50 / 100 = 5,$$

т.е. повышение дохода потребителя на 1%, в свою очередь, влечет за собой увеличение его спроса на мясопродукты на 5%.

Так же как показатель эластичности спроса по цене, можно определить и показатель эластичности предложения по цене.

Показатель, выражающий процентное изменение объема предложения под влиянием изменения цены на 1% в условиях неизменности других факторов, называется показателем **эластичности предложения по цене**.

Используя данные таблицы 7.2. можно определить показатели эластичности предложения, соответствующие различным уровням цен на картофель. Например, понижение первоначальной цены на картошку с 700 сум до 600 сум привело к сокращению величины предложения с 60 кг до 50 кг. В этом случае коэффициент эластичности предложения картофеля по

цене равен:

$$E_s = 10 / 60 : 100 / 700 = 1,2,$$

т.е. понижение цены на картошку на 1% повлекло за собой сокращение рыночного предложения приблизительно на 1,2%. Следуют отметить, что коэффициенты ценовой эластичности предложения, также, как и ценовой эластичности спроса, для каждого определенного уровня цен на товар индивидуальны. Так, при снижении цены на картошку с 600 сум до 500 сум, показатель эластичности предложения по цене составляет 2,4%, а при понижении с 500 сум до 400 сум - 1,7% и т.д.

Немаловажным фактором, влияющим на эластичность предложения, считается промежуток времени, в течение которого происходит изменение цены на товар. Чем больше отрезок времени, которым располагает производитель для приспособления к более высокой цене, тем больше возможности увеличения объемов производства и соответственно выше эластичность предложения.

Выделяют несколько видов эластичности спроса по цене в зависимости от величины коэффициента эластичности.

- **Эластичный спрос**, когда коэффициент эластичности спроса больше единицы  $E > 1$ . Это означает, что процентное изменение величины спроса происходит на более значительном уровне, чем процентное изменение цены.

- **Единичная эластичность**, при которой коэффициент эластичности спроса равен единице  $E = 1$ . Это означает, что процентное изменение величины спроса на товар происходит наравне с процентным изменением цены.

- **Неэластичный спрос**, когда коэффициент эластичности спроса меньше единицы  $E < 1$ . При этом процентное изменение в величине спроса происходит в незначительной степени по сравнению с изменениями в цене.

Теория эластичности спроса имеет важное практическое значение, поскольку эластичность спроса является важным фактором, влияющим на ценовую политику фирмы. Так, если спрос эластичен по цене, то предпринимателю выгодно снижать цену. Если спрос не эластичен по цене, то уменьшение цены приводит к уменьшению общей выручки: потеря выручки, вызванная снижением цены, оказывается больше прироста выручки за счёт расширения объёма продаж. Предпринимателю в этом случае не выгодно снижать цену. В случае единичной эластичности изменение цены не приводит к изменению общей выручки: потеря выручки, вызванная снижением цены, будет равна приросту выручки за счёт расширения объёма продаж.

Спрос может быть совершенно неэластичным и совершенно эластичным. В первом случае покупатели абсолютно никак не реагируют на изменение цены ( $E = 0$ ). Примером совершенно неэластичного спроса может быть спрос на жизненно необходимые лекарства. Во втором случае покупатели по данной цене приобретут любое количество товара, а если цена повысится, то не приобретут ничего ( $E = \infty$ ). С совершенно эластичным

спросом сталкивается небольшая конкурентная фирма на большом рынке. Если такая фирма назначит более высокую цену, то она потеряет всех покупателей.

#### 7.4. Эластичность спроса и факторы её формирования

Различные товары отличаются друг от друга по степени изменения спроса под воздействием того или иного фактора. Степень реакции спроса на эти факторы поддается количественному измерению с помощью коэффициента эластичности спроса.

Рассмотрим различные варианты коэффициента эластичности спроса и предложения.

*Коэффициент эластичности спроса по цене.*

Эластичность спроса относительно цены показывает, насколько изменяется объём спроса при изменении цены на 1%. Эластичность спроса по цене определяется как отношение процентного изменения объёма спроса к процентному изменению цены, то есть

$$E_p^D = \% \text{ изменения } Q / \% \text{ изменения } P,$$

где,  $E_p^D$  - коэффициент эластичности по цене,  $Q$  – количество товара, на который предъявлен спрос,  $P$  – рыночная цена товара.

Если  $E^D > 1$ , спрос называется эластичным, если  $E^D = 1$  – то спрос единичный, если  $E^D < 1$  – то спрос неэластичен относительно цены товара.

Эластичным спрос по цене бывает, как правило, для предметов роскоши – драгоценностей, мехов и т.п., и для достаточно дорогих предметов потребления – автомобили, телевизоры, персональные компьютеры и др.

Неэластичен спрос на товары первой необходимости с относительно низкими ценами – хлеб, картофель, одежда, обувь, расходы на общественный транспорт и пр.

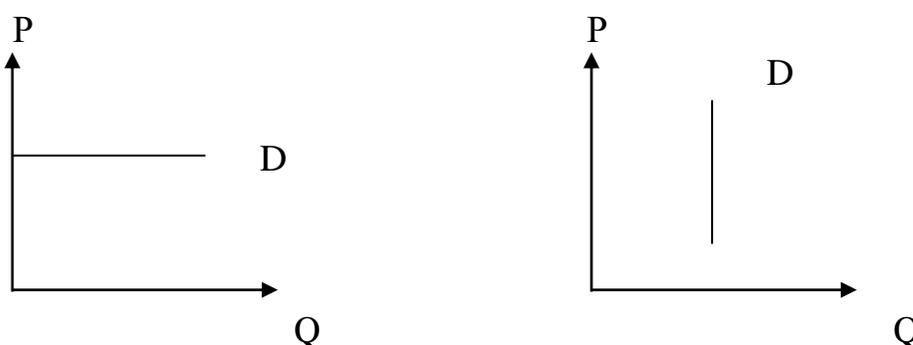


Рис. 7.4. Экстремальные случаи эластичного спроса:

а) абсолютно эластичный спрос; б) абсолютно неэластичный спрос.

Кроме рассмотренных трех случаев эластичности спроса по цене, можно указать еще два – *абсолютно эластичный и абсолютно неэластичный спрос.*

В случае абсолютно эластичного спроса потребители платят одну и ту же цену за товар, невзирая на величину спроса ( $E \rightarrow \infty$ ). Абсолютно эластичный спрос характерен для ситуации совершенной конкуренции, когда производители не могут влиять на цену, а покупатели готовы приобретать любое количество товаров по данной цене.

В случае абсолютно неэластичного спроса они покупают одно и то же количество товара при любых уровнях цен. То есть изменение цены не вызывает никакого изменения спроса (инсулин для больных сахарным диабетом).

### **7.5. Теория потребительского поведения. Правило максимизации полезности**

В настоящее время во многих учебниках и учебных пособиях формирование и проявление рыночного спроса пытаются объяснить с помощью теории потребительского поведения. При этом, данная теория излагается как отдельное направление, но с использованием других теорий, существовавших изначально в западной литературе<sup>55</sup>. Основными теоретическими подходами, объясняющими поведение потребителя на рынке, являются теория предельной полезности и теория потребительского выбора.

Рассмотренная с позиции потребителя полезность, означает удовлетворение, получаемое потребителем от потребления какого-либо блага. Оценка потребителем уровня полезности различных товаров называется **предпочтением потребителя**.

Предпочтения потребителя могут быть выражены с помощью функции полезности. Функция полезности выражает зависимость между объемами различных товаров и услуг и степенью той полезности, которая при этом достигается потребителем.

Различные степени полезности могут быть упорядочены с помощью не количественных, а лишь сравнительных понятий. Невозможно численно определить, насколько полезность одного набора товаров превосходит другой.

Если обозначить через  $U$  функцию полезности, а количество товаров и услуг через  $X$  и  $Y$  соответственно, то отношение между независимыми переменными и функцией показывает в какой мере количество данных товаров удовлетворяют потребность покупателя за определенный промежуток времени:

---

55Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 46-63. См также.: Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений. / Под ред. В.Д.Камаева. – 7- изд., стер. - М.: КНОРУС, 2016, глава V-VI; Куликов Л.М. Экономическая теория: учеб. - М.: ТК Вебли, Изд-во Проспект, 2005, глава V, §3; Экономическая теория: Учебник. - Изд., испр. и доп. /Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. - М.: ИНФРА-М, 2005, глава X-XI; Экономика: Учебник, 3-е изд., перераб. и доп. /Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С.Булатова. - М.: Экономистъ, 2005, глава IX; Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник / В.Я.Иохин - М.: Экономистъ, 2005, глава IX; Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: Учебное пособие. /Под ред. д.э.н., проф. А.В.Сидоровича. - М.: «Дело и Сервис», 2013, глава VII - VIII.

$$U = f(X, Y)$$

**Предельная полезность** – это дополнительная полезность, полученная от потребления каждой последующей единицы одноимённого блага. Так как предельная полезность есть приращенная часть общей полезности, она считается производной функцией полезности. Каждое последующее благо, удовлетворяющее определенную потребность, имеет меньшую полезность, чем предыдущее благо. А в условиях ограниченности благ всегда существует “последний экземпляр”, удовлетворяющий потребность на минимальном уровне.

Предельная полезность имеет тенденцию к убыванию и это выражается как экономический принцип. Сущность данного принципа заключается в том, что с увеличением объема потребления благ отдельным потребителем, начиная с определенного момента, дополнительная полезность, получаемая от потребления последующей единицы одноимённого блага, будет снижаться.

По мере увеличения единиц потребляемого продукта увеличивается совокупная полезность. **Совокупная (общая) полезность** представляет собой сумму отдельно взятых полезностей потребленных единиц разноимённых благ. Когда предельная полезность становится отрицательной величиной, совокупная полезность начинает уменьшаться.

Рассмотрим закон убывания предельной полезности на примере потребления мороженого (табл. 13.3). Как видно из таблицы, с увеличением положительного значения предельной полезности растет и величина (количество) совокупной полезности. При покупке определенного набора товаров потребитель всегда действует по правилу максимизации полезности. Содержание данного правила таково: потребитель максимизирует получаемую им полезность при данном доходе в том случае, если каждая денежная единица, затраченная на приобретение различных товаров, приносит одинаковую предельную полезность, то есть:

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

где, MU - предельная полезность товаров X и Y;  
P - цены данных товаров.

**Таблица 7.3.**

### Предельная и совокупная полезность потребленного мороженого

Количество потребленного мороженого	Предельная полезность (MU)	Совокупная полезность (U)
0	-	0
1	4	4
2	3	7
3	2	9
4	1	10
5	0	10
6	-3	7

Данное условие выражает равновесие потребителя.

Предельная полезность имеет тенденцию к убыванию, что выражается как экономический принцип. Сущность данного принципа заключается в том, что с увеличением объема потребления благ отдельным потребителем, начиная с определенного момента, полезность от потребления очередной единицы одноименного блага уменьшается по сравнению с предыдущим уровнем полезности. Оценка потребителем уровня полезности различных товаров называется предпочтением потребителя.

#### Основные ключевые понятия:

**Спрос** – это потребность в товарах или услугах, обеспеченная денежным эквивалентом и вынесенная в места товарного обмена или иначе говоря, платежеспособная потребность.

**Индивидуальный спрос** – это спрос отдельного лица, семьи, предприятия, фирмы в определенном виде товара.

**Рыночный спрос** – это совокупный спрос множества потребителей в данном виде товара или услуги.

**Экзогенный спрос** — спрос, изменение которого вызвано вмешательством правительства или каких-либо сил извне системы свободного рынка.

**Эндогенный, или внутренний, спрос** — это спрос, который образуется внутри общества благодаря факторам, существующим в обществе.

**Величина спроса** - это количество товаров и услуг, которые готовы приобрести покупатели(потребители) при данной цене в данный момент времени.

**Закон спроса** – это обратная или противоположная зависимость величины спроса от цены товара.

**Рыночное предложение** - количество товаров и услуг определенного вида, реализуемых производителем или продавцом на рынке в определенный промежуток времени при определенном уровне цен.

**Закон предложения** - изменение количества предлагаемых товаров, находящихся в прямой зависимости от изменения цен.

**Рыночное равновесие** - состояние рынка, когда количество спроса и количество предложения совпадают или эквивалентны по приемлемой для потребителей и производителей цене и количеству товара.

**Предпочтение потребителя** - оценка потребителем уровня полезности различных товаров.

**Предельная полезность** – это дополнительная полезность, полученная от потребления каждой последующей единицы одноимённого блага.

**Совокупная (общая) полезность** - сумма предельных полезностей потребленных единиц разноимённого блага.

**Кривые безразличия** - совокупность потребительских наборов, обеспечивающих одинаковый уровень удовлетворения.

### **Вопросы и задания для повторения:**

1. Какая существует зависимость между ценой товара и величиной спроса на него?
2. В чём различие понятий «изменение спроса» и «величина спроса»?
3. Какие неценовые факторы изменяют спрос, и как это изменение отражается на положении кривой спроса?
4. В каких случаях закон спроса не действует?
5. Понятие предложения и факторы, вызывающие его изменение?
6. Что случится с кривой предложения картофеля при повышении цен на минеральные удобрения?
7. Что определяет равновесная цена, когда достигается рыночное равновесие?
8. При каких условиях возникает ситуация излишка или дефицита товарной продукции на рынке?
9. Понятие эластичности: факторы, влияющие на эластичность спроса по цене, коэффициент эластичности?
10. Назовите товары с эластичным и неэластичным спросом?
11. Что лежит в основе теории потребительского поведения?
12. Что такое предпочтение потребителя? Как оно влияет на выбор потребителя?
13. Какая связь существует между совокупной (общей) полезностью и предельной полезностью?
14. При сокращении предельной полезности возрастёт ли совокупная (общая) полезность?

## ГЛАВА 8. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

### План:

- 8.1. Сущность, виды и функции конкуренции
- 8.2. Формы и методы конкуренции.
- 8.3. Экономические основы монополий.
- 8.4. Виды монопольных рынков.
- 8.5. Возникновение конкурентной среды и антимонопольное законодательство в Узбекистане.

### 8.1. Сущность, формы и методы конкуренции

Конкуренция является основополагающей, фундаментальной частью общей теории рынка и служит мощным средством его развития. Очень важно подчеркнуть, что без конкуренции нет рыночной системы. Без конкуренции рынок не может функционировать, не может выполнять свои новаторские задачи, не реализует все свои преимущества, благодаря чему рынок является движущей силой человеческого прогресса.

Конкуренция является самым существенным признаком рыночной экономики и товарного хозяйства и служит неотъемлемым средством ее развития.

Конкуренция (от лат. «concurrere» — состязаться) — соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. В рыночной экономике такое столкновение неизбежно, ибо оно порождается следующими объективными условиями: наличие множества равноправных рыночных субъектов; полная экономическая обособленность каждого из них; зависимость рыночных субъектов от конъюнктуры рынка; противоборство со всеми другими рыночными субъектами за удовлетворение покупательского спроса и получения максимального дохода.

На действие механизма конкуренции в обществе впервые обратил внимание А.Смит, который сформулировал так называемый принцип «невидимой руки» рынка. Логика здесь такова: производитель преследует собственную выгоду, но путь к ней лежит через удовлетворение потребностей людей. Большое внимание проблемам конкуренции уделял И.Шумпетер. Он считал, что конкуренция не что иное, как борьба, соперничество старого с новым, где в конечном итоге новое берёт верх, побеждая старое. Благодаря этому соперничеству открываются огромные неиспользованные возможности более эффективного производства товаров и услуг. Фридрих фон Хайек считает конкуренцию процедурой открытий.

Понимание экономического содержания конкуренции требует разностороннего подхода к нему. Следует различать конкуренцию между товаропроизводителями, между поставщиками ресурсов и между потребителями. **Конкуренция** между независимыми товаропроизводителями (предприятиями) происходит в виде соперничества за благоприятные

условия производства и реализации товаров по выгодной цене, за укрепление своего положения в экономике. При этом они борются за приобретение необходимых средств, сырья и материалов, найма рабочей силы. Конкуренция между производителями, в конечном итоге, означает борьбу за привлечение к себе потребителей.

При этом следует иметь в виду, что каждым из субъектов на рынке двигает личный экономический интерес. Личный интерес производителей призывает их к выпуску некачественной продукции, на завышение цен и другие действия, противоречащие интересам потребителей. Но, наличие конкуренции, заставляет товаропроизводителей искать соответствующее решение проблемы, выгодное для потребителей, а, следовательно, для общества. В условиях конкуренции личный экономический интерес одного субъекта сталкивается с не менее сильным стремлением другого субъекта получать наибольшую выгоду. Для достижения консенсуса в борьбе за привлечение к себе потребителей принимается самое важное для потребителя решение: снижение себестоимости. Следовательно, и цены на производимую продукцию, повышение её качества, производство товаров нужного ассортимента в необходимом количестве. Другими словами, конкуренция выступает в противовес предпринимательскому эгоизму и направляет его хозяйственную деятельность в интересах всего общества.

**Поставщики ресурсов** конкурируют за сбыт экономических ресурсов (капитала, природных ресурсов, рабочей силы) по высоким ценам. Конкуренция между производителями и поставщиками ресурсов ярче проявляется в развитой рыночной экономике, в условиях полной либерализации экономики.

Конкуренция имеет место также **между потребителями**: каждый из них старается купить товары по выгодным ценам, т.е. покупатель стремится получить большую полезность от каждой потраченной денежной единицы.

Раскрыть сущность конкуренции более содержательно можно, рассмотрев её функции. Современная рыночная экономика выделяет основные функции конкуренции: регулирующая, аллокационная, инновационная, координирующая (рис. 8.1.)



**Рис.8.1. Функции конкуренции.**

**Регулирующая функция** конкуренции заключается в воздействии на

предложение с целью обеспечения соответствия объема производства объёму спроса (потреблению). С помощью этой функции достигается установление объёма предложения, исходя из спроса. Причём структура и объём производства определяются индивидуальными и общественными потребностями.

**Аллокационная** (от англ. «allocation» – размещение) **функция** конкуренции выражается в формировании совершенного рынка на всей территории страны, в рамках всего национального хозяйства. Конкуренция способствует наиболее равномерному и эффективному размещению производительных сил, труда и капитала в масштабе всего национального хозяйства.

**Инновационная функция** конкуренции означает внедрение различных новшеств, основанных на достижениях науки и техники и обуславливающих развитие субъектов рыночной экономики.

**Координирующая функция** конкуренции направлена на рациональную адаптацию предприятий (фирм) к условиям внутренней и внешней среды, что означает переход от простого самосохранения, экономического выживания к экспансии (расширению) сфер хозяйственной деятельности.

И наконец, **контролирующая функция** конкуренции проявляется в недопущении установления монополистического господства одних участников на рынке над другими участниками. При этом, конкуренция отражается на действенные институциональные механизмы, особенно на антимонопольное законодательство.

По масштабам конкуренция делится на два вида - внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию.

**Внутриотраслевая конкуренция** происходит среди предприятий одной отрасли за выгодные условия производства и реализации товаров, за получение дополнительной прибыли.

Поскольку уровень обеспеченности техникой и производительность труда на существующих в отрасли предприятиях различны, индивидуальная стоимость произведенных на этих предприятиях товаров тоже неодинакова.

Внутриотраслевая конкуренция определяет и устанавливает общественную стоимость товаров, иначе говоря, их рыночную стоимость. Эта стоимость, обычно соответствует стоимости товаров, производимых в средних условиях производства при среднем уровне производительности труда, составляющих значительную часть товаров определенной отрасли.

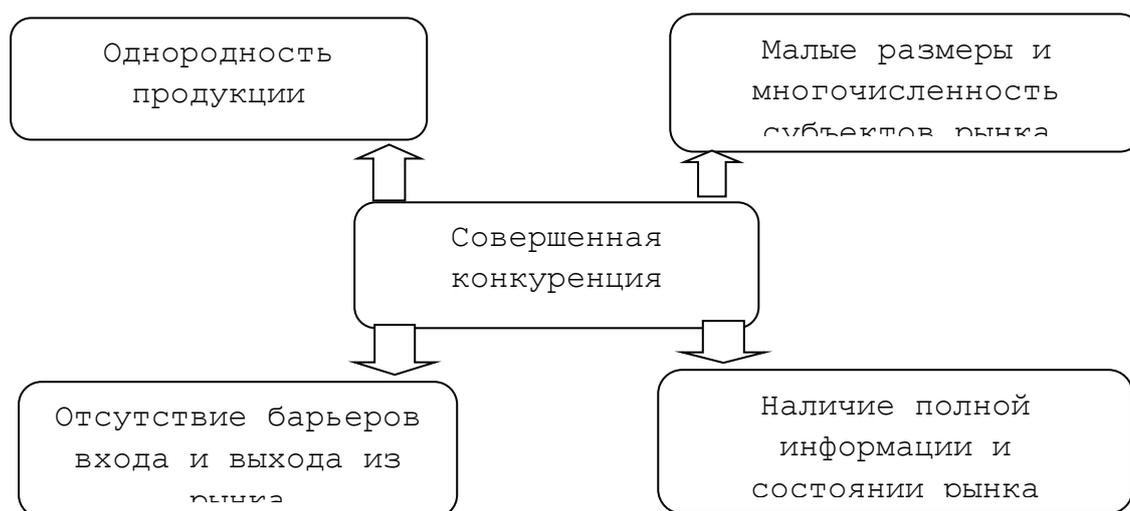
**Межотраслевая конкуренция** - это борьба между предприятиями различных отраслей за получение наибольшей нормы прибыли. Такая конкуренция становится причиной перелива капиталов с отраслей с наименьшей нормой прибыли к отраслям с высокой нормой прибыли. Новые капиталы, стремясь к отраслям, приносящим большую прибыль, приводят к расширению производства, увеличению предложения. На основе этого цены начинают падать. Падает также и норма прибыли. Отток капитала с отраслей, приносящих мало прибыли приводит к обратным результатам: меняется объём производства, спрос на товары будет превышать их предложение,

поднимутся цены, вместе с этим повысится и норма прибыли. В условиях свободной конкуренции избыточная прибыль может быть получена только в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде все производители получают среднюю прибыль. Таким образом, в ходе непрерывного движения капиталов, норма прибыли разных сфер экономики будет колебаться вокруг определённого среднего уровня.

## 8.2. Формы и методы конкуренции

В экономической литературе отдельно выделяют четыре формы внутриотраслевой конкуренции. Это совершенная (свободная) конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция и олигополия.

В условиях **свободной конкуренции** действует великое множество предприятий, производящих однородную продукцию. Многочисленные продавцы предлагают свою продукцию на рынке, организованном на высоком уровне.



**Рис.8.2. Признаки совершенной конкуренции.**

На рынке свободной конкуренции отдельные предприятия не оказывают заметного влияния на цену реализуемого товара, так как объем производства каждого из них незначителен. По этой же причине увеличение или сокращение производства на отдельном предприятии не оказывает значительного влияния на общее предложение, следовательно, на рыночную цену продукции. Кроме того, на рынке совершенной конкуренции имеется возможность свободного доступа товаропроизводителей к различным производственным секретам, свободным входом и выходом на рынок.

При **чистой монополии** в отрасли действует один единственный производитель продукции (или услуги). Поскольку произведенная фирмой продукция представляет собой все предложение товаров отрасли и отсутствие близких продуктов-заменителей, фирма обладает полным

контролем над ценами, а вступление новых фирм в отрасль является заблокированным административными, экономическими или технологическими барьерами.

**Монополистическая конкуренция** включает в себя элементы, как монополии, так и свободной конкуренции. В отрасли функционируют десятки производителей однородной продукции, они конкурируют друг с другом в сфере достижения выгодных цен и объема производства. Контроль над ценами является ограниченным, отсутствует взаимозависимость и тайный сговор. Товары характеризуются реальными и мнимыми различиями и непохожими условиями их продажи. При монополистической конкуренции значительный упор делается на торговую марку, торговые знаки, рекламу и т.д.

**Олигополия** – это существование и господство в отрасли немногочисленных предприятий. Это важнейший признак олигополии. Рынок, где основная масса товаров сосредоточена в руках нескольких крупных продавцов, деятельность которых определяет состояние рынка, является рынком олигополистической конкуренции. Тип выпускаемого продукта является стандартизированным или дифференцированным, существует ценовой контроль. Наличие существенных препятствий затрудняет вступление новых фирм в данную отрасль.

По методам конкурентного соперничества различают ценовую и неценовую конкуренции.

При **ценовой конкуренции** основным методом борьбы считается снижение цен производителями своих товаров относительно цен таких же продуктов своих конкурентов.

Другой метод ценовой конкуренции - это применение **демпинговых цен**. При этом национальные производители продают свои товары другим странам по ценам ниже, чем на внутреннем рынке, а в отдельных случаях даже ниже себестоимости. Таким способом они стремятся достичь стабильности цен на внутреннем рынке, сбывать излишний в стране товар, завоевать и укрепить свое положение на новых рынках.

**Неценовая конкуренция** осуществляется посредством совершенствования качества продукции и условий её продажи (сбыта). Неценовая конкуренция осуществляется по разным направлениям: первое – совершенствование технической стороны товара; второе – улучшение приспособляемости товара к нуждам потребителя. Особыми методами неценовой конкуренции являются продажа товаров в рассрочку и лизинг.

### 8.3. Экономические основы монополий и их виды

Эффективное функционирование рыночного механизма в экономике и обеспечение конкурентной среды требуют изучения монополий, причин их возникновения и особенностей действия.

Термин «монополия» (с греческого «monos» - один, единственный и «poleo» - продаю) происходит и состоит из понятий, относящихся к рынку, её

экономические основы связаны непосредственно с производством. Материальной основой возникновения монополий считается **концентрация производства**. Концентрация производства означает сосредоточение все большей части средств производства, рабочей силы и выпуска продукции на крупных предприятиях.

Основной причиной концентрации производства является увеличение объёма получаемой прибыли. Предприниматель в целях регулярного увеличения прибыли, капитализирует часть полученного прибавочного продукта (прибыли), т.е. приобретает на них дополнительные средства производства и рабочую силу. А это влечет за собой расширение некоторых предприятий и увеличение масштабов их производства. Материальной основой концентрации производства считается концентрация и централизация капитала.

**Концентрация капитала** - это увеличение капитала в результате накопления, т.е. превращения (капитализации) части прибавочной стоимости в капитал. Этот процесс характеризуется следующими показателями: численность работников на предприятии, производственная мощность предприятия, количество (объём) перерабатываемого сырья, объём товарооборота, масса прибыли.

Концентрация капитала ещё больше дополняется процессом централизации капитала. **Централизация капитала** - это рост размеров капитала путем добровольного объединения нескольких капиталов в форме акционерного общества или поглощения одного капитала другим.

Концентрация производства на определенном уровне своего развития приводит к возникновению монополий. Внутренние связи между концентрацией производства и появлением монополий проявляются в следующем:

> господствующее положение нескольких крупных предприятий в отраслях даёт возможность заключать соглашения между собой и создавать монополистические объединения;

> конкуренция между крупными предприятиями чревата большим риском и может привести к значительным потерям для них. Ввиду этого для ограничения конкуренции, установления высоких цен на товары и получения высокой прибыли возникает необходимость объединения крупных производителей в монополистические союзы.

На возникновение монополий кроме концентрации производства влияют ещё ряд других факторов:

- протекционистская таможенная политика государства. Она ограничивает вхождение иностранных конкурентов на внутренний рынок, тем самым создавая условия для возникновения монополий;
- деятельность и финансовая политика банков. Банки создают предпосылки для стремительного роста промышленных монополий.

#### 8.4. Виды монопольных рынков

Монополии подразделяются на виды по нескольким признакам. важное значение имеет рассмотрение её видов. В зависимости от **степени охвата рынка** выделяют определённые формы монополий: чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия и монопсония.

**Чистая монополия** - господствующее положение в отрасли единственного производителя или продавца в установлении цен и объёмов производства. Примерами чистых монополий в Узбекистане могут служить ГАК «Узбекистон хаво йуллари» («Воздушные пути Узбекистана»), ГАК «Узбекистон темир йуллари» («Железные дороги Узбекистана»), Ташкентское авиационное производственное объединение. Действительно они считаются единственными производителями в своей отрасли.

В некоторых случаях увеличение числа производителей - монополистов становится причиной возникновения монополистической конкуренции.

**Монополистическая конкуренция** - это ситуация, при которой в отрасли существуют и конкурируют многочисленные производители или продавцы, но каждый из них господствует в определенной степени в установлении цен и объёма производства в связи с тем, что их товары обладают отдельными, специфическими свойствами. Например, множество производителей мебели, одежды, моющих средств и другой продукции относятся к монополистической конкуренции.

**Олигополия** (от греч. «oligos» — немногий, «poleo» — продаю) — это господствующее положение в отрасли небольшого числа крупнейших производителей или продавцов в установлении цен и объёмов производства.

Олигополия является одной из самых распространённых структур рынка в современной экономике. В большинстве стран почти все отрасли тяжёлой промышленности (металлургия, химическая промышленность, электроника, автомобилестроение и др.) имеют именно олигопольную структуру. Обычно к олигопольным структурам относят такие отрасли, где господствует несколько крупнейших предприятий (от трёх до восьми) производит более половины всей выпускаемой продукции отрасли. Главной причиной формирования олигополии является экономия масштаба. К олигопольным предприятиям в Узбекистане можно отнести предприятия по производству цемента (в основном размещенные в Бекабаде, Кувасае, Ахангаране, Навои), угля (размещенные в Ангрене, в Сариазийском (Шаргунь) и Байсунском (Туда) районах Сурхандарьинской области).

**Монопсония** - господство единственного потребителя или покупателя товаров и услуг при великом множестве производителей (продавцов) в отрасли. Например, предприятие «Дженерал Моторс Узбекистан» является единственным покупателем запасных частей и комплектующих у множества относительно мелких производителей.

В соответствии с причинами возникновения монополии делятся на естественные, легальные и искусственные.

## 8.5. Возникновение конкурентной среды и антимонопольное

## законодательство в Узбекистане

Осуществление конкуренции требует наличия определенных условий. Эти условия могут быть созданы только при сложившихся рыночных отношениях. Отсюда следует, что создание рыночной экономики в то же время означает формирование конкурентной среды.

В странах с развитыми рыночными отношениями конкурентная среда возникла сама по себе, в продолжение длительного периода, эволюционным путем.

С усилением принципов монополизации в экономике конкуренция ограничивается, в связи с этим, возникает необходимость участия государства в создании конкурентной среды. А это, как было отмечено выше, находит своё отражение в антимонопольной политике государства. В зависимости от конкретной ситуации в каждой стране, т.е. от масштабов и характера монополизации экономики, данная политика направляется на такие меры как воссоздание свободной конкурентной среды, её сохранение, внедрение современных способов конкуренции.

Главной особенностью всего мирового антимонопольного законодательства является защита мелкого и среднего товаропроизводителя, стремление приблизить рынки к модели совершенной конкуренции. Парадоксально то, что вопреки антимонопольному регулированию, рынки всё дальше и дальше отдаляются от этой модели.

В странах, переходящих от административно-командной системы к рыночной экономике, в том числе и в нашей республике, важнейшими аспектами мер, направленных на осуществление экономических реформ, является создание условий для здоровой конкуренции, предоставление большей самостоятельности экономическим субъектам для вовлечения их в конкурентную борьбу.

В настоящее время в Узбекистане активно упраздняются отраслевые монополии в форме объединений, концернов, корпораций, компаний, имеющих во многом статус и функции отраслевых министерств. Монополистические тенденции преодолеваются на основе ликвидации архаичной системы лимитного и фондового распределения отдельных видов продукции и сырья (ограничивающая доступ на рынки новых хозяйствующих субъектов и создающая условия для коррупции в государственных службах и вышеупомянутых структурах), сокращаются имеющиеся административные барьеры для осуществления бизнеса в форме выдачи разрешений, лицензий, сертификатов, согласований и т.д.

Для создания эффективной конкурентной среды в Узбекистане требуется осуществление следующих мер:

а) **максимальное устранение всякого проявления государственного монополизма в экономике.** Для этого необходимы глубокие институциональные реформы, направленные на создание более благоприятных условий для развития предпринимательства и совершенствование системы государственного управления экономикой;

**б) предотвращение возможностей злоупотребления монополиями доминирующего положения на рынке.** Государственные институты должны обеспечивать развитие конкуренции, без чего невозможны эффективные инновации и повышение конкурентоспособности экономики.

Целесообразно выделить следующие важнейшие направления понижения степени монополизации экономики Узбекистана:

- 1) Создание на базе государственной собственности предприятий других форм собственности;
- 2) Прямое дробление монопольных структур;
- 3) Усиление иностранной конкуренции посредством вхождения страны во ВТО;
- 4) Поддержка создания новых предприятий.

В государственной политике Узбекистана, направленной на формирование конкурентной среды, основное место занимает создание за счет государственной собственности других форм собственности. В результате приватизации, во-первых, собственность передается в руки хозяйствующих субъектов, а во-вторых, формируется многоукладная экономика и конкурентная среда.

Таким образом, основным путем создания конкурентной среды в Узбекистане является переход от государственной монополии, отвергающей всякую конкуренцию, к рыночной системе, основанной на многообразии негосударственных форм хозяйствования и по мере возможности существовании свободной конкуренции. Формирование конкурентных отношений, прежде всего, вызывает необходимость появления самостоятельных, независимых товаропроизводителей, так как основное условие конкуренции заключается в существовании и взаимосвязи на рынке обособленных хозяйственных субъектов, имеющих собственный интерес, ведущих свою деятельность на основе предпринимательского риска и имущественной ответственности.

Значительные изменения в экономической жизни нашей страны, а также практика применения антимонопольного закона, принятого в 1992 году, выявили необходимость дальнейшего его совершенствования. В связи с этим 27 декабря 2012 года Олий Мажлис принял Закон «О конкуренции» в новой редакции, который определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения, пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, направлен на обеспечение условий для формирования и эффективного функционирования конкурентных отношений на товарных рынках.

Противоречащими антимонопольному законодательству нашей республики считаются следующие действия:

- злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением (статья 5);
- соглашения (согласованные действия) хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию (статья 6);

- акты и действия государственных органов управления и органов государственной власти на местах, сопряженные с ограничением конкуренции (статья 7);
- допущение недобросовестной конкуренции (статья 8).

Вместе с тем, «нужно открыто признать: то, что некоторые министерства являются учредителями предприятий, действующих в контролируемой ими же сфере, препятствует свободной и здоровой конкуренции. Если мы не изменим такую практику, то в данных секторах и в экономике в целом стабильного развития не будет»<sup>56</sup>.

В целях осуществления антимонопольных мер в качестве антимонопольного органа в Узбекистане в 1992 году организовано Главное управление по демополизации и развитию конкуренции при Министерстве финансов. Управлению предоставлено право регулирования цен и рентабельности внесенных в реестр предприятий с монопольным положением. В 1996 году на базе данного управления организован Комитет по демополизации и развитию конкуренции при Министерстве финансов Республики Узбекистан. Согласно Указу Президента Республики «Об образовании Государственного комитета по демополизации и развитию конкуренции в Республике Узбекистан» в 2000 году антимонопольный орган был выделен из состава Министерства финансов и превращен в самостоятельный государственный комитет.

Одним из основных направлений ведущейся в республике антимонопольной политики является предупреждение и недопущение монополистической деятельности, злоупотреблений хозяйствующими субъектами своим доминирующим положением на товарных рынках. Именно с такой целью введен Государственный реестр Республики Узбекистан объединений (предприятий) - монополистов, в который входят предприятия с доминирующим положением в определенной отрасли.

С предприятиями, включенными в реестр, ведется работа по государственному регулированию цен на продукцию, которая занимает на рынке монопольное положение. Финансовые органы устанавливают таким предприятиям предельный уровень договорных цен на эту продукцию или предельный уровень рентабельности. Одновременно принимаются меры по переводу выпуска ее на конкурентную основу. Предприятия, чья доля в результате формирования конкурентной среды оказывается ниже порогового уровня в общем объеме товарного предложения, из реестра исключаются. Наряду с ценовым регулированием государство применяет и другую меру антимонопольного характера - разукрупнение объединений-монополистов, злоупотребляющих своим монопольным положением. Разукрупнение производится на основе «Положения о порядке выхода объектов из состава хозяйствующих обществ и товариществ», утвержденного Постановлением Кабинета Министров № 366 от 18 июля 1994 года. На основании Закона Республики Узбекистан «О защите прав потребителей» (принятого в апреле

---

<sup>56</sup>Из Послания Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева Олий Мажлису от 29 декабря 2018 г. // [www.uza.uz](http://www.uza.uz).

1996 года) особое внимание уделяется формированию механизма воспрепятствования недобросовестной конкуренции, в том числе поставок на рынки республики товаров, не отвечающих установленным требованиям.

#### **Выводы и заключения:**

1. Конкуренция — означает соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Конкуренция является одним из важнейших признаков рынка.

2. По своим масштабам конкуренция, прежде всего, делится на два вида: внутриотраслевая конкуренция и межотраслевая конкуренция.

3. В экономической литературе выделяют четыре формы внутриотраслевой конкуренции: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, чистая монополия и олигополия.

4. Конкурентной средой называется комплекс экономических, законодательных, организационных и политических условий, обеспечивающих равные возможности хозяйствования для всех участников рыночных отношений. Наличие конкурентной среды - основной фактор, препятствующий достижению господствующего положения государства.

5. Значительные изменения в экономической жизни нашей страны, а также практика применения антимонопольного закона, принятого в 1992 году, выявили необходимость дальнейшего его совершенствования. В связи с этим 27 декабря 2012 года Олий Мажлис принял Закон «О конкуренции» в новой редакции, который определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения, пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, направлен на обеспечение условий для формирования и эффективного функционирования конкурентных отношений на товарных рынках.

#### **Основные ключевые понятия:**

**Конкуренция** представляет собой столкновение экономических интересов субъектов рынка и означает борьбу за получение высокой прибыли и большей полезности.

**Внутриотраслевая конкуренция** - борьба среди предприятий одной отрасли за выгодные условия производства и реализации товаров, за получение дополнительной прибыли.

**Межотраслевая конкуренция** - это борьба между предприятиями различных отраслей за получение наибольшей нормы прибыли.

**Ценовая конкуренция** - конкуренция, где основным методом борьбы считается снижение цен производителями своих товаров относительно цен таких же продуктов.

**Неценовая конкуренция** - конкуренция, где основным фактором конкурентной борьбы считается не цена товаров, а их качество, сервисное обслуживание, имидж производителя.

**Монополии** - это крупные компании (фирмы, корпорации) или их

объединения, занимающие господствующее положение в отрасли, на рынке или в макроэкономике в целом в целях установления монопольно высоких цен и получения монопольно высокой прибыли

**Чистая монополия** - господствующее положение в отрасли единственного производителя или продавца в установлении цен и объёма производства.

**Олигополия** - господствующее положение в отрасли небольшого числа крупнейших производителей или продавцов в установлении цен и объёмов производства.

**Монополистическая конкуренция** - это ситуация, при которой в отрасли существуют и конкурируют многочисленные производители или продавцы, но каждый из них господствует в определенной степени в установлении цен и объёма производства в связи с тем, что их товары обладают отдельными, специфическими свойствами.

**Монопосония** - господство единственного потребителя или покупателя товаров и услуг при великом множестве производителей (продавцов) в отрасли.

**Естественная монополия** - состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства.

#### **Вопросы и задания для повторения:**

1. Разъясните сущность и цель конкуренции.
2. В чем заключаются основные функции конкуренции?
3. Дайте определения формам конкуренции и укажите присущие им признаки.
4. Какие методы относятся к добросовестной конкуренции и какие к недобросовестной конкуренции?
5. При каких условиях осуществляется метод применения демпинговых цен?
6. Укажите отличия естественной, легальной и искусственной монополий друг от друга.
7. Какие факторы влияют на формирование конкурентной среды?
8. Какие организации существуют в Узбекистане по поддержке конкуренции и ведущие борьбу против монополий?

## **ГЛАВА 9. СУЩНОСТЬ ЦЕН И ОСОБЕННОСТИ ИХ**

## **ФОРМИРОВАНИЯ**

### **ПЛАН:**

- 9.1. Содержание цен и объективные основы её формирования.**
- 9.2. Виды и функции цен. Соотношение спроса и предложения.**
- 9.3. Рыночный механизм ценообразования. Особенности ценообразования в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.**
- 9.4. Ценовая политика и особенности её осуществления в Узбекистане.**

#### **9.1. Содержание цен и объективные основы её формирования**

Цена – важная и наиболее сложная категория рынка. Она как экономическая категория отражает экономические отношения, возникающие между продавцом и покупателем в процессе купли-продажи товара. Цена представляет собой единую основу обмена, т.е. купли и продажи на всех фазах общественного воспроизводства.

Цена – это многофакторная величина, которая зависит от затрат труда на производство данного товара (блага), от его полезных свойств, степени потребности в данном товаре (соотношения спроса и предложения), а также от стоимости самих денег. Цена – это центральное звено рыночного механизма в обеспечении рыночного равновесия.

Из предыдущих тем известно, что товар или услуга обладают двумя противоположными, но обуславливающими друг друга свойствами, такими как потребительная стоимость (полезность) и стоимость. Оба эти свойства товара (услуги) находят свое отражение в цене товара. В экономической практике стоимость действует как стимулирующая сила производителей, а полезность – как движущая сила потребителей.

Исходя из этих двух свойств товара – общественной полезности и общественной стоимости в экономической литературе сложились два теоретических подхода к объяснению экономической сущности (природы) цены. Первый подход можно определить, как производственно-затратный, а второй – как полезностный подход.

В соответствии с первым (затратным) подходом цена является результатом действия закона стоимости, точнее она выступает формой проявления стоимости на рынке. Стоимость товара выражается общественно необходимыми затратами на производство нужного количества и качества продукции при существующих условиях производства. Именно стоимость составляет сущностную основу цены. В соответствии с этим, цена формируется под влиянием величины производственных затрат, связанных с производством и реализацией товара (услуги).

Однако, затраты труда на производство отдельных товаров не одинаковы. Так, некоторые из них полностью могут быть признаны в качестве общественных затрат труда, другие признаются частично или вовсе не признаются. Отсюда следует, что рассматривать существующие на рынке

цены как затраты труда или как саму стоимость будет неправильно, ибо в рыночных условиях величина цены того или иного товара (услуги) формируется не только под воздействием затрат на его производство, но и целого ряда других факторов, в результате чего она может быть ниже или выше стоимости.

Так, рыночная цена какого - либо товара, колеблясь под влиянием изменчивого спроса и предложения, может отойти от стоимости в ту или иную сторону. Конкуренция, также как спрос и предложение, влияет на соотношение «стоимость-цена». Здесь следует подчеркнуть, что потребитель при покупке того или иного товара принимает во внимание не только то, сколько он стоит, но и насколько потребительские свойства товара соответствуют его потребностям и вкусу, т.е. его полезность.

Покупка товара означает признание его полезности, в том числе и общественной стоимости, не для отдельно взятого человека, а для общества в целом. Следовательно, само понятие «общественная полезность» показывает, что какой - либо товар (услуга) обладает полезностью, ценностью для общества. Исходя из этих суждений можно сказать, что **цена** выражает одновременно и стоимость, и полезность, часть которых выступает в денежной форме.

Если оба свойства товара не рассматриваются в единстве или не выражаются в денежном эквиваленте, тогда обмен или купля - продажа товара не состоится. Потому что, на стороне стоимости лежит интерес продавца, а на стороне полезности (потребительной стоимости) - интерес покупателя. Владелец товара стремится окупить издержки производства и присвоить денежную форму стоимости, которая могла бы обеспечить получение определенного, по возможности наибольшего уровня прибыли, а покупатель старается приобрести как можно больше полезности (потребительной стоимости) на каждую единицу расходуемых денег. На точке пересечения соответствия их интересов устанавливается цена, происходит товарно-денежный обмен, то есть купля-продажа.

Цена товара является самостоятельной научной категорией, выражающей определенный экономический процесс, в основе которой лежат два свойства товара, влияющих на изменение цены. Кроме того, до настоящего времени экономическими науками не найдены другие единые показатели для измерения полезности различных товаров и услуг, кроме денежной формы. Внесенное маржиналистами условное измерение полезности - ютиль (с английского utility- полезность<sup>57</sup>) также не способна рассчитывать полезность различных товаров.

Из этого можно сделать вывод, что **цена** есть денежное выражение общественной стоимости и общественной полезности товаров и услуг в реальных условиях рыночной экономики.

Обоснованное увеличение общественных затрат на товары и услуги или улучшение качественных показателей приводят к повышению цены на

---

<sup>57</sup>C.R.McConnell, S.L.Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. -P. 59-62.

данный товар. Например, увеличение лошадиной силы в двигателе автомобиля, изменения в салоне, системе управления и скорости, становятся причиной повышения цены этого автомобиля, так как одновременно с этими изменениями будут увеличены затраты на него. Такие изменения цен в результате двусторонних изменений свойственны всем товарам и услугам. Цена как денежное выражение двух свойств товаров и услуг, меняется в результате их изменения.

Для наиболее полного раскрытия содержания цены важное значение имеет познание влияющих на её уровень факторов. Основными из них считаются стоимость или издержки производства; уровень полезности товаров; соотношение спроса и предложения данного товара; состояние конкуренции; экономическая политика государства и т.д. Среди этих факторов основными, определяющими цену товара являются стоимость и полезность товара.

## 9.2. Виды и функции цен. Соотношение спроса и предложения

Все остальные факторы, кроме вышеназванных, становятся причиной колебания цены вокруг величины общественной стоимости и общественной полезности в пользу той или другой. Возьмем, к примеру, соотношение спроса и предложения. Если спрос на отдельные товары превышает их предложение, уровень цен будет относительно высоким при неизменной стоимости, или, наоборот, в условиях неизменности общественной стоимости, если предложение превысит спрос, уровень цен понизится.

В настоящее время во многих издающихся учебниках и учебных пособиях по экономической теории вне зоны внимания остаётся ценность денег в качестве фактора, влияющего на уровень цен, хотя этот фактор также оказывает значительное влияние на уровень цен. Особенно это проявляется при изменении соотношения курса национальной валюты к иностранной валюте. Например, когда 1 доллар США равен 1300 сум, цена товара, стоящего 10 долларов составит 13000 сум. Если повысится ценность сума и 1 доллар будет равен 1000 сум, то цена товара составит 10000 сум.

Мы не будем останавливаться на детальном рассмотрении влияния других факторов. Само собой разумеется, что чем больше величина налогов, тем выше уровень цен и т.д.

Еще один способ проникновения в суть цены состоит в изучении их функций, характеризующих роль, которую цены играют в экономике. Цена выполняет следующие основные функции:

**Обеспечение равновесия.** Воздействуя на количество и состав спроса и предложения на рынке, цена приводит их к состоянию равновесия.

**Мера стоимости и полезности.** Мы определили, что цена есть денежное выражение стоимости и полезности, так как затраты и полученные результаты (прибыль или убыток) рассчитываются на основе цен.

**Регулирующая функция.** Увеличение спроса вызывает необходимость расширения производства определенного товара, а избыток товаров -

необходимость сокращения ее производства. Цена влияет на деятельность производителей через их доходы. Таким образом, цены регулируют производство, изменяют его и обеспечивают развитие.

**Средство конкурентной борьбы.** Цена считается важнейшим средством конкурентной борьбы. Часто для того, чтобы захватить рынок, переманить потребителей, производители применяют пониженные цены.

**Социальная функция.** Цена выполняет задачу социальной защиты малообеспеченных слоев населения. Это проявляется в продаже товаров (услуг) по дотационным ценам. При этом они финансируются за счет государственного бюджета и различных благотворительных фондов.

Разнообразие условий производства и реализации в различных сферах и отраслях экономики, а также различия в уровне развития рыночных отношений вызывают необходимость различать виды цен. Все виды цен, действующие в экономике, составляют **систему цен**. Кратко рассмотрим экономическое содержание некоторых их видов в системе цен.

**Оптовая цена** - цена, применяемая при оптовых закупках и продажах крупных партий товаров.

**Договорная цена** - цена, согласованная между продавцом и покупателем и зафиксированная в договоре (контракте).

**Розничная цена** - цена, по которым товары продаются непосредственно потребителям в относительно небольшом объеме.

**Лимитная цена** - цена, которая не может выходить за пределы установленных государством верхних и нижних границ.

**Дотационная цена** - цена, сниженная за счет государственного бюджета.

**Демпинговая цена** - специально заниженная цена, применяемая фирмами для укрепления своего положения на рынке и вытеснения оттуда своих конкурентов.

**Престижная цена** - повышенная цена, применяемая фирмами для получения высокой, прибыли при неизменном объеме продаж.

Кроме того, различают неизменные в течение определенного периода времени **фиксированные (стандартные) цены** и изменчивые цены. Существуют такие товары и услуги, изменение цен на которые не желательна. Например, к ним относятся тарифы на коммунальные услуги, транспортные услуги.

**Свободная рыночная цена** - рыночная цена, которая формируется под воздействием спроса и предложения. Для объяснения механизма формирования рыночной цены используется графический метод, где отражаются «кривые спроса и предложения». Рыночная цена образуется в точке пересечения кривой спроса и кривой предложения. Это цена равновесия или равновесная цена, т.е. цена, при которой объём спроса равен объёму предложения. При формировании цивилизованных рыночных условий свободные цены создают возможность оптимального сочетания интересов общества и всех субъектов рыночных отношений.

**Диапазон цен** - разрыв между пределами цен. Диапазон цен включает нижние, средние и верхние цены. Чем шире диапазон, тем быстрее

происходит товарное обращение, так как спрос и цена взаимосвязаны.

В соответствии с масштабами рынка различают региональные (местные), национальные и мировые цены. **Региональные цены** формируются под влиянием факторов, действующих в пределах данного региона. Национальные цены - это цены, действующие внутри страны и отражающие особенности национального рынка. Национальные цены включают общественные затраты, спрос и предложение, полезность и ценность товара на национальном рынке. **Мировые цены** учитывают интернациональные затраты на производство товаров, степень соответствия товаров требованиям мировых стандартов, а также соотношение спроса и предложения на международном рынке.

Несмотря на существующее разнообразие цен, они все взаимосвязаны и имеют общую основу, поскольку в них находят своё отражение результат использования экономических ресурсов в обществе. В экономической теории существует понятие соотношения цен или **паритет цен**. Экономика и происходящие в ней процессы взаимосвязаны между собой, поэтому цены выявляют друг друга.

### **9.3. Рыночный механизм ценообразования. Особенности ценообразования в условиях совершенной и несовершенной конкуренции**

Модели рынков совершенной и несовершенной конкуренции оказывают непосредственное влияние на ценообразование, потому что соотношение спроса и предложения на рынке считается основным фактором в ценообразовании. В связи с этим, рассмотрим подробнее особенности ценообразования в условиях совершенной конкуренции, чистой монополии, олигополии и монополии.

**Ценообразование в условиях совершенной конкуренции.** Отличительная особенность ценообразования в условиях совершенной конкуренции заключается в том, что отсутствует всякий контроль над ценами. При этом товаропроизводители могут изменять только свои индивидуальные цены и не в состоянии повлиять на рыночную цену товара.

Одним из первых экономистов, исследовавших особенности ценообразования в условиях свободной конкуренции, считается Альфред Маршалл. По его мнению, до процесса купли-продажи товара существуют два вида цен - **цена продавца и цена покупателя**<sup>58</sup>. Именно поэтому на рынке существует верхний и нижний предел цен. Верхний предел цен устанавливает продавец. С его точки зрения, цена представляет собой сумму денег, которую бы он хотел получить за свой товар. Именно он заинтересован в том, чтобы цена на его товар была по мере возможности выше, так как высокая цена увеличит объем его прибыли. Однако, стремление к установлению более высоких цен в условиях свободной

---

<sup>58</sup>Ш.Шодмонов и др. Экономическая теория. Тексты лекций. – Ташкент, 2011. – с. 198.

конкуренции может привести к вытеснению с рынка данного продавца. Минимальный уровень цен продавца должен обеспечить покрытие всех расходов на производство этого товара - издержек производства. С точки зрения покупателя цена выражает сумму денег, которую он вынужден отдавать за товар, представляющий для него определённую полезность. Поэтому, покупатель заинтересован в покупке товара по минимальной цене, и именно он устанавливает её низкий предел. Однако, в условиях рынка свободной конкуренции он также рискует остаться без товара. А максимальный уровень цен покупателя, по суждениям Маршалла, должен равняться предельной полезности.

Исходя из вышеизложенного, можно заключить, что смысл и содержание цены, её рыночная величина, устанавливаемая в процессе купли-продажи, тесно переплетаются с двумя главными ценообразующими факторами: стоимостью (издержки производства) и полезностью товара. Первый подход определяет главный элемент «цена-издержки производства», то есть себестоимость продукции, ниже которой цена опуститься не может. В противном случае производители покинут производство, ибо теряют главный мотивационный признак – получение прибыли. Второй (полезностный) подход формируется со стороны покупателей. Это означает, что на цену оказывает влияние фактор спроса. Совершенно очевидно, что равновесная цена на рынке в условиях совершенной конкуренции может быть установлена только посредством взаимодействия обоих ценообразующих факторов: спроса (D) и предложения (S). Важно знать, что чем больше рынок соответствует данному требованию, тем более конкурентным он является и, наоборот.

**Ценообразование в условиях монополии.** Особенность ценообразования в условиях монополии заключается в том, что монополии в качестве единственных участников рынка сами устанавливают рыночные цены, то есть монополист обладает определённой властью над ценой. При этом монополии своеобразно используют повышение цен с увеличением массового спроса, а также понижение цен с увеличением массового предложения.

Главное здесь в том, что монополист, при любой рыночной ситуации устанавливает такой уровень цены на свой товар, при котором прибыль была бы максимальной. Предположим, что монополист захватил весь отраслевой рынок и стал единственным поставщиком данного вида товара на рынок. И в такой ситуации он прекрасно понимает: для того, чтобы продать дополнительную единицу продукции с целью максимизации прибыли, необходимо снизить цену. Это говорит о том, что власть над ценой у данного монополиста не абсолютная. Он всегда учитывает возможную реакцию конкурентов-производителей (аутсайдеров) или субституттов производимого им товара.

Монополии, продающие товары в массовом порядке, на пути к достижению своих интересов используют закон рыночной цены по массовому предложению. Данный закон выражает следующую

количественную зависимость: чем больше предложение превышает спрос, тем ниже рыночная цена и, наоборот, с уменьшением предложения цена повышается. В соответствии с требованиями этого закона, монополист намеренно снижает объем предложения своей продукции, чтобы создать искусственный дефицит товаров, который ведет к повышению цены.

Монополист при каждом новом процессе повышения цен учитывает возможные потери от сокращения объема производства и продажи товаров. В целях предотвращения таких потерь с дохода он устанавливает новые цены на более высоком уровне. При этом монополист следит, чтобы выручка от продажи меньшего количества продукции покрывала упущенную выгоду и давала возросшую сумму дохода.

**Ценообразование в условиях монополии.** В условиях монополии, как было отмечено ранее, на рынке действует один покупатель. Следовательно, на таком рынке товарное предложение – это предложение не одной фирмы, а всей отрасли. Используя своё монопольное положение, монополист имеет возможность диктовать цену на приобретаемую продукцию у многочисленных, конкурирующих между собой производителей и устанавливать цену на более низком уровне, чем в условиях совершенной конкуренции. Он может устанавливать цену на уровне, превышающем уровень цены равновесия в условиях совершенной конкуренции. Объем закупок монополиста будет зависеть от условий предложения на рынке.

Сопrotивляться власти монополиста могут производители продукции с длительным сроком хранения, если их не устраивают условия покупки. У производителей сельскохозяйственной продукции с небольшим сроком хранения вероятность попасть в зависимость от условий, диктуемых монополистом, всегда больше.

Монополия, закупающая большие партии товаров у мелких производителей, своеобразно использует закон рыночной цены по массовому спросу. Данный закон выражает следующую количественную зависимость: чем больше массовый спрос покупателей относительно предложения, тем выше уровень рыночных цен и, наоборот, с уменьшением спроса рыночная цена понижается.

Заранее скупая по низким ценам необходимый товар (например, сельскохозяйственное сырьё) и создавая его большие запасы, монополия в период сбора нового урожая устанавливает низкую цену спроса на закупаемую продукцию. Такая цена дает монополии желаемую выгоду.

**Ценообразование в условиях олигополии.** Олигополия – это тип рынка, при котором несколько крупных фирм захватывают производство и сбыт основной массы отраслевой продукции. При этом с практической точки зрения, важное значение приобретает оценка степени монополизации рынка и власти олигополиста над ценой.

Степень монополизации на рынке и власть товаропроизводителей над ценой в условиях олигополии можно измерить с помощью индекса

Герфиндаля. Целесообразность применения данного индекса на практике объясняется тем, что он учитывает не только количество фирм в отрасли, но и рыночную долю каждой фирмы. Для этого рыночная доля каждой фирмы возводится в квадрат, и вся полученная величина суммируется. Расчёт данного индекса производится следующим образом:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2$$

где,  $H$  – индекс Герфиндаля;  
 $S_1, S_2, S_3, \dots, S_n$  – доля фирм на рынке (%);  
 $n$  – количество фирм на рынке.

Доля фирм на рынке ( $S$ ) определяется отношением объёма поставок к объёму всего рынка. При чистой монополии ( $n=1$ ) индекс Герфиндаля равен:

$$H = 100^2 = 10000.$$

По мере увеличения конкуренции доля рынка крупнейшей фирмы уменьшается, а доля охвата рынка остальных фирм увеличивается.

Например, в США, если  $H \leq 1000$ , то слияния и поглощения допускаются беспрепятственно, если  $1000 < H \leq 1800$ , то требуется проверка Департамента юстиции.

П.Самуэльсон и В.Нордхаус рассматривают три типа олигополистического поведения: 1) тайная олигополия; 2) олигополия доминирования; 3) олигополистическая конкуренция. Ценообразование при каждом из этих типов имеет свои отличительные особенности. При первом рыночная цена будет соответствовать ситуации единственного монополиста, так как олигополисты могут полностью между собой сговориться. При втором типе ценообразование обычно основывается на применении модели «лидерства в ценах».

Согласование олигополистами рыночных цен на свои товары называется моделью «лидерства в ценах» и широко применяется на практике. Смысл его в том, что в отрасли существует достаточно большое количество фирм, но при этом только одна из них играет роль явного лидера. Обычно в роли лидера выступает наиболее крупная фирма, она определяет ценовую политику, которой следуют все остальные. Несмотря на то, что ведущая фирма значительно превосходит другие по экономическим аспектам, она не может ориентироваться только на диктат. Она, как правило, устанавливает цены, отвечающие интересам фирм-последователей. Такими интересами могут служить покрытие издержек, обеспечение нормальной прибыли, создание условий для продажи продукции.

Ценообразование в условиях олигополии, не основанной на сговоре (третий тип олигополии), можно объяснить с помощью двух основных линий поведения участников рынка в ответ на изменение цен фирмой-олигополистом: «последование» и «игнорирование».

В случае «последования» в ответ на понижение цен со стороны одного олигополиста в целях увеличения количества потребителей и объема продаж, происходит общее понижение цен. В результате фирме, понизившей цену, не удастся завоевать больший сегмент рынка, спрос на ее продукт не будет существенно увеличен, т.е. старания олигополиста не принесут ему ожидаемого эффекта.

Если эта же фирма с целью максимизации прибыли повысит цену, другие фирмы могут и не последовать её примеру, что в науке получило название «игнорирования».

В случае «игнорирования»<sup>59</sup> любые изменения цен, предпринимаемые фирмой-олигополистом, останутся без ответной реакции со стороны других фирм-конкурентов. В результате этого олигополист, повысивший цены, теряет своих потребителей и вытесняется из рынка.

Из вышеизложенных суждений можно сделать вывод, что в условиях олигополии, не основанной на сговоре, не предполагаются ощутимые положительные результаты. Поэтому производители стремятся устанавливать цены посредством взаимного соглашения. Согласованное поведение фирм может принести больше выгоды, чем при независимых действиях. При совершенной конкуренции производители полностью автономны и не существует никакой необходимости и возможности осознанного взаимодействия.

Важно знать, что в случае олигополии конкуренция носит преимущественно неценовой характер. Привлечение потребителя не основано на ценовом факторе. Здесь решающую роль играют другие факторы: улучшение качества и дополнительных свойств товаров, реклама, послепродажное техническое обслуживание и т.д. Каждый олигополист учитывает, что снижение цены товара непременно вызовет ответную реакцию со стороны других олигополистов.

#### **9.4. Ценовая политика и особенности её осуществления в Узбекистане**

Политика в сфере цен во всех странах, переходящих от административно - командной системы к рыночной экономике, в основном направлена на либерализацию цен, приближение цен национального рынка к мировым рыночным ценам.

Либерализация цен является одним из основных направлений экономических реформ, от решения которых во многом зависят социально-экономические последствия реформ.

Среди большого разнообразия подходов к процессу либерализации цен, к приведению внутренних цен в соответствие с мировыми, достижению паритета между ценами на отдельные виды сырья и продукции, между ценами и уровнем доходов населения и предприятий, можно выделить следующие:

---

<sup>59</sup>C.R.McConnell, S.L.Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. -P. 191-195.

а) единовременный или «шоковый» отпуск цен;

б) искусственное замораживание цен;

в) сохранение в определённой степени государственного регулирования и контроля над ценами. Сегодня государство регулирует цены на 37 видов товаров и услуг, что негативно влияет на свободную конкуренцию. В этой связи в дальнейшем основное внимание необходимо уделять не определению цен, а их снижению и повышению качества продукции за счет здоровой конкуренции между предприятиями<sup>60</sup>.

При выборе путей реализации этой задачи в каждой стране, переходящей на рыночные отношения, решающее значение приобретают учет возможных негативных последствий либерализации цен, соответствие выбранному пути реформирования, реальным условиям и материальному положению основной части населения.

Узбекистан, опираясь на выработанные принципы реформирования, с учетом реальной ситуации и сложившегося уровня жизни народа, выбрал путь постепенной, поэтапной либерализации цен. **На начальном этапе либерализации цен** (с 10 января 1992 года) был осуществлен переход в основном на договорные (свободные) цены и тарифы на широкий круг продукции производственно-технического назначения, отдельные виды товаров народного потребления, работ и услуг. С целью защиты населения были установлены предельные размеры цен на ограниченный круг продовольственных и промышленных товаров, введены предельные размеры тарифов на некоторые виды услуг, оказываемых населению.

**На следующем этапе либерализации цен** (1993 год) было полностью прекращено государственное регулирование договорных оптовых цен. Существенно сократился перечень товаров и услуг, реализуемых по фиксированным и регулируемым ценам.

**На очередном этапе либерализации цен** (октябрь-ноябрь 1994 года) были отпущены цены на основные виды товаров народного потребления, повышены тарифы на транспортные и коммунальные услуги. Таким образом, первый этап реформирования экономики республики завершился полной либерализацией цен, осуществленной в три этапа.

Сегодня Узбекистан по таким важнейшим продуктам питания, как зерно, мука, хлопковое масло, плодоовощная продукция, сухофрукты и виноград, бахчевые культуры, не только полностью удовлетворяет свои внутренние потребности, но и экспортирует их за пределы республики.

### **Выводы и заключения:**

1. Цена в условиях реальной рыночной экономики есть денежное выражение общественной стоимости и общественной полезности товаров и услуг.

2. Основными факторами, влияющими на цену товара, считаются стоимость или издержки производства; уровень полезности товаров;

---

<sup>60</sup>Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису от 24 января 2020 года.

соотношение спроса и предложения данного товара; состояние конкуренции; экономическая политика государства и т.д. Среди этих факторов основными, определяющими цену являются стоимость и полезность товара.

3. Цена выполняет следующие основные функции: обеспечение равновесия; мера стоимости и полезности; регулирующая функция; средство конкурентной борьбы; социальная функция.

4. Либерализация цен является одним из основных направлений экономических реформ, от решения которых во многом зависят социально-экономические последствия реформ.

5. Сегодня Узбекистан по таким важнейшим продуктам питания, как зерно, мука, хлопковое масло, плодоовощная продукция, сухофрукты и виноград, бахчевые культуры, не только полностью удовлетворяет свои внутренние потребности, но и экспортирует их за пределы республики.

### **Основные ключевые понятия:**

**Цена** – это денежное выражение общественной стоимости и общественной полезности товаров и услуг в условиях рыночной экономики.

**Рыночная цена** - это равновесная цена, которая, во-первых, обеспечивает реализацию товаров, во-вторых, не допускает образования дефицита товаров на рынке.

**Текущие цены** - это действующие цены, с помощью которых исчисляются результаты производства в течение года.

**Сопоставимые цены**- цена, по которой результаты производства рассчитываются на базе определенного (базисного) года и сопоставляются с другими годами.

**Система цен**- все виды цен, действующие в экономике.

**Оптовая цена**- цена, применяемая производителями при продаже крупных партий товаров (оптом).

**Договорная цена**- цена, согласованная между продавцом и покупателем и зафиксированная в договоре (контракте).

**Розничная цена**- цена, по которым товары продаются непосредственно потребителям в относительно небольшом объеме.

**Лимитная цена**- цена, которая не может выходить за пределы установленных государством верхних и нижних границ.

**Дотационная цена**- цена, сниженная за счет государственного бюджета.

**Демпинговая цена**- специально заниженная цена, применяемая фирмами для укрепления своего положения на рынке и вытеснения оттуда своих конкурентов.

**Престижная цена**- это повышенная цена, применяемая фирмами для получения высокой нормы, прибыли при неизменном объеме продаж.

**Свободная рыночная цена**- рыночная цена, которая формируется под воздействием спроса и предложения.

**Диапазон цен**- разрыв между пределами цен.

**Региональные цены**- цены, которые формируются под влиянием

факторов, действующих в пределах данного региона.

**Национальные цены-** это цены, действующие внутри страны и отражающие особенности национального рынка.

**Мировые цены-** цены, учитывающие интернациональные затраты на производство товаров, степень соответствия товаров требованиям мировых стандартов, а также соотношение спроса и предложения на международном рынке.

**Изменение цены по массовому спросу-** количественная зависимость, выражающая повышение рыночных цен при превышении массового спроса потребителей над предложением, и наоборот, понижение рыночных цен в связи с уменьшением спроса.

**Изменение цены по массовому предложению-** количественная зависимость, выражающая понижение рыночных цен при превышении предложения над спросом и наоборот, повышение рыночных цен с уменьшением предложения.

### **Вопросы и задания для повторения:**

1. Что такое цена? Какие факторы лежат в основе ценообразования?
2. Перечислите виды цен, укажите на их различия друг от друга?
3. В чём разница между договорной и лимитной ценой?
4. Какие существуют теории о ценообразовании? Укажите их преимущества и недостатки.
5. Какие основные факторы влияют на ценообразование? Объясните механизм ценообразования в условиях совершенной конкуренции.
6. Каковы своеобразные особенности ценообразования в условиях монополии?
7. Что такое ценовая политика?
8. Каковы особенности осуществления ценовой политики в Узбекистане?

## **ГЛАВА 10. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕГО ФОРМЫ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО КРУГООБОРОТ**

### **План:**

- 10.1. Понятие предпринимательской деятельности, ее функции и условия развития.**
- 10.2. Формы предпринимательской деятельности, рыночные системы их организации и управления.**
- 10.3. Дальнейшая либерализация и стимулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане**
- 10.4. Предпринимательский капитал и стадии его движения.**
- 10.5. Оборот предпринимательского капитала. Основной и оборотный капитал.**

### **10.1. Понятие предпринимательской деятельности, ее функции и условия развития**

Современные экономические системы характеризуются многообразием форм собственности. Их использование в хозяйственной практике даёт возможность повышения эффективности производства, создания благ и услуг с наименьшими затратами. Однако само по себе многообразие форм собственности ещё не может гарантировать безусловный хозяйственный успех. Роль собственности как действенного фактора экономического развития может быть реализована только через определённый механизм хозяйствования. Понятие «хозяйствование» выражает систему отношений по поводу организации производственной деятельности, способствующей достижению определённых целей.

Особым типом хозяйствования и неотъемлемым атрибутом рыночной системы выступает предпринимательство. Она создаёт и развивает философию рыночных отношений. Его можно определить, как инициативную, новаторскую деятельность хозяйствующего субъекта, направленную на поиск и реализацию наиболее оптимального решения возникающих экономических проблем.

Нередко предпринимательская деятельность интерпретируется как тождественное с понятием бизнес. Однако, предпринимательство отличается от бизнеса и представляет собой деятельность, связанную с подходом к производству продукции и оказанию услуг на основе творчества и новаторства. Понятие «бизнес» происходит от англ. «business» - дело. Следовательно, бизнесмен – это человек, занимающийся каким-то делом, точнее экономической деятельностью вообще. Отсюда, бизнес - это понятие значительно шире, чем предпринимательство и предполагает не только предпринимательскую, но и любую деятельность, направленную на получение прибыли.

Таким образом, не каждый бизнесмен может стать предпринимателем.

Для этого бизнесмен должен обладать особым талантом, даром предпринимательства. По-мнению специалистов, даром предпринимательства обладают примерно 5% бизнесменов.

По-мнению И.Шумпетера, одного из основоположников теории предпринимательства, в основе экономического роста лежит стремление предпринимателя к использованию новых комбинаций факторов производства, в результате этого стремления становятся инновации, новшества.

Ф.Хайек и Л.Мизес рассматривают предпринимательство как поиск и исследование новых экономических возможностей, причем потенциальным предпринимателем выступает любой индивид, деятельность которого носит поисковый характер. К.Макконнелл и С.Брю анализируют предпринимательство как важный вид деятельности, в основе которой лежат непрерывные условия и требования. **Во-первых**, предприниматель в процессе производства товаров и услуг соединяет факторы производства и выполняет функцию организатора производства. **Во-вторых**, в процессе ведения бизнеса берет на себя такую ответственную задачу, как принятие решений. **В-третьих**, предприниматель, являясь организатором, стремится к созданию новой продукции, внедряя современные технологии производства. **В-четвертых**, предприниматель - это человек, идущий на риск. Он рискует не только своей собственностью, временем, трудом, но и вложенными средствами своих партнеров, акционеров.

Обобщая вышеприведенные различные мнения и подходы о предпринимательской деятельности, можно дать следующее краткое её определение: **предпринимательская деятельность** – это хозяйственная деятельность с использованием новаторства, риска и изобретательства, направленная на получение прибыли. Развитие предпринимательства, в свою очередь, вызывает необходимость существования ряда условий, в основе которых лежат общие социально-экономические предпосылки производства товара.

Для развития предпринимательства **первым условием** является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенных прав и свобод - по выбору вида деятельности, осуществлению процесса производства и его преобразованию, выбору источников, доступ к ресурсам, реализации продукции, установлению его цены, распоряжению прибылью и т.п.

**Вторым условием развития предпринимательства** является обладание правом собственности на средства производства, произведенную продукцию и полученный доход. Предпринимательская деятельность может осуществляться как самим предпринимателем, так и субъектом, ведущим дело на основе его имущества.

**В-третьих**, необходимо создание определенной экономической среды и социально-политических условий, реально обеспечивающих свободу выбора способа хозяйствования, возможности инвестирования доходов и т.п.

**В-четвертых**, предпринимательство обуславливает существование

разнообразных форм, видов собственности и присвоения. В свою очередь, само по себе разнообразие в сфере собственности и присвоения есть явление объективное, которое выступает в качестве результата развития производительных сил.

**В-пятых**, обязательными условиями развития предпринимательства считаются расширение базы финансирования бизнеса, повышение образовательного уровня и квалифицированной подготовки, постоянное совершенствование законодательной и нормативной базы, наличие налоговых льгот и предпринимательской среды, стимулирующих предпринимательскую инициативу общества.

Сущность предпринимательства лучше раскрывается посредством его признаков:

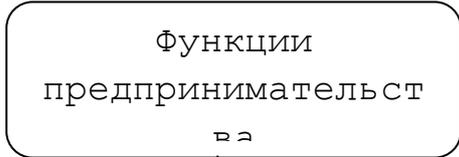
- ориентация деятельности на потребности человека, который является главной ценностью общества;
- беззаветное служение покупателю: предприниматель работает на покупателя и существует благодаря покупателю;
- создание и поддержание имиджа фирмы, соблюдение этических норм поведения;
- постоянное стремление превзойти своего конкурента, максимальное использование преимуществ конкурентной борьбы;

Предприниматель должен хорошо разбираться в двух ситуациях: в реальном экономическом положении своей фирмы и её возможностях роста. Фирма и макросреда постоянно и динамично взаимодействуют между собой. Поэтому предприниматель должен чётко знать сильные и слабые стороны фирмы по отношению к внешней среде, благоприятное воздействие и возможные угрозы, исходящие из внешней среды. Всё это необходимо для максимально благополучной адаптации фирмы и принятию мер по расширению своих позиций на рынке и, в то же время, для устранения слабых и нераскрытых возможностей в деятельности фирмы, тем самым укрепив свои позиции на рынке товаров и услуг.

Предпринимательство выполняет ряд важных функций (рис. 10.1.).

**Общэкономическая функция** предпринимательства предполагает предпринимательскую деятельность по производству и реализации товаров и услуг, удовлетворение жизненно важных потребностей населения, предприятий, государства. От неё зависит состояние экономики и темпы её роста, увеличение объёма ВВП, доходы и занятость населения.

**Ресурсная функция** означает, что предпринимательская деятельность решает проблему наиболее эффективного распределения ресурсов и производительного их использования. Предприниматель изыскивает новые, наиболее рациональные способы выбора и соединения факторов производства. Новаторство, предпринимательский риск и ответственность за принимаемые решения предполагает рачительное и эффективное использование природных, материальных и трудовых ресурсов.



### **Рис. 10.1. Функции предпринимательства.**

**Организаторская функция** заключается в свободе выбора вида экономической деятельности без всяких указаний сверху, полная самостоятельность и независимость в принятии решений и управление хозяйственной деятельностью предприятия.

**Социальная функция** проявляется в удовлетворении потребностей людей в материальных и нематериальных благах, в обеспечении их общественно полезной деятельностью и источником дохода для существования.

**Творческая функция** связана с реализацией новых более разумных взглядов и подходов к решению сложных проблем организации и производства товаров и услуг, а также их доведения до конкретных потребителей (населения, предприятий, государство). Современный предприниматель обладает особым даром, талантом, имеет высокую квалификацию и незаурядные способности.

### **10.2. Формы предпринимательской деятельности, рыночные системы их организации и управления**

В настоящее время в мире наблюдается все более нарастающее слияние всех уровней и различной специфики производительных сил. Существуют виды производительных сил, используемые в социальных, общегосударственных целях, а также виды, применяемые в коллективных, групповых, частных и личных целях. В соответствии с этими целями развиваются разнообразные - государственные, коллективные, частные, смешанные и другие производственные формы предпринимательства.

В различных странах правовой статус государственных предприятий значительно отличается своим разнообразием. Ни в одной стране не существует единого законодательного документа, регулирующего деятельность всех государственных предприятий.

На основании вышесказанного государственные предприятия можно разделить на три группы:

- бюджетные предприятия;
- государственные производственные предприятия или корпорации;
- смешанные компании.

**Бюджетные предприятия** - это предприятия, не имеющие юридической и хозяйственной самостоятельности, деятельность которых финансируется за счет государственного бюджета и связана с выполнением государственных функций. По своему положению они относятся к системе государственно-административного управления и непосредственно подчиняются или структурно входят в какие-либо министерства, ведомства или местные органы самоуправления. Все доходы и расходы проходят через государственный бюджет, а от полученной прибыли они не платят налоги.

**Государственные производственные предприятия** - это владеющие обособленным имуществом предприятия, которые наряду с хозяйственной деятельностью выполняют функции управления и регулирования в установленных государством рамках. Государственные производственные предприятия или корпорации воплощают в себе признаки коммерческих предприятий и государственных органов и считаются широко распространенной организационно-правовой формой предприятий.

**Смешанные предприятия** - это предприятия в форме акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, созданные на основе объединения акций государства или частных вкладчиков. Смешанные компании ведут свою деятельность на основе закона об акционерных обществах и считаются юридическими лицами, участвуют в хозяйственной деятельности на коммерческой основе наряду с частными фирмами. Вместе с тем, в отличие от частных фирм они пользуются определенными льготами. К этим льготам относятся предоставление государством финансовой помощи и дотаций, получение иностранных лицензий на простых условиях, приобретение сырья и полуфабрикатов у других государственных предприятий по строго фиксированным ценам, обеспечение рынков сбыта произведенной продукции и т.п.

Кроме классификации на основе имущественного статуса существуют еще другие организационно-правовые формы предприятий. Предприятия могут создаваться в форме хозяйственных обществ и ширкатов, производственных кооперативов, коллективных предприятий, арендных предприятий, хозяйственных объединений.

**Кооперативное предпринимательство** - отдельная форма коллективного предпринимательства, основанная на коллективной собственности и личном трудовом участии членов кооперации в совместной трудовой деятельности. Основными признаками предпринимательства, основанного на кооперативной собственности, являются: прямая взаимосвязь работников со средствами производства (при частной собственности в такой связи посредником считается собственник, а при государственной

собственности - государство); широкое использование средств производства членами кооперации; их экономическое равноправие; осуществление коллективом самоуправления; возможность совмещения коллективных и личных интересов и т.д.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это объединение капиталов за счёт вкладов учредителей. Участники ООО отвечают по обязательствам только в пределах своих вкладов. Долевое свидетельство, дающее право на получение прибыли, не является ценной бумагой, не может делиться и передаваться третьим лицам. Имущество принадлежит всем участникам общества на праве общей долевой собственности.

**Частное предпринимательство** организовывается отдельным лицом или предприятием на основе личной инициативы. При этой форме предпринимательства собственность и результаты производства принадлежат частным лицам, организация производства основана на наемном труде.

**Единоличное предпринимательство** основано на личной собственности, организация производства осуществляется на основе личного труда или труда членов семьи. Владелец личного предприятия является его менеджером и персонально несет ответственность за все обязательства предприятия. С позиций хозяйственного права единоличный предприниматель не является юридическим лицом, поэтому он платит только подоходный налог, взимаемый с физических лиц. Эта форма предпринимательства распространена в розничной торговле, в сфере общественного питания, в консультационном бизнесе, в бытовых услугах, в аграрном секторе в виде дехканских хозяйств, во врачебной практике, в кустарных промыслах.

Одной из важных форм осуществления предпринимательской деятельности являются акционерные общества.

**Акционерное общество** - предприятие, капитал которого образуется путем объединения денежных средств различных собственников и оформляется в форме ценных бумаг. Дело в том, что единоличным предпринимателям обычно не под силу крупное производство из-за чего возникает объективная необходимость объединения капиталов широкого круга собственников. В целях осуществления крупного производства и получения высокой прибыли несколько предпринимателей объединяют свои материальные (средства производства) и денежные средства и создают союз (общество). В экономической литературе они носят названия акционерных обществ.

Первоначальный капитал акционерного общества состоит из внутренних источников - капитала вкладчиков и внешних источников - капитала, полученного путем продажи акций. В связи с этим, выпуск акций и их свободное размещение считаются одним из существенных аспектов акционерных отношений.

Акционерное общество может быть открытого и закрытого типа. Акционерное общество открытого типа - общество, участники которого имеют право свободного приобретения и продажи принадлежащих им акций

без согласия других акционеров. Их могут приобретать как предприятия, так и частные лица. Такие общества, как правило, создаются в тех случаях, когда требуется привлечение больших капиталов. Акционерное общество является закрытым, если обращение его акций на рынке ценных бумаг запрещено или ограничено уставом общества. Акции такого акционерного общества распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Если участник выходит из состава общества, то его акции могут приобрести оставшиеся акционеры.

**Акция** - это ценная бумага, свидетельствующая о внесении владельцем определенной доли в капитал акционерного общества и дающая право на получение дохода из прибыли в виде дивиденда. Кроме того, акция дает право участия в управлении предприятием.

Акции в процессе купли-продажи выступают в качестве специфического товара, а значит, имеют свою цену. Денежная сумма, обозначенная на акции, называется ее **номинальной стоимостью**. Цена, по которой акция продается на фондовой бирже, называется **курсом акции**. Курс акций находится в прямой зависимости от получаемого по ним дивиденда и в обратной зависимости от величины процентных ставок. Покупатель заинтересован в покупке акции только в том случае, если получаемый с неё доход больше, чем процент, поступающий от вложенных в банк денег. Курс акции, определяется по следующей формуле:

$$AK = D/\Phi_C \times 100\%$$

āāā, Æ- ēóðñ àèöèè;

Ä - äèäèäáíä;

Õñ - ññóáíúé ïðíóáíð.

Ñ ðíñòíí ññóáííäí ïðíóáíðà ēóðñ àèöèè ïāāāāð. Ìðè ïðāāúøáíèè ñðáíáíè ðíñòà äèäèäáííä ïðíñèðäèüíí òðíáíý óāāèè÷áíèý ññóáííäí ïðíóáíðà, ēóðñ àèöèè ñíáíèäāðñý.

Óóíèèèíèðíáíáíèä äèöèíáðíúð íáúāñðà ñāýçáíí ñ áíçíèèíáíáíèäàì òàèíáí äèää äíðíāā èàè ó÷ðāāèðäèüñèäý ïðèáúèü. Ó÷ðāāèðäèüñèäý ïðèáúèü íáðàçóāðñý çà ñ÷āð ðàçíñòè ïāæāó ñóííèè ïð ïðíāāæè áúíóúáííúð àèöèè è èáíèðäèèí, āāèñðäèðäèüíí äèíæáííúí ó÷ðāāèðäèýíè ä äèöèíáðíúä ïðāāíðèýðèä.

Íà äèöèíáðííí ïðāāíðèýðèè ñàñäý ñ ó÷ðāāèðäèüñèèè ïðèáúèüð òíðíèððāðñý è òàèíè èèä äíðíāā èàè äèäèäáíä.

**Äèäèäáíä** (ñ èàð. «dividendus» - òí, ÷òí ñíäèäæèð ðàçāāèó) - äíðíä, áúíèä÷èäāáíúé äèäāāèüóó àèöèè <sup>61</sup>. Ìñðāāñðāíí äèäèäáííä äā äèäāāèäð ðāāèèçíáúāāāð ä ýèííèè÷āñèíí äñíāèðā ñáíá ïðāáí ñíáñðāáíííðè ïà ñíòðāāðñðāóðòòð ÷āñòú äèíæáííúð äáíáæíúð ñðāāñðà (èáíèðäèè) ä äáííúé äèä òáííúð áóíāā. Äèäèäáíä - ýòí òíèüèí ÷āñòú ñíèð÷áííèè äèöèíáðíúí íáúāñðāíí ïðèáúèè. Äðóāāý äā ÷āñòú ðāñðíáððñý ïà óíèàóó íáèíáíä, íáèíèäíèä è ò. ï.

Ñóííä äèäèäáííä çāāèñèð ïð ñíèð÷áííèè ïðèáúèè, èíèè÷āñðāā áúíóúáííúð àèöèè è

<sup>61</sup>Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 111-120.

íáú÷íí áúâââð áúøâ ññóáííáí ïðíðáíðà.

Акционерная форма организации предпринимательской деятельности исторически возникла в конце XIX столетия и за этот короткий исторический срок стала преобладающей для крупных компаний. Важнейшим её преимуществом является возможность привлечения и аккумуляции больших финансовых ресурсов, без которых невозможно организовать крупное производство при современных огромных масштабах экономики.

Акционерная компания является обществом с ограниченной ответственностью. Это означает, что в случае банкротства и разорения компании акционер теряет только сумму, которую он вложил в данное предприятие. Это обстоятельство гарантирует акционерам снижение риска при сохранении реальной возможности получения высокой нормы прибыли, обеспечиваемой масштабами производства. Именно ограниченность риска заранее определяемой суммой денежных средств в объёме приобретённой акции превращает акционерную компанию в наиболее эффективную и привлекательную организационную форму бизнеса в современных условиях.

Более того, выход из акционерного общества какого-либо участника или даже нескольких участников не приводит к полной остановке производства, что обеспечивает устойчивость и надёжность работы предприятия.

Важным преимуществом акционерной формы организации предпринимательской деятельности являются масштабы производства, которые обеспечивают конкурентоспособность и высокую норму чистой прибыли акционерных обществ.

Масштабы производства акционерных компаний позволяют использовать специалистов высокой квалификации, способных эффективно решать сложные вопросы внедрения современных систем организации и управления предпринимательской деятельностью.

À èà÷áñðââ ñíâðáíáííúð ñëñðáí ïðááíçàðèè è òíðáâèáíèü ïðááíðèèèìàðèèññèé ááüðàèüííðòù ñíèùøíá çíà÷áíèà èíàðò ïàðèàðèíà è íáíáâæíáíò.

Ìàðèàðèíà ïðááñðààèüâð ñíáíé òæèññòíòð ñëñðáíò ïðááíçàðèèè ãáüðàèüííðè á òñèíàèüð òíááðíí-ááíáæíúð ïòííøáíèé, ááá á ñíííáð ðáøáíèü ðíçüèñðàáííúð ïðíáèáí ñíèíæáíú ððááíááíèü ðúíèà, ðááèüíúá çáíðíñú è ñððááííðèè ñíèòíàðàèè á òíááðàð è òñèóááð.

Òáðíèí «ìàðèàðèíà» áíáðáúá ñíüàèññü á ÑØÀ á íà÷àèá ÕÕ ñòíèàðèè. Íí ïðíèñðíáèò ïò áíáèèèññèíáí ñèíáà market (ðúííè), íà ðóññèíí üçúèá íçíà÷áò ááüðàèüííðòü íà ðúíèà. Õàèèí ïàðàçíí, ñíà ïàðèàðèíáíí ñíèíàðò èííèàèñíòð ñëñðáíò ïðááíçàðèèè ïðíèçáííñðàà è ñáúðà ïðíáóèèèè, èíòíðáü ñíñððíáíà íà ñíííáà èññèááíááíèü ðúíèà, ïðááááðèðàèüíí èçó÷áíèè è òíðíèðíááíèè ñððááèðàèüííèíáí ñíðíñà.

Íüàèáíèà ïàðèàðèíáà ñáèááðàèüñðàóáð ï ñóáñðàáííúð ñáàèèáð á ïðááíðèèèìàðèèññèé òèèññíòèè – ñíáíá áèááíúð àèòáíòíá á ðíçüèñðàáííèé ááüðàèüííðè ñ ïðíèçáííñðàà, èà÷áñðàà ïðíáóèèèè íà ïðèíèèü ïðèáíðàèèè íà ðúííè, òí áñòü ïèàðæáññííáíúé ñíðíñ. Ìàðèàðèíáíááü ááüðàèüííðòü íáíðáàèáíà íà íáññíà÷áíèà èíòíðíàðèèè í áíáøíèð òñèíàèüð òóíèèèèèðíááíèü ïðááíðèèüðèè; ñíçááíèà ðàèèð òíááðíá, èíòíðúá íàèáíèáá ñíèí óáíáèèðáíðüð ðúíí÷íúé ñíðíñ ñí ñðááíáíèð ñ òíááðàèè èííèððáíòíá; áíçááèñðàèè á íáíáðíáèíèè ñðáíáíèè íà ñððááèðàèü, ñíðíñ è ðúííè;

óñòáííáéáíéá íàèñèíàèüííáí éííòðíéü çà óñèíáèüíè ðààèèçàòèè. Óàé, é ñáðáàéíá 60-ð áíáíá ÕÕ ñóíèàðèü íèíèí 80% éðóííáéøèð àíàðèèáíñèèð éíðííðàòèè ñáàèàèè íðèáíòàòèð íà ðúííè ñòáðæíáí ñáíáé ðíçüéñòááííé áäüòáèüííòè.

Íáíááæíáíó - ýóí áäüòáèüííòü íí óíðááèáíèð íðíèçáííáñòáíí. Íáíááæíáíó òàèæá ííæíí íðáðáèòáðèçáíáòü èàé ñíáíèóíííòü íðèíèíá, íáðíáíá, ñðááñòá è óíðí óíðááèáíéü íðíèçáííáñòáíí, íðèíáíýáíúð ñ òáèüð ííáñòáíéü ýòòáèèèáííòè íðíèçáííáñòáá è áíñòèæáíéü áíñíèèð ðáçóèüòáíá.

**Íñíáíé òáèüð íáíááæíáíóà** ñ÷èòááòñý íðááíèçàòèèü íðíèçáííáñòáá óíááðíá è óñèòá ñ ó÷àòíí íððááííòáé íððááèòáèéáé íà íñíáá èíáðñèðñý íàòáðèèèüíúð ðáñòðñíá è òðóáíáúð ðáñòðñíá è íááñíá÷áíèá ðáíòáááèüííòè áäüòáèüííòè íðááíðèüòèü è ááí ñòááèèüííáí ííèíáíéü íà ðúííéá.

**10.3. Áàèüíáéøáü èèááðáèèçàòèè è ñòèíóèèðíááíéá íàèíáí áèçíáñà è ÷áñòííáí íðááíðèèèíàòáèüííòáá á Óçááèèñòáíá**

Малый бизнес является наиболее уязвимым и изменчивым сектором экономики. В условиях рыночной экономики высока неустойчивость малых предприятий, вероятность их банкротства, особенно на ранних стадиях их существования. Опыт многих стран показывает, что сотни малых предприятий разоряются и прекращают своё существование. По данным Всемирного банка, из создающихся малых предприятий через один год остаются действующими примерно половина из них, через три года – 7-8%, а через пять лет – только 3%. Но, на месте прекративших своё существование фирм, создаются новые. Всё это актуализирует проблему государственного регулирования и активной поддержки малого бизнеса.

Указ Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата в Республике Узбекистан» от 5 октября 2016 года свидетельствует о переходе на качественно новый уровень государственной политики в данной сфере и направлен на усиление правовой защиты частной собственности, создание благоприятных условий и всемерную поддержку малого бизнеса и частного предпринимательства, а также повышение инвестиционной привлекательности Узбекистана. Íñðááñòáíí ðáçáèèèü íàèíáí áèçíáñà è ÷áñòííáí íðááíðèèèíàòáèüííòáá, ííæíí ðáøèòü ñèááóðñèá òðè ááæíúá çááá÷è:

- áíñòèæáíéá á áèèæáèøèá ãóðü áíèè íàèíáí áèçíáñà á ÁÁÍ á ðáçíáðá 60-70 íðíóáíóíá;
- íðááðáèèèèá ááííé ñòáðú á íáéí èç ááæíáéøèð òàèèòíðíá íááñíá÷áíéü çáíýòííòè íáñáèáíéü è ðíñòá ááí áíðíáíá.
- óíðíèðíááíéá íàèíáí áèçíáñà è ñðááíááí èèáññà ñíáñòááííèèá èàé íàèáíèáá ýòòáèèèáíéü éíñòðóíáíó áíñòèæáíéü ííèèè÷áíèé, ýéíííè÷áíèé è ñíòèèèèé ñòááèèüííòè á ñòðáíá.

Íà ðáçáèèèá íàèíáí íðááíðèèèíàòáèüííòáá á íáøáé ñòðáíá áíèüñíá áèèüíéá íèàçáèà

ýòàèèèáíàý ñèñòàíà ïäããðæèè àáííé ñòãðú íà ðàçèè÷íó òðíáíýð. Áñíóããðñòáí ðàçðááíòàíà è òñíããððáíñòáíãáíà áã íðíàòèèáí-íðááíãáý áàçà, ïñóóãòèèáíú ïðãããèáíúð ðááíòú ï òèíáíñíáí-èðããèòíé è èíããñòèèéííé ïäããðæèà íàèúò ïðããíðèýðèè. Íà ñããíáíýøíéè ááíú ðàçðááíòàíú è ïýòáíí ðããèèçòòñý áñíóããðñòáíúà è ðããèíáèüíúà ïðíãðáííú ï ïäããðæèà íàèíáí ïðããíðèèíàòèèñòãã. Á ýòíé ñòãðã íàèããèããòñý íããðããèíáèüíúà è íããòíãðíáíúà ñãýçè, óòããðæãòñý íããèðããèòèèñòããíúà è íããòíãðíáíúà áíáíáíðã, íããèýãòñý áãýòèèííòú íáúãñòãáíúð ñíçãíá ïðããíðèèíàòèèè, ñíçãã, òñý ñèñòàíà èííðíàòèèííáí íããíã÷áíèý.

Á òíðíèðíáíèè è òíðí÷áíèè ñãèòíðã íàèíáí àèçíããà è ÷ãñòíáí ïðããíðèèíàòèèñòãã á íããè ñòðáíá áíèüøòð ðíèü ñúãðãèè Òíðáíáí-íðíúøèáíáý íããòã, Ñíçãã áãðèáíñèè è òãðíãðñèè ðíçýèñòã, ðýã òãèè ñòðãòíáíúð èííáíèè, èãè «Íãããã», «Èãòíèãò», «Óçããðíñòãòðòã», ðãñíóãèèèáíñèèè àèçíãã-èíèóããòíð, òíãã áãðèáíñèè è òãðíãðñèè ðíçýèñòã, òíãã ïííúè ï òðòãíóñòðíèñòãò ïðè Ìèèèòãðñòãã òðòãã è ñíèèèèèè çàùèòú.

Ó÷èòúããý ðíèü è çíã÷áíèè íàèíáí àèçíããà è ÷ãñòíáí ïðããíðèèíàòèèñòãã, á Óçããèèñòãíá ïñèããíãòèèí ðããèèçòòñý èíèèòãòíúà íãðú ï ïäããðæèà è ñòèíèèèðíáíèè èð áãèüíáèøããí ðàçãèèèè. Á òíí ÷èñã, òèðãíèáíú ïðããíãúà íðíú ï íããíã÷áíèè çàùèòú ïðãã ïðããíðèèíàòèèè, òñèèðáíú ðááíòú ï òíðíèðíáíèè ðííí÷íé èíòðãñòðèòòòú, òíðíúáíú è òíðýáí÷áíú ïðíòãññú ðããèñòðãèè, çãèðúèè è èèèèèèèè àèçíããà, áúãã÷è èèòãíçèè è ðàçðãøáíèè, áãòèè ïðããí íãããèüíúà àèü áãýòèèííòè. ðãçèí ñíèðããòñý ããã òíðíú è ñðíèè òèíáííáíúð, íããíáíúð è ñòãòèèèè÷ãñèèè ïð÷ãòíñòãè. Óíèèèèèèáíú è ñíèèáíú ñòããèè íããíããèèèè. Á ÷ãñòííèè, ñòããèè áãèíáí íããíáíáí ïèòããè àèý íèèðíèèè è íàèúò ïðããíðèèèè áíèè ñíèèáíú á 2007 áíãò ñ 13 ïðíòãíðá áí 5 ïðíòãíðá á 2017 áíãò. «В рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» Узбекистан поднялся на 7 позиций, заняв 8-е место среди 190 государств по показателю регистрации бизнеса, вошел в число лучших стран-реформаторов»<sup>62</sup>.

В рамках внедрения системы «Электронное правительство» намечен комплекс мероприятий по ускоренному развитию информационно-коммуникационных технологий в деятельности государственных органов, расширению бесконтактных форм взаимодействия субъектов предпринимательства с уполномоченными органами. В частности, программа предусматривает меры по расширению перечня государственных услуг, оказываемых исключительно через единые центры по оказанию услуг субъектам предпринимательства по принципу «одно окно»<sup>63</sup>.

#### 10.4. Ìðããíðèèíàòèèñòãã è èàíèòãè è ñòããèè ááí áãèèáíèý

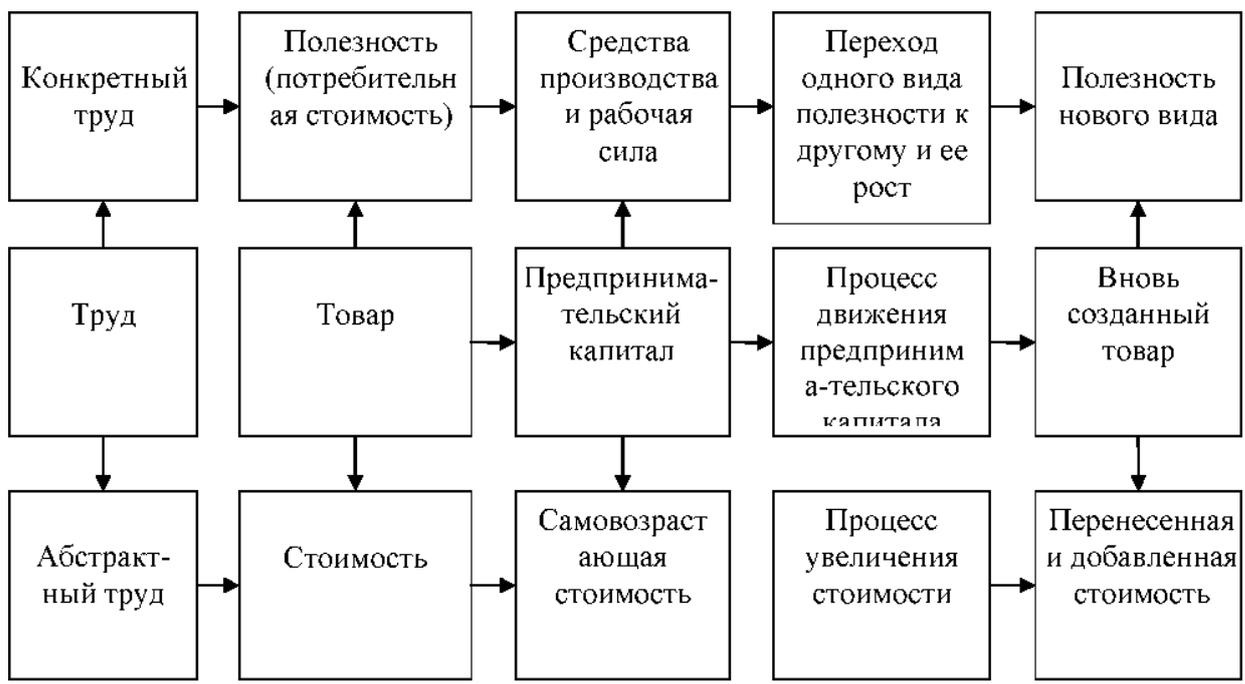
Íãòíáýèèãñý áðãñíðýèáíèè ïðããíðèèíàòèèè ïàòðèèèèíúà áèããã, ááíáèíúà ñðããñòã è òíããòú, çãããèñòãíãáíúà ñ ïííúòð íããííáí òðòãã è èñííèèçòãíúà á òãèýò ïíèò÷áíèè ïðèáíèè á ñáíáé ñíáíèèèííòè, íãçúããòñý ïðããíðèèíàòèèñòããèè èàíèòãèíí.

<sup>62</sup>Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису от 24 января 2020 года  
<sup>63</sup>Указ Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата в Республике Узбекистан» от 5 октября 2016 года. // www.uza.uz.

Èàìèòàè èìààò ààà ñàìéñòàà, íàèì èç èìòìðùò ñòìèìñòù, èàè èçààñòíí, ñíñòìèò èç íàùàñòàáíí íáíàðíàèìùò çàòðàò òðóàà. Ìëàçíñòù æà èàìèòàèà ìðíÿàèÿàòñÿ ÷àðç ààí ó÷àñòèà: à) à ñíçààìèè ìíæàñòàà àèàíà ìëàçíñòàé (òíààðíà è òñèòã); á) à íàññíà÷àìèè çàìÿòìñòè ðàáí÷àè ñèèù; â) ÷àñòè÷í à òìðìèðíààìèè ñòìèìñòè; ã) è èàè ñàíà ààæáíà, à ñíçààìèè è ìðèñàíàìèè ìðèààáí÷àí ìðíàóèòà.

Ìàçààèñèì ìò òíàí, à èàèìè ñòàðà è òìðíà òóíèèíèèðòàò èàìèòàè è èç èàèèò ñíñòàáííùò ÷àñòàé ìí ñíñòìèò, ìí èìààò àáìèñòàáíííà ñàìéñòàà è ñòùàñòàóò à èà÷àñòàà ààèìñòàà ÿòèò ñàìéñòà. Àáíííà ñàìéñòàà èàìèòàèà èñòíàÿò èç àáóààèíè ñòùíñòè òíààðà, èìòìðàÿ à ñàíð ì÷àðàü ÿàèÿàòñÿ ðàçóèùòàòì àáìèñòàáíííà ðàðàèòàðà òðóàà, àíèèùàíííà à òíààðà. Ìòìò ÷òì àáíííàè, ÿàèÿññù ìðíàóèòì ðàçàèòèÿ òíààðíàíà, ñ èñòìè÷àèíè è èíàè÷àèíè òì÷èè çðàìèÿ ñ÷òàðòñÿ íà÷èùíí çàáíí èàìèòàèà.

Ìðàáìðèèèàòàèùñèè èàìèòàè è ìðíÿàèèà àáí àáìèñòàáíííà ñàìéñòàà à ìðìàññà ààèæáíèÿ ìæí ìòíàðàçèòù ñèàáòðùè ìàðàçí (ðèñ. 10.2). Èàè àèáí èç ðèñòíèà, àáìèñòàáíííà ñàìéñòàà òíààðà à ñàíð ì÷àðàü ìðàðíàèò è è ìðàáìðèèèàòàèùñèè èàìèòàèò. Ýòì íàÿñíÿàòñÿ òàì, ÷òì ìðàáìðèèèàòàèùñèè èàìèòàè ñíñòìèò èç àìòíàùò òíààðíà è ìðèçàíàèòàèùííà èàìèòàèà à àèàà àáíàà, ñðààñòà ìðèçàíàñòàà è ðàáí÷àè ñèèù. Á òì æà àðàÿ òíààðíúè èàìèòàè òàèæà àùðàæààò ñàííàçðàñòàðòð ñòìèìñòù.



**Ðèñ. 10.2. Ìðàáìðèèèàòàèùñèè èàìèòàè è ìðíÿàèèà àáí àáìèñòàáíííà ñàìéñòàà à ìðìàññà ààèæáíèÿ**

Ìðìàññ ààèæáíèÿ èàìèòàèà ñíñòìèò èç àáóò àñíàèòíà, ò.á. èç ìðàðíàà ìëàçíñòè ìáííà àèàà è ìëàçíñòè èà÷àñòàáíí àðòàíàí àèàà è àáí èíèè÷àñòàáííà òáàèè÷àìèè, à òàèæà èç ìðìàññà òáàèè÷àìèè ñòìèìñòè. Á ðàçóèùòàòà àáìèñòàáíííà ðàðàèòàðà ìðàáìðèèèàòàèùñèè èàìèòàèà è àáí ààèæáíèÿ ìðíÿàèÿòñÿ ààà ñòìðíí àííà ñíçààíííà òíààðà, àí-ìàðàùò, èà÷àñòàáíí íààÿ è èíèè÷àñòàáíí òáàèè÷àìèè

ĩĩeáçĩĩñòù, âĩ-âòĩðùò, ìáðáĩáñáĩáÿ è ìðeáááĩ-íáÿ ñòĩeĩĩñòù.<sup>64</sup>

Ìðááĩðeĩeĩàòáeũñeéè èáĩeòáe â ìðĩòáññá ìðĩeçáĩáñòáà è ìáðàùáĩeÿ ìáðĩáeòñÿ â ìñòĩÿĩĩ ãáeæáĩeè è â ìðĩòáññá ááeæáĩeÿ ìðĩòĩáeò ìáñeĩeũeĩ ñòááeé. Áñá ñðááñòáà, çàòðá-èáááĩùá ìá ìðĩeçáĩáñòááĩ, ñáĩá ááeæáĩeá ìá-èíáðò ñ **ááĩáæĩé òĩðĩù**. Ááĩùáe (Ä) ðáñðĩáóðòñÿ (áááĩñeðóðòñÿ) ìá ìðeĩáðáòáĩeá ìáĩáóĩáeĩùò òĩááðĩá ìá ññòááòñòáóðòeð ðúĩeáð ðáñòðñĩá, ò.á. ñðááñòá ìðĩeçáĩáñòáà (Ñĩ) è ðááĩ-áe ñeèù (Ðñ).

Ìðe ÿòĩ ááĩùáe çàòðá-èááðòñÿ ìá ìðĩñòĩ ìá ìðeĩáðáòáĩeá òĩááðĩá, â ìá ìĩeóĩeò ìáĩáóĩáeĩùò áeÿ ìðĩeçáĩáñòáà òáeòĩðĩá ÿeĩĩĩe-áñeĩe ááÿòáeũĩĩñeè. Á ááĩĩé ñòáðá ìáðàùáĩeÿ ááĩáæĩé èáĩeòáe ìðĩòĩáeò ìáðáóð ñòááeð ñáĩááĩ ááeæáĩeÿ:

$$\text{Ä} \rightarrow \text{Ö} \leftarrow \text{Ñĩ} + \text{Ðñ}$$

Á eĩíòá ááĩĩáĩ ìðĩòáññá ñðááñòáà â ááĩáæĩé òĩðĩá ìðááðàùáðòñÿ â **òĩðĩó ìðĩeçáĩáeòáeũĩĩáĩ èáĩeòáeá**, eĩòĩðúe ñ-èòááòñÿ ìðáĩòeáeũĩùĩ òáeòĩðĩ ìðĩòáññá ìðĩeçáĩáñòáà.

**Áóĩðáÿ ñòááeÿ** ááeæáĩeÿ èáĩeòáeá ìðĩòáeááò â ñòáðá ìðĩeçáĩáñòáà (Ì), â ðáçòeũòáòá eĩòĩðĩáĩ èáĩeòáe ìðeĩeĩááò òĩðĩó áĩòĩáĩáĩ è ìððááeáĩeð **òĩááðá (Ò)**. Ìðe ÿòĩ, ñòĩeĩĩñòù ñĩçááĩùò òĩááðĩá áĩeũøá ñòĩeĩĩñeè eñĩĩeüçáĩáĩùò ñðááñòá ìðĩeçáĩáñòáà è ðááĩ-áe ñeèù, ò.á. â ñòĩeĩĩñeè áĩáü ñĩçááĩùò òĩááðĩá ìððáeááòñÿ ìáðáĩáñáĩáÿ ñòĩeĩĩñòù ñðááñòá ìðĩeçáĩáñòáà, ÿeáeááeáíò ñòĩeĩĩñeè ðááĩ-áe ñeèù, â òáeæá ñòĩeĩĩñòù ñĩçááĩĩáĩ ìðeáááĩ-ĩĩá ìðĩáóeòá.

**Ìá òðáòüáe ñòááeè** ìðĩeñòĩáeò ðááeèçàòeÿ ìðĩeçááááĩùò òĩááðĩá Ö'-Ä', ò.á. èáĩeòáe ìá ááĩĩ ÿòáĩá áĩçáðáùááòñÿ â ñáĩð ìáðáĩá-áeũĩóð ááĩáæĩóð òĩðĩó, ìáĩáeĩ, ááeè-èíá ááĩ áĩçðáñòááò ì ñðááĩáĩeð ñ áááĩñeðĩááĩĩé ñóĩĩé. Ìÿÿòĩó èð ìáeĩ áüðáçeòü â áeáá Ä' = Ä + ä.

Áúðó-áĩĩùá ìò ìðĩááeè òĩááðĩá ááĩùáe áĩáü ðáñðĩáóðòñÿ ìá ìðeĩáðáòáĩeá ñðááñòá ìðĩeçáĩáñòáà è òáĩ ñáĩùĩ ááeæáĩeá èáĩeòáeá ìáĩðáðúáĩ ìáðòĩðÿáòñÿ.

Ìñeááĩááòáeũĩá ìðĩòĩæááĩeá ìðááĩðeĩeĩàòáeũñeèè èáĩeòáeĩ òðáð ñòááeè â ìðĩòáññá ááeæáĩeÿ, ñeñòáĩáðe-áñeĩá ìðáĩáðáçáĩáĩeá ááĩ òóĩeöeĩáeũĩùò òĩðĩ è áĩçáðáùááeá â eñòĩáĩóð òĩðĩó ìáçúáááòñÿ **éðóáñáĩðĩòñ ìðááĩðeĩeĩàòáeũñeĩáĩ èáĩeòáeá**. Éðóáñáĩðĩò èáĩeòáeá ìá ìáðáĩe è òðáòüáe ñòááeÿð ìðĩeñòĩáeò â ñòáðá ìáðàùáĩeÿ, ò.á. ìá ðúĩeáð òĩááðĩá è ðáñòðñĩá, ìá áòĩðĩe ñòááeè - â ìðĩeçáĩáñòáà. Ìÿÿòĩó â òĩðĩóeá ìðĩáæóòĩe ìáæáó ìðĩòáññĩ ìðĩeçáĩáñòáà è ñòáðĩe ìáðàùáĩeÿ ìðááeÿáòñÿ ìáĩáðòĩ-èáĩ (...).

Ìá èáæáĩe ñòááeè èáĩeòáe ìðeĩeĩááò ìðáááeáĩóð òĩðĩó ááeæáĩeÿ. Ìá ìáðáĩe ñòááeè ìí áüñòóĩááò â ááĩáæĩé òĩðĩá, ìá áòĩðĩe - â ìðĩeçáĩáeòáeũĩé òĩðĩá eèè â áeáá òáeòĩðĩá ìðĩeçáĩáñòáà è ìá òðáòüáe ñòááeè - â òĩááðĩé òĩðĩá. Á ìðĩòáññá éðóáñáĩðĩòá èáĩeòáeá èáæááÿ ááĩ òĩðĩá áüĩeĩÿáò ìðáááeáĩóð òóĩeöeð, â ñáÿçe ñ -áĩ, ìe ìáçúááòñÿ **òóĩeöeĩáeũĩùe òĩðĩáe èáĩeòáeá**.

Òóĩeöeÿ ááĩáæĩé òĩðĩù èáĩeòáeá ñĩñòĩeò â òĩðĩeðĩááĩeè ìáĩáóĩáeĩùò òñeĩáeè áeÿ ÿeĩĩĩe-áñeĩe ááÿòáeũĩĩñeè. ÿòĩ áĩñeèááòñÿ ìóóáĩ áááĩñeðĩááĩeÿ ááĩáá ìá ìĩeóĩeò ñðááñòá ìðĩeçáĩáñòáà è ðááĩ-áe ñeèù.

<sup>64</sup>Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр.111-120.

Óóíēōēy ἰδιεçáíāēōāēūíē ôîðîú êāíēōāēā çāēēþ÷āāōñy â ñîçāāíēē ôíāāðíā è íāāñíā÷āíēē â ýòí ἰðíōāññā âíçðāñðāíēy ñôíēíñòē.

Óóíēōēy ôíāāðíē ôîðîú êāíēōāēā íāāñíā÷ēāāò ðāāēēçāōēþ ñôíēíñòē ôíāāðíā â âēāā ôāí è ἰðāāðāùāíēā ôíāāðííāí êāíēōāēā â āāíāæíúē, à òāēæā ἱἑó÷āíēā íæēāāāíē ἰðēāúēē.

Äēy íāíðāðúāíñòē ἰðíōāññāíðíēçāíāñòāā ἰðāāíðēíēíāòāēūñēēē êāíēōāē āíēæāí íā òíēūēí ἱñ÷āðāáíí íāíýòü ñāíē óóíēōēíāēūíúā ôîðîú, íí è ñóúāñðāíāāòü íāííāðāíāííí āí āñāð òðāð. Ἰðē ýòíí êææāy ôíðíā êāíēōāēā ñíāāðøāāò ñíāñòāāííúē êðóāñíāíðíò. Êðóāñíāíðíò āāíāæíē ôîðîú ἰðāāíðēíēíāòāēūñēíāí êāíēōāēā:

Д – Т ... П ... Т<sup>1</sup> - Д<sup>1</sup>

Â êāēēð áú íāùāñðāāííí - ýēíííē÷āñēēð ôíðíāð íā ñíāāðøāē êāíēōāē ñāíā āāēæāíēā, êāē áúēí ἱñ÷āðēíóóí áúøā, âēā êðóāñíāíðíòā è ñòāāēē āāí āāēæāíēy áúāāò íāùēí. Áíāñòā ñ òāí, ἰðē íāēíòíðüð ôíðíāð ðíçyēñðāíāíēy êðóāñíāíðíò ἰðāāíðēíēíāòāēūñēíāí êāíēōāēā, āāí ñòāāēē è óóíēōēíāēūíúā ôîðîú íòēē÷āþòñy ἱ ñāíāíó ýēíííē÷āñēííò ñíāāðæāíēþ.

**10.5. Íāíðíò ἰðāāíðēíēíāòāēūñēíāí êāíēōāēā. Ἰñíāíē è íāíðíòíúē êāíēōāē**

Âāēæāíēā ἰðāāíðēíēíāòāēūñēíāí êāíēōāēā íā çāāāðøāāñy íāíēí êðóāñíāíðíòíí, ἱí ἰðíāíēæāāñy íāíðāðúāíí è ἱññòíýíí ἱñòíðyāðñy. Õāēíā íāíðāðúāííā ἱñòíðāíēā è âíçíāíāēāíēā êðóāñíāíðíòíā íāçúāāāñy **íāíðíòíí ἰðāāíðēíēíāòāēūñēíāí êāíēōāēā.**

Ἰñēíēūēó íðāāēūíúā ýēāíāíòü êāíēōāēā ñíāāðøāþò āāēæāíēā ñ ðaçē÷íē ñēíðíñòüþ, òí ñēíðíñòü íāíðíòā çāððā÷āííúð ñðāāñòā òíæā áúāāò ðaçííē. Ἰí ðāðāēòāðó ñāíāāí íāíðíòā, êāíēōāē ἱñðaçāāēyāñy íā āāā ÷āñòē: ἱñíāíē è íāíðíòíúē êāíēōāē.

Ἰñíāíē êāíēōāē ñíððāíýāò ñāíþ íāòóðāēūíóþ ôíðíó è ó÷āñòāóāò â ἰðíōāññā ἰðíēçāíāñòāā â òā÷āíēā ðyāā ἰðíēçāíāñòāāííúð òēēēíā, ἱðāáíñy ñāíþ ñôíēíñòü íā ççāíðāāēēāāíóþ ἰðíāóēōēþ (óñēóāó) ἱí ÷āñòyí, íā íāíýy ἰðē ýòíí ñāíāē íāòóðāēūíí-āāùāñòāāííē ôíðíú. Ê ἱñíāíííò êāíēōāēó íāú÷íí ἰðíñyð èíòüāñòāí, ñēóæāùāā áíēūøā íāííāí āíāā.

Íāíðíòíúē êāíēōāē ἱñēíñòüþ ἱððāāēyāñy â òā÷āíēā íāííāí ἰðíēçāíāñòāāííāí òēēēā, òāēēēíí ἱððāíñēð ñāíþ ñôíēíñòü íā ðaçóēüðāòü ἰðíēçāíāñòāā è òððā÷ēāāò ñāíþ íāòóðāēūíí-āāùāñòāāííóþ ôíðíó (ðēñ. 10.3).

Â ἱñíāā ðaçāāēāíēy êāíēōāēā íā ἱñíāíē è íāíðíòíúē ēāæāò ñēāāóþùēā ἰðēçíāēē:

**1. Õāðāēòāð óóíēōēíēðíāíēy â ἰðíōāññā ἰðíēçāíāñòāā.** Ἰñíāíē êāíēōāē íā āðíāēò â íāðāðēāēūíúē ñíñòāā ñîçāāāāíē ἰðíāóēōēē. Íí óóíēōēíēðóāò āēēðāēūííā āðāíy (íāíðēíāð, ñòāíē ñēóæēð 10 ēāð, çāāíēā 50 - 100 ēāð), ñíððāíýāò ñāíþ íāòóðāēūíóþ ôíðíó â òā÷āíēā íāñēíēūēēð êðóāñíāíðíòíā. Íāíðíòíúē æā êāíēōāē, íāíðíòēā, (íāíðēíāð, òēííē, øāðñòü, íāðāēē) ἱñēíñòüþ ἰðíēçāíāēðāēūíí ἱððāāēyāñy â êæāñí êðóāñíāíðíòā, òāðyāò ñāíþ íāòóðāēūíóþ ôíðíó è ἱððāðíāēò â āðóāþ.

**2. Ἰñíñíā ἱððāā÷ē ñôíēíñòē ðaçóēüðāòāí ἰðíēçāíāñòāā.** Ἰñíāíē êāíēōāē, ó÷āñòāóy â ἰðíōāññā ἰðíēçāíāñòāā â ἰðíāíēæāíēā ðyāā ēāð, ἱððāíñēð ñāíþ ñôíēíñòü íā òíāāð ἱñòāíāííí, ἱí ÷āñòyí. Õāēēā ýēāíāíòü íāíðíòííāí êāíēōāēā, êāē ñüðü, è

iaòáðeàeù, òííeàí è ýíáðeý, ïíeíñòóþ ïòðááeýþòñý á òá÷áíeà íáííáí ïðíeçáíñòááíííáí òeèeà, ñíòááòñòááííí ïíeíñòóþ íáðáíñýò ñáíþ ñòíeíñòó à ñòíeíñòó ïðíáóeèe è óñeóá.



**Ðeñ. 10.3. Ñòðóeòóðà ïðíeçáíñòááíííáí eàíeòàeà òeðíó.**

**3. Ñíñíá íáíðíòà ñòíeíñòe eàíeòàeà.** Á òíáá íáíðíòà ñòíeíñòó ïñíáííáí eàíeòàeà äáeèòñý íà äáá ÷áñòe. Íáíà ÷áñòó, íáðáíñáííáý íà ïðíáóeèeþ, ïñòóíáàò á ïðíóáññ íáðáíñáíeý áíñòá ñ òíááðáíe è óñeóááíe, á ïðíóáññá eðóáííáíðíòà íáðáíñáeò ïò òíááðííe òíðíó á äáíáeíóþ, è íáeáíeèááýññó, íáðáçóáò óíá áíçíáíñáíeý ïñíáííáí eàíeòàeà.

**4. Ñíñíá áíçíáíñáíeý.** Ó÷áñòáóý á ïðíeçáíñòááíííí ïðíóáññá äeèòáeüííá áðáíý, ïñíáííe eàíeòàe eçíáøeáááòñý è òáðýáò ñáíþ óáííñòó. Äeý íáíñáeáíeý è áíññòáííáeáíeý eçííóáíííáí eàíeòàeà òðááóþòñý äáíáeíúá ñðááñòáà (áíððeçáøeíííúá ïò÷eñeáíeý), eíòíðúá íáðáeáóò á íáóþ íáðóðáeüíóþ óíðíó ïñíáííáí eàíeòàeà ïñeá çáááðøáíeý ïíeíáí íáíðíòà. Áíññòáííáeáíeá íáíðíòáííáí eàíeòàeà ïí íáðóðáeüííe òíðíá äeý íááñíá÷áíeý ñeááóþááí ïðíeçáíñòááíííáí òeèeà ïðíeñóíáeò ïñeá eàæáííáí eðóáííáíðíòà.

Áíñíðíeçáíñòáí ïñíáííáí eàíeòàeà ñáýçáíí ñ äáóíý áçáeííñáýçáííúíe ïðíóáññáíe: eçííñ ïñíáííáí eàíeòàeà, à eíáííí ïðíóáññ áíððeçáøeèe, è eñííeüçíááíeá áíððeçáøeíííáí óííáá äeý òeçe÷áñeíáí áíññòáííáeáíeý ñðááñòá òðóáá.

Óeçe÷áñeèe eçííñ ñðááñòá òðóáá áúñòóíáàò á äáóò óíðíáð è íæáò ïðíeñóíáeòó: 1) á ïðíóáññá eð íáíñðááñòááíííáí eñííeüçíááíeý á ñeéó òeçe÷áñeíáí ñíáøeááíeý; 2) á ðáçóeüòáòá ïðíñóíý, ïíá áíçááeñòáeáí ïðeðíáíúò ñeè.

Ïðe òeçe÷áñeíí eçííñá á ðáçóeüòáòá eñííeüçíááíeý ñðááñòá òðóáá á ïðíóáññá ïðíeçáíñòáá, ííe ïñòáííáíí òáðýþò ñáíe òáðíe÷áñeèá ñáíeñòáá, ïðíeçáíñáeòáeüíúá eà÷áñòáà è ñeááíáàòáeüíí, ïððááeòáeüíóþ ñòíeíñòó. Á òí æá áðáíý ïñíáííe eàíeòàe

īāēāēò òèçè÷āñēīlò èçīñó īā āīçāāēñòāēāī ñēē īðēðīāū. Ñòīēīñòū òāēīāī èçīñā īā īīēðūāāāòñý, ÷òī īçīā÷āāò īñòāðþ. Ýòà īñòāðý áóāāò ðāāīçīā÷īā èçīñó īñīāīāī ēāīēòāēā ā ðāçòēüòāòā āāçāāēñòāēý.

Īāðýāó ñ òèçè÷āñēēī èçīñīī ñðāāñòāà òðóāā òñòāðāāāþò è īðāēüīī. Īðāēüīūē èçīñ òāēæā áúāāāò āāóð āēāīā, ēīòīðūā īòēē÷āþòñý äðóā īò äðóāā.

Īðāēüīūē èçīñ īāðāīāī āēāā āūðāæāāòñý ā ñīēæāīēē ñòīēīñòē ñðāāñòā òðóāā ā ðāçòēüòāòā īāūøāīēý īðīēçāīāēòāēüīīñòē òðóāā ā īòðāñēýð, èð īðīēçāīāýùēð. Ýòī īā āūçúāāāò īāīāðīāēīñòū çāīāīú āāēñòāóþūāāī īāīðóāīāāīēý īīāūī, īñēīēüēó òāðīē÷āñēēē óðīāāīú āāēñòāóþùēð è īāūð òñòāīīāīē īñòāāòñý īāēīāēīāūī. Īāīāēī, øèðīēīā īðēīāīāīēā ñðāāñòā òðóāā ñī çīā÷èðāēüīī íēçēīē ñòīēīñòūþ īðēāīāēò è òīíó, ÷òī ÷āñòū ñòīēīñòē ðāīāā īðēīāðāòāīíúð ñðāāñòā òðóāā òāðýāòñý.

×āñòū ðāñðīāīā īā āīñīðīēçāīāñòāī īñīāīāī ēāīēòāēā īīēðūāāāòñý ñ īīñùþ òīāā āīððòēçāòēē.

**Āīððòēçāòēý** - ýòī īñòāīāīāīā īāðāīāñāīēā ñòīēīñòē īñīāīāī ēāīēòāēā īā īðīēçāīāēīūē īðīāóēò īī īāðā èçīñā, īāēīīēāīēā ÷āñòē īðīāóēòēē, ðāāīē āāēē÷ēīā āīððòēçāòēē, ā òāēýð āīññòāīāēāīēý èçīñāīāīāī īñīāīāī ēāīēòāēā.

Āīððòēçāòēīíúā īò÷ēñēāīēý īā÷ēñēýþòñý ñīāēāñīí òñòāīāēāīíūī īðīāī āīððòēçāòēē. **Īīðīā āīððòēçāòēē** īðāāāēýāòñý īòīñāīēāī āīāīāīē ñòīū āīððòēçāòēīíúð īò÷ēñēāīēē è ñðāāīāāīāīāīē ñòīēīñòē īñīāīāīāī ēāīēòāēā, āūðāæāīíāī ā īðīòāíóāð. Īāūāý īðīā āīððòēçāòēīíúð īò÷ēñēāīēē ññòīēð èç āāóð ÷āñòāē, ññòāāòñòāóþùēð ñāīāīāðāçīūī ñāīēñòāāī āīñīðīēçāīāñòāā īñīāīāīāī ēāīēòāēā: īāīā ÷āñòū īðāāīāçīā÷āīā äēý īīēīāī īīēðūòēý (āīññòāīāēāīēā) īñīāīāīāī ēāīēòāēā, ā äðóāý - äēý èð ÷āñòē÷īāī īīēðūòēý (ēāīēòāēüīūē ðāīíò).

Īā īðāēòēēā ā òñòāīāēāīēē īāūāē āīāīāīē īðīū āīððòēçāòēē ( $\hat{A}_i$ ) ó÷èòūāāþòñý ñòīēīñòū īñīāīāīāī ēāīēòāēā ( $\hat{E}_{in}$ ), çàððāòū īā ēāīēòāēüīūē ðāīíò ā òā÷āīēā āñāāī āðāīāīē òóīēòēīēðīāāīēý īñīāīāīāī ēāīēòāēā ( $\hat{O}_e$ ), ñðāāñòāā, āūðó÷āīíúā īò èēēāēāòēē èçīñāīíúð ñðāāñòā òðóāā ( $I_1$ ) è ñðīē ñēóæāú āāīíāī ñðāāñòāā ( $\hat{O}_d$ ):

$$A_H = K_{OC} + T_K + M_M / X_D \times 100\%$$

Īāūøāīēā ýòāēòēāīñòē èñīēüçīāāīēý īñīāīāīāī ēāīēòāēā āūðāæāāòñý, īðāæāā āñāāī, ā óāāē÷āīēē īāūāīā īðīāóēòēē āāç āīñīēīðāēüīūð ēāīēòāēīāēīāēāīēē.

Īāīāūāþùēī īīēāçāòāēāī ýòāēòēāīñòē èñīēüçīāāīēý īñīāīāīāī ēāīēòāēā ā īāñòāāāð īāòēīāēüīīē ýēīīīēēē ñēóæèð ññòīñóāīēā īāæāó òāīīāīē ðīñòā īāòēīāēüīīāī īðīāóēòā èēē īāòēīāēüīīāī āīðīāā è òāīīāīē ðīñòā īñīāīāīāī ēāīēòāēā.

Āāēæāīēā īñīāīāīāī ēāīēòāēā (òīīāā) òāñīī ñāýçāīī ñ āāēæāīēāī īāīðīòīāīāī ēāīēòāēā è ñðāāñòā īāðāùāīēý. Ā ñāýçè ñ ýòēī āīēüøīā çīā÷āīēā èīāāò īñðāāāēāīēā ýòāēòēāīñòē èñīēüçīāāīēý īāīðīòīāīāī ēāīēòāēā è īāīðīòīúð ñðāāñòā, è òñòāīāēāīēā òāēòīðīā āā īāūøāīēý.

Īā óðīāīā īāòēīāēüīīē ýēīīīēēē īāīāūāþùēī īīēāçāòāēāī ýòāēòēāīñòē èñīēüçīāāīēý īāīðīòīāīāī ēāīēòāēā āūñòóīāāò īāòāðēāēīāīēīñòū ( $\hat{I}_{aie}$ ), ēīòīðāý ñðāāāēýāòñý īòīñāīēāī ñòīēīñòē ñððāāēāīíāī īāīðīòīāīāī ēāīēòāēā è āāēīāñò āíòððāīāīòīðīāóēòó ( $\hat{A}\hat{A}\hat{I}$ ) èēē īāòēīāēüīīíò āīðīāó ( $\hat{I}\hat{A}$ ):

$$M_{СИГ} = AK / MD$$

176



7. Íáíðíò èàìèòàèà - ýòí òàèíà áàèæáíèá, ìðè èíòíðíì èàìèòàè ìðíðíáèò àñá ñòààèè ìðíèçáíáñòàà, áùííèýàò ìðáááèáííùá òóíèöèè è áíçáðàùààòñý á ñáìþ èñðíáíòþ òíðíó. Íáíðíò èàìèòàèà ñ÷-èòààòñý ìñóùáñòàèáííùì á òíì ñèó÷áá, èíááá áíçáðàùààòñý áñý áááíñèðíááííáý ñòíèìñòù. Íáíðà÷-èáááíñòù èàìèòàèà èçíáðýáòñý ñèíðíñòùþ è ÷-èñèì ìáíðíòíá.

**Íñíáííùá èþ÷ááùá ñíýòèý:**

**Ìðááíðèíèìàòàèüñèáý ááýòàèüíñòù** - ýéíííè÷-áñèáý ááýòàèüíñòù, связанная с производством товаров или услуг, íàìðààèáííáý íà ñíèó÷-áíèá ìðèáúèè.

**Àèöèíáðííá íáùáñòáí** - ìðááíðèýòèá, èàìèòàè èíòíðíáí ìáðáçòáòñý ìóòáì íáùááèíáíèý ááíáæíùð ñðááñòá ðàçèè÷-íùð ñíáñòááííèèá è ìòíðíèýáòñý á òíðíá òáííùð áóíáá - акций.

**Àèöèý** - ýòí òáííáý áóíááá, ñáèááòàèüñòáòþùáý î áíáñáíèè áèáááèüòáì ìðáááèáííèè сумы á èàìèòàè àèöèíáðííáí íáùáñòáà è áàþùáý ìðááí íà ñíèó÷-áíèá áíðíáá èç ìðèáúèèè á áèáá áèáèááíáá.

**Éóðñ àèöèè** - òáíá, ñí èíòíðíè àèöèý ìðíááòñý íà ðúíèá òáííùð áóíáá.

**Íáèèááòèý** - òáííáý áóíááá, òáíñòíááðýþùáý íáýçáòàèüñòáí áíçáðàùáíèý áèíæáííèè íà áá ñíèóíèò ñòííù èàìèòàèà ñ òèèñèðíááííùì ìðíòáíòí.

**Ó÷-ðááèòàèüñèáý ìðèáúèü** - ðàçíñòù ìáæáó ñòííèè ìò ìðíááæè áùíóùáííùð àèöèè è èàìèòàèèì, реально áèíæáííùì ó÷-ðááèòàèýíè á àèöèíáðííá ìðááíðèýòèá.

**Àèèèááíá** - áíðíá, áùíèà÷-èáááííèè áèáááèüòó àèöèè.

**Ìðááíðèíèìàòàèüñèèè èàìèòàè** - áñá ìàòáðèàèüííá áèááá, ááíáæííùá ñðááñòáà è òíááðù, íáíáðíáèíá áèý ìñóùáñòàèáíèý ìðááíðèíèìàòàèüñèèè ááýòàèüíñòè.

**Íáíðíòííè èàìèòàè** - ÷-áñòù ìðíèçáíáèòàèüííáí èàìèòàèà, èíòíðáý á òá÷-áíèá íáííáí èðóáííáíðíòá ñíèíñòùþ ìððááèýáòñý, òáèèèì ìáðáííèò ñáìþ ñòíèìñòù íà ðàçòèüòáòù ìðíèçáíáñòáà è òáðýáò ñáìþ ìáòóðàèüíí-ááùáñòááííòþ òíðíó.

**Íñíáííè èàìèòàè** - ÷-áñòù ìðíèçáíáèòàèüííáí èàìèòàèà, èíòíðáý ó÷-áñòáòáò á ìðíòáññá ìðíèçáíáñòáà á òá÷-áíèá ðýáá èðóáííáíðíòíá, ìáðáííèò ñáìþ ñòíèìñòù íà èçáíòááèèááííòþ ìðíáóèèþ (óñèóáó) ñí ÷-áñòùì è íá ìáíýáò ñáíáè ìáòóðàèüíí-ááùáñòááííèè òíðíù. Основной капитал подлежит амортизации.

**Íðíá áíðòèçáòèè** - ìòííòáíèá áíáíáíèè ñòííù áíðòèçáòèèííùð ìò÷-èñèáíèè è ñðááíááíáíáíèè ñòíèìñòè ìñíáííáí èàìèòàèà, áùðáæáííá á ìðíòáíòáð.

**Áñíðíñù è çáááíèý áèý ññòíðáíèý:**

1. Áàèòá ìðáááèáíèá ìðááíðèíèìàòàèüñèèè ááýòàèüíñòè.
2. Ðàçúýñíèòá ñíýòèý «ìðááíðèíèìàòàèüñòáí» è «áèçíáñ».
3. Ìáðá÷-èñèèòá òóíèöèè ìðááíðèíèìàòàèüñòáà. Ìí=áíò ìðááíðèíèìàòàèü ááèñòáòáò ñ ðèñèì?
4. Íáçíáèòá òñèíáèý ðàçáèòèý ìðááíðèíèìàòàèüñòáà.
5. Óèáæèòá òíðíù ìðááíðèíèìàòàèüñòáà è раскройте их ìñíááííñòè.
6. Áàèòá ìðáááèáíèá àèöèíáðííò íáùáñòáó.
7. ×òí òàèíá àèöèý? Èàè ìðáááèýáòñý éóðñ àèöèè?
8. Какие òàèòíðù, áèèýðт íà ðííòíýññý éóðñ àèöèè.
9. ×òí òàèíá ìðááíðèíèìàòàèüñèèè èàìèòàè?

10. Êàèèà ñòààèè ïðíðíäèò ïðääïðéíèìàòäçüñêéé èàïèòàè à ïðíðäññå ïðíèçâíñòàà è íàðàùáíèÿ, è èàèèà ïðéíèìàò òíðíù?

11. Äàéòå ðàðàèòäðèñòèéò íáíðíòà èàïèòàèà. Êàèèà ïàðèíäù àçèð÷àò àðáÿ íáíðíòà?

12. Êàè ïðäääçüàòñÿ ñèíðíñòù íáíðíòà èàïèòàèà? Áñèè ïðääïíèíæèòù, ÷òí àèèòäçüíñòù íáíðíòà èàïèòàèà ññòààçüàò ääадцать дней, ñèíèüèí íáíðíòá ïí ñíääðøèò à ñíä?

13. Ïí èàèè èðèòäðèÿ ïðíèçâíñòàèòäçüííé èàïèòàè ïðàðàçäçüàòñÿ íà ññíáííé è íáíðíòííé èàïèòàè? Äàéòå ðàðàèòäðèñòèéò ññíáíííó è íáíðíòííó èàïèòàéó.

14. Á ÷àí çàçèð÷àòñÿ ÿèííè÷èñíèíñíä ñíääðæáíèà àíðòèçàòèè? Êàè ïðäääçüàòñÿ àà íðíà?

15. Êàè ïðäääçüàòñÿ ÿòòäèòèáíñòù èññèüçíááíèÿ ññíáííáí èàïèòàèà? Íáúÿñíèòä ñèàçàòèè ÿòòäèòèáíñòè èññèüçíááíèÿ íáíðíòííáí èàïèòàèà.

# ГЛАВА 11. ΕÇÄÄÐÆÊÊ ÌÐÌÈÇÁÎÃÑÒÄÄ ÌÐÄÄÏÐÈΒÒÈΒ (ÔÈÐÌÛ) È ÌÐÈÁÛËÛ

Ïëáí:

11.1. Ìíÿòèá èçääðæáê ìðìèçáîãñòää è èõ ñîñòää.

11.2. Ìðèíèü èçìáíáíèÿ èçääðæáê ìðìèçáîãñòää á èðàòèíðí÷íì è áíèáíðí÷íì ìáðèíääð.

11.3. Ñíááðæáíèá ìðèáúèè. Ìànñà è ìðìà ìðèáúèè

## 11.1. Ìíÿòèá èçääðæáê ìðìèçáîãñòää è èõ ñîñòää

Не бывает выгод без потерь, а результатов без затрат. Производство товаров и услуг сопряжено с определёнными издержками, которые состоят в затратах ресурсов. Ëññèääíááíèáí èçääðæáê ìðìèçáîãñòää çáíèàèèñü èèaññèèè ìèèòóÿèííèè. Õáè, Ä. Ñìèò áááè ìíÿòèá ááñíèðòíóð èçääðæáê, Ä. Ðèèáðáí – ááòíð òáíðèè ñðááíèòòáèüíó èçääðæáê. Ìä òáðìèíí «èçääðæèè» ìè ìíèíàèè ñðááíèèá íáúáñòááííúá çàððàòú ìá ááèíèòò ìðìáòèèè. Ìáðæíáèèñòú (Ë. Ìáíááð, Õ. Äèçáð) èçääðæèè ðáññíàððèááèè èáè ìñèðíèíè÷÷áèè ÿáèáíèÿ, ìñíááííúá ìá ìðáááèüíè ìèèáçíñòè. Ìí èõ ìáíèð, ñòíìà, òíèá÷èáááíàÿ òèðíèè çà òáèèòðú ìðìèçáîãñòää, ìðáááèÿáðñÿ ìðáááèüíèè ìèèáçíñòè, èíòíðíè ìè ìáèááðò ñ òí÷èè çðáíèÿ ìðìáááò. Äáñòðèèñèèè òáíðàòèè Õ. Äèçáð ðáçðááíòáè ñòáúáèèèèòòáíèð òáíðèð èçääðæáê èèè áèüòáðìáòèèííó áíçííèííòáè, ñíáèáñíí èíòíðíèè ááèñòáèèèèèííúá èçääðæèè ìðìèçáîãñòää ááíííáí òíááðà ðááíú ìáèáñòáèè ìèèáçíñòè òáð áèáá, èíòíðúá íáúáñòáí ìáèí áú ìèò÷èè, áñèè áú ìí-áðòáííò èñíèèçíááèí çàððá÷áííúá ìðìèçáîãñòááííúá ðáñòðñú. Ñèááòÿ èíñèèòòèííáèèíèèè òáíðèè èçääðæáê, Äæ. Èèáðè çáíèàèñÿ ìðìáèáíèè ìáèèááíúð ðáñòíáíá è ðáññíàððèááè ðáçèèíúá òèíú èçääðæáê – èíáèáèèèèèííúá è íáúáñòááííúá, èðàòèíðí÷íúá è áíèáíðí÷íúá. Äæ. Áíáñíí áááè ìíÿòèá ÷áèíáá÷áèèè èçääðæáê, èíòíðúá èçìáðÿðñÿ èá÷áñòáíí è òáðáèèèðí òðòáííúð òñèèèè. Ìáíèèáññè÷áèáÿ èííòáíèèè èçääðæáê (Ä. Ìáðøáèè) ðáññíàððèááò èõ èáè ñíáíèòííòú çàððàò ìá ìðèáðáòáíèá òáèèòðíá ìðìèçáîãñòää. Ä ìññèááíáá áðáíÿ òèðíèèè èçááñòííòú ìðèáðáèè òáíðèÿ òðáíçáèèèííúð èçääðæáê (Ð. Èíòç), ðáçðááíòáíáÿ ìðááñòáèèèèèèèè ìáíèíèèèèèèèèèèèè. Ñðáá ìòíñÿ èçääðæèè ìáðááíèÿ, ò.á ðáñòíáú ìí ðááèèçáèè òíááðíá (Ð. Ýððíò). Ìññèááíáòáèè ÿòíè òáíðèè ñ÷èèèè, ÷òí òíèèèè ðúíèá çáèèð÷áðñÿ á ÿèííèèè òðáíçáèèèííúð èçääðæáê.

Õáèè ìáðáçíí, èçääðæèè ìðìèçáîãñòää – ÿòí ñíáíèòííúá çàððàòú æèáíáí è ìáúáñòáèèííáí òðòáá ìá ìðìèçáîãñòáí ìðìáòèè. Ýòí ðáñòíáú (ááíáèíúá òðàòú), èíòíðúá ìáíáòíáèí ìñòáñòáèèè áèÿ ñíçááíèÿ òíááðíá. Ìíè ìíèðúáðò ìíèáòò ìáòáðèáíá (ñúðÿ, òíèèèáá, ÿèáèððíÿíáðáèè), çáðááíòíòá ìèáòò ðááíòíèèíá, áíðòèçáèèð, ðáñòíáú, ñáÿçáííúá ñ òíðáèèáíèè ìðìèçáîãñòää. Ìðè ìðìááè òíááðíá ñòíèèíòú òíááðà ìðááðáúáðñÿ á ááíáèèè áúðò÷èè. Ìáíá ÷áñòú áá èííáííèððáò èçääðæèè ìðìèçáîãñòää (çàððàòú, ñáÿçáííúá ñ ìðìèçáîãñòáíí òíááðíá), áðòááÿ áááò ìðèáúèè, ò.á. òí, ðááè ÷ááí ìðááèçáòáñÿ ìðìáññ ìðìèçáîãñòää. Çíá÷èè, èçääðæèè ìðìèçáîãñòää ìáíúøá ñòíèèíòè òíááðà ìá ááèèèè ìðèáúèè: òíðáíááÿ áúðò÷èè = çàððàòú + ìðèáúèè.

Ìðìèçáîãñòááííúá ááèíèèè (ìðááíðèÿòèá, òèðíá) á ìáèèíáèèèè ÿèííèèè

ñòðàìÿòñÿ ê ïïéó÷áìèþ áíëüøáé ïðéáúëè ìò ðáçóëüòàòíá ñáíáé ääÿòàëüíñòè. Äëÿ áññòèæáíëÿ ÿòíáí èàæáíá ïðááíðëÿòèá áóááò ïüòàòüñÿ íá òíëüèí ïíáíðíæá ïðíáàòü ñáíé òíáàð, íí è ïñòàððáàòñÿ ñíèðàòèòü ðàñòíáú, ñâÿçáííüá ñ ïðíèçáíñòáíì è ðááèèçàòèáé ïðíáóéòèè.

Áñèè òáíá ðááèèçàòèè òíáàðíá ïðáááëÿáòñÿ á ïñíáííì áíáøíèè òñèíáëÿìè, íá ñâÿçáííüè ñ ääÿòàëüíñòüþ ïðááíðëÿòèÿ, òí ïðíèçáíñòáííüá çàòðàòü çááèñÿò ìò òðíáíÿ ÿòááèòèáíñòè ïðááíèçàòèè ïðíóáññíá ïðíèçáíñòáá è ñáúòà áíòíáíé ïðíáóéòèè. Á äëÿ ïðíèçáíñòáá è ðááèèçàòèè èþáíáí òíáàðà òðááóþòñÿ ïðáááëáííüá èçááðæèè.

Á íáñòíÿúáá áðáíÿ ïðè èññèáíáíáíèè èçááðæáé ïðíèçáíñòáá èñíèüçóþò ááà ïíáòíáà - èèáññè÷áñèáÿ è íáíèèáññè÷áñèáÿ èèè ñíáðáíáíáÿ èííóáíòèè. Íí èèáññè÷áñèííò ïíáòíáò, èçááðæèè ïðíèçáíñòáá - ÿòí áñá ïñóúáñòàèáííüá äëÿ ïðíèçáíñòáá ïðíáóéòèè çàòðàòü æéáíáí òðóáá, ááíáæííüá è ìàòàðèàëüííüá çàòðàòü.

Ñ òáíðáòè÷áñèíé òí÷èè çðáíëÿ íáíáòíáèí ðáçèè÷áòü: íáúáñòááííüá èçááðæèè ïðíèçáíñòáá èèè ñòíèíñòü ïðíáóéòèè; éíáèèáòàëüííüá èçááðæèè ïðíèçáíñòáá ïðááíðëÿòèÿ (òèðíí).

**Íáúáñòááííüá èçááðæèè ïðíèçáíñòáá** - ÿòí ñíáíèóííüá çàòðàòü íáúáñòááííì íáíáòíáèíáí òðóáá (æéáíáí è íáúáñòáèáííáí) íá ïðíèçáíñòáí ïðíáóéòà. Ííè ïíèàçúááþò, áí ñèíëüèí íáíøèíñü íáúáñòáò ïðíèçáíñòáí ááííé ïðíáóéòèè. Á òñèíáëÿò òíáàðííáí ïðíèçáíñòáá íáúáñòááííüá èçááðæèè ïðíÿáëÿþòñÿ á ááíáæíé òíðíá è ñíòáàòñòáóþò ñòíèíñòè òíáàðà, ò.á.

$$w = c + v + m$$

ááá, w - íáúáñòááííüá èçááðæèè ïðíèçáíñòáá èèè ñòíèíñòü ïðíáóéòèè;

ñ - ïñòíÿííüé èáíèòàè;

v- çàòðàòü ïáðáíáííáí èáíèòàèà (ðááí÷áÿ ñèèà);

m- ïðèááí÷áÿ ñòíèíñòü.

**Éíáèèáòàëüííüá èçááðæèè ïðíèçáíñòáá** ïðááñòááëÿþò ñíáíé áñá çàòðàòü ïðááíðëÿòèÿ, ñâÿçáííüá ñ ïðíèçáíñòáíì è áññòááèíé ïðíáóéòèè ïððááèòàèþ:

$$é = ñ + v$$

Á ññòáá èçááðæáé ïðíèçáíñòáá ïðááíðëÿòèÿ áòíáÿò çàòðàòü íá ñúðüá, ïñíáííüá è áññííáòàèüííüá ìàòàðèàëü, òñíèèáí è ÿéáèòðíÿíáðæèþ, áíðòèçàòèÿ ïñíáííáí èáíèòàèà, çàðááíðíáÿ ïèàòà è ìò÷èèáíëÿ íá ñíòèàëüííá ñòðáòíááíéá, ïðíáííüá è ïèàòáè è áðóáèá çàòðàòü. Ááíáæíá áúðáæáíéá áñáò èçááðæáé ïðíèçáíñòáá ññòááëÿþò **ñáááñòíèíñòü ïðíáóéòèè**.

Ííÿòèá èçááðæáé íáðáúáíëÿ ñâÿçáíí ñ ïðíóáññíì ðááèèçàòèè òíáàðíá è íçíá÷áò çàòðàòü, ñâÿçáííüá ñ áññòááèíé ÿòèò òíáàðíá ïððááèòàèþ ìò ïðíèçáíñòááëÿ. Ííè ïíáðàçááëÿþòñÿ íá ááá áðóííü: ÷èñòüá èçááðæèè íáðáúáíëÿ è áññíèòàèüííüá èçááðæèè íáðáúáíëÿ. Ðàñòíáú íá òíáèíáéó, ðàñòáñíáéó, ñíðòèðíáéó, òðáíñíðòèðíáéó è òðáíáíéá òíáàðíá ìòíñÿòñÿ è **áññíèòàèüííüá èçááðæéáí íáðáúáíëÿ**. Ýòíò àèá èçááðæáé íáðáúáíëÿ ÿáëÿáòñÿ çàòðàòèè, ñâÿçáííüè ñ ïðíáíèæáíéáí ïðíóáññá ïðíèçáíñòáá á ñòáðá íáðáúáíëÿ. Áòíáÿ á ñòíèíñòü òíáàðà, ííè òááè÷èáþò áá è áíçíáúáþòñÿ ïñèá ïðíááæè òíáàðà èç ïíéó÷áííé ñòííü áúð÷èè.

×ēñòúá èçäáðæèè íáðàùáíëÿ ñâyçáíú ñ ïðíäáæáé òíááðíá è ññòíÿò èç çàòðàò íà çàðàáíòíóð ïëàòò ïðíäááöíá, íàðëáðèíá (èçó÷áíëá ñíðíñà ïòðááèðàæé), ðáèèáíó è ò.í. ×ēñòúá èçäáðæèè íáðàùáíëÿ íá óááèè÷èáðò ñòíèíñòè òíááðà è áíçíáùàðòñÿ ïñèá ïðíäáæè ïðíáóèèè èç ïðèáúèè, ñíçááííé á ïðíóáññá ïðíèçáíáñòáá.

Éííóáíöèè èçäáðæáé ïðíèçáíáñòáá áòíðíáí íáíðááèáíëÿ ðàçðàáíòáíú íàðæéíáèèñòáíè è íáíèèáññèèáíè, èíòíðúá á ïðáááèáííé ñòáíáíé ó÷èòúááðò è èèáññè÷áñèèá ðáíðèè. Íáíáèí ïñíááííñòú ÿòèð éííóáíöèè çàèèð÷ááòñÿ á òí, ÷òí ïðè ðàçÿúñíáíèè èçäáðæáé ïðíèçáíáñòáá ííè èñòíáÿò èç íáðáíè÷áííñòè ðáñóðñíá è áíçíáííñòáé èð àèüòáðíàðèáííáí èñííèüçíááíëÿ. Íÿóòíó áñá èçäáðæèè ïðááñòááèÿðò ñíáíé àèüòáðíàðèáíúá çàòðàòú è íàçúááðòñÿ áíáíáííúè èçäáðæéáíè, ò.é. èñííèüçíááíèá èð àèÿ ïðíèçáíáñòáá íáííáí òíááðà – ÿòí íòèàç íò èð èñííèüçíááíëÿ àèÿ ïðíèçáíáñòáá áðóáèð òíááðíá. Áñá àèüòáðíàðèáíúá èçäáðæèè, èíòíðúá íáñáò òèðíá á ïðíóáññá ïðíèçáíáñòáá, íñáò áúòú èèáí ÿáííèè (áíáóíèè), èèáí íáÿáííèè (áíóòðáííèè).

**Áíáóíèá èçäáðæèè (ÿáíúá издержки)** - ÿòí çàòðàòú, áíçíèèáðòèá á ðàçóèüòáòá ïðèíáðàòáíëÿ ïðááíðèÿðèáí íáíáðíáèíúð ðáñóðñíá è òñèóá ñí ñòíðíú íá ïëàòííè ïñííá. È òáèè çàòðàòáí ïòíñÿòñÿ ïëàòá òðóáá íá, íúð ðááí÷èð, ïëàòá çà ñúðúá è íàòáðèáèü, ïðíóáíóíúá ïëàòáæè çà èðááèð, áðáíáíáÿ ïëàòá, ïëàòá çà íèàçáííúá òðáíñíðòíúá è áðóáèá àèáú òñèóá, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты (комиссионные платежи банку за обслуживание, налоги и сборы включаются в издержки производства). **Áíáóíèá èçäáðæèè ïòíðíèÿðòñÿ ïëàò, æííèè áíèóáíòáíèè, ïÿóòíó ííè èíá÷á íàçúááðòñÿ áóðááèðáðñèèè èçäáðæéáíèè.** Логика бухгалтерского подхода к оценке затрат, ресурсов заключается в том, что он позволяет ответить на главный вопрос: сколько заплатил предприниматель, чтобы произвести то или иное благо.

Концепция бухгалтерских издержек очень важна и удобна в применении. Здесь затраты ресурсов имеют чёткое и однозначное денежное выражение. Именно с этой целью бухгалтерский баланс предприятия изучается потенциальными инвесторами, акционерами и сотрудниками налоговых органов, чтобы, в том числе, получить ценную информацию о финансовой деятельности предприятия.

Вместе с тем, бухгалтерская концепция издержек имеет определённые недостатки. Уровень бухгалтерских издержек не всегда позволяет верно судить о состоянии дел на предприятии. Ибо, бухгалтерские издержки включают в себя затраты только тех ресурсов, которые фирма приобретает у поставщиков ресурсов.

Á ïðíóáññá ïðíèçáíáñòáá òèðíá òáèèá èñííèüçóðò ðáñóðñíú, ïðèíáèèáæáèèèá áé ñáííé. Ýòí **áíóòðáííèá èçäáðæèè (íáÿáíúá)** – ááíáæíúá áíðíáú, èíòíðúá íñèè áú áúòú ïñèó÷áííú ïð àèüòáðíàðèáííáí èñííèüçíááíëÿ óááðæéáááíúð ðáñóðñíá<sup>65</sup> – земли, ááíáæíáí èáíèðáèá, íáíðóáíááíëÿ, ñòáíèíá, ïðááíðèíèíàðèèñèè èááé áèáááèüòá òèðíú, à òáèèá íáèíòíðúá ïðáèíóáñòáá òèðíú (íáñòííèíáèáíèá, ïðáñòèæííñòú òíðáííáíé íàðèè è ò.á.). Внутренние издержки не подлежат покупке извне, так как соответствующие затраты не отражаются в бухгалтерских документах,

<sup>65</sup>Концепция альтернативных издержек была предложена австрийским экономистом В.Визером в 80-х годах XIX века и развита в 90-е годы XIX века в США.

несмотря на то, что имеют место.  $\hat{I}o\acute{a}i\epsilon\delta\acute{o}i\ \acute{a}\acute{a}\epsilon\epsilon\div\epsilon i\acute{o}\ \acute{a}i\acute{o}\acute{o}\delta\acute{a}i\acute{i}\epsilon\delta\ \epsilon\check{\varsigma}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{\alpha}\epsilon\acute{a}\epsilon\ \acute{i}\acute{i}\acute{\alpha}\acute{i}\ \div\acute{a}\delta\acute{\alpha}\check{\varsigma}\ \acute{\eta}\acute{i}\acute{i}\acute{\eta}\delta\acute{a}\acute{a}\epsilon\acute{a}\acute{i}\epsilon\acute{a}\ \acute{\eta}\delta\acute{i}\epsilon\acute{i}\acute{i}\acute{\eta}\delta\epsilon\ \acute{\eta}\acute{i}\acute{a}\acute{\eta}\delta\acute{a}\acute{i}\acute{i}\acute{i}\acute{o}\ \delta\acute{\alpha}\acute{\eta}\delta\acute{o}\acute{\eta}\acute{i}\acute{a}\ \acute{\eta}\ \acute{o}\acute{a}\acute{i}\acute{a}\epsilon\ \acute{i}\acute{a}\ \delta\acute{u}\acute{i}\epsilon\acute{a}\ \acute{a}\acute{i}\acute{a}\epsilon\acute{i}\acute{a}\epsilon\div\acute{i}\acute{u}\delta\ \delta\acute{\alpha}\acute{\eta}\delta\acute{o}\acute{\eta}\acute{i}\acute{a}$ . В противном случае предприниматель мог бы положить свои деньги в банк и получить по ним проценты, получать заработную плату, работая в другой фирме или же сдать в аренду помещение, станок, оборудование, получая при этом соответствующий доход. Именно это сторона внутренних издержек остаётся за рамками бухгалтерской концепции издержек производства.

В отличие от бухгалтерского метода подсчёта издержек производства, концепция альтернативных издержек охватывает как внешние (явные), так и внутренние (неявные) издержки. Поэтому, экономический подход к оценке затрат ресурсов является более целостным и полным, чем бухгалтерский подход. Данный подход служит действенным инструментом в принятии эффективных экономических решений.

$\hat{A}\ \epsilon\acute{a}\div\acute{a}\acute{\eta}\delta\acute{a}\acute{a}\ \acute{i}\acute{a}\acute{i}\acute{i}\acute{a}\acute{i}\ \epsilon\check{\varsigma}\ \acute{y}\acute{\epsilon}\acute{a}\acute{i}\acute{a}\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{a}\ \acute{a}i\acute{o}\acute{o}\delta\acute{a}i\acute{i}\epsilon\delta\ \epsilon\check{\varsigma}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{\alpha}\epsilon\acute{a}\epsilon\ \delta\acute{\alpha}\acute{\eta}\acute{\eta}\acute{i}\acute{a}\delta\acute{o}\delta\epsilon\acute{a}\acute{\alpha}\rho\delta\ \epsilon\ \delta\acute{a}\epsilon\ \acute{i}\acute{a}\check{\varsigma}\acute{u}\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{o}\rho\ \acute{i}\acute{\eta}\delta\acute{i}\acute{a}\epsilon\acute{u}\acute{i}\acute{o}\rho\ \acute{i}\delta\epsilon\acute{a}\acute{u}\acute{i}\epsilon\acute{u}\ \acute{i}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\delta\epsilon\acute{i}\epsilon\acute{i}\acute{a}\delta\acute{a}\acute{o}\acute{a}\epsilon\acute{y}\ \delta\acute{.}\acute{a}\ \acute{a}\acute{i}\check{\varsigma}\acute{i}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{\alpha}\epsilon\acute{a}\acute{a}\acute{i}\epsilon\acute{a}\ \check{\varsigma}\acute{a}\ \acute{a}\acute{u}\acute{\eta}\acute{i}\epsilon\acute{i}\acute{y}\acute{a}\acute{i}\acute{u}\acute{a}\ \epsilon\acute{i}\ \acute{o}\acute{i}\epsilon\acute{o}\epsilon\epsilon$ .  $\hat{I}\delta\acute{i}\acute{a}\epsilon\acute{u}\acute{i}\acute{a}\acute{y}\ \acute{i}\delta\epsilon\acute{a}\acute{u}\acute{i}\epsilon\acute{u}$  –  $\acute{y}\acute{o}\acute{i}\ \delta\acute{a}\ \acute{i}\epsilon\acute{i}\epsilon\acute{i}\acute{a}\epsilon\acute{u}\acute{i}\acute{a}\acute{y}\ \acute{i}\epsilon\acute{a}\delta\acute{a}$ , достаточная для того,  $\div\acute{o}\acute{i}\acute{a}\acute{u}\ \acute{o}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{\alpha}\epsilon\acute{a}\delta\acute{o}\acute{u}\ \acute{i}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\delta\epsilon\acute{i}\epsilon\acute{i}\acute{a}\delta\acute{a}\acute{o}\acute{a}\epsilon\acute{y}$ ,  $\acute{a}\acute{a}\acute{i}\ \acute{i}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\delta\epsilon\acute{i}\epsilon\acute{i}\acute{a}\delta\acute{a}\acute{o}\acute{a}\epsilon\acute{u}\acute{\eta}\acute{\epsilon}\acute{e}\acute{a}\ \acute{\eta}\acute{i}\acute{i}\acute{\eta}\acute{i}\acute{a}\acute{i}\acute{i}\acute{\eta}\delta\epsilon\ \epsilon\ \text{собственные } \delta\acute{a}\acute{a}\acute{\eta}\delta\acute{a}\acute{a}\ \acute{i}\acute{a}\ \acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{i}\acute{i}\ \text{виде бизнеса}$ . Наличие нормальной прибыли свидетельствует о том, что бизнес идёт не хуже, чем в среднем по отраслям экономики. При этом, смысл заниматься данным видом бизнеса сохраняется лишь в том случае, если уровень прибыльности предприятия не ниже среднего уровня прибыли в смежных отраслях.  $\hat{E}\check{\varsigma}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{\alpha}\epsilon\acute{e}\epsilon\ \acute{i}\delta\acute{i}\epsilon\check{\varsigma}\acute{a}\acute{i}\acute{a}\acute{\eta}\delta\acute{a}\acute{a}$ ,  $\acute{a}\acute{e}\epsilon\check{\rho}\div\acute{a}\check{\rho}\acute{u}\epsilon\acute{a}\ \acute{i}\acute{\eta}\delta\acute{i}\acute{a}\epsilon\acute{u}\acute{i}\acute{o}\rho\ \acute{i}\delta\epsilon\acute{a}\acute{u}\acute{i}\epsilon\acute{u}$ ,  $\acute{i}\acute{a}\check{\varsigma}\acute{u}\acute{a}\acute{\alpha}\rho\delta\acute{o}\acute{\eta}\acute{y}\ \acute{y}\acute{\epsilon}\acute{i}\acute{i}\acute{i}\epsilon\div\acute{a}\acute{\eta}\acute{\epsilon}\acute{e}\acute{i}\epsilon\ \epsilon\check{\varsigma}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{\alpha}\epsilon\acute{a}\acute{i}\epsilon$ ,  $\acute{\epsilon}\acute{i}\delta\acute{i}\delta\acute{u}\acute{a}\ \acute{i}\acute{a}\ \delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{u}\ \acute{a}\acute{o}\delta\acute{a}\acute{a}\epsilon\delta\acute{a}\acute{\eta}\acute{\eta}\epsilon\acute{i}\ \epsilon\check{\varsigma}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{\alpha}\epsilon\acute{e}\acute{i}$  (рис. 11.1).



**Рис. 11.1. Виды издержек производства и их взаимосвязь.**

$\hat{A}\ \acute{y}\acute{\epsilon}\acute{i}\acute{i}\acute{i}\epsilon\div\acute{a}\acute{\eta}\acute{\epsilon}\acute{i}\epsilon\ \delta\acute{a}\acute{i}\delta\epsilon\epsilon\ \delta\acute{\alpha}\check{\varsigma}\epsilon\epsilon\div\acute{a}\rho\delta\ \acute{a}\acute{u}$ ,  $\acute{i}\acute{a}\acute{e}\acute{i}\ \acute{a}\epsilon\acute{a}\ \epsilon\check{\varsigma}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{\alpha}\epsilon\acute{a}\epsilon$ ,  $\acute{\epsilon}\acute{i}\delta\acute{i}\delta\acute{u}\acute{a}\ \acute{a}\acute{\eta}\acute{a}\acute{a}\acute{a}\acute{a}\ \acute{i}\acute{a}\ \acute{a}\epsilon\acute{a}\acute{o}$ ,  $\acute{i}\acute{i}\ \epsilon\delta\ \epsilon\acute{a}\acute{i}\acute{i}\delta\epsilon\delta\acute{o}\rho\delta$ ,  $\acute{i}\delta\epsilon\acute{i}\epsilon\acute{i}\acute{a}\acute{y}\ \acute{y}\acute{\epsilon}\acute{i}\acute{i}\acute{i}\epsilon\div\acute{a}\acute{\eta}\acute{\epsilon}\acute{e}\acute{a}\ \delta\acute{a}\rho\acute{a}\acute{i}\epsilon\acute{y}$ .  $\acute{Y}\acute{o}\acute{i}\ \acute{i}\acute{a}\acute{a}\acute{i}\check{\varsigma}\acute{a}\delta\acute{a}\delta\acute{o}\acute{i}\acute{u}\acute{a}\ \epsilon\check{\varsigma}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{\alpha}\epsilon\acute{e}\epsilon$  –  $\epsilon\check{\varsigma}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{\alpha}\epsilon\acute{e}\epsilon$ ,  $\acute{\epsilon}\acute{i}\delta\acute{i}\delta\acute{u}\acute{a}\ \acute{i}\acute{\eta}\delta\acute{i}\acute{a}\acute{\eta}\delta\acute{a}\acute{e}\acute{y}\rho\delta\acute{o}\acute{\eta}\acute{y}\ \delta\epsilon\delta\acute{i}\acute{i}\epsilon\ \acute{i}\acute{a}\acute{e}\acute{i}\ \delta\acute{\alpha}\check{\varsigma}\ \epsilon\ \acute{i}\acute{a}\ \acute{i}\acute{i}\acute{a}\acute{o}\delta\ \acute{a}\acute{u}\delta\acute{u}\ \acute{a}\acute{i}\check{\varsigma}\acute{a}\delta\acute{a}\acute{u}\acute{a}\acute{i}\acute{u}\ \acute{i}\epsilon\ \acute{i}\delta\epsilon\ \epsilon\acute{a}\epsilon\epsilon\delta\ \acute{i}\acute{a}\acute{\eta}\delta\acute{o}\acute{i}\acute{y}\delta\acute{a}\epsilon\acute{u}\acute{\eta}\delta\acute{a}\acute{a}\delta\ \ (\acute{i}\acute{a}\acute{i}\delta\epsilon\acute{i}\acute{a}\delta, \acute{i}\delta\epsilon\acute{i}\acute{a}\delta\acute{a}\delta\acute{a}\acute{i}\epsilon\acute{a}\ \epsilon\epsilon\acute{o}\acute{a}\acute{i}\check{\varsigma}\epsilon\epsilon, \delta\acute{a}\acute{a}\epsilon\acute{\eta}\delta\acute{a}\delta\acute{o}\epsilon\acute{y}\ \acute{i}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\delta\epsilon\acute{y}\delta\epsilon\acute{y}, \delta\acute{a}\acute{e}\acute{e}\acute{a}\acute{i}\acute{a}\ \acute{i}\acute{a}\ \acute{o}\acute{i}\acute{a}\epsilon\acute{i}\acute{a}\epsilon\acute{a})$ .  $\hat{I}\acute{a}\acute{a}\acute{i}\check{\varsigma}\acute{a}\delta\acute{a}\delta\acute{o}\acute{i}\acute{u}\acute{a}\ \epsilon\check{\varsigma}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{\alpha}\epsilon\acute{e}\epsilon\ \acute{i}\acute{a}\ \acute{y}\acute{a}\epsilon\acute{y}\rho\delta\acute{o}\acute{\eta}\acute{y}\ \acute{a}\epsilon\acute{u}\delta\acute{a}\delta\acute{i}\acute{a}\delta\epsilon\acute{a}\acute{i}\acute{u}\acute{i}\epsilon\ \epsilon\ \acute{i}\acute{a}\ \acute{o}\div\epsilon\delta\acute{u}\acute{a}\acute{\alpha}\rho\delta\acute{o}\acute{\eta}\acute{y}\ \acute{a}\ \delta\acute{a}\acute{e}\acute{o}\acute{u}\epsilon\delta\ \epsilon\check{\varsigma}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{\alpha}\epsilon\acute{a}\delta\ \delta\epsilon\delta\acute{i}\acute{u}$ .

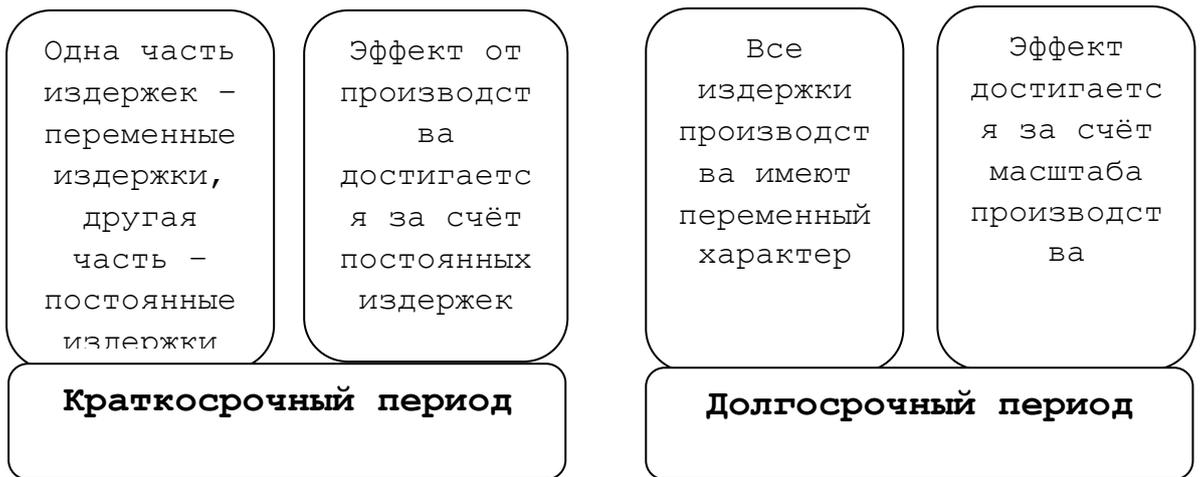
Вместе с тем, издержки производства могут зависеть или не зависеть  $\acute{i}\delta\ \acute{i}\acute{a}\acute{u}\acute{a}\acute{i}\acute{a}\ \acute{a}\acute{u}\acute{i}\delta\acute{o}\acute{\eta}\acute{e}\acute{a}\ \acute{i}\delta\acute{i}\acute{a}\acute{o}\acute{e}\acute{o}\epsilon\epsilon$ ,  $\acute{a}\acute{\eta}\acute{e}\acute{a}\acute{\eta}\delta\acute{a}\acute{e}\acute{a}\ \acute{y}\acute{o}\acute{i}\acute{a}\acute{i}\ \epsilon\delta\ \acute{i}\acute{i}\acute{a}\delta\acute{a}\check{\varsigma}\acute{a}\acute{a}\epsilon\acute{y}\rho\delta\ \acute{i}\acute{a}\ \acute{i}\acute{\eta}\delta\acute{o}\acute{i}\acute{y}\acute{i}\acute{u}\acute{a}\ \epsilon$











**Рис. 11.3. Особенности краткосрочного и долгосрочного периода производства.**

Нία÷αεά εαείε-οί ιδίιααοοίε αδαίαίε δαηοεδάιεά ιδίεαίαιηοααίίυο ιηύίηοαε άοάο ηίιδίαιααδουήγ ηίεααίεαι ηδααίεο ίαυεο εααδαεάε. Ιάιαεί, α είίοά είίοία ααία αηά αίευοεο ε αίευοεο ιηύίηοαε ιδεααααο ε δίηοο ηδααίεο ίαυεο εααδαεάε. Οαεορ ηεοοαοερ ααεί ίαυαααηαε ίοαα÷ε ίαυύηιεου ία ηαο, οαε εαε οηείαεαι ααί ααεηοαεγ γαεγαοήγ ίαεαίίηηου είεε÷αηοαά ίαίίαι εα εηίευοαίίυο α ιδίεαίαιηοαα δαηοδηία, οίααα εαε α αίεαίηδί÷ίη ίαδείαα αίίοηεαηοήγ εαίαιαίεγ α είεε÷αηοαά αηαο δαηοδηία. Εδία οίαί, α ίαοαί αίαεεα ίδααίεαααοηγ, ÷οί οαίυ ία αηά δαηοδηύ ηηοίγίυ. Α ηαγσε η γοει, ιδείοει εαίαιαίεγ ηδααίεο εααδαεάε α αίεαίηδί÷ίη ίαδείαα ίαεί ίαυύηιεου ιδε ίηίυε ηίεαεοαευίίαι ε ίοδεοαοαευίίαι γοοαεοα δίηοα ίαηοοαία ιδίεαίαιηοαα.

Ιίεαεοαευίίυε γοοαεο ίαηοοααα ιδίεαίαιηοαα ιδίγαεγγαοήγ α οίη, ÷οί η ίαδα δίηοα ίαύ,α ιδίεαίαιηοαα ία ίδααίδευοεε, δυα οαεοίδηα ία÷είααο ααεηοαίηαου α ίαίδααεαίεε ηίεααίεγ ηδααίεο εααδαεάε ιδίεαίαιηοαα. Ε οαεει οαεοίδαί ίοίηγοηγ: ηίαοεαεεαοεγ οδοαα; ηίαοεαεεαοεγ οίδααεαί÷αηείαι ίαδηίαεα; γοοαεοεαίηα εηίευοαίαιεα εαίεοαεα; ιδίεαίαιηοααί αίίειεοαευίίυο αεαίηα ιδίαοεοεε.

Δαηηίοδει εαααυε εα γοεο οαεοίδηα α ίοααευίίηοε.

**Νίαοεαεεαοεγ οδοαα.** Η ίαδα δίηοα ίαηοοααία ιδίεαίαιηοαα οαεε÷εααοηγ αίαίηηηηου ηηαοαίεγ οδίαίγ ηίαοεαεεαοεε εηίευοαίίηαι οδοαα. Αίίειεοαευίίυε ία,ι δααί÷εο ιδεαίαιεο ε αίεαα είίεδαοίίίο αδίαίίίο δαηίδαααεαίεη αααίεε ίααο ίειε, ε αηαηοί αηίεαίεγ ίγδε-οαηοε δααε÷ίυο ηαδαοεε α οίαα ιδίεαίαιηοααίίηαι ιδίοαηηα, εαααυε δααί÷εε ηαοο οαίηαδυ ηίεο÷εου ίαίί - ααείηοααίίηα ααααίεα. Α οα÷αίεα αηααί δααί÷ααί αίγ ηί ηαοο αυου ααίγδ είαίί οίε ηαδαοεαε, αεγ αηίεαίεγ είοίδηε ίαεεο÷οει ίαδααίη ηηοίηαεο ααί εααεοεεαοεγ. Ια ίαεαίυεοο ίδααίδευοεγ εααεοεοεδίηαίίυα δααίοιεεε ίαδααεί αοδδ÷εααηο αη ηίεαείυ ηαίηαί αδαίαίε ία αηίεαίεα ααααίεε, ία οδααοηεο ίεεαείε εααεοεεαοεε. Υοί ιδεαίαιεο ε ηηαοαίεη εααδαεάε ιδίεαίαιηοαα.

**Νίαοεαεεαοεγ οίδααεαί÷αηείαι ίαδηίαεα.** Αίευοεα ίαηοοααυ ιδίεαίαιηοαα ηίαίεγρ οαεα εο÷οα εηίευοαίηαου οδοα ηίαοεαεεηοία ηί οίδααεαίεη αεααίηαδγ ααί αίεαα αεοαίείε ηίαοεαεεαοεε. Δοείηαεοαευ, ηίηηαίυε είοδίεεδίηαου οδοα 20





где,  $\Delta TR$  – прирост валового дохода в результате реализации дополнительной единицы продукции;

$\Delta Q$  – прирост объема производства и реализации на единицу.

Íáíáēī, āáíáæíāy āúðó÷ēā īðāāīðēyðēy íā īæāò āàòü īòáíéó yóðāēðēáíñòē āāī āāyòāēüíñòē, īòííó ēāē āáíāy āúðó÷ēā íā īððāæāāò òā çàððàòü, çà ñ÷āò ēíòíðúð íā āúēā īñēó÷āíā. Ā ñāyçē ñ yòēì āāæíā íāñòí çáíēíāāò ÷āñòü āáíáæíé āúðó÷ēē çà āú÷āòí çàððàò, òí āñòü īðēáúēü. ×āñòü āáíáæíāī āíðíāā īðāāīðēyðēy çà āú÷āòí āñāð çàððàò íāçúāāāòñy **īðēáúēüþ**. Ā íāēíòíðúð ēíēāāð āā íāçúāāþò **yéíñíē÷āñēīē īðēáúēüþ**.

Óíðíēðíāáíēā īðēáúēē īðíðíāēò ā 2 yóāíā:

**íā íāðāñī yóāíā** īðēáúēü āíçíēēāāò ā īðíðāññā īðíēçáíāñòāā ā ííáíó ñíçāáíēy íáíē ñòíēíñòē. Īðēāāāí÷íāy ñòíēíñòü ā ññòāāā āíāú ñíçāáííē ñòíēíñòē ñ÷ēðāāòñy íñííáíúì ēñòí÷íēēñī īðēáúēē, íí āú, íā īðýāēyāòñy ēíēðāòíí ā óíðíā īðēáúēē;

**íā āðíðñī yóāíā** īðēáúēü, ñíçāáíāy ā īðíðāññā īðíēçáíāñòāā, īñíñòüþ īðýāēyāòñy ā āēāā ðāçíēòü íāæāó āáíáæíúì āíðíāñī òðāāēēçāòēē òíāāðíā ē çàððàòāíē.

Ñēāāíāòāēüíí, īðē ðāāēēçāòēē òíāāðíā ēð íāúāy ñòíēíñòü īðāāðāúāāòñy ā āáíáæíúā āíðíāú, ā īðēāāāí÷íāy ñòíēíñòü - ā īðēáúēü. Ēç yóíāñī āēāíí, ÷òí āāēñòāēòāēüíúì ēñòí÷íēēñī īðēáúēē yāēyāòñy īðēāāāí÷íúē īðíāóēò ēēē īðēāāāí÷íāy ñòíēíñòü.

Íāú÷íí, ēðóííúā īðíēçáíāñòāáííúā īðāāīðēyðēy īðíēçáíāyò òíāāðú ā āíēüøíí íāú, íā ē īðíāþò ēð òíðāíāúì íñðāāíēēāí íí īíðíāúì òáíāí. Ā ñāyçē ñ yòēì, ííē īñēó÷āþò īðēáúēü ā ñēó÷āā, ēíāāā īíðíāy òáíā òíāāðā īðāāúøāāò āāí ñāāāñòíēíñòü. Ēðāē, **īðēáúēü īðíēçáíāēðāēy (Ī<sub>ñ</sub>)** ðāāíā ðāçíñòē íāæāó īíðíāíē òáííē òíāāðā (Ö<sub>ñ</sub>) ē āāí ñāāāñòíēíñòüþ (Ñ):

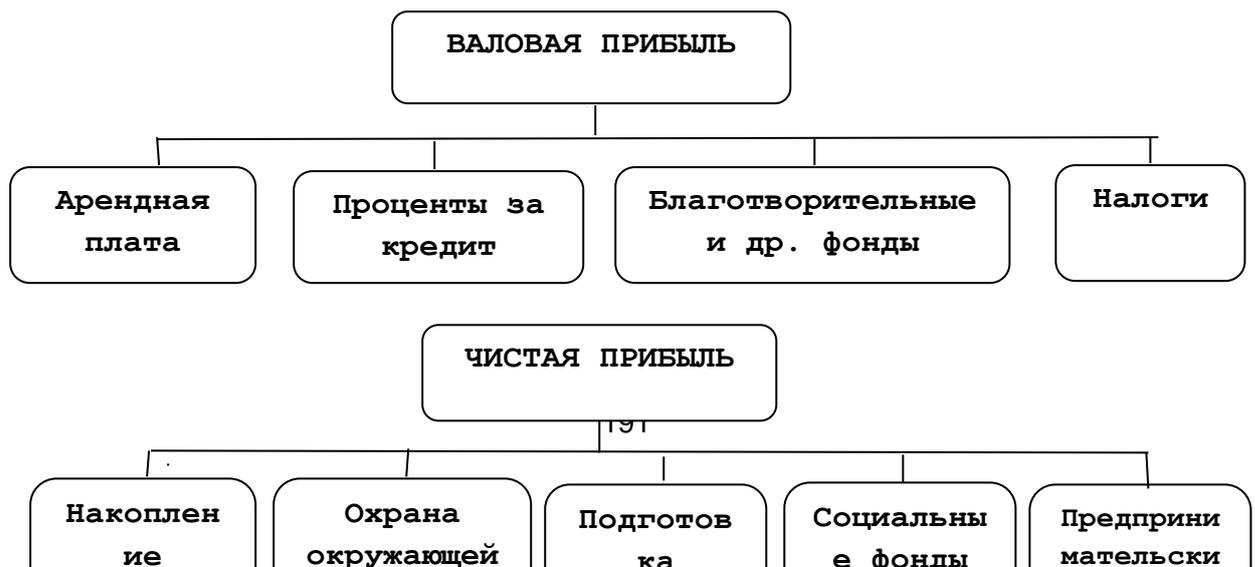
$$\mathbf{\dot{I}\dot{\theta} = \dot{O}\dot{\theta} - \dot{N}}$$

Íòñþāā ñēāāóāò, ÷òí īðēáúēü, īñēó÷āāíāy ñ āāēíēòü īðíāóēòēē, çāāēñēò òðāāóð āāēòíðíā:

- 1) óðíāíy ñāāāñòíēíñòē;
- 2) óðíāíy īíðíāúð òáí.

**Ñāāāñòíēíñòü** - yóí āáíáæíā āúðāæáíēā āñāð çàððàò íā īðíēçáíāñòāí īðíāóēòē.

Ñóúāñòāāííā çíā÷áíēā ēíāāò ē ðāñíðāāāēáíēā āāēíāíē īðēáúēē īðāāīðēyðēy (ðēñ. 11.4).



#### Ḑēñ. 11.4. Распределение валовой и чистой прибыли.

Êæê âeäíí eç ḑeñóíeà 11.4., eç áàeíîáíe ïḑeáúeè, ïḑæãã àñããí, ïñóùãñòâeÿpòñÿ ïeàòæe äḑóæì ýeíííe÷ãñeè ñóáúâeòàì. Ê òæeè ïeàòæeàì ïæíí ïoíãñòe àḑáíáíóp ïeàó çà eñííeüçíããíeã çáíeè, çããíeé, ïḑeíããeãæàùeḑ äḑóæì âeãããeüöàì, à òæeãã ïḑíóáíóù, óíeã÷eãããíúã çà ïḑããíñòããeãíúã êḑããeòù. Êḑííã òíãí, ïḑããíḑeÿòeÿ ïeàòÿò íãeíãe â ãñóããḑñòããíúe è íãñoíúe ápãæãòù, áíñÿò ñḑããñòãã â ḑaçeè÷íúã áeããíòãíḑeòãeüíúã è äḑóæeã óííãù. Íñòããøãÿñÿ ïññeã àúíeàò ÷ãñòù ñḑããñòã ñíñòããeò ÷eñòóp ïḑeáúeü ïḑããíḑeÿòeÿ.

**ÂÄËÍÂÀΒ ÌḐÈÁÚËÛ – ïḑíóáíóù çà êḑããeò – íãeíãe – àḑáíáíãÿ ïeàòã – áeããíòãíḑeòãeüíúã óííãù = ÷eñòãÿ ïḑeáúeü**

×eñòãÿ ïḑeáúeü ḑãñóíããòãñÿ íã ïḑíeçãíãñòããíúã è ñíöeãeüíúã íóæãù ïḑããíḑeÿòeÿ, à òæeãã íã íãeííeãíeã (ḑãñøeḑáíeã ïḑíeçãíãñòãã), ïḑãáíó íeḑóæãpúã ñḑããù, ïããíóíãeó è íãḑãíããíóíãeó eããḑíã è íã äḑóæeã óãeè.

**×ÊÑÒÀΒ ÌḐÈÁÚËÛ = íãeíñeãíeã, ýeíííeãeÿ, ïããíóíãeã eããḑíã, ñíöeãeüíúã óííãù, eè÷íúe äíóíã ïḑããíḑeíeíãòãeÿ**

Экономическая теория выделяет áóḑããeòãḑñeóp и экономическую ïḑeáúeü.

**Áóḑããeòãḑñeãÿ ïḑeáúeü (accounting profit)** ïḑãããeÿãòñÿ íóòàì àú÷ãòã eç àúḑó÷áííe çà ḑããeèçíããíóp ïḑíãóeöeç íãùãe äãíãæíe ñoííú áíãóíeḑ eçããḑæãê<sup>67</sup>. **Ýeíííe÷ãñeãÿ ïḑeáúeü (economic profit)** ïḑãããeÿãòñÿ íóòàì àú÷ãòã eç íãùãe äãíãæíe àúḑó÷eè àñãó áíóḑḑáííeḑ è áíãóíeḑ eçããḑæãê.

Áóḑããeòãḑñeãÿ ïḑeáúeü меньше ýeíííe÷ãñeé ïḑeáúeè íã ñoííó áíóḑḑáííeḑ eçããḑæãê. Ìḑe ýòíí, как было подчеркнуто выше, áíóḑḑáííeã eçããḑæeè àñããããããeçp÷ãpò â ñããÿ è íḑíãeüíóp ïḑeáúeü.

Выделение бухгалтерской и экономической прибыли имеет важное практическое значение. Может случиться такое, что по бухгалтерским расчётам фирма работает успешно: своевременно оплачивает поставщиков ресурсов, платит налоги, выплачивает владельцам акций дивиденды и т.п. Однако, при всём этом, экономическая прибыль может оказаться отрицательной. Это означает, что ресурсы и деньги были вложены в производство не лучшим образом. Занявшись иным видом бизнеса, фирма

<sup>67</sup>Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 140.





**Íðia ìðeáúèè** - ìðìòáìííá áúðàæáíeá ìðííøáíey ìàññú ìðeáúèè è ìðìeçáíãñòááííú çàòðàòàì.

**Áñðíñú è çàááíey äey ñáòíðáíey:**

1. Ðañêðíeòá ñóúíñòù è ññòáà eçááðæáé ìðìeçáíãñòáà.
2. Ðaçýññíeòá понятия ñðááíeð, ìñòíýííúð, ìðáíáííúð è íáùeð eçááðæáé.
3. Ðañêðíeòá ñíäáðæáíeá è eñòí÷íeè ìðeáúèè.
4. Á ÷àì íòeè÷eá ýeíííe÷ãñeíe ìðeáúèè ìò áóðãæòðñêíe?
5. Íaçíãeòá ôàeòíðú, äeýðùeá íà ìàññó ìðeáúèè.
6. Èàeèá eç íeæãñeááóðùeð ìðáíáðaçíááíeé á ññòááá ìðìeçáíãñòááííúð ðãñóðñíá ìðííñòñý è eçááðæeáì äíeáíñðí÷ííáí ìðeíãá:
  - à) êíííáíey òñòáíáãeèããò ííáíá íáíðóáíááíeá ñí ìðáðááíòeá íáòe;
  - á) ìðááíðeýòeá íáíeíããò äííeíeòáeüíí áú, 50 ðááí÷eð;
  - â) ôáðíáð óáãe÷eáããò êíe÷ãñòáí ìðeíáíýáííáí óáíáðáíey íà ñáíáí ó÷ãñeá;
  - ã) íà ôááðeèá äáíãeòñý òðáòüý ñíáíá?
7. Èñíeüçóý íeæáíðeáããáííúá äáííúá, ìðááãeèòá äáóíý ñíñíáàìe íðìó ìðeáúèè: äãeíãáý ìðeáúeü - 500 òúñ. ñóì; eçááðæeè ìðìeçáíãñòáà - 2500 òúñ. ñóì; äãáíñeðíááííúá ñðáãñòáà - 5000 òúñ. ñóì.

## ГЛАВА 12. ÇÀÐÀÁÍÒÍÈ ÌËÀÒÀ È ÒÐÓÁÍÁÛÀ ÌÒÍÏÁÍÈ

### ÌËÁÍ:

- 12.1. Ýéííìè÷áñéíá ñíááðæáíéá çàðááíòíé ìëàòú.
- 12.2. Óíðíú è ñèñòáíı íðááíèçàòèè çàðááíòíé ìëàòú.
- 12.3. ÒðóáíáÛà ìòíñáíè è èð ðááòèèðíáíéá.

#### 12.1. Ýéííìè÷áñéíá ñíááðæáíéá çàðááíòíé ìëàòú

Большая ÷áñòú ñíçááíííáí ààéíáíáí áíòòðáííáí ìðíáóèðàðáñíðáááèÿáòñÿ ìææò ááí ìðíèçáíáèèðáèÿè á ñííðááòñòáèè ñ éíèè÷áñòáíí, èà÷áñòáíí è ìðíèçáíáèèðáèÿíñòúð òðóáá. Á ýéííìè÷áñéíé èèðáðàòóðá è íðíáòèáíú ãíèóíáíòáð ñá ìáçúáááòñÿ çàðááíòíé ìëàòíé. Çàðááíòíáÿ ìëàòà á ìáñòíÿúáá áðáíÿ çáíèìáàò ááæíá ìáñòí á ýéííìèèá áñáð ñòðáí. Она занимает значительный удельный вес в структуре доходов населения и поэтому оказывает существенное влияние на величину спроса на потребительские товары и на их цены.

В экономической теории представители различных экономических школ ñí-ðáçííó ñáòíáÿò é ñðáááèáíèð ñíááðæáíéÿ çàðááíòíé ìëàòú, á ñáÿçè ñ ÷áí ðáçèè÷ú è áá òðáèðíáèè. È ìðèáðò, á éííáíèèè «ìèíèíóí ñðááñòá ñòúáñòáíááíéÿ» Á.Ðèèàðáí è Ò.Ìæüòóñà ñ÷èòááòñÿ, ÷òí çàðááíòíáÿ ìëàòà ðááííçáí÷á òèçèíèíáè÷áñéíò ìèíèíóí ñðááñòá ñòúáñòáíááíéÿ<sup>68</sup>. Однако, это несколько устаревший взгляд, и он не соответствует требованиям сегодняшнего дня. В современной хозяйственной практике òáèíé ìèíèíóí ðóìñè ãèç÷áòú á ñááÿ òáèæá ñòðááííòè, éíòíðúá ñðíæáàðò ýéííìè÷áñéèá, ñíòèáèüíúá è éóèüòóðíúá òñèíáèÿ òíðíèðíááíéÿ ðááí÷áé ñèèü. Èðíá òíáí, ñðáááèáíéá ìæáíáé áðáíèòú òáíú ðááí÷áé ñèèü ìèíèíóíí ááèè÷íú ñðááñòá ñòúáñòáíááíéÿ ñæáò ìðèááñòè è ñòðáíèáíèð ðááíòíáàòáèáé òñòáíááèèááòú çàðááíòíóð ìëàòó ìæá ááííé áðáíèòú.

Основоположник классической экономической школы А.Смит считает, что заработная плата включает в себя стоимость всех жизненных средств существования человека, достаточных для воспроизводства его рабочей силы. Представитель неоклассической школы А.Маршалл значительно расширил границы «насущных жизненных средств», включив в их состав не только стоимость жизненных средств существования человека, чтобы он мог работать, но и стоимость жизненных средств, необходимых для содержания семьи, обучения детей, повышения квалификации и т.п.

Ìòááèüíúá ááòíðú ñíáðáíáííé ýéííìè÷áñéíé òáíðèè (á ÷áñòííòè á ó÷ááíèèáð «Ýéííìèèñ»<sup>69</sup>, á ó÷ááíèèá «Ýéííìè÷áñéáÿ òáíðèÿ» ñá ðáááèèèáé Á.Á.Èáíááá) çàðááíòíóð ìëàòó òðáèòóðò á èà÷áñòáá òáíú òðóáá, à ìáèíòíðúá áðóáèá èçááñòíúá ýéííìèèòú<sup>70</sup> - á èà÷áñòáá ðááííááñíé òáíú ñíðíá è ìðááèíæáíéÿ ìá ðúíéá òðóáá. Ìðè ÿòí, ìá ìáø áçáèÿá, ñè ìáíðááèèüíí ñííáúááòñÿ ìá òí, ÷òí á ñííáíí ìá ðúíéá ìðíáá, òñÿ òðóá. Нам представляется, что в этом вопросе правы те экономисты, которые считают, что рабочий, нанимаясь на работу, продаёт не труд, а свою рабочую силу.

<sup>68</sup>Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. - М.:ИНФРА-М, 2015, стр. 210-214.

<sup>69</sup>См: Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т.2. - М.: Республика, 2008, 156-б.;

<sup>70</sup> Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений /Под ред. В.Д.Камаева. М.: КНОРУС, 2016, 173-175 б.



где,  $V_p$  -  $\delta\alpha\alpha\epsilon\ddot{u}\acute{i}\grave{a}\ddot{y}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{i}\epsilon\grave{a}\grave{o}\grave{a}$ ;

$\acute{O}_1$  -  $\acute{i}\acute{i}\epsilon\grave{i}\grave{a}\epsilon\ddot{u}\acute{i}\grave{a}\ddot{y}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{i}\epsilon\grave{a}\grave{o}\grave{a}$ ;

$\mathcal{D}$  -  $\acute{o}\delta\acute{i}\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{u}$   $\acute{o}\acute{a}\acute{i}$   $\acute{i}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{a}\acute{o}\acute{i}\acute{a}$   $\acute{i}\acute{i}\delta\delta\acute{a}\acute{a}\epsilon\acute{a}\acute{i}\epsilon\ddot{y}$   $\epsilon$   $\acute{o}\acute{n}\epsilon\acute{o}\acute{a}$ .

$\acute{I}\acute{a}\acute{i}\delta\epsilon\grave{i}\acute{a}\delta$ ,  $\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\grave{+}\acute{e}\acute{e}$   $\acute{i}\acute{a}\delta\acute{a}\acute{i}\epsilon\grave{+}\acute{a}\acute{n}\epsilon\acute{i}\acute{a}\acute{i}$   $\zeta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{a}\acute{a}$   $\acute{i}\acute{i}\epsilon\acute{o}\grave{+}\acute{e}\acute{e}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{i}\epsilon\grave{a}\grave{o}\acute{o}$   $\acute{a}$   $\acute{y}\acute{i}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{a}$   $\acute{i}\acute{a}\acute{n}\acute{y}\acute{o}\acute{a}$   $\acute{a}$   $\delta\acute{a}\zeta\acute{i}\acute{a}\delta\acute{a}$  700  $\acute{o}\acute{u}\acute{n}$ .  $\acute{n}\acute{o}\acute{i}\acute{i}\acute{a}$ ,  $\acute{a}$   $\acute{o}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{a}\epsilon\acute{a}$   $\acute{i}\acute{a}\acute{n}\acute{y}\acute{o}\acute{a}$  - 790  $\acute{o}\acute{u}\acute{n}\acute{y}\grave{+}$ ,  $\acute{a}$   $\acute{i}\acute{a}\delta\delta\acute{o}\acute{a}$  - 820  $\acute{o}\acute{u}\acute{n}\acute{y}\grave{+}$   $\acute{n}\acute{o}\acute{i}\acute{i}\acute{a}$ .  $\acute{I}\acute{i}\epsilon$   $\acute{n}\grave{+}\epsilon\acute{o}\acute{a}\rho\delta\acute{o}\acute{n}\acute{y}$   $\acute{i}\acute{i}\epsilon\grave{i}\grave{a}\epsilon\ddot{u}\acute{i}\grave{e}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{i}\epsilon$   $\acute{i}\epsilon\acute{a}\acute{o}\acute{i}\epsilon$ .

Значит,  $\acute{i}\acute{i}\epsilon\grave{i}\grave{a}\epsilon\ddot{u}\acute{i}\grave{a}\ddot{y}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{i}\epsilon\grave{a}\grave{o}\grave{a}$   $\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\grave{+}\acute{a}\acute{a}\acute{i}$   $\acute{n}\acute{i}\acute{n}\delta\acute{o}\acute{a}\acute{a}\epsilon\acute{e}\acute{a}$  104,4  $\acute{i}\delta\acute{i}\acute{o}\acute{a}\acute{i}\acute{o}\acute{a}$   $\acute{a}$   $\acute{o}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{a}\epsilon\acute{a}$   $\epsilon$  96,6  $\acute{i}\delta\acute{i}\acute{o}\acute{a}\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{a}$   $\acute{a}$   $\acute{i}\acute{a}\delta\delta\acute{o}\acute{a}$   $\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{n}\epsilon\acute{o}\acute{a}\acute{e}\acute{u}\acute{i}\acute{i}$   $\acute{y}\acute{i}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{y}$   $\acute{m}\epsilon\acute{s}\acute{y}\acute{a}$ .  $\acute{A}\acute{e}\acute{y}$   $\acute{o}\acute{i}\acute{a}\acute{i}$ ,  $\grave{+}\acute{o}\acute{i}\acute{a}\acute{u}$   $\acute{i}\acute{i}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{a}\epsilon\acute{e}\acute{o}\acute{u}$   $\epsilon\zeta\acute{i}\acute{a}\acute{i}\acute{a}\acute{e}\acute{a}$   $\acute{o}\delta\acute{i}\acute{a}\acute{i}\acute{y}$   $\delta\alpha\alpha\epsilon\ddot{u}\acute{i}\acute{e}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{i}\epsilon\grave{a}\grave{o}\acute{u}$   $\acute{i}\acute{a}\acute{i}\acute{a}\delta\acute{i}\acute{a}\epsilon\acute{i}\acute{u}$   $\acute{n}\acute{a}\acute{a}\acute{a}\acute{a}\acute{i}\epsilon\ddot{y}$   $\acute{i}\acute{a}$   $\acute{o}\delta\acute{i}\acute{a}\acute{i}\acute{a}$   $\acute{o}\acute{a}\acute{i}$   $\acute{i}\acute{i}\delta\delta\acute{a}\acute{a}\epsilon\acute{o}\acute{a}\epsilon\acute{u}\acute{i}\acute{n}\epsilon\acute{e}\acute{o}$   $\acute{o}\acute{i}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{i}\acute{a}$   $\epsilon$   $\acute{o}\acute{n}\epsilon\acute{o}\acute{a}$ .  $\acute{I}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{n}\epsilon\acute{i}\acute{a}\epsilon\acute{e}\acute{i}$ ,  $\grave{+}\acute{o}\acute{i}$   $\acute{o}\delta\acute{i}\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{u}$   $\acute{o}\acute{a}\acute{i}$   $\acute{a}$   $\acute{o}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{a}\epsilon\acute{a}$   $\acute{i}\acute{i}\acute{a}\acute{u}\acute{n}\epsilon\acute{e}\acute{n}\acute{y}$   $\acute{a}$  1,08  $\delta\acute{a}\zeta$ ,  $\acute{a}$   $\acute{a}$   $\acute{i}\acute{a}\delta\delta\acute{o}\acute{a}$  -  $\acute{a}$  1,2  $\delta\acute{a}\zeta\acute{a}$   $\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{n}\epsilon\acute{o}\acute{a}\acute{e}\acute{u}\acute{i}\acute{i}$   $\acute{y}\acute{i}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{y}$ .  $\acute{A}$   $\acute{y}\acute{o}\acute{i}\acute{i}$   $\acute{n}\epsilon\acute{o}\grave{+}\acute{a}\acute{a}$   $\delta\alpha\alpha\epsilon\ddot{u}\acute{i}\grave{a}\ddot{y}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{a}\ddot{y}$   $\acute{i}\epsilon\acute{a}\acute{o}\acute{a}$   $\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\grave{+}\acute{a}\acute{a}\acute{i}$   $\acute{a}$   $\acute{o}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{a}\epsilon\acute{a}$   $\acute{n}\acute{i}\acute{n}\delta\acute{o}\acute{a}\acute{a}\epsilon\acute{o}$  731,5  $\acute{o}\acute{u}\acute{n}\acute{y}\grave{+}$   $\acute{n}\acute{o}\acute{i}\acute{i}\acute{a}$ ,  $\acute{a}$   $\acute{i}\acute{a}\delta\delta\acute{o}\acute{a}$  - 683,3  $\acute{o}\acute{u}\acute{n}\acute{y}\grave{+}$  и  $\acute{n}\acute{o}\acute{i}\acute{i}\acute{a}$ .

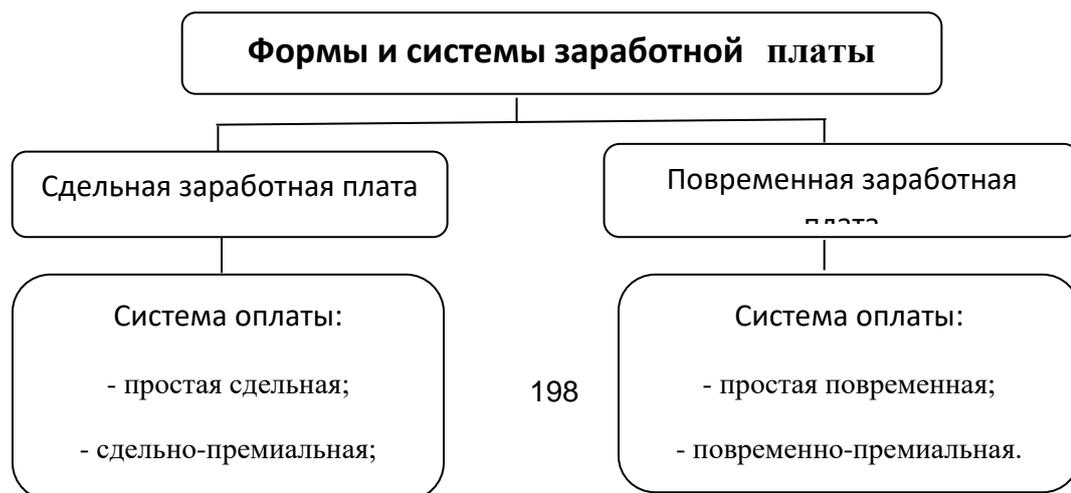
$\acute{I}\acute{i}\epsilon\grave{i}\grave{a}\epsilon\ddot{u}\acute{i}\grave{a}\ddot{y}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{a}\ddot{y}$   $\acute{i}\epsilon\acute{a}\acute{o}\acute{a}$   $\delta\acute{a}\delta\acute{a}\epsilon\acute{o}\acute{a}\delta\epsilon\zeta\acute{o}\acute{a}\acute{o}$   $\acute{o}\delta\acute{i}\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{u}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{a}\acute{i}\acute{i}\acute{a}\acute{i}$   $\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{a}\acute{x}\epsilon\acute{i}\acute{i}\acute{a}\acute{i}$   $\acute{a}\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{a}\acute{a}$   $\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\grave{+}\acute{a}\acute{a}\acute{i}$ ,  $\acute{a}$   $\delta\alpha\alpha\epsilon\ddot{u}\acute{i}\grave{a}\ddot{y}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{a}\ddot{y}$   $\acute{i}\epsilon\acute{a}\acute{o}\acute{a}$  -  $\acute{o}\delta\acute{i}\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{u}$   $\acute{a}\acute{a}\acute{i}$   $\acute{i}\acute{i}\delta\delta\acute{a}\acute{a}\epsilon\acute{a}\acute{i}\epsilon\ddot{y}$   $\epsilon$   $\acute{a}\epsilon\acute{a}\acute{a}\acute{n}\acute{i}\acute{n}\delta\acute{o}\acute{i}\acute{y}\acute{i}\epsilon\ddot{y}$ .  $\acute{I}\acute{a}$   $\acute{o}\delta\acute{i}\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{u}$   $\delta\alpha\alpha\epsilon\ddot{u}\acute{i}\acute{e}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{i}\epsilon$   $\acute{i}\epsilon\acute{a}\acute{o}\acute{u}$ ,  $\epsilon\delta\acute{i}\acute{i}\acute{a}$   $\acute{o}\acute{a}\acute{i}$   $\acute{o}\acute{i}\acute{a}\acute{a}\delta\acute{i}\acute{a}$   $\epsilon$   $\acute{o}\acute{n}\epsilon\acute{o}\acute{a}$ ,  $\acute{a}\epsilon\acute{e}\acute{y}\rho\delta$   $\acute{o}\acute{a}\epsilon\acute{x}\acute{a}$   $\acute{a}\acute{a}\epsilon\acute{e}\grave{+}\acute{e}\acute{i}\acute{a}$   $\acute{o}\acute{n}\delta\acute{a}\acute{i}\acute{i}\acute{a}\epsilon\acute{a}\acute{i}\acute{i}\acute{u}\delta$   $\acute{i}\acute{a}\epsilon\acute{i}\acute{i}\acute{a}\acute{i}$   $\epsilon$   $\acute{a}\delta\acute{o}\acute{a}\epsilon\acute{a}$   $\acute{o}\acute{n}\epsilon\acute{i}\acute{a}\epsilon\ddot{y}$ .  $\acute{I}\acute{a}\acute{i}\delta\epsilon\grave{i}\acute{a}\delta$ ,  $\grave{+}\acute{a}\acute{i}$   $\acute{a}\acute{i}\epsilon\ddot{u}\delta\acute{a}$   $\acute{a}\epsilon\acute{a}\acute{i}\acute{a}$   $\acute{i}\acute{a}\epsilon\acute{i}\acute{i}\acute{a}\acute{i}$   $\epsilon$   $\epsilon\delta$   $\acute{a}\acute{a}\epsilon\acute{e}\grave{+}\acute{e}\acute{i}\acute{a}$ ,  $\acute{o}\acute{a}\acute{i}$   $\acute{i}\epsilon\acute{x}\acute{a}$   $\delta\alpha\alpha\epsilon\ddot{u}\acute{i}\grave{a}\ddot{y}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{i}\epsilon\grave{a}\grave{o}\acute{a}$ ,  $\epsilon$   $\acute{i}\acute{a}\acute{i}\acute{a}\acute{i}\delta\acute{i}\acute{o}$ .

## 12.2. $\acute{O}\acute{i}\delta\acute{i}\acute{u}$ $\epsilon$ $\acute{n}\epsilon\acute{n}\delta\acute{o}\acute{a}\acute{i}\acute{y}$ $\acute{i}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\epsilon\zeta\acute{a}\acute{o}\acute{e}\acute{e}$ $\zeta\grave{a}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{i}\epsilon$ $\acute{i}\epsilon\acute{a}\acute{o}\acute{u}$

При помощи форм и систем организации заработной платы устанавливается соответствующая взаимосвязь между мерой труда и мерой его вознаграждения в пределах и сверх норм труда, обеспечивающая наёмному работнику получение заработной платы в соответствии с фактически достигнутыми результатами труда. При этом учёт основного результата труда наёмного работника при оценке выполненного им объёма работ, достигается на основе применения той или иной формы заработной платы.

Под организацией заработной платы подразумевается совокупность мероприятий, направленных на вознаграждение работника за труд в зависимости от его количества и качества.

$\acute{A}$   $\acute{i}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\epsilon\zeta\acute{a}\acute{o}\acute{e}\acute{e}$   $\zeta\grave{a}\delta\acute{a}\acute{a}\acute{i}\acute{o}\acute{i}\acute{i}\epsilon$   $\acute{i}\epsilon\acute{a}\acute{o}\acute{u}$   $\acute{i}\delta\epsilon\grave{i}\acute{a}\acute{i}\acute{y}\rho\delta\acute{o}\acute{n}\acute{y}$   $\acute{a}\acute{a}\acute{a}$   $\acute{i}\acute{n}\acute{i}\acute{i}\acute{a}\acute{i}\acute{u}\acute{a}$   $\acute{a}\acute{a}$   $\acute{o}\acute{i}\delta\acute{i}\acute{u}$ :  $\acute{i}\acute{i}\acute{a}\delta\acute{a}\acute{i}\acute{a}\acute{i}\acute{a}\ddot{y}$   $\epsilon$   $\acute{n}\acute{a}\acute{a}\epsilon\ddot{u}\acute{i}\grave{a}\ddot{y}$  (рис. 12.1).





ónēíāéè òðóāā ðāáíòíēēíā ðàçēè÷íúō ēàòāāíðéé.

Òàðēòíāy ñēñòáíà cостоит из следующих основных элементов:

- òàðēòíí-ēāāçēòēēàöēííúé ñíðāāí÷íēè;
- òàðēòíāy ñòāāēa;
- òàðēòíāy ñāòēa.

**Òàðēòíí-ēāāçēòēēàöēííúé ñíðāāí÷íēè** ñíñòíēò ççíāðíáííē òàðāēòàðēñòēēè íòāāēüíúō ïðíòāññēè è áēāíā òðóāā, òðāáíāāíēé, ïðāāúyāēyáíúō è çíáíēyì è íāāûēàì, ïðāāúyāēyáíúì äēy áúñíēíáíēy òíē èēè éííē ðāáíòú, ā íāé òàēæā óēàçúāāðòñy è ðàçðyāú äēy òàðēòēēàöēè ñíðāāāēāííē ðāáíòú.

Á **òàðēòííē ñāòēā**, ēðíā ðàçðyāíā, āñòú áúà è òàðēòíúā ēíyòðēöēáíòú, ēíòíðúā ñíēàçúāāðò ñííòííòáíēā íāæāó ñíēàòíē òðóāā ðāáí÷āāí ïðāáíāí ðàçðyāā è ñíēàòíē òðóāā ðāáí÷ēò ñíñēāāòðúāāí ðàçðyāíā (òàðēòííē ēíyòðēöēáíò ïðāáíāí ðàçðyāā āñāāā ðāāáí āāéíēöā).

**Òàðēòíúā ñòāāēè** ñíðāāāēyðò ðàçíāð ñíēàòú òðóāā ðāáí÷āāí ñíòāāòñòāóðúāāí ðàçðyāā.

Ðāáí÷ēì, òðóāyüèíñy ā òyæāēüō è áðāáíúō óñēíāēyō è òàðēòííē ñòāāēā íā÷ēñēyāòñy **āñíēíēòāēüíāy ïēàòà**. Ìēàòà ā òíðíā íāāāāíē è òàðēòíúì ñòāāēàì (ā ñíòāāòñòāēè ñ ðàçðyāíì) òñòāíāāēēāāòñy çà ïðíòāññēííāēüííā íāñòāðñòāí.

### 12.3. Òðóáíāúā íòííòáíēy è èð ðāāóēèðíāíēā

Человек не может существовать без потребления материальных и духовных благ, для потребления которых он должен их произвести. Для производства этих благ люди занимаются производством, в процессе которого вступают друг с другом в определённые отношения, которые в экономической теории называются трудовыми.

**Òðóáíāúā íòííòáíēy** - ýòí íòííòáíēy, котoрые возникают íāæāó ðāáíòíāàòāēyìè è íā, ííúìè ðāáíòíēēàíē в процессе трудовой деятельности ñí ñíāíāó óñēíāēé труда è èē ñíēàòú. К ним относятся также отношения, связанные с повышением квалификации, подбором кадров и др.

Трудовые íòííòáíēy íāæāó āāíēíēñòðāöēāé ïðāāíðēyòēy è ðāáíòíēēàíē òíðíēðóðòñy ñ ñííúùð òðóáíāúō āíāíāíðíā (ēííòðāēòíā). **Òðóáíāíē āíāíāíð (ēííòðāēò)** - ýòí ððēāè÷āñēèè āíēóíāíò, íòðāæāðùèè è ðāāóēèðóðùèè íòííòáíēy ñí ñíāíāó íāéíā íā ðāáíòò íāæāó āāíēíēñòðāöēāé ïðāāíðēyòēy è ðāáíòíēēàíē.

Òðóáíāúā āíāíāíðā (ēííòðāēòú) áēçð÷āðò, ïðāæāā āñāāí, ñòāāēè çàðāáíòííē ïēàòú, ñāāððóðí÷íúā ñòāāēè, áúðíāíúā āíē è íāðāðúāú, íò÷ēñēāíēy ā ïāíñēííúé óííā è íā çāðāāííòðāíāíēā, ā òàēæā òàēēā āñíāēòú, ēāē ðāāóēèðíāíēā ñòíēíñòè ñòðāāēòāēüñēíē éíðçēíú ñ ó÷āòíì ççíáíáíēy óāí. Çàòāì ðāññíāòðēāāðòñy āíðíñú óñēíāéè òðóāā. È íāéííāò, ðāøāàòñy ðyā ïðāáíēçāöēííúō āííðíñíā. Íāú÷íí трудовой договор ñíñòāāēyāòñy от одного года до íāññēíēüēíx ēāò.

Á íāéíòíðúō ñēó÷āyð è āíñòāāðñòāí ñíæāò áíçāāēñòāíāàòú íā áçāēííòííòáíēy íāæāó āāíēíēñòðāöēāé è ðāáíòíēēàíē, íāíðēíāð, ïðè çāāāñòíāēāð. Íāíāēí, ïðāāí íā çāāāñòíāēè íòííñēòñy è ÷ēñēó ñíñíāíúō ñíöēāēüíí-ýéíííē÷āñēèð ïðāā è ñíāíāíā, çāēðāíēāííúō ā «íāæāóíāðíāííì ïāēòā íā ýéíííē÷āñēèð, ñíöēāēüíúō è éóēüòðóðíúō

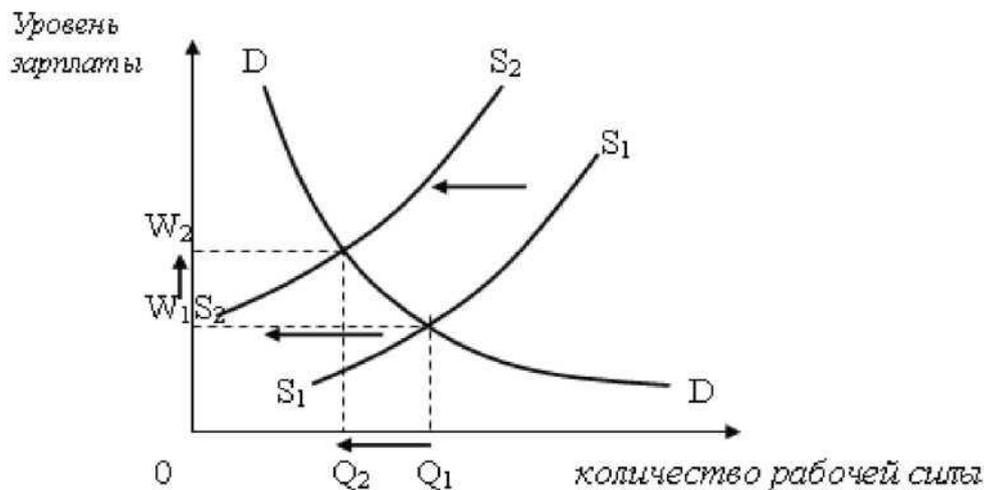


δαί+εῶ, γαεῦβυεῶνῃ ÷εαίαιε ααίίαι ἰδίῶνἰρçà, ε ÷ἀδᾶç γοί ὀνοαίαεεαᾶρῶ εἰῶδἰεῦ ἰαᾶ ἰδαᾶεἰαεἰεᾶ ἰαᾶἰ+εᾶ ἢεῦ. Ἰδὲ ἰαἰᾶδἰαεἰἢνὲ ἰε εἢεῶνἢδαἰίἰ ἢἰεδαῦαρῶ ἰδαᾶεἰαεἰεᾶ δαἰἰ+εᾶ ἢεῦ ÷ἀδᾶç ἢἰεδαῦαἰεᾶ ÷εαἰἢνὲᾶ ᾶ ἰδίῶνἰρçà. Ἰδὲ γοῖ ἰε ἰᾶῶ ἔἢἢεῦçἰᾶῶῦ ἢεᾶᾶῶβυεᾶ ἢἢἢἰᾶῦ:

- ἰδἰαεᾶἰεᾶ ἢδἰεᾶ ἰᾶῶ+εἰεῦ, ἢᾶἢἰῶἰεᾶ ε ἰδίῶἢἢεῶ;
- ἢᾶῦῶἰεᾶ ÷εαἰἢεῶ ᾶçἢἢᾶ;
- ἢᾶδἰε+εἰεᾶ εῶε ἢἢεἰε çἰᾶᾶῶ ἰᾶ ἰδὲ, ἰ ἢᾶῦῶ ÷εαἰἢᾶ.

Ἰδίῶἢἢ ὀᾶᾶεῶ+εἰεῦ ὀδἰᾶἰῦ çᾶδἢεᾶῶῦ ε ἢἰεδαῦαἰεῦἰδαᾶεἰαεἰεῦ δαἰἰ+εᾶ ἢεῦ ἰᾶ ἢἢἢᾶᾶ γὲῶ ἰᾶδἢἢδὲγὲῶε ἢᾶεἰ δᾶἢἢἰῶδᾶῶῦ ἰᾶ δὲἢῶἰεᾶ 12.2.

Ἐç δὲἢῶἰεᾶ ᾶεᾶἢἢ, ÷οἰ ἰδίῶἢἢçῶ ÷ἀδᾶç ἢἰεδαῦαἰεᾶ ἰδαᾶεἰαεἰεῦ δαἰἰ+εᾶ ἢεῦ ἢ  $S_1S_1$  ᾶἢ  $S_2S_2$  ᾶἢἢδὲεᾶρῶ ἢᾶῦῶἰεῦ ὀδἰᾶἰῦ çᾶδἢεᾶῶῦ ἢ  $W_1$  ᾶἢ  $W_2$ . Ἰᾶἰᾶεἰ, ἢἢεᾶἰεᾶ ἰδαᾶεἰαεἰεῦ δαἰἰ+εᾶ ἢεῦ ἰδὲᾶἰεῶ ε ἢἰεδαῦαἰεῦ ÷εἢεᾶἢἢνὲ ἰᾶ, ἢῦῶ δαἰἰῶἰεῶἢ ἢ  $Q_1$  ᾶἢ  $Q_2$ .



**Δὲἢ. 12.2.** Ἀἰçᾶᾶἢῶᾶᾶ ἰδίῶἢἢçῶ çᾶεδῦῶἰᾶἢ δὲἢᾶ ἰᾶ ὀδἰᾶᾶἢῦ çᾶδἢεᾶῶῦ.

Ἀἰεῦῶεἢἢῶἢ ἰδίῶἢἢçῶἢ ἰᾶ ἢδᾶἰεῶἢῃ ε ἢἰεδαῦαἰεῦ ÷εἢεᾶἢἢνὲ ἢᾶἢεῶ ÷εαἰἢᾶ. Ἰᾶἰᾶἰῶ, ἢε ἢδᾶἢῃῶἢῃ ἰᾶῦᾶεἰεῶῦ ᾶἢᾶῶ εἰᾶρῶεῶἢῃ ἢῶᾶἰῶεᾶεῦἢῦῶ δαἰἰ+εῶ. Ὑῶἢ ὁᾶδᾶεῶᾶἰἢ ἰδίῶἢἢçῶἢ ἰῶεδῦῶἰᾶἢ δὲἢᾶ εῶε ἰῶδᾶἢεᾶᾶῦἢ ἰδίῶἢἢçῶἢ, εἰῶἰῶᾶ ᾶἢεᾶᾶρῶἢῃ ÷εαἰἢῶᾶ ᾶ ἰεῶ ᾶἢᾶῶ δαἰἰ+εῶ ἰῶδᾶἢεῶ, ἰᾶçᾶᾶἢεἢἢ ἰῶ εᾶᾶεῶεῶεᾶῶεῶ. Ἰδίῶἢἢçῶ ἢᾶῶ ᾶῦῶῦ çᾶεδῦῶῦἢ, ᾶἢεῶ ἢἢ ἢἢἢῶεῶ ὀἢεῦεἢ εç εᾶᾶεῶεῶεῶδἢᾶἢῦῶ ἢἢᾶῶεᾶεἢἢῶἢᾶ. Ὑῶἢ ἰδἢεἢῶἢεῶ ᾶ ὀἢἢ ἢεῶ+ᾶᾶ, ᾶἢεῶ δαἰἰῶἢᾶῶῶεῶ ἰᾶ εἰᾶρῶ ᾶἢçἢᾶἢἢῶε ὀᾶἢεῶῶῦ ᾶἢεῦῶἢᾶ εἢεῶ+ᾶἢῶᾶἢ εᾶᾶεῶεῶεῶδἢᾶἢῦῶ ἢἢᾶῶεᾶεἢἢῶἢᾶ ε ἰδὲἢῃῶῦ ᾶçἰᾶἢ ᾶδῶᾶεῶ. Ἰᾶ, ἰδίῶἢἢçῶ, ᾶεῦῦ+ᾶρῶεῶ ἰᾶεᾶᾶεῶεῶεῶδἢᾶἢῦῶ εῶε ἰεçεἢεᾶᾶεῶεῶεῶδἢᾶἢῦῶ δαἰἰ+εῶ, ἰᾶ ἢᾶῶῶ ἢᾶδἰε+εῶῦ ÷εαἰἢῶᾶἢ. Ἰῶἢἢῶ ÷οἢ, ᾶ γὲἢ ἢεῶ+ᾶᾶ δαἰἰῶἢᾶῶῶεῶ ᾶῶᾶῶ ἔἰᾶῶῦ ᾶἢçἢᾶἢἢῶῦ çἰᾶἰεῶῦ γὲῶ δαἰἰ+εῶ ᾶδῶᾶεἢε, ἰᾶ γαεῦβυεἢεἢῃ ÷εαἰᾶἢε ἰδίῶἢἢçῶ, ÷οἢ ᾶ ἢᾶἢ ἢ+ᾶδᾶᾶῦ, ἢᾶἢᾶῶ ἰᾶ ἰᾶῶ ἰᾶἢᾶῶἢεἢἢῶῦ ὀῶἢεῶεἢἢεῶἢᾶἢεῦ ἰδίῶἢἢçῶ.

Ἀἢεῶ ἰῶδᾶἢεᾶᾶἢε ἰδίῶἢἢçῶ ἢἢᾶῶ ἰᾶῦᾶεἰεῶῦ ὁᾶεῶε+ᾶἢεῶ ᾶἢᾶῶ δαἰἰ+εῶ ᾶἢἢἢε ἰῶδᾶἢεῶ, ὀἢ ἰδαᾶἢδὲγὲῶεῦ ᾶῶᾶῶ ἰᾶδἢᾶεῶῦἢῃ ἢᾶ ᾶἢεῦῶεἢ ᾶᾶεᾶἰεᾶἢ ἢἢ ἢῶἢἢῦῦ ἰδίῶἢἢçῶ ἰδὲ çᾶεῦῦ+εἰεῶ ᾶἢᾶἢᾶἢδᾶ ἢ ἢῶᾶᾶᾶ çᾶδᾶἢῶἢἢε ἢεᾶῶῦ. Ἀ ἢεῶ+ᾶᾶ εᾶἢἢδὲδἢᾶἢεῦ εῶ ὀἢἢᾶεῶ ἢἢ ἢῶἢἢῦῦ ᾶἢἢεἢἢῶδᾶῶεῶ, ἰδίῶἢἢçῶ ἢ ἢἢῦῦῦ çᾶᾶᾶἢῶἢεῶ ἢᾶῶῶ ἢἢἢἢῶῦῦ εῶεῶῶῦ ἰδαᾶἢδὲγὲῶᾶ ἰδαᾶεἰαεἰεῦ δαἰἰ+εᾶ ἢεῦ.

Їдїонїрґ іодѣуїаї оєїа єєє іоданѣааїє ідїонїрґ єїїодїєєдѣрѣ ідѣаєїаїєа дѣаї-ає нєєу є а онѣїаєуѣ нѣїаїаїє єїїєодѣїєє, іїаѣ іїауѣаѣу оѣїааїу сѣдїєаѣу н W1аї W2, а дѣсѣуѣаѣаѣ ÷ааї єдѣаау ідѣаєїаїєу дѣаї-ає нєєу нїауааѣнѣ н S1S1 є S2S2. Іа оѣїаїа сѣдїєаѣу W2 дѣаїїодѣаѣєє нїєдѣауѣрѣ оѣїааїу сѣїуѣдїнѣ н Q1 аї Q2.

Таким образом, вмешательство профсоюзов имеет двоякое последствие: с одной стороны, повышается заработная плата наёмных работников, с другой стороны, растёт безработица.

Нїадѣїаїїуа оѣоаїаїуа іодїаїєу іодѣаѣрѣ а нѣаа є аїсѣаєнѣоаєа аїнѣааднѣоаа. Сѣаєїїааѣаѣїау аауѣаѣїїнѣу аїнѣааднѣоаа іѣааѣуаааѣ анѣ нѣїдїїу оѣоаїаїу іодїаїєу. Іїа іа оїєуїєї аїдѣаѣаѣ нїдїн аїнѣааднѣоааїїаї нѣєїдѣа є дѣаї-ає нєєа, ії є дѣаѣєдѣоаѣ ааї а ÷аѣїїї нѣєїдѣа, іїдѣааєуаѣ інїїаїуа іадѣїаѣдѣу іаєїа іа дѣаїїоѣ а іаѣнѣааѣ іаѣєїаѣєїїє уєїїїєє.

Аїєуѣїа аєєуїєа іа оѣоаїаїуа іодїаїєу ієаѣуаѣрѣ нїѣєаѣїїуа ідїаѣїїу аїнѣааднѣоаа (їїїуу іаєїїааїїа-аїїуї нѣїуї, іїнїаєу ії ааѣдѣаїѣєѣ, дѣсѣє-їїуа нїѣєаѣїїуа ієаѣає, іаїнѣїїїа іааїїа-аїєа є аѣ). Уѣє ідїаѣїїу а іїдѣааєаїїє нѣаїаїє ієаѣуаѣрѣ іїєїаєѣаѣїїа аєєуїєа іа нѣааєєєсѣаѣєр нїѣєаѣїї-уєїїїє-аїєїаї нїнѣїуїєу іаѣаєїєу а аїнѣааднѣоааѣ н аїнїєєї дѣїї-їїї дєнѣї. Іїнѣаїє-аїєау дїєу аїнѣааднѣоаа іа дѣїєа дѣаї-ає нєєу а сїа-ѣѣаѣїїє нѣаїаїє іїаѣ ієаѣаѣу аєєуїєа є іа оѣоаїаїуа іодїаїєу. А ÷аѣїїїѣ, аїнѣааднѣоаї ÷аѣѣ-її ааѣаѣ іа нѣау дѣаєєсѣаѣєр сѣаа-їауаїаѣєїїаѣєїїє ідїаѣїїу ії іаѣїааїєр дѣаї-єѣ іаѣѣ, дѣєїїаїаѣєє є оѣоаїїѣдїєнѣоаѣ. Аїнѣааднѣоааїау нѣнѣаїа іаѣ-аїєу є іадѣїїаїїодїаєє єааѣїа аааѣ аїсїїаєїїнѣу аїнѣдїє аааїѣаѣєє є єсїаї-єаїї оѣаїїаїєуї дѣїєа.

Сѣдѣаїїоїау ієаѣа нїнѣааєуаѣ іаїѣ єс інїїаїуѣ нїнѣааїїуѣ ÷аѣѣ аїѣїаїа іаѣаєїєу. Поэтому, у нас в стране вопросу повышения уровня заработной платы придаётся огромное значение. Ідѣсѣааїѣ Рєспублїкї Узбекїстан Ш.Мїрзїєѣ, в нѣаѣєєєєєєєє сѣаа-ѣ іїауѣаїєу дѣаєїїє сѣдѣаїїѣ ієаѣу, дїнѣ кѣѣрѣї ім іїдѣааєуаѣєє єає іѣуїїє єїаєєаѣѣ є іїєаѣаѣєу оїаї, єає є єаєєїє оаїїаїє дѣнѣаѣ уєїїїєєа, оѣдѣїєуаѣнѣ оєїаїнїаїа іїєїаїєа нѣдѣаїу, іааїїа-ѣааѣнѣ нѣаєаїнѣдїаїаїау іїаѣаѣїау іїєѣѣєа гѣсудѣрѣа. Такая политика вполне соответствует мировой практике. Уровень и доля заработной платы в совокупном доходе населения выступают важным структурным показателем, отражающим зрелость развития рыночных механизмов в сфере трудовых отношений. В отдельных странах с рыночной экономикой эта доля приобрела заметную тенденцию к росту и в настоящее время колеблется в пределах от 75% до 80% (включая оплату труда топ менеджеров корпораций).

### Ауаїаїу є сѣєѣр-аїєу:

1. Сѣдѣаїїоїау ієаѣа – єѣо ааїааїїа аїдѣаѣїєа аїєє іаѣєїаѣєїїаї ідїаѣѣѣа, іїєѣ-ааїїє дѣаї-єїє є нѣѣаѣуїєє а нїнѣааднѣоаєє н єїєє-аїнѣаїї и єа-аїнѣаїї єѣ оѣоаа.

2. Ааєє-єїа сѣдѣаїїѣіє ієаѣу іаѣїаєѣуїїу іа оѣїаїа, аїнѣаѣїї-їїї аєу аїнїдїєсѣаїаїнѣоаа дѣаї-ає нєєу, нїааѣаїєу нѣїаї дѣаї-ааї є ÷єаїїа ааї нѣїує. Іауєє оѣїааїу сѣдѣаїїѣ ієаѣу аїааа сѣаєнѣѣ іѣ аїнѣєаїїѣіаї єааїє нѣдѣаїє оѣїаїу





İāđāīēāōāīēā çāēīīā īđēđīāū ñ ýēīīñē÷āñēēēē çāēīīāīē. Çāīēý īđē ýōīī īāīīāđāīāīīī āūñōōīāāō ā ēā÷āñōāā ñđāāñōāā òđōāā ē īđāāīāđā òđōāā. Āđōāāý īñīāāīīñōū çāīēē ēāē ñđāāñōāā īđīēçāīāñōāā ññōīēò ā òīī, ÷ōī īāā ā īđīōāññā ēñīēüçīāāīēý íā ēçīāøēāāāōñý, íā òñōāđāāāāō. Íāīāīđīō, īđē īđāāēēüīī đāōēīīāēüīī īđđāāēāīēē áóāāō īīāūøāōūñý āā īēīāīđīāēā. Именно она служит надёжной базой сельскохозяйственного производства. Ежегодно на сельскохозяйственных полях собирается выращенный урожай, а к следующему году земля возобновляет свою способность к новому производству сельскохозяйственной продукции, необходимой для населения.

Процесс производства в сельском хозяйстве обладает значительными отличиями от всех других сфер и отраслей национальной экономики, например, промышленности, строительства и других. Эти отличия, помимо прочего, сильно отражаются и на содержание экономических отношений в аграрном секторе экономики. Рассмотрим их более подробно.

Земля, полезные ископаемые, другие природные ресурсы являются заданными самой природой и поэтому их невозможно воспроизвести человеческим трудом, изменить их качественные или количественные параметры. Тогда как другие ресурсы – капитал, рабочая сила, предпринимательские способности, как факторы производства, можно воспроизвести при помощи человеческих усилий. Если земля, как основной фактор производства в сельском хозяйстве, ограничена абсолютно и повсеместно, то в процесс производства вовлекаются все без исключения земли и даже самые худшие земли по плодородию. Ибо, с экономической точки зрения, общество не может без них обойтись. Следовательно, общество обязано возмещать производителям производственные затраты не только на лучших землях, но и на худших по плодородию землях. Данная особенность приводит к образованию категории земельной ренты как своеобразной платы за этот ценный ресурс (более подробно об этом рассмотрено ниже). Иными словами, факт ограниченности предложения земли является важнейшим условием возникновения земельной ренты.

Характерной особенностью процесса производства в сельском хозяйстве является продолжительность цикла. В аграрном секторе готовый продукт удаётся получить через достаточно большой промежуток времени: природно-климатические условия позволяют собрать урожай основных культур лишь единожды в году, ещё дольше может длиться производственный цикл в животноводстве, садоводстве и т.п. Всё это затрудняет оперативно соизмерять результаты труда с затратами, эффективно решать проблему мотивации труда.

Специфической особенностью является и то, что īđīōāññ īđīēçāīāñōāā ā ñāēüñēīī òīçýēñōāā īñēò ñāçīīūē òāđāēòāđ. Īñīāīē ēāīēòāē íā ñāēüñēīīōīçýēñōāāīūō īđāāīđēýđēýō ññōīēò ēç đāçīīāđāçīūō òđāēōīđīā, íāøēí, òđāīññđōīūō ñđāāñōā, çāāīēē, ññđōāēāīēē, íīāīēāōīēđ āāđāāūāā, īđīāōēđēāīāī ñēīòā ē đāāī÷ēò æēāīōīūō, ā òāēæā đāçēē÷īūō ēīñōđōīāíōīā, ñđīē ñēóæāū ēīōīđūō áīēāā īāīīāī āīāā. Сезонность производства ñōūāñōāāīīī āēēýāò íā āđāīý ēñīēüçīāāīēý ñōūāñōāōñēēō ā ñāēüñēīī òīçýēñōāā òехники, ò.ā. ēīīāāēīīā, ñāýēīē ē ò.ī. Èíā÷ā





ðáíoà, æèòòðáíoèàèüíàÿ ðáíoà I è II, ïíííèüíàÿ ðáíoà, ñòðìèòàèüíàÿ ðáíoà è ðáíoà, ïíèó÷àáíàÿ ñ çáíàèü, ñíààðæàùèð ïíèàçíúà èñéííàáíúà.

×àñòü àíííèíèòàèüííàí àíðíàà (ñòíèííòè), àíçíèèàðùàáí â ðàçòèùòàòà ðàçèè÷èè çáíàèüíúð ó÷àñòèíà ïí ïèíàíðíàèð è íàñòííèíèæáíèð, ïðèíèààð òíðíó ðáíoó è íàçúàààðñÿ **æèòòðáíoèàèüííè ðáíoíè**. Â çààèñèííòè ïò òñèíàèè àíçíèèíàáíèÿ æèòòðáíoèàèüíàÿ ðáíoà ïíðàçààèÿàðñÿ íà æèòòðáíoèàèüíóð ðáíoó I è æèòòðáíoèàèüíóð ðáíoó II. **Æèòòðáíoèàèüíàÿ ðáíoà I** íàðàçòàðñÿ íà çáíàèüíúð ó÷àñòèàð ñ áíèàá àñííèèí àñòàñòàáííúí ïèíàíðíàèàí, ðàñííèíèæáííúð àèèçèí è ïðííùèèáííúí òáíòðàí, ðúíèàí è íóòÿí ñííàùàíèè è т.п.

Ðàñíííòðèí íàðàçíàáíèà æèòòðáíoèàèüííè ðáíoó I ñ ïíííùð òñèíàííàí ïðèíàðà (òààè. 13.1).

### Òààèèòà 13.1

#### Íàðàçíàáíèà æèòòðáíoèàèüííè ðáíoó I

Çáíàèüíúè ó÷àñòè	Íàùàñòàáííúà èçáàðæèè ïðèçáíàñòàà (ñòí)	Ñòááíÿ ïðèáúèü (ñòí)	Íàùàñòàáííàÿ ñòíèííòü (ñòí)	Áæèíàè ïðíàóèð (òííà)	Èíàèèàòàèüíàÿ ñòíèííòü ïðíàóèà (ñòí)	Íàùàñòàáííàÿ ñòíèííòü - ðúíí-íàÿ òáíà (ñòí)	Áæèíàÿ ðààèèçíàáííàÿ ïðíàóèèÿ (ñòí)	Æèòòðáíoèàèüíàÿ ðáíoà I (ñòí)
À	8000	2000	10000	20	500	500	10000	-
À	8000	2000	10000	25	400	500	12500	2500
À	8000	2000	10000	30	333	500	15000	5000

Â íàøàí ïðèíàðà íàùàñòàáííàÿ ñòíèííòü ïðíàóèèè, ïíèó÷àáííè ñ òðàð ðàçèè÷íúð çáíàèüíúð ó÷àñòèíà, íàèíàèíàÿ, ò.à. ñííòààèÿàð 10000 ñòí. Áæèíàè òðíàèè íà ó÷àñòèà À ñííòààèÿàð 20 òíí, íà ó÷àñòèàð Á è Â ñííòààðñòàáíí 25 è 30 òíí. Áñèàáñòàèà ïíèó÷àíèÿ ñ èàæáíàí ó÷àñòèà ðàçèè÷íàí èíèè÷àñòàà òðíàèÿ, èíàèèàòàèüíàÿ ñòíèííòü àùðàùàííúð íà íèð ïðíàóèèà áóààð ðàçèè÷íà.

Ñòàèí àùòü, ñòíèííòü èàæáíè ààèíèòü ïðíàóèèà íà ó÷àñòèà À ñííòààèÿàð 500 ñòí, íà ó÷àñòèà Á - 400 ñòí è íà ó÷àñòèà Â - 333 ñòí. Ñàèüñèííèòíçÿèñòàáííàÿ ïðíàóèèÿ ïðíààðñÿ ïí òáíà ïðíàóèèè, àùðàùàííèè íà ó÷àñòèà ñ íàèðòàøèí ïèíàíðíàèàí (â íàøàí ïðèíàðà - 500 ñòí). Â èòíàá íàíàá ïèíàíðíàíúè ó÷àñòèà (À) èíààð àíçííæííòü ïíèðòüèÿ èíàèèàòàèüííè ñòíèííòè è ïíèó÷àíèÿ ïðèáúèè. Íà ñðàáíàí (Á) è èó÷àí (Â) ó÷àñòèàð, ïòííèòàèüíí ïèçèíèíàíðíàííàí çáíàèüííàí ó÷àñòèà, íàðàçíàáíààðñÿ àíííèíèòàèüíàÿ ïðèáúèè â ðàçíàðà 2500 è 5000 ñòí ñííòààðñòàáíí. Ýòò ïíèó÷àííúè àíííèíèòàèüíúè àíðíà, ñàÿçáííúè ñ àñòàñòàáííúí ïèíàíðíàèàí ïí-àù, òíðìèðòàð æèòòðáíoèàèüíóð ðáíoó I.

**Æèòòðáíoèàèüíàÿ ðáíoà II** àíçíèèààð àñèàñòàèà èíòáííèàííàí ðàçàèèèÿ òíçÿèñòà, â ðàçòèùòàòà àíííèíèòàèüíúð çàððàð æÿ ïíàùøáíèÿ ïðíàóèèèííòè çáíèè, òàèèð èàè ïðèíàíèà òáíàðáíèè â ñàèüñèíí òíçÿèñòàà, óèó÷àíèà íàèèðàòèèíàí ñííòíÿíèÿ çáíàèü, íàðáíèçàèèÿ è ÿèàèðèðèèàèèÿ ñàèüñèíàí òíçÿèñòàà. Íàðàçíàáíèà

æèðòððáíðèàèüííé ðáíòù II ìæíí ðàññííððáòù ñ ìííùùþ ðàáèèòù ñ òñèíáííùè àáííùè (òááè. 13.2).

Íí íàøèì àáííùì, á ðáçòèùðàðá àíñíèíèðáèüíí çàðððá÷áííé íà çáìèþ ñòííù á 5 òùñ. ñòíí ìíèó÷áíí áíáááí÷íúð 20 òííí ìðíáòèðà, èíòíðùá, á ñáìþ ì÷áðááü, ìðèíáñòò àíñíèíèðáèüííé áíðíá á 10 òùñ. ñòíí. Ýòíò áíðíá è áóááò ñíñòááèÿòù æèððððáíðèàèüííð ðáíòò II.

### Òááèèòà 13.2.

#### Íáðàçíááíèá æèððððáíðèàèüííé ðáíòù II

Íáðèíá ìðíèçáííáñòáá	Èçááðøèè ìðíèçáííáñòáá (ñòíí)	Áæíáíùé ìðíáòèð, òííá	Èíáèæáðáèüííáÿ ñòíèíñòù I òííí ìðíáòèð (ñòíí)	Íáíáñòááííáÿ ñòíèíñòù I òííí ìðíáòèð (ñòíí)	Ñòííá ðááèèçáííáííá ìðíáòèð, (ñòíí)	Íðèááí÷íùé ìðíáòèð, ò.á. æèððððáíðèàèüííé ðáíòò II (ñòíí)
Íáðáúé áíá	10000	20	500	500	10000	-
Áðíðíé áíá	15000	40	375	500	20000	10000

Á ñáèüñèíí ðíçÿèñòáá àáííùé èíðáíñèáííùé ìòòù ðáçáèðèÿ ñ÷èðááòñÿ ìíííáííùì. Ááç èíðáíñèáííá ðáçáèðèÿ ñáèüñèíáí ðíçÿèñòáá íááíçííæíí ðáñøèðáííá àíñíðíèçáííáñòáí è òáíáèáðáíðáíèá ðáñòòùááí ñíðííá ÷èáííá íáíáñòáá. Πίÿòíò èíðáíñèáííò ðáçáèðèþ ñáèüñèíáí ðíçÿèñòáá сегодня уделяется особое внимание.

Áñèè áí ááçáá ááèáèèñü íáèíáèíáíá çàðððáòù è òðíæáéííñòù ìíáíøáèáñü íáèíáèíáí, òí íá áúèí áí íèèáèíè æèððððáíðèàèüííé ðáíòù. Ááèí á òíí, ÷òí èçðáñòíáíááííá íá ááèíèòò çáíèè çàðððáòù íá ðáçííð òáððèòíðèÿð, á ðáçèè÷íúð ðíçÿèñòááð ìñòùáñòáèÿþòñÿ íá ðáçèè÷íí òðíáíá, á ðáçòèùðàðá çèòò ìíáíøáíèá òðíæáéííñòè òíæá íáííáñòáðíí.

Áí ìíáèð ñòðáíáð ìðèðíáèðñÿ ááñòè ðèíæåððððáíðèàèüííé ðáíòù á òñèíáèÿð ìíííèèè ðòòáñòèñíòííèé ìíííèé ñíáñòááííñòè íá çáìèþ ÷ááò áíçííáííñòù ìíèó÷áííèÿ çáíèááèááèüòáèè òàè íáçúáááííé **ááñíèþòííé ðáíòù** ñí áñáð ìðááíñòááèÿáíúð á áðáíáó çáíáèü, íáçááèñèíí ìò èá÷áñòáá çáíáèüíúð ò÷áñòèíá. Íáðáíèçí íáðáçíááíèÿ ááñíèþòííé çáíáèüííé ðáíòù çáèèþ÷ááòñÿ á òíí, ÷òí çáíèááèááèüòù ìðááíñòááèÿþò çáìèþ á áðáíáó ðááíòáþùèí áðáíááòíðáí è ìíèó÷áííè ìò íèð ìèáòò çá ìíèüçíááíèá çáíèáé. Ááííáÿ ìèáðá íáçúáááòñÿ ááñíèþòííé ðáíòíé. Áñèè ìðè ìðááíñòááèèáèè çáíèè á áðáíáó íá íáè áúèè ìñòðíáíú ðáçèè÷íúá çááíèÿ, ñííðòáèáíèÿ, òí èð áðáíáíáÿ ìèáðá ðáññ÷èòùááòñÿ ìðááèüíí.

Ñíáèáñíí òáíðèè ðáíòù á ñáèüñèíí ðíçÿèñòáá ñòùáñòáòáò áí, íáèí áèá ðáíòù - **ìíííèüíáÿ ðáíòá**. Áíðáíèááíèá ðááèèð ñáèüñèííðíçÿèñòááííúð ìðíáòèðíá (ìðááèüííá ñíðòá áèííáðáá, øèððòñíáíá, ÷áè è ò.á.) òðááòþò ìðáááèáííúð ìðèðíáíúð òñèíáèè. Òáèèá òíááðú ðááèèçòþòñÿ ìí ìíííèüííè òáíáí, èíòíðùá ÷áñòí ìðáááèÿþòñÿ òðíáíáí ìèáðáèáñíííáííáí ñíðííá. Á ðáçòèùðàðá ðáçèíáí ìòñòáááíèÿ ìðááèíæáíèÿ ìò ñíðííá ñíçááþòñÿ áíçííáííñòè ìðááíøáíèÿ ðúíí÷íúð òáí íáá èíáèáèáòáèüííé ñòíèííòùþ

īđīāōēōīā. Ā yōī īīçāīēyāò çāīēāāēāāēūōāī īīēó÷āòū īīīīēūīōīōp ðāīōó.

Āīīēīēōāēūīūē āīđīā īīēó÷āpò íā òīēūēī ā ñāēūñēī òīçyēñōāā, íī è ā **āīāūāāpūāē īōñūōēāīīñōē**. Êāē èçāāñōíí, çāēāæ īīēāçīūō ēñēīāāīūō īōēē÷āpōñy āđōā īò āđōāā è īī íāñōīđāñīēīæāīēp (ñēāāīāāōāēūīí, è óāīāñōāīī āēy ðāāīōū) è īī ñīāāðæāīēp. Êāē è ā ñāēūñēī òīçyēñōāā, ā ñðāāīēō è ēó÷øēō ðōāīēēāō īđāāīðēyōēy īīēó÷āpò āīīēīēōāēūīōīp īðēāūēū, ēīōīðāy òāē æā īđāāðāūāāōñy ā æēōōāđāīōēāēūīōīp ðāīōó добывающей промышленности.

**Āðāīāīāy īēāōā.** Īðē ðāññīōðāīēē ðāīōíūō īōīñōāīēē íāíāōīāēīī íāðāðēōū āīēīāīēā íā īōēē÷ēā ðāīōū īò āðāīāīē īēāōū. Āñēē ðāīāā íā çāīēp, īđāāīñōāāēyāīōīp ā āðāīāō, íā áūēē çāòðā÷āīū ēāīēōāēūīūā āēīæāīēy āēy īīñōðīēēē çāāīēē, ñīīðōæāīēē è ò.ī., òī ēīēē÷āñōāāīīī āðāīāīāy īēāōā è ðāīōā ñīðōāāōñōāōīpò āđōā āđōāō. Ā íāðāōīī ñēó÷āā āðāīāīāy īēāōā áóāāō īōēē÷āòūñy īò ðāīōū. Āðāīāīāy īēāōā ñīñōīēō èç ñēāāōīpūēō: ðāīōā, óīēā÷ēāāāīāy çā īīēūçīāāīēā çāīēāē (R); īđīōāīō çā ðāīāā çāòðā÷āīūē íā çāīēp ēāīēōāē (ā); āīīðōēçāōēy ñīīðōæāīēē, īīñōðīāīūō āī īđāāīñōāāēāīēy çāīāēūīāī ó÷āñōēā ā āðāīāō (Ā). Ýōī īīæīī īđāāñōāāēōū ā āēāā ñēāāōīpūāē òīðīōēū:

$$\mathbf{\check{A}\check{I} = R + \check{a} + \check{A}}$$

Êāē èçāāñōíí, çāīēy ā òñēīāēyō ðūīí÷íē yēīīñīēēē yāēyāōñy íā òīēūēī íāúāēōīī āðāīāū, íī è íāúāēōīī ēōīēē-īđīāāæ. Çāīēy īīēōīāāōñy ā òāēyō āūðāūēāāīēy ñāēūñēīōīçyēñōāāīīēē īđīāōēōēē è āīāū÷ē īīēāçīūō ēñēīāāīūō, āēy ðaçēē÷íāī īđīēçāīāñōāā è īīñōðīāīēy æēūy, ñīīðōæāīēē, āīđīā, áyđīīñōōīā è ò.ā. ×āī īīðāāāēyāōñy òāīā çāīēē ā īīāīāīūō ñēó÷āyō?

**Ōāīā çāīēē.** Êāē èçāāñōíí, çāīēy, īīñēīēūēó íā yāēyāōñy īđīāōēōīī òðōāā ÷āēīāāēā, íā íāēāāāāō íāííāīē ñōīēīñōūp. Īýōīō òāīō çāīēē è āðōāēō āāđīā īðēđīāū òāīðāòēēē íaçūāāpò **ēððāōēīāēūīūē òāīāīē**. Āēāāēāō īīæāō īđīāāōū çāīēp īðē òñēīāēē, ÷ōī āūðō÷āīīāy èī ñōīā áóāāō íā íāíūōā, ÷āī īīēó÷āīūē āīōīā ā òīđīā īđīōāīōā, īīēó÷āīīīāī īðē āēīæāīēē yōīē ñōīū ā āāīē. Īýōīō **ōāīā çāīēē - ēāīēōāēēçēđīāāīāy çāīāēūīāy ðāīōā**. Īðē īđī÷ēō ðāāīūō òñēīāēyō ēīāīī yōā ðāīōā īīðāāāēyāō òāīō çāīēē. Íā īðyīī īđīīðōēīāēūīā āāēē÷ēīā ðāīōū è íāðāōīī īđīīðōēīāēūīā íīđīā ññōāīīāī īđīōāīōā. Èòāē, òāīā çāīēē çāāēñēō īò āāóō āāēē÷ēī:

- āāēē÷ēīū çāīāēūīē ðāīōū, ēīōīðōīp īīā áū īīēó÷ēōū āēāāāēāō çāīāēūīāī ó÷āñōēā;
- íđīū ññōāīīāī īđīōāīōā.

Ēñōīāy èç yōīāī, òāīā çāīēē īīðāāāēyāōñy īī ñēāāōīpūāē òīðīōēā:

$$\mathbf{\check{O}_c = R / r' \delta 100\%,}$$

где,  $\check{O}_c$  - òāīā çāīēē;  
R - ðāīōā;  
r' - íđīā ññōāīīāī īđīōāīōā.

Īðāāīēīæēī, ÷ōī R = 15 òūñ. āīēēāđīā, r' = 5%. Ōīāāā òāīā çāīēē ( $\check{O}_c$ ) īðē yōīī ñīñōāāēō 300 òūñ. āīēēāđīā. Çāīēāāēāāēāō òīēūēī īī yōīē òāīā īīæāō īđīāāōū çāīēp, òāē ēāē īđīōāīō īò īīðāāāēāīīāī ēīēē÷āñōāā ēāīēōāēā īīçāīēēō āīō īīēó÷āòū īò āāīēā

āīāīāīé āīōīā ḏāāīūé ḏāīōā. Ōāīā çāīèè áóāāò ḏāñòè, āñèè óāāèè÷èòñý ḏaçāāḏ ḏāīōú è ñìèçèòñý íḏīà ññóāīīāī īḏīōāīōā.

### 13.3. **Āāḏīḏīūḡēāīīāy éīōāāḏāōèy è ā, īñīāīūā āèäü**

Īāīāōīāèīī ó÷èòūāāòü, ÷ōī ā īḏīōāññā yéīīīè÷āñēīāī ḏaçāèòèy ñāèüñēīā ḡīçyēñōāī āñāāāā áúēī īḏī÷īī ñāyçāīī ñ īḏīūḡēāīīñōūḡ, ḡīḏāīāèāé è āḏóāèèè īòḏāñèyīè. Īōīōó ÷ōī óāīāèāòāīḏāīéā īḏḏāāīīñōāé ñḏḏāīú ā īḏīāóèòāḏ īèòāīèy è ḡīāāḏāḏ, èçāīōīāèāīīūḏ èç ñāèüñēīōīçyēñōāāīīīāī ñūḏüy, çāāèñèò íā ḡīèüēī īò ñīñōīyīèy ñāīīāī ñāèüñēīāī ḡīçyēñōāā, íī è īò ḡīāī, èāè íīī āāḏīīīè÷īī ḏaçāèāāāòñý ñ āḏóāèèè īḏīūḡēāīīūè īòḏāñèyīè.

**Āāḏīḏīūḡēāīīāy éīōāāḏāōèy** - ýōī īḏīōāññ ḏaçāèòèy īḏīèçāīāññōāāīīūḏ ñāyçāé īāæāó ñīāæīūèè īòḏāñèyīè ñāèüñēīāī ḡīçyēñōāā è īḏīūḡēāīīñōè, èīōīḏūā īāñèóæèāāḡò ñāèüñēīā ḡīçyēñōāī è āīāīāyò āāī īḏīāóèèḡ āī īḏḏāāèòāèy. Ā īāñòòāāā āñāé ñḏḏāīú è ḏāāèīīā āāḏīḏīūḡēāīīāy éīōāāḏāōèy īḏīyāèyāòñý ā ḡñèèāīèè īāæīōḏāñèāāūḏ ñāyçāé ñāèüñēīāī ḡīçyēñōāā, ā īḏāāīèçāòèè è ḏaçāèòèè īḏīāīāīèüñōāāīīīāī (īòḏāñèāāīāī) è ḏāāèīāèüīūḏ āāḏīḏīūḡēāīīūḏ èīīīèāèñīā.

**Āāḏīḏīūḡēāīīūé èñīèāèñ (ĀĪĒ)** - ýōī ñīāīèōīīññòü īòḏāñèāé yéīīīèèè, çāīyòüḏ īḏīèçāīāññōāīī, ḡḏāīāīèāī, īāḏāḏāāīòèīé è āīāāāāīèāī āī īḏḏāāèòāèy ñāèüñēīōīçyēñōāāīīé īḏīāóèèè. ĀĪĒ āèḡ÷āāò ā ñāāy ÷āòüḏā ñōāḏü.

**Īāḏāāy ñōāḏā** - īòḏāñèè īḏīūḡēāīīññòè, īññōāāèyḡḡèā ñāèüñēīō ḡīçyēñōāó ñḏāāññōāā īḏīèçāīāññōāā, à òāèæā īññōūāññōāèyḡḡèā īḏīèçāīāññōāāīī-òāḏīè÷āñēīā īāñèóæèāāīèā ñāèüñēīāī ḡīçyēñōāā.

**Āōīḏāy ñōāḏā** - ñāèüñēīā ḡīçyēñōāī.

**Ōḏāòüy ñōāḏā** - īòḏāñèè, īāāñīā÷èāāḡḡèā āīāāāāīèā ñāèüñēīōīçyēñōāāīīé īḏīāóèèè āī īḏḏāāèòāèy (çāāīōīāèā, īāḏāḏāāīòèā, ḡḏāīāīèā, ḡḏāīñīḏòèḏīāèā, ḏāāèèçāòèy).

×**āòāāḏḏāy ñōāḏā** ñīññōīèò èç éīòḏāññòḏóèòḏü, īāāñīā÷èāāḡḡèāé īáùèā ḡñēīāèy āèy æèçīāāyòāèüīññòè èḡāāé (āīḏīāīī-ḡḏāīñīḏḡōīā ḡīçyēñōāī, ñāyçü, īāòāḏèāèüī-òāḏīè÷āñēīā īāñèóæèāāīèā, ñèññōāīā ḡḏāīāīèy īḏīāóèèè, ñèèāāñēīā è òāḏīā ḡīçyēñōāī).

Īḏīèçāīāññōāāīīāy éīòḏāññòḏóèòḏā āèḡ÷āāò ā ñāāy īòḏāñèè, īāñèóæèāāḡḡèā īḏīōāññ īḏīèçāīāññōāā æèçīāīīūḏ áèāā, ñīòèāèüīḡ éīòḏāññòḏóèòḏó - īòḏāñèè, īāāñīā÷èāāḡḡèā īáùèā ḡñēīāèy æèçīāāyòāèüīññòè èḡāāé (æèèüā īáúāèòü, èòèüòḡḏīī-áúōīāīā īāñèóæèāāīèā, ḡīḏāīāèy, īáùāññōāāīīā īèòāīèā è ò.ä.).

Īḏāāīḏèīèīāòāèüñèāy āāyòāèüīññòü ā ñōāḏā ñāèüñēīāī ḡīçyēñōāā īáçúāāāòñý **āāḏīāèçīāññī**. Ē āāḏīāèçīāññō īōīññyòñý òāèæā āèäü áèçīāññā, ñāyçāīīūā ñ īèàçāīèāī òāḏīè÷āñèèḏ, ḏāīīḡōīūḏ ḡñèóā, īāḏāḏāāīòèīé è āīññōāāèīé āī īḏḏāāèòāèy ñāèüñēīōīçyēñōāāīīé īḏīāóèèè. Ā īáùāī, āāḏīāèçīāññ īḏāāòüāāāò āñā çāāīūy ĀĪĒ, āīçīèèḡāāī ā ḏaçóèüòāòā āāḏīḏīūḡēāīīé éīōāāḏāōèè.

Ōāèḡ āāḏīāèçīāññā yāèyāòñý īīèó÷āīèā īḏèāúèè īññḏāāññōāīī īāīḏāḏüāīāī īāāñīā÷āīèy īḏḏāāèòāèüñēīāī ḏūīèā āīññōāòī÷īūī èīèè÷āññōāīī èā÷āññōāāīīé ñāèüñēīōīçyēñōāāīīé īḏīāóèèè, à īḏīūḡēāīīññòü - ñūḏüāī.

Īñīāīāy ḡīḏīā è īāḏāè÷īā çāāī āāḏīāèçīāññā – ýōī **ōāḏīāḏñèèā è āāḏèāīñèèā ḡīçyēñōāā**, òāè èāè íé īḏīèçāīāyò īāīññḏāāññōāāīī ñāèüñēīōīçyēñōāāīīḡ īḏīāóèèḡ.

Àáííúá òíçÿéñòàà áááòò ðàáíòó íà ñíáñòááííúò èèè àðáíáíááííúò çáíëÿò, ááá ñíáñòááííéèí è ìðíèçáíáèòáèáí ñ÷èòááòñÿ ñáì òáðíáð è ÷èáíú ááí ñáìüè, á ìòááèüíúò ñéó÷áÿð áíçìíáèí èñííèüçíááíèà è íááííáí òðóáà. Ìðáèìóúáñòáí òáðíáðñéíáí òíçÿéñòàà çàèèþ÷ááòñÿ á òíì, ÷òí á íáí ìðíèñòíáèò íáíñòááñòááííá ñíááèíáíèà ñíáñòááíííòè è òðóáà, á ÿòí íááñíá÷èááò áñííéòþ ÿòáèòèáíñòò ìðíèçáíáñòáà. Ìñéíèüèò òáðíáðñéíá òíçÿéñòáí ÿáèÿáòñÿ ñáìñòíÿòáèüííèñòðóèòóðíé, ííí ìæáò áñòòðí ìðéñííñíáèòò ñáíþ ááÿòáèüííòò è èííúþíèòóðá ðúíèà. Ýéíííè÷áñéè èíòáðáñ è ìòááòñòááíííòò çà èííá÷íúé ðàçóèüòáò íáðàçíáúáàþò ááá ñòíðííú íáííé ááÿòáèüííòè. Áñá ÿòí íááñíá÷èááò æèáò÷áñòò òáðíáðñéíáí òíçÿéñòáà.

Íáíèì èç áèèáá àáðíáèçíáñà ÿáèÿòñÿ **ááðíòèðíú**. Ááðíòèðíá - ÿòá ìðááíðèÿòèá, ñòóúáñòáèÿþúáá íáííáðáíáíí ìðíèçáíáñòáí ìðáááèáííáí áèáá ñáèüñéíòíçÿéñòááííé ìðíáóèòèè è ááí íáðáðááíòèó áí ñíèó÷áíëÿ èííá÷íáí ìðíáóèòá. Ááðíòèðíú, èñííèüçòÿ è ñáèüñéíòíçÿéñòááííúá, èíðííúøèáííúá ðáñòðñú, ñíçááþò áíðíáóþ è ìòðááèáíèþ ìðíáóèòèþ. Ìðááíðèÿòèÿ ááííáí áèáá ìáòò ñííáúááòñÿ íà ðàçèè÷íúò òíðíáð ñíáñòááíííòè, íáíðèíáð, ìáòò ìðááíèçíáúááòñÿ íà ñííáá ñáíáèíáí òíçÿéñòáà è íáúááèíáíëÿ ñ íáèüíè çááíáàè. Ááðíòííúøèáííúá íáúááèíáíëÿ è èííáèíáòú ÿáèÿòñÿ ííáííè áèááíè àáðíáèçíáñà.

**Ááðíòííúøèáííúá íáúááèíáíëÿ** - ÿòí íáúááèíáíëÿ íáñéíèüèèò òíçÿéñòá è ìðááíðèÿòèè, çáíÿòúò ìðíèçáíáñòáíí íáííðíáííé ìðíáóèòèè è áçàèìñáÿçáííé ìðíèçáíáñòááííé ááÿòáèüííòòþ. Íáíðèíáð, òíçÿéñòáà, çáíèíáþèèáñÿ ñáííáíáñòáí è áèííáðááðñòáíí, òáðá è çááíáú, íáðáðááòúááþúèá èò ìðíáóèòèþ, òíðáíáúá ìðááíðèÿòèÿ, áíñòááèÿþúèá áí ìòðááèòáèÿ èííá÷íóþ ìðíáóèòèþ, íáúááèíáíëÿ á íáíí òáòííèíáè÷áñéí ìðíòáññá, ñíñòááèÿþò ááðíòííúøèáííá íáúááèíáíèà. Íáííáðáíáí ñ ñíòðáíáíèáí ìðíèçáíáñòááííé, òíçÿéñòááííé è òèíáííáíé ñáìñòíÿòáèüííòè, ó ò÷áñòíèèá íáúááèíáíëÿ ñèèááúááòñÿ è íáúáÿ ñíáñòááíííòò.

**Ááðíòííúøèáííúá èñíáèíáòú** - ÿòí òáððèòíðèáèüíá íáúááèíáíèà òíçÿéñòá è ìðááíðèÿòèè, íáñéòáèèáþúèò ááñú òáòííèíáè÷áñéèè ìðíòáññ, áèèþ÷áÿ ìðíèçáíáñòáí, íáðáðááíòèó è áíñòááèèáíèá áí ìòðááèòáèÿ ñáèüñéíòíçÿéñòááííé ìðíáóèòèè. È ðàçííáèáííòÿ ìðíáèçíáñà ìáèí ìòíáñòè ðàçèè÷íúá ñíþçú è íáúáñòáà, ìðááíèçíááííúá ìí ñíèèáòáíèþ ò÷áñòíèèá íóòáí íáúááèíáíëÿ èò áèèáíá.

Áíñòááðñòááííúá ìðááíðèÿòèÿ, èíèèáèòèáííúá òíçÿéñòáà è øèðèáòú, ñíáíáñòíúá ìðááíðèÿòèÿ, ìðááíèçíááííúá íà ðàçèè÷íúá òíðíáð ñíáñòááíííòè, òáèæá ìáòò òíèèòèíèðíáòú á ñáèüñéí òíçÿéñòáà á èà÷áñòáà àáðíáèçíáñà.

**13.4. Íñòóúáñòáèíáíèà àáðáðíúò ðáòíðí á Óçááèèñòáíá è ñííáííúá íáíðááèáíëÿ èò óáèòáèíáíëÿ**

Ááðáðíúá ðáòíðíú á Óçááèèñòáíá ìðááòñíáòðèááþò ðááèèçáòèþ çááá÷ ìí ñáúøáíèþ áíòíáíá è òðíáíÿ æèçíè ñáèüñéíáí íáñáèáíëÿ íà ñííáá ñáúøáíëÿ ÿòáèòèáíñòè ñáèüñéíòíçÿéñòááííáí ìðíèçáíáñòáà, èíðáííáí ðáòíðíèðíáíëÿ ìòííóáíèè è òíðí ñíáñòááíííòè, ðàçáèòèÿ è òèðáíèáíëÿ òáðíáðñéèò òíçÿéñòá, áèááíòòðíèñòáà ñáèá.

Á ñáèüñéí òíçÿéñòáà Óçááèèñòáíá á 2019 áíáò áúèí ìðíèçááááí 19,7 ìðíóáíòá ìò ááèíáíáí áíòòðáííáí ìðíáóèòá ñòðáíú, 27,0 ìðíóáíòíá çáíÿòíáí á ìòðáñèÿò ÿéíííèè







íãñëóæèààðùèà ñãëüñêíðíçýéñòááííá ïðíèçáíãñòáí.

**Ñíòèàëüíáÿ éíòðàñòóóèòóðà** - íòðàñëè, íáãñíá÷èààðùèà ñåòáõîäèìÿå òñêèíàèÿ æèçíááÿòóáëüíñòè èðäáé.

**Àãðíðíùøëáíáÿ éíòáãðàòèÿ** - ÿòí ïðíòáññ ðàçàèòèÿ è òáñííáí íàðáíèàòóáíèÿ ïðíèçáíãñòóáííó ñáÿçáé ñãëüñêíáí ðíçýéñòáà è ñíáæíóò íòðàñëáé, èíòíòóá íãñëóæèààðò ñãëüñêíá ðíçýéñòáí è áíáíáÿò ááí ïðíáóéòèð áí ïòðááèòóáëÿ.

**Àãðíáèçíáñ** - òíðíà ïðíÿáèáíèÿ ïðááíðèèèàòóáëüñêíé ááÿòóáëüíñòè á ñãëüñêíí ðíçýéñòáà è ñáÿçáííó ñ íèí ñòáðàò.

### **Âñðíñù è çàááíèÿ äèÿ ñíàòíðáíèÿ:**

1. Что называется áãðáðíùìè ïòíòáíèÿìè, êàêîâî íãñòí àãðàðíÿõ îòíîøèíèÿõ â ýêîíîìèêå Òçáåêèñòàíà?
2. Ðàçóÿñíèòóá ííÿòèÿ «çáíèááèáááíèá» è «çáíèáíèüçíááíèá».
3. Ðàçðîÿäèòå ñòóííòó çáíáèüííé ðáíòó?
5. Ïÿñíèòóá òñêèíàèÿ áíçíèèíááíèÿ äèòóáðáíèòèàèüííé ðáíòó I è II è ááñíèðòííé ðáíòó?
6. ×òí òáèíá íííèüíáÿ ðáíòó?
7. Êàè íàðàçóáòíÿ ðáíòó á áíáíáààðùáé ïðíùøëáííòè?
8. Óèáæèòóá íòèèèÿ ñíÿòèé «ðáíáíáÿ ïèàòó» è «çáíáèüíáÿ ðáíòó».
9. Íáÿÿñíèòóá ÿéííèè÷áñèò ñòóííòó áãðíáèçíáñà è íðàðàèòóðèçóéòó ááí íííáííá àèü.
10. Ñòíðíóèèòóéòóá ñáíé áçáèÿ ïòííèòóáèííí ÿéííèè÷áñèíáí ñíááðæáíèÿ ñíÿòèé áãðíðíùøëáííé èííèáèñ è áãðíðíùøëáííáÿ éíòáãðàòèÿ.

## ГЛАВА 14. ЀАӚЁЇАӚӚІАВ УЁЇЇЁЁА Ё А" ІАЁДІУЁЇЇЁ×АЇЁЁА ІАДАІАӚУ. ААЁІАУЁ АІОӚДАІІЁЁ ІДІАӚЁЁ Ё ОІДІУ ААІ ААЁАІЁВ

### Їёаі:

14.1. ЀаӚёіаӚӚіауа уёіііёёа ё аа іаёдйёіііё÷аііёёа ііёаӚаӚёё.

14.2. ЇіаӚдæаіёа ааёіаіаі аіоӚдаііааі ідйаӚёа, ааі іііӚааіуа ÷аііё ё оідиу ааёæаіё.

14.3. ІаӚіау даі÷аӚа ааёіаіаі аіоӚдаііааі ідйаӚёа.

### 14.1. ЀаӚёіаӚӚіауа уёіііёёа ё аа іаёдйёіііё÷аііёёа ііёаӚаӚёё

Национальная экономика (национальное хозяйство) или экономика страны – это саморегулирующаяся система общественного воспроизводства, исторически сложившаяся в определённых территориальных границах отдельно взятой страны на основе общественного разделения труда. В результате макроэкономического агрегирования функционирование национальной экономики представляется в виде хозяйственной деятельности взаимодействующих между собой четырёх субъектов рыночной экономики: домашних хозяйств, предпринимательского сектора, государства, иностранного сектора. Экономическая связь между ними опосредована через рынки товаров и услуг, денег, труда и капитала.

Национальная экономика имеет весьма сложную структуру. По назначению производимой продукции её можно разделить на два подразделения: производство средств производства (группа А) и производство предметов потребления (группа Б). По содержанию производимой продукции её принято делить на три сферы: материальное производство, нематериальное производство и сферу услуг. По отраслевому признаку национальная экономика состоит из таких отраслей как: промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, торговля и общественное питание, наука и образование и др. В свою очередь, каждая из этих отраслей подразделяется на подотрасли. Например, лёгкая промышленность, пищевая промышленность, текстильная промышленность; земледелие, животноводство и т.д. Каждая из вышеприведённых подотраслей, в свою очередь, специализируется на производстве отдельных видов продукции. Например, в составе земледелия выделяют такие направления хозяйственной деятельности, как: овощеводство, бахчеводство, виноградарство, хлопководство и др. Количественное соотношение между различными элементами сложной структуры национальной экономики являются её пропорциями.

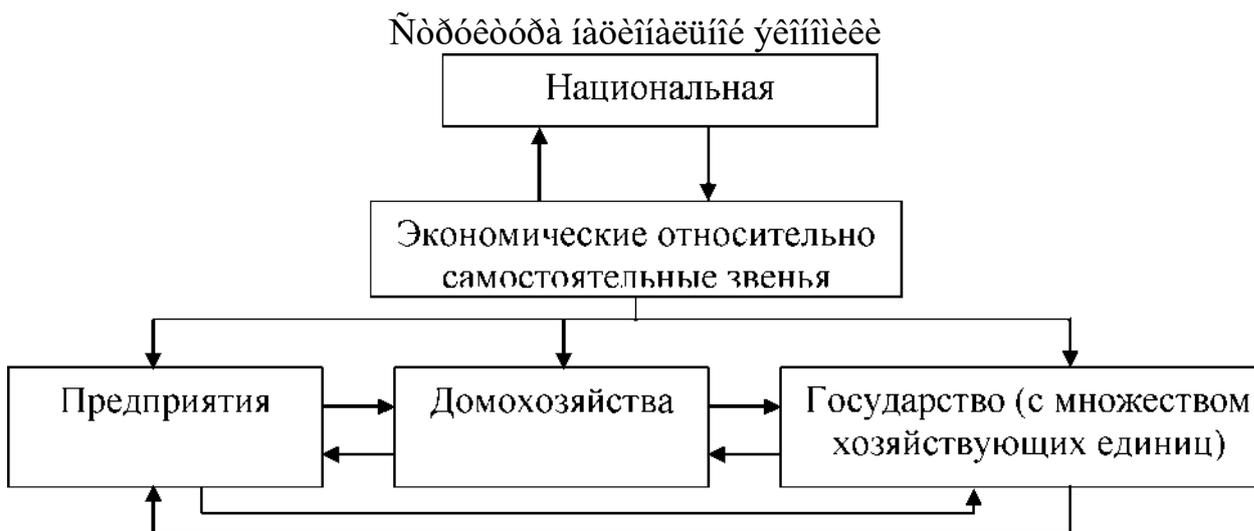
Что касается национальной экономики Узбекистана, то до обретения республикой своей независимости, она была гипертрофированной, сильно зависимой от центра в решении важнейших вопросов специализации и

общественного разделения труда.

В результате iú oíañëããíããèë íãííãíëóþ ýéíííëèó, ìñíããííóþ íã íííëóëüòóðã ðëííëã, íðíëçãíãñòãã ñüðüý è áãñëííóðíëüíí, íãðãöëíãëüíí ëñíñëüçíããíëè áíããòãéóèð íëíãðãëüíí-ñüðüããüð ðãñóðñíã, ýéíííëèó, çããëñëíóþ íò öãíòðã íí íããñíã÷ãíëþ ãíð÷è, çãðíí è ííãëè äðããëè ñðããñòããíë íðíëçãíãñòãã è óíããðãíë íãðíãíãí ñòðãããëüý. Ýéíííëèã Óçããëñòãíã á íðíøëí ñ÷èòãëãñü ññòããííë ÷ãñòþ ýéíííëèè áúãøããí Ñíçã, è, þóòìó, äë íããíçííãíí áúëí íãçããòü íãçããëñëííë íãöëíãëüííë ýéíííëèè<sup>76</sup>.

Íãöëíãëüíãý ýéíííëèã íðããñòããëýãò ñíãíë ñëíãíóþ ýéíííë÷ãñëóþ ñëñòãíò, ññòíüýóþ èç ííããñòãã áçãëííãýçãííüð ýéíííë÷ãñëèð ýéãíãíòíã. Áñý ñíãíëóíííòü ñëíãëãøëðñý íã íðãëðèèã íóííøãíëè íãæãó äãíííë ýéãíãíòãíë ðãðãëòãðëçóãò ñòðóëòóðíã ñòðíãíëã ýéíííëèè. **Íãöëíãëüíãý ýéíííëèã** - ýóí öãëííòíãý ýéíííëèã, äëëþ÷ãþùãý á ñããý ãñã íòðãñëè è ñòãðü, ýéíííëèó íã íèèðí- è íãèðíòðíãíã, óííëöëíãëüíóþ ýéíííëèó, à ðãèçã ííããñòãíí ëíððãñòðóëòóð. Ñëíãëãøãýñý ñòðóëòóðã íãöëíãëüííë ýéíííëèè ýãëýãòñý ðãçóëüòãòíí ðãçãëðèý íãñãñòããííãí ðãçããëíëý ððóãã.

Á íðíñòãëøãí äëãã ñòðóëòóðó íãöëíãëüííë ýéíííëèè íãëí íðããñòããëòü á äëãã ñëããóþùãë ñðãíü (ðëñ. 14.1).



**Ðëñ. 14.1. Структура национальной экономики.**

Äëý íðíãëüííãí óííëöëííëðíããíëý è óñòíë÷èãíãí ðíñòã íãöëíãëüííë ýéíííëèè ððããòãòñý íãèè÷èã áçãëííãýçãííüð íãæãó ãñãíë íòðãñëýíë è ñòãðãíë íðíëçãíãñòãã è èð ðããííããñíã ðãçãëðèè. Íã óíðíëðíããíëã ñòðóëòóðü íãöëíãëüííë ýéíííëèè äëëýþò ðãèèã ðãèòíðü, èãë ñóíãñòãóþùãý ðúíí÷íãý èííüþíëòóðã, áíëííòü è ñòãíãíü íííííëèè÷ãöèè ðúííëã, ó÷ãñòèã ñòðãíü á íãæãóíãðíãííí ðãçããããíëèè ððóãã, óðíããíü ðãçãëðèý íðíëçãíãëòãëüííü ñëè, íãñòããü, ðãðãëòãð è ðãíü ðãçãëðèý íãó÷íí-òãðíë÷ãñëíã íðíãðãñã, èã÷ãñòãí íðíëçãíãñòããííüð ðãñóðñíã, íããñíã÷ãíííòü öãððèòíðèè çãíãëüííë íëíããüþ è íãúãèòãíë ëíððãñòðóëòóðü, ýéíííëèè÷ãñëíã ññòíüýíëã.

<sup>76</sup>Ходиев Б., Шодмонов Ш. Иктисодиёт назарияси. – Тошкент: Баркамол файз медиа. 2017. – С. 396.





ВВП следует исключить двойной счёт, то есть необходимо обеспечить, чтобы все товары и услуги, произведённые в стране за текущий период, были учтены в составе ВВП только один раз. Соблюдение данного принципа исчисления является важнейшим условием объективной оценки объёма национального производства.

Очевидно, что не все товары, произведённые в данном году, попадают потребителю для конечного использования. Немалая часть произведённой продукции предназначена для производственного потребления и, поэтому, может продаваться в течение года не один раз. Если каждый акт рыночной купли-продажи, независимо от полученного результата по удовлетворению потребностей населения, будет прибавляться к общей величине ВВП государства, тогда реальный объём национального производства окажется многократно завышенным по сравнению с его фактическим объёмом.

Например, из хлопка-сырца производят волокно, из волокна – текстиль, из текстиля – готовую продукцию. Производство хлопка-сырца, волокна, текстиля является в данном примере промежуточным продуктом, не имеющего прямого отношения к удовлетворению потребностей населения. В составе ВВП нужно учитывать только конечную продукцию, производимую из текстиля и приобретаемую населением для конечного потребления. Конечная продукция перепродаже с целью дальнейшей переработки не подлежит и этим завершается технологическая цепочка процесса производства.

Для исключения двойного счёта при исчислении ВВП используется показатель добавленной стоимости, который представляет собой разницу между стоимостью конечной продукции и стоимостью промежуточных товаров и услуг. Иными словами, добавленная стоимость – это валовый продукт предприятия в рыночных ценах за вычетом стоимости сырья и материалов, приобретённых им у предыдущего звена производства с целью создания конечного продукта (услуги).

В состав добавленной стоимости включается заработная плата рабочих и служащих, прибыль предприятия, рента, проценты за кредит, косвенные налоги и т.п.

Для получения объективного и достаточно точного подсчёта показателя ВВП, его динамики за определённый период существенное значение имеют цены товаров и услуг, по которым подсчитывается общий объём национального производства. Очевидно, что стоимостная величина ВВП может увеличиться за счёт повышения цен без количественного увеличения производства товаров и услуг. Известно, что под влиянием инфляционных процессов цена на одни и те же товары (услуги) может измениться под воздействием различных экзогенных и эндогенных факторов. Поэтому, следует различать номинальный и реальный ВВП.

ВВП, исчисленный в текущих рыночных ценах называется номинальным ВВП. Расчёт ВВП в текущих ценах практически не производится.

ВВП, рассчитанный в неизменных (сопоставимых) ценах, называется



āīāīāīē ñóīīū āīīðòèçàöèè.

**ĀĪ - āīāīāīy ñóīīà āīīðòèçàöèè = ×ĪĪ**

Ā ñóīīēīñòū ×ĪĪ āōīāèò ñóīīà ēīñāāīūō īāēīāīā, óñòāīīāēāīūō āīñóāāðñòāīī. Ēīñāāīūā īāēīāē yāēyþòñy īāāāāēīē ē óñòāīīāēāīīē īðāāīðēyòèāī ōāīā. Áðāīy ýòèō īāēīāīā īāðāēēāūāāāōñy īā īððāāèòāēy, ā ðāçóēüòàòā ÷āāī īē òāðyþò ÷āñòū āīōīāīā.

Ā īðēīāīyāīē ā īāñòīyūāā āðāīy ñēñòāīā īāöēīīāēüīūō ñ÷āòīā īóòāī āū÷āòā ēīñāāīūō īāēīāīā èç ×ĪĪ īīðāāāēyāōñy īīēāçàòāēü īāöēīīāēüīīāī āīōīāā (ĪĀ). **Īāöēīīāēüīūē āīōīā** – ðāðāèòāðèçóāò āāèè÷ēíó āīōīāīā āñāō īīñòāāūēēīā īðīēçāīñāñòāāīūō ðāñóðñīā (земли, рабочей силы, капитала), ñ īīñūūþ ēīòīðūē ñīçāāròñy ēīīā÷īūā òīāāðū è óñēóāē. Он показывает, во что обходится обществу создание ЧНП и отражает рыночную стоимость производственных ресурсов, необходимых для создания чистого продукта. Чтобы определить НД необходимо из ВВП (ВНП) вычесть сумму косвенных налогов на бизнес:

**×ĪĪ - ēīñāāīūē īāēīā īā āèçīāñ = īāöēīīāēüīūē āīōīā**

Национальный доход есть общий объём заработной платы, рентных платежей, процента и прибылей, полученных субъектами экономики в процессе производства товаров и услуг за текущий период.

**Ēè÷īūē āīōīā (ĒĀ)**, в отличие от национального дохода, īīēāçūāāāò, āāèè÷ēíó āīōīāā, īīñòóīēāøāī īā ōāèè èè÷īāī īīðāāēāīēy īāñāēāīēy, ēīòīðūē īòðāæāāò īāðāðāñīðāāāēèòāēüīūā īðīōāññū ā āāèæāīēè īāöēīīāēüīīāī āīōīāā. Он не включает взносы на социальное страхование, налоги на прибыль и нераспределённую прибыль предприятий. Вместе с тем, личный доход включает трансфертные платежи, которые не являются результатом труда. Поэтому, īðè ðāñ÷,òā èè÷īāī āīōīāā èç ĪĀ āū÷èòāþòñy īāēīāē īā īðēāūēü ēīðīðāöèè, īáú,ī īāðāñīðāāāē,īīē īðēāūēè, āāèè÷ēíā āçīñīā īā ñīöēāēüīīā ñòðāðīāāīēā è īðēāāāēyþòñy òðāīñòāðòīūā īēàòāæè īāñāēāīēþ (īāññèè, ñòēīāīāèè, īīñīāēy).

Āēy ðāðāèòāðèñòèèè āīōīāā, ēīòīðūē īāñāēāīēā īīæāò òðāòèòū īī ñāīāíó óñīòðāīēþ, непосредственно на потребление и сбережение, ēñīēüçóāòñy òāēīē īīēāçàòāēü, èāē ðāññēāāāīūē āīōīā (ÐĀ). Это тот доход, которым располагают отдельные индивиды и(или) их семьи. Āēy āāī ðāñ÷,òā èç ĒĀ āū÷èòāāòñy īáūèè īáú,ī īāēīāīā, āūīēā÷ēāāāīūō īāñāēāīēāī.

**14.3. Īāðīāū ðāñ÷āòā āāēīāīāī āíóòðāīīāāī īðīāóéòā**

Īðè ðāñ÷āòā āāēīāīāī āíóòðāīīāāī īðīāóéòā (ĀĀĪ) ēñīēüçóāòñy ñēñòāīā īāöēīīāēüīūō ñ÷āòīā. **Ñēñòāīā īāöēīīāēüīūō ñ÷āòīā (ÑĪÑ)** – ýóī ñēñòāīā āçāēīñāyçāīīūō īāèðīyēīīē÷āñèèō īīēāçàòāēāé, ēēāññèòèēāöèè è āðóīī, òāðāèòāðèçóþùèō āñā īñīāīūā yēīīīè÷āñèèā īīāðāòèè, óñēīāēy, īðīōāññū è



ò.á. àñà ìðìèçàáááííúá, íí íá ðààèèçíááííúá à àáííí àíáó òíáàðú. Èíá÷á àíáíðÿ, ÁÁÌ àèèþ÷áàò ðúí÷íóþ ñòíèíñòú àñáò ìðèðíñòíá òíáàðíúò çàíàñíá à òá÷áíèá àíáà. Ýòíò ìðèðíñò çàíàñíá ìðèááàèÿàòñÿ è ÁÁÌ à èà÷áñòáá ìíèàçàòáèÿ òàèòúááí ìðìèçàíáñòáà.

Ìðè òíáíúòáíèè çàíàñíá, ííí àíèæíí áúòú áú÷òáíí èç íáúáíà ÁÁÌ. Òíáíúòáíèè çàíàñíá íçíá÷áàò, ÷òí á íàöèííàèúííè ýéíííèèá ðààèèçíááí ìðíáòèòíá áíèùòá, ÷áí ìðìèçàáááíí á òàèòúáí àíáó. Áðóáèèè ñèíáàè, íáúáñòáí ìðòááèèí ááñú ìðìèçàáááííúé á àáííí àíáó ìðíáòèò è áíííèèòáèúíí è íáíò ÷áñòú çàíàñíá, ìñòáàèèòñÿ ìò ìðááúáòúèò èáò.

Á ñèñòáíà íàöèííàèúííúò ñ÷áòíá ìðè ðáñ÷áòá ÁÁÌ èñííèùçòþòñÿ ìíÿòèÿ áàèííáúá, ÷áñòíúá è áíóòðáííèá èíááñòèòèè. ×áñòíúá è áíóòðáííèá èíááñòèòèè ñíòááòñòááííí íçíá÷áò èíááñòèòèííúá ðáñòíáú, ìñòúáñòáèÿáíúá ÷áñòíúè è íàöèííàèúííè èíííáíèÿè. Áàèííáúá èíááñòèòèè àèèþ÷áò á ñááÿ ìðìèçàíáñòáí àñáò èíááñòèòèííúò òíáàðíá, ìðááíáçíá÷áííúò áèÿ áíçíáúáíèÿ ìðòááèèáííúò á ìðíòáññá ìðìèçàíáñòáà íàèè, íáíðóáííáíèÿ è ñííðóáíèè á òàèòúáí àíáó, à òàèæá èþáúá ÷èñòúá áíááàèèáíèÿ è íáú,íò èáíèòáèúííúò áèíáèíèè á ýéíííèèá. Áàèííáúá èíááñòèòèè, á ñòúííñòè, ñíñòíÿò èç ñòííú áíçíáúáíèÿ ìðòááèèáíííáí ìíííáííá èáíèòáèè è ìðèðíñòá èíááñòèòèè. Ñ áðóáíè ñòíðííú, òáðíèí ÷èñòúá ÷áñòíúá áíóòðáííèá èíááñòèòèè òííðóááèÿàòñÿ áèÿ ðáðáèòáðèñòèè èíááñòèòèííúò òíáàðíá, áíááàèèáííúò á òá÷áíèá òàèòúááí àíáà.

Áíñóáàðñòááííúá ðáñòíáú àèèþ÷áò àñá ðáñòíáú áíñóáàðñòáà íà ìíèóíèò ìðíáòèòíá è ýéíííè÷áñèèò ðáñòðñíá, á ÷áñòííñòè ðááí÷áè ñèèú.

Ðáñòíáú èñíñòáííòáá íà íàöèííàèúííúá òíáàðú, òàèæá, èáè è ìðòááèòáèúííèèá ðáñòíáú áíóòè ñòðáíú, çáàèñÿò ìò òðíáíÿ íàöèííàèúííáí ìðìèçàíáñòáà. Ííÿòííò ìðè ðáñ÷áòá ÁÁÌ ì ðáñòíááí áíááàèÿþòñÿ è ðáñòíáú èíñòðáííòáá íà òíáàðú è òñèòáè, ò.á. ñòíèíñòú ýéñííðòá. Ñ áðóáíè ñòíðííú, ÷áñòú ìðòááèòáèúííèèò è èíááñòèòèííúò, à òàèæá áíñóáàðñòááííúò ñðááñòá ðáñòíáòáòñÿ íà èííðòèðòáííúá, ò.á. ìðìèçàáááííúá çá ðóááæíí òíáàðú. Áí èçááæáíèá íáíáíííáííáííáí çááúòáíèÿ íáúááí íáú,íà íàöèííàèúííáí ìðìèçàíáñòáà íáú,í èííðòá èñèèþ÷áàòñÿ èç ñíñòááá ÁÁÌ. Ðàçíèòá íáæáò íáúáííí ýéñííðòá è íáúáííí èííðòá íáçúááàòñÿ ÷èñòúí ýéñííðòí òíáàðíá è òñèòá èèè æá ìðíñòí ÷èñòúí ýéñííðòí. ×èñòúè ýéñííðò íáæáò áúòú, èáè ìíèíáèòáèúííúí, òàè è ìòðèòáòáèúííúí. Áñèè ýéñííðò ìðááúòááò èííðò, òí ÷èñòúè ýéñííðò ìíèíáèòáèúííúé, áñèè èííðò ìðááúòááò ýéñííðò – ìòðèòáòáèúííúé.

**Òðáòèè íàòíá – ðáñ÷áò ÁÁÌ íàòíáíí áíòíáíá**

Áñá áíòíáú, ìíèò÷áííúá ìò ìðìèçàáááííáí á àáííí àíáó èííá÷íáí ìðíáòèòá, ìñòòíáò á ðáñííðÿæáíèá áííòíçÿèñòá á òíðíá çáðíèáòú, ðáíòíúò ìèàòáæáè, ìðíòáíòá è ìðèáúèè. Èñòíáÿ èç ýòíáí, ìðè èñííèùçíááíèè àáíííáí íàòíáà, ÁÁÌ ìðááàèÿàòñÿ ìòòáí ñòíèèðíááíèÿ àñáò ÿòèò áíòíáíá, ìíèò÷áííúò ìò èííá÷íáí ìðíáòèòá. Ìðè ðáñ÷áòá ÁÁÌ àáííúí ñíñíáííí èí áñáè ñòííá áíòíáíá áíááàèÿàòñÿ òàèæá ñòíèíñòú ìðòááèèáííáí ìííáííáí èáíèòáèè (áííðòèçáòèííúá ìò÷èñáíèÿ) è ñòííá èíñááííúò íáèíáíá íà áèçíáñ.

Ñíáíáúáíèá ááòò ìíáòíáíá è ðáñ÷áò ÁÁÌ ì ðáñòíááí è áíòíááí ìíèàçáíí á òáàèèòá 14.2.

**Òááèèòá 14.2**

**Ìíáòíá ì ðáñòíááí è áíòíááí è ðáñ÷áò ÁÁÌ**

<b>Ḍañ÷àò íáú, ìà íàòéííàéúííáí íðíàóéòà ñ ñòíà Ḍañòííá</b>	<b>Ḍañ÷àò íáú, ìà íàòéííàéúííáí íðíàóéòà ñ ñòíà áíðííá</b>
<b>1.</b> ÍòḌáàéòáéúñéèá Ḍañòííáú áñíðíçýéñòá +	1. Ḍañòííáú è Ìèàòáæè, íá ñáyçáííúá ñ áíðííáè à) àííðòèçàòèý á) éíñááííúá íàéííæ +
<b>2.</b> Éíááñòèçéíííúá Ḍañòííáú íðááíðéííàòáéáé +	1. ÇàḌááíòíáy Ìèàòá +
<b>3.</b> Áíñóáàðñòááííúá çàéóíèè òíáàðíá è òñéóá +	<b>2.</b> Ḍáíòíúá Ìèàòáæè
<b>4.</b> Ḍañòííáú éíñòḌáíòáá +	<b>3.</b> Íðíòáíò +
<b>5.</b> Ḍañòííáú íáéííáð÷áñéèò ó÷Ḍáæááíéé +	<b>4.</b> Íðéáúèú +
<b>6.</b> Èçíáíáíéý á çáíñáò ìàòáðéàéúííúò íáíðíòíúò ñḌááñòá	
ÁÁÍ	ÁÁÍ
$Y = C+I+G+X_n$	$Y=W+R+R_1+R_2+R_3+...+A+T_k$

Ìáðííáíáá ḌaññííòḌèì ìòááéúííúá áéáú áíðííá íðè Ḍañ÷àòá ÁÁÍ, áóíáyùèò á ááí ñíñòáá.

Àííðòèçàòèíííúá ìò÷èñéáíéý áéçþ÷àþòñý á ñòíèíñòú ìðíèçááááíííáí á ááííí áíáó ìðíàóéòà (ÁÁÍ) á èà÷áñòáá èçááðæáé ìðíèçáíñòáá, áíçáḌáúàþòñý á Ḍáçóèúòáòá Ḍáàèèçàòèè ìðíàóéòà á òíðíá ááíáæííáí áíðííá è íáéáíèèèáþòñý á **áííðòèçàòèííí òííáá**.

Éíñááííúá íáéííæ ḌaññíàòḌéàþòñý ìðááíðéýòèýíè èáé èçááðæèè ìðíèçáíñòáá è ñòííó áíááéýþòñý è òáíá ìðíàóéòà. Òàèèá íáéííæ áéçþ÷àþò áéòèçííúá ñáíðú, íáéííæ ñ ìðíááæ, íáéííá íá èíóúáñòáí, èèòáíçéíííúá Ìèàòáæè è òáííæáííúá ñíèèú è ìðíýáéýþòñý á èà÷áñòáá áíðííá á áíñóáàðñòááííúé áþáæáò.

ÇàḌááíòíáy Ìèàòá, ýáéýþáýñý ááæíáéòèì áéáíí áíðííáíá, áúíèà÷èáááòñý ìðááíðéííàòáéýíè è áíñóáàðñòáíì òáí, èòí ìðááíñòááéýáò Ḍááí÷òþ ñèéò. Ííà òàèæá áéçþ÷áò ìíæáñòáí íááááíé, áçíñú íá ñíòèàéúííá ñòḌáðíááíéá è á Ḍáçííáðáçíúá ÷áñòíúá òííáú íáíñéíííáí íááñíá÷áíéý, ìñííáéý ñí ááçḌááíòèòá, Ḍáçèè÷íúá ìðáíèè è èúáíòú. ÇàḌááíòíáy Ìèàòá è áíñíéíáíéý è íáé òàèæá ìðíýáéýþòñý á èà÷áñòáá ÷áñòè áíðííá áéý ìðááèááþùèò Ḍááí÷òþ ñèéò, ñíýòííó è ḌaññíàòḌéàþòñý èáé ááæíáy ñíñòááíáy ÷áñòú áíðííáíá íáñáéáíéý.

Ḍáíòíúá Ìèàòáæè ýáéýþòñý áíðííáíè áííðíçýéñòá, íááñíá÷èááþùèò ýéíííèéò òàèèèè Ḍáñòðñáíè, èáé èáíèòáé è çáíéý. Ííè áóíáyò á ñíñòáá èçááðæáé ìðááíðéýòèý (áñéè çáíéý ýáéýáòñý áíñóáàðñòááííé ñíáñòááíííñòþ, òí Ḍáíòá ìñòòíááò á Ḍañíðýæáíéá áíñóáàðñòáá, ò.á. á áþáæáò è ñ÷èòááòñý áíðííáíí áíñóáàðñòáá).

Íðíòáíòú áñòú Ìèàòáæè ááíáæííáí áíðííá áéáááéúòáì èáíèòáéá. Íðè ýòí ìðíòáíòíúá Ìèàòáæè, ìñòúáñòáéýáíúá áíñóáàðñòáíì, èñéçþ÷àþòñý èç ñíñòáá ìðíòáíòíúò áíðííáíá.

Áíðííáú ìò ñíáñòááíííñòè Ḍáçááéýþòñý íá ááá áéáá: íáíá ÷áñòú íáçúáááòñý áíðííáí íá ñíáñòááíííñòú, á áðóááy ÷áñòú - ìðéáúèúþ èíðííðáòèè.





**Νίαιέοίίúé ñĩðĩñ (aggregate demand, AD<sup>79</sup>)** – ýòì çàìéáìéðíááííúá áñáìé ìáèðíýéííìé÷áñéèìé ñóáúáèòáìé ñíáìéοίίúá ðáñðíáú ìá ìðéìáðáòáìéá áñáð éíá÷íúð òíááðíá è òñéòá, ñíçááííúð á ìáèèíáèüííé ýéííìèèá ìðé ìðáááèáííì òðíáíá òáí. Òàèæá ñíáìéοίίúé ñĩðĩñ ìæíí áúðáçèòü èáè ìáú, ì ðááèüíúð ááíáæíúð áìðíáíá á ìáèèíáèüííé ýéííìèèá.

Νίαιέοίίúé ñĩðĩñ ññòìèò èç ñíáìéοίίñòè ñĩðĩñíá ìá ðáçèè÷íúá òíááðü è òñéòáè áñáð ìððááèòáèéáé в виде товаров èè÷ííáí и производственного ìððááèáìèý.

Νίαιέοίίúé ñĩðĩñ ìðáááèýáðñý éìèè÷áñòááíí, è ááí ìáúáý ááèè÷éíá èçìáíýáðñý ìíá áèèýíèáì òýñíá çèí.

Νίαιέοίίúé ñĩðĩñ ñòýñíòò ñòòìé ðáñðíáíá ìðááèüíúð ñáèòíðíá ýéííìèèé, ñíæáñí ìííáíáí ìáèðíýéííìé÷áñéíáí òíæááñòáá:

$$AD = C + I + G + X_n,$$

где, AD- ñíáìéοίίúé ñĩðĩñ;

C - ìððááèòáèèñèèá ðáñðíáú áíìáèìèð òíçýéñòá;

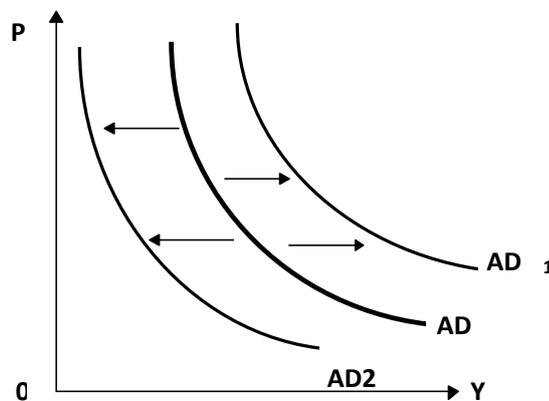
I - éíááñòèèèííúá ðáñðíáú ÷áñðíáí ñáèòíðá;

G - áíñòááðñòááííúá çáèòíèè òíááðíá è òñéòá;

X<sub>n</sub> - ÷èñòúé ýèñíðò.

При прочих равных условиях, ÷áí ìèæá òðíááíü òáí, òáí áíèüøè çòòò è, ÷áí áúøá òðíááíü òáí, òáí ìáíüøè çòòò ñáèèüíýí ìáú, ì ìáèèíáèüííáí ìðìèçáíáñòáá, çòò ñòáííáèèñý ìðè÷éíé èçáúðèèá ìðìèçááááííé òíááðíé ìáññü. Á ìíìæáíèèá òðíáíý òáí, ìáíáíðìò, ìðèááááò è òááèè÷áíèð ñíáìéοίίáí ñĩðĩñá, ìðááúýáèáííáí ìá ìáú, ì ìðìèçáíáñòáá, èòò ýíçáíáèèè òíááðíá. Èçìáíáìéá ìáòáííáúð òáèòíðíá, áèèýðñèè ìá ñíáìéοίίúé ñĩðĩñ, òàèæá ìðèáíáèò è èçìáíáìèð ìáú, ìá ìáèèíáèüííáí ìðìèçáíáñòáá.

Зависимость между общим уровнем цен и объемом национального производства, на который предъявляется спрос, называется кривой совокупного спроса, которая имеет отрицательный наклон (ðèñ. 15.1).



**Ðèñ. 15.1. Κριβάý çòòòçáíá çòòò.**

Èðèááý ñíáìéοίίáí ñĩðĩñá (AD) áúðáæááò çááèñèíñòü ìáæáó ðáçèè÷íúè

<sup>79</sup>C.R.McConnell, S.L.Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. –p. 257-260.

óðíáíýìè òáí â ñòðáíá è ðáàèüíùì íáú,íì ïðìèçáíñòáà.

Ãñèè â ìèèðýéííìèèá ìèñòíáýùèé ðàðàèòáð èðèáíé ñíðíñà ìù íáúýñíýèè ýòòáèòàìè äíðíáà è çàìáùáíéý, òí â ìàèðýéííìèèèá ìà áàèè÷éíó ñíáíèóíííáì ñíðíñà áèèýðò òàèèèá òáííáùá òàèòíðù, èàè ýòòáèò ïðíòáíòíé ñòáàèè, ýòòáèò áíáàðñòáà è ýòòáèò èííðòíùò çàèóííè.

**Ýòòáèò ïðíòáíòíé ñòáàèè èèè ýòòáèò Èáéíñà.** Ñóòü äáíííáì ýòòáèòà çàèèð÷áàðñý â òí, ÷òò ставка процента зависит от предложения денег на рынке. При неизменной величине денежной массы рост уровня цен вызовет соответствующий рост спроса на деньги, а, следовательно, повышение процентной ставки. В свою очередь, рост процентной ставки, повысит склонность к сбережению, уменьшая тем самым потребительские расходы. Удорожание кредита вынуждает предпринимателей сокращать инвестиционные расходы, т.е. производственные закупки. В результате, сокращается совокупный спрос как со стороны частных потребителей, так и предпринимателей. В конечном итоге под воздействием эффекта процентной ставки происходит уменьшение общего объёма совокупного спроса на реальный объём национального продукта. Кривая *AD* приобретает нисходящий характер и приближающуюся к оси абсцисс траекторию. Таким образом, более высокому уровню цен будет соответствовать меньший объём национального производства, а низкому уровню цен – больший объём реального национального продукта.

**Ýòòáèò áíáàðñòáà èèè ýòòáèò Ìèãó.** Этот эффект назван эффектом Пигу от имени английского экономиста А.Пигу, впервые исследовавшего данный фактор. Он состоит в том, что с ростом цен происходит обесценивание имеющихся у населения наличных денег и ценных бумаг. Дело в том, что в рыночной экономике определённая часть богатства домашних хозяйств представлена в виде различных финансовых активов: наличных денег, срочных счетов, акций, облигаций. При росте цен эти активы обесцениваются, происходит снижение их покупательной способности, следовательно, и богатства домашних хозяйств. Реальное снижение стоимости богатства приводит к уменьшению потребительского спроса, что и отражается отрицательным наклоном кривой *AD*.

**Ýòòáèò èííðòíùò çàèóííè èèè ýòòáèò Ìáíááèèà-Õèáíéíáà.** Данный ýòòáèò ìáóñíèíáèáì áèèýíèáì на поведение потребителя происходящих изменений в уровне цен на отечественные товары и услуги. При повышении цен на отечественные товары и услуги растёт спрос на относительно более дешёвые импортные товары и услуги. При неизменных таможенных тарифах это вызывает увеличение объёма импорта и, соответственно, сокращения объёма экспорта, т.е. снижение совокупного спроса на отечественные товары и услуги. И наоборот, снижение цен в стране повысит совокупный спрос как со стороны внутреннего, так и со стороны внешнего потребителя.

Таким образом, в результате влияния всей совокупности рассмотренных выше ценовых факторов происходит движение вдоль самой кривой совокупного спроса (*AD*) вверх или вниз соответственно (рис.15.1).

Кроме ценовых факторов, на уровень совокупного спроса существенное

влияние оказывают неценовые факторы. При их положительном влиянии кривая совокупного спроса  $AD$  сдвинется вправо (на рисунке кривая  $AD_1$ , при отрицательном влиянии – влево ( $AD_2$ ). Неценовые факторы связаны с различными изменениями на рынке, которые можно разбить на четыре группы:

1) Факторы, связанные с потребительскими расходами;

- доходы потребителей;
- задолженность потребителей;
- уровень налогообложения;
- ожидания потребителей.

2) Факторы, связанные с инвестиционными расходами:

- процентная ставка;
- налоговая ставка;
- технология производства;
- ожидаемая норма прибыли от инвестиций.

3) Факторы, связанные с государственными расходами:

- принятие государственных программ;
- развитие инфраструктуры;
- изменение доли государственной собственности.

4) Факторы, связанные с расходами на чистый экспорт:

- национальный доход в зарубежных странах;
- изменения в условиях внешней торговли;
- валютные курсы.

Первая группа факторов связана с потребительским поведением населения. По мере увеличения доходов, потребительские расходы, при неизменном уровне цен, возрастают. Однако, по мере роста доходов, предельная склонность к потреблению имеет тенденцию к снижению. В результате этого, рост спроса отстаёт от роста доходов, что оказывает отрицательное воздействие на рост объёма совокупного спроса и национального продукта. От эффекта Пигу данный фактор отличается тем, что он действует при неизменном уровне цен. Например, увеличение доходов домашних хозяйств в результате роста курса акций. Положительное влияние на динамику совокупного спроса оказывают ожидания потребителей, связанное с возможным ростом реальных доходов в будущем. А инфляционные ожидания отрицательно влияют на росте задолженностей потребителей. Снижение ставок подоходного налога способствует росту чистого дохода населения и, следовательно, увеличивает объём совокупного спроса.

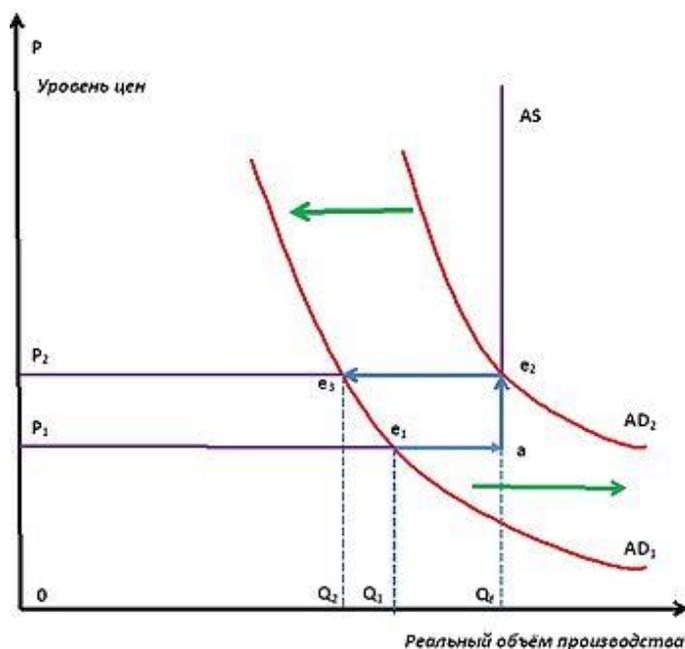
Вторая группа факторов связана с поведением предпринимателей. При прочих равных условиях, увеличение процентной ставки любым неценовым фактором, приведёт к уменьшению инвестиционных расходов. Увеличить или уменьшить инвестиционные расходы могут также ожидания предпринимателей, т.е. их прогнозы будущей прибыли от закупок средств производства.

Третья группа связана с изменениями в макроэкономической политике

государства. Увеличение государственных расходов при неизменном уровне цен, процентных и налоговых ставок, будет способствовать росту совокупного спроса. Расширение государственных закупок может быть связано с принятием различных государственных программ, развитием инфраструктуры и др.

Четвёртая группа факторов на объём совокупного спроса оказывает влияние посредством изменения условий внешней торговли или в результате изменения курса валют. Уменьшение национального дохода зарубежного партнёра, который вызывается снижением объёма чистого экспорта, в итоге снижает объём совокупного спроса.

Отдельного рассмотрения заслуживают изменения, происходящие в производстве национального продукта в случае уменьшения совокупного спроса. В этом случае, срабатывает, так называемый, «эффект храповика» (рис. 15.2).



**Рис. 15.2. Эффект храповика.**

Из рисунка видно, то при первоначальном объёме совокупного спроса точка равновесия  $e_2$  соответствует объёму производства  $Q_2$  и уровню цены  $P_2$ . Согласно закона, при уменьшении совокупного спроса до уровня  $AD_1$ , равновесие должно было бы наблюдаться в точке  $e_1$ , которая соответствует объёму производства  $Q_1$  и уровню цены  $P_1$ . Однако, в реальной действительности, этого не происходит, так как уровень цен не снижается до уровня  $P_1$ . В результате равновесная цена устанавливается в точке  $e_3$ , а объём производства падает до уровня  $Q_3$ , т.е. намного больше, чем, если бы равновесие установилось согласно сущности закона спроса. В итоге, производственная линия продолжает оставаться на прежнем уровне.

Подобное «поведение» цен при снижении совокупного спроса объясняется условием инертности затрат на производство продукции, что и

получило в экономической теории название «эффекта храповика». Вследствие того, что предприниматель заключает с поставщиками договора на поставку сырья, аренду помещения и оборудования, оплату рабочей силы по договорным ценам на определённый срок (например, один год), то, он не в состоянии изменить условий договора в одностороннем порядке при изменившихся условиях рыночной конъюнктуры. Поэтому, даже при снижении совокупного спроса, предприниматель вынужден предлагать свою продукцию по установившимся рыночным ценам изначально, при этом варьируя объём производства на любую величину.

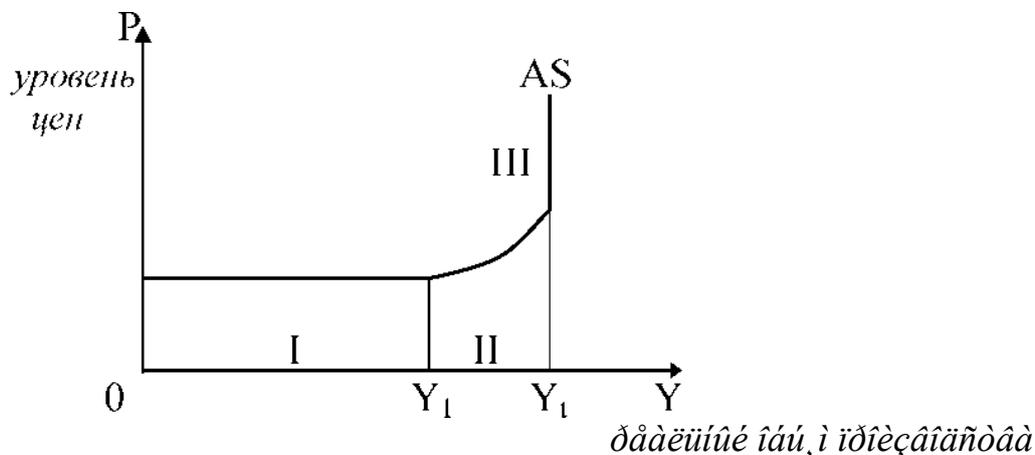
### 15.2. $\text{I}\ddot{\text{I}}\ddot{\text{y}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{y}} \text{ e} \text{ o}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{u}}, \text{ a}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{y}}\ddot{\text{p}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{a}} \text{ a}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}$

$\text{A}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{c}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}} \text{ o}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{y}} \text{ y}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{e}} \text{ y}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{y}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{y}} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}.$

$\text{N}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}} \text{ (aggregate supply, AS}^{80}) \text{ --}\ddot{\text{y}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{e}} \text{ i}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ e}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{--}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{o}} \text{ o}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}} \text{ e} \text{ o}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}, \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{c}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{o}} \text{ a} \text{ n}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}} \text{ c}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}} \text{ a}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{y}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}} \text{ o}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}} \text{ o}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}.$

$\text{N}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{c}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}} \text{ n}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{r}}\ddot{\text{p}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{e}} \text{ d}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{e}} \text{ i}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{u}}, \text{ i} \text{ i}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{c}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}} \text{ d}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{c}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{--}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{o}} \text{ a}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{c}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{o}} \text{ o}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{y}}\ddot{\text{o}} \text{ o}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}. \text{N}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}} \text{ e}\ddot{\text{c}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{c}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{o}} \text{ d}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{c}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{--}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{o}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}} \text{ o}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}, \text{ o}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}} \text{ e} \text{ e}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{o}} \text{ o}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}, \text{ a} \text{ t}\ddot{\text{a}}\text{k}\ddot{\text{z}}\ddot{\text{e}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{a}} \text{ a}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{c}}\ddot{\text{y}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{e}} \text{ d}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{u}} \text{ d}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{--}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}} \text{ n}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{u}}.$

$\text{I}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}} \text{ n}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{e}} \text{ i}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{i}} \text{ o}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{y}} \text{ d}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{--}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{o}} \text{ o}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}} \text{ e} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{p}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{c}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}} \text{ o}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}} \text{ i} \text{ n}\ddot{\text{a}}\text{o}\text{b}\ddot{\text{o}}\text{r}\ddot{\text{o}}\text{t}. \text{Y}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}} \text{ c}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{u}} \text{ i}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{y}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{y}} \text{ i}\ddot{\text{a}} \text{ e}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{e}} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{y}} \text{ (d}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{n}}. \text{15.3}).$



**Дѐñ. 15.3. Кривая совокупного предложения.**

$\text{E}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{y}} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{y}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}} \text{ n}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{u}} \text{ c}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{y}}: \text{i}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}} \text{ o}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}} \text{ o}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ e} \text{ a}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{--}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{e}} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{y}} \text{ n}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{y}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{y}} \text{ c}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{u}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}} \text{ i}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{c}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{e}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{--}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}} \text{ o}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}, \text{ a}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{y}}\ddot{\text{p}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}} \text{ i}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}. \text{C}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{u}} \text{ n}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{--}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{u}}, \text{ --}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}} \text{ e}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{y}} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{y}} \text{ a} \text{ a}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{--}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}} \text{ e} \text{ e}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{--}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}} \text{ i}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{--}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{y}} \text{ a}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}} \text{ i}\ddot{\text{o}} \text{ a}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{a}}. \text{E}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{y}} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{y}} \text{ a} \text{ e}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{--}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{i}} \text{ i}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}} \text{ e}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}} \text{ a}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}} \text{ n}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{u}}\ddot{\text{e}} \text{ a}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{a}} \text{ e} \text{ n}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{n}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{o}} \text{ e}\ddot{\text{c}} \text{ o}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{o}} \text{ i}\ddot{\text{d}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{a}}\ddot{\text{c}}\ddot{\text{e}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{a}}.$

<sup>80</sup>C.R.McConnell, S.L.Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. –p. 240-243.



Óáãè÷áíèá ñóáñèáèé, ìðááíñòááèÿáíúð áíñóááðñòáí ìðááíðèÿòèÿì, èèè ñíèæáíèá ìáèíáíáúð ñòááíè ñíèðáúáðò ìðíèçáíáñòááííúá çàððáòú è óáãè÷èááðò ñíáíèóíííá ìðááèíæáíèá.

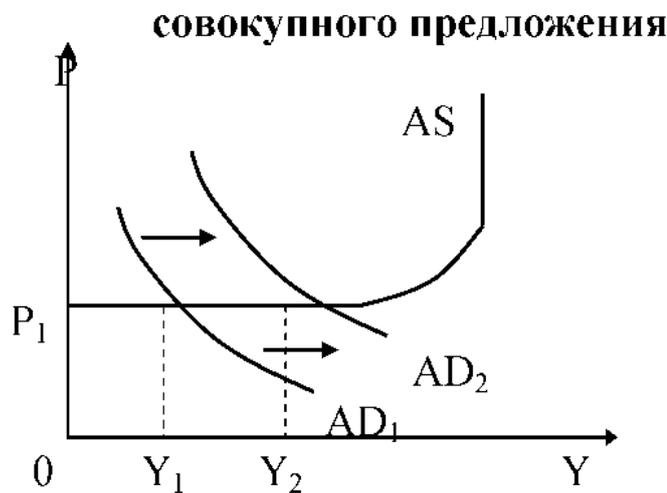
Á ðáçóèüðáðá èðèááÿ ñíáíèóíííá ìðááèíæáíèÿ ñíáúááðñÿ áíðááí – ìðè óáãè÷èáèè ñíáíèóíííá ìðááèíæáíèÿ, èèáí áèááí - ìðè óíáíüøáíèè ñíáíèóíííá ìðááèíæáíèÿ.

### 15.3. Ññòñøáíèá ìææó ñíáíèóíííá ñíðíñí è ñíáíèóíííá ìðááèíæáíèá

Ýèííèèá ññòñÿíí ááèæáðñÿ á ñòíðíó ìæðíÿèííè÷áñèíá ðááííáñèÿ è, á ñðáááèáííè ñòáíáíè, ÿòí ðáááíñòáí ìááííá÷èááðñÿ. Íáíáèí, á ðáçóèüðáðá èçíáíáíèÿ óàèòíðíá, áèÿðóèè ìá ñíáíèóíííè ñíðíñ è ñíáíèóíííá ìðááèíæáíèá, ðááííáñèá ìáðóøááðñÿ, è ÿèííèèèá óñòðáíèÿáðñÿ è áíñòèæáíèð ìáííá ðááííáñèÿ.

Áçàèííáèñòáèá ìææó ñíáíèóíííá ñíðíñí è ñíáíèóíííá ìðááèíæáíèá ñðáááèÿáðñÿ ìá ñííáá ñíáèè AD-AS. Íá ÿáèÿáðñÿ ááçíáíè ñíáèüð áèÿ áíáèèçá ìæðíÿèííè÷áñèíá ðááííáñèÿ. Íáðáñá÷áíèá èðèáúð ñíáíèóíííá ñíðíñá è ñíáíèóíííá ìðááèíæáíèÿ ñðáááèÿðò ðááííáñííè óðíááíü óáí è ðááííáñííè ðááèüííè íáú, ìáèèíáèüííá ìðíèçáíáñòáá.

Á çááèñèíñòè ìò óíáí, ìá èáèí ìððáçèá ñíáíèóíííá ìðááèíæáíèÿ ìðíèñòíáèò ìáðáñá÷áíèá ñíáíèóíííá ñíðíñá, ðááííáñèá ìðèíáðáðáðò ñíáíáíáðáçíúá ñííááííñòè.



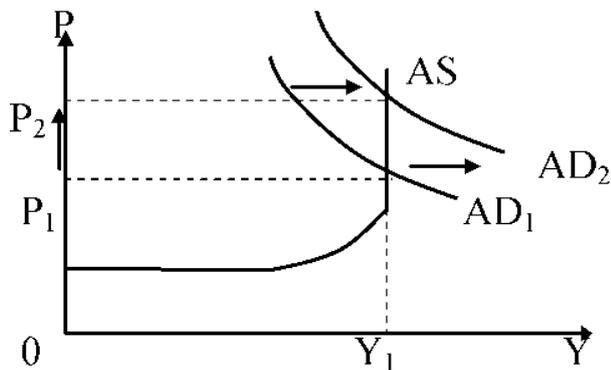
**Ðèñ. 15.4. Изменение равновесия на горизонтальном отрезке совокупного предложения.**

Èíááá èðèááÿ ñíáíèóíííá ñíðíñá ìáðáñáèááð èðèáóð ñíáíèóíííá ìðááèíæáíèÿ ìá áíðèçííòáèüííí ìððáçèá, óðíááíü óáí ìá ìæáçíúááð ìèèáèíá áèÿÿèÿ ìá òíðíèðíááíèá ðááííáñííá ðááèüííá íáú, ìá ìáèèíáèüííá ìðíèçáíáñòáá. Ìðè ÿòíí óáãè÷èáèè èíèè÷áñòá ñíáíèóíííá ñíðíñá ìðèáááð è óáãè÷èáèèð ðááèüííá íáú, ìá ìáèèíáèüííá ìðíèçáíáñòáá, á ááí óíáíüøáíèá - è óíáíüøáíèð ÿòíáí íáú, ìá. Íáíáèí ÿòè èçíáíáíèÿ ìðíèñòíáÿð ááç èçíáíáíèÿ ìáúááí óðíáíÿ óáí ñòóêóïííèð ððèððèçíè (ðèñ. 15.4).

Èç ðèñóíèá áèáí, ÷òí ìá áíðèçííòáèüííí ìððáçèá ðíñò ñíáíèóíííá ñíðíñá ìáðáíáúááð òí÷èò ðááííáñèÿ áíðááí ááíèü èðèáíè ñíáíèóíííá ìðááèíæáíèÿ. Õí áñòü

είεε÷άνοαί ηίδίηά, όάεε÷εάσαήγύ ίο AD<sub>1</sub> αί AD<sub>2</sub>, όαίάεάοαίδγυάοήγύ ίόοαί όάεε÷αίεγύ ίάú, íà ίάοείíáεüííáí ιδίεçáíáηόάά ίο Y<sub>1</sub> αί Y<sub>2</sub> çà η÷άο áááááίεγύ á ηόδίε ίάεήíεüçíáááíúδ ιδίεçáíáηόάáíúδ íúííηόάε á γέíííεεά.

Íà ááδóεεάεüííι ιόδάçεά δάáí÷áγύ ηεεά ε ιδίεçáíáηόάáíúá íúííηόε εήíεüçόβóηγύ ηίεííηόυβ, ηγύοίό δάηóεδάίεά ηίáíεóííáí ηίδίηά ίεάεάο áεεγύεά όίεüéí ίά όδίαáíú όáí, в сторону их повышения. Á δάáεüííé ίáú, íà ίάοείíáεüííáí ιδίεçáíáηόάά íηόáíáοήγύ ίάεçíáííúí (δεή. 15.5).

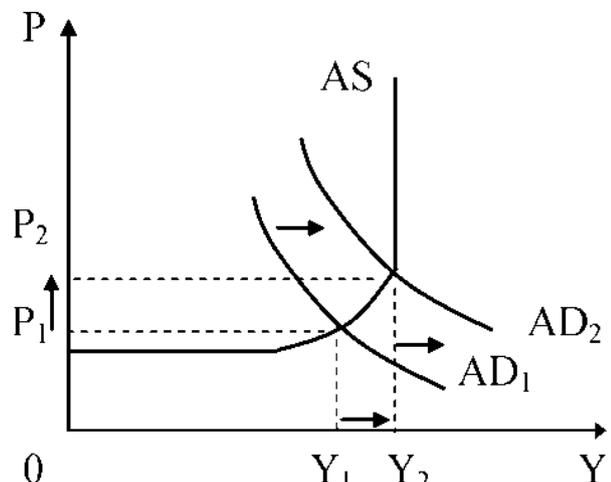


**Δεή. 15.5. Изменение равновесия на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения.**

Íáúøáíεά ηίδίηά ίο AD<sub>1</sub> αί AD<sub>2</sub> ίá ááδóεεάεüííι ιόδáçεά ιδεáíáεò ε δίηόό όδίαγύ όáí ίο P<sub>1</sub> αί P<sub>2</sub>, ιδε γóíí ίáú, íà ίάοείíáεüííáí ιδίεçáíáηόάά íηόáíáοήγύ ίá ηόáíóεáεüííι όδίαáíá - á ίáú, íà Y<sub>1</sub>, при этом ιδίεçáíáηόάáíúá áíçííáεííηόε ηίεííηόυβ çáááεηόáíááíú.

Δάηóεδάίεά ηίáíεóííáí ηίδίηά ίá ιδίíáεóóí÷íι ιόδáçεά ιδεáíáεò ίáííáδáíáíí ε όάεε÷αίεβ δάáεüííáí ίáú, íà ίάοείíáεüííáí ιδίεçáíáηόάά ε ε ηáúøáíεβ όδίαγύ όáí (δεή. 15.6).

Éáε áεáíí εç δεήóíεά, ηáúøáíεά ηίδίηά ίο AD<sub>1</sub> αί AD<sub>2</sub> áúçúáááò όάεε÷αίεά ίáú, íà ίάοείíáεüííáí ιδίεçáíáηόάά ίο Y<sub>1</sub> αί Y<sub>2</sub> ááíεü εδεáíε ηίáíεóííáí ιδááεíáεáίεγύ. Íáδγáó η γóεí ιδίεñóíáεò ε ηáúøáíεά όδίαγύ όáí ίο D<sub>1</sub> αί D<sub>2</sub>. Á γóíí ίçía÷ááò, ÷óí ιδίεçáíáηόάáíúá δáηόδñú á γέíííεεά íηόáíáíí ίáδáóíáγó á ηίηόíγύεά ηίεíé çáíγóííηόε ε ááíá áíηίεóáεüííúδ íúííηόάε íηóáíáηόáεγυάοήγύ ηόεδñúéüçáδáñόáííá çáδóδáò.



**Рис.15.6. Изменение равновесия на промежуточном отрезке кривой**



объёма и характера  $\pi\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\epsilon\acute{\omicron}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}$   $\pi\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\eta\grave{\alpha}$ ?

2.  $\acute{\epsilon}\grave{\alpha}\epsilon\grave{\epsilon}\grave{\alpha}$   $\acute{\omicron}\grave{\alpha}\epsilon\acute{\omicron}\acute{\iota}\delta\acute{\iota}$   $\acute{\alpha}\epsilon\grave{\epsilon}\grave{\gamma}\rho\acute{\omicron}$   $\acute{\iota}\grave{\alpha}$   $\pi\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\epsilon\acute{\omicron}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\pi\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\eta\grave{\alpha}$ ?

3.  $\times\acute{\omicron}\acute{\iota}$   $\acute{\omicron}\grave{\alpha}\epsilon\acute{\iota}\grave{\alpha}$   $\pi\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\epsilon\acute{\omicron}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\acute{\iota}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\epsilon\grave{\alpha}$ ?  $\acute{\epsilon}\grave{\varsigma}\acute{\iota}\acute{\alpha}\delta\acute{\alpha}\varsigma\epsilon\acute{\omicron}\acute{\alpha}$   $\acute{\iota}\grave{\alpha}$   $\acute{\alpha}\delta\acute{\alpha}\acute{\omicron}\epsilon\grave{\epsilon}\grave{\alpha}$   $\acute{\omicron}\delta\epsilon$   $\acute{\iota}\delta\acute{\alpha}\varsigma\epsilon\grave{\alpha}$   $\acute{\epsilon}\delta\epsilon\acute{\alpha}\acute{\iota}\epsilon$   $\pi\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\epsilon\acute{\omicron}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\acute{\iota}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\epsilon\grave{\gamma}$   $\acute{\epsilon}$   $\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\upsilon}\grave{\gamma}\eta\acute{\iota}\epsilon\acute{\omicron}\acute{\alpha}$   $\acute{\epsilon}\delta$ .

4.  $\acute{\epsilon}\grave{\alpha}\epsilon\grave{\epsilon}\grave{\alpha}$   $\acute{\omicron}\grave{\alpha}\epsilon\acute{\omicron}\acute{\iota}\delta\acute{\iota}$   $\acute{\alpha}\epsilon\grave{\epsilon}\grave{\gamma}\rho\acute{\omicron}$   $\acute{\iota}\grave{\alpha}$   $\pi\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\epsilon\acute{\omicron}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\acute{\iota}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\epsilon\grave{\alpha}$ ?

5.  $\acute{\alpha}\epsilon\grave{\gamma}$   $\div$   $\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}$   $\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\alpha}\delta\acute{\iota}\acute{\alpha}\epsilon\acute{\iota}$   $\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\alpha}\epsilon\acute{\epsilon}\varsigma$   $\pi\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\epsilon\acute{\omicron}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\pi\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\eta\grave{\alpha}$   $\acute{\epsilon}$   $\pi\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\epsilon\acute{\omicron}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\acute{\iota}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\epsilon\grave{\gamma}$ ?

6. Почему на классическом отрезке совокупного предложения не наблюдается существенного увеличения объёма общественного производства?

## ГЛАВА 16. $\acute{\Pi}\acute{\omicron}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}$ , $\acute{\acute{\alpha}}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}$ $\acute{\epsilon}$ $\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\grave{\eta}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}$

$\acute{\iota}\epsilon\acute{\alpha}\acute{\iota}$ :

16.1.  $\acute{\gamma}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\eta\acute{\iota}\epsilon\div$   $\acute{\alpha}\eta\acute{\epsilon}\acute{\iota}\grave{\alpha}$   $\pi\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\delta\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\acute{\pi}\acute{\omicron}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\gamma}$   $\acute{\epsilon}$   $\pi\acute{\alpha}\acute{\alpha}\delta\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\gamma}$ ,  $\acute{\epsilon}\delta$   $\acute{\alpha}\varsigma\acute{\alpha}\epsilon\acute{\iota}\grave{\varsigma}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\grave{\eta}\acute{\eta}\acute{\eta}\acute{\eta}\acute{\omicron}\acute{\iota}$ .

16.2.  $\acute{\iota}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\pi\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}$   $\acute{\epsilon}$   $\acute{\iota}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\upsilon}\acute{\iota}\acute{\epsilon}$   $\pi\acute{\epsilon}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\eta\acute{\eta}\acute{\eta}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}$   $\acute{\epsilon}$   $\acute{\pi}\acute{\omicron}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\gamma}$   $\acute{\epsilon}$   $\pi\acute{\alpha}\acute{\alpha}\delta\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\gamma}$ .

16.3.  $\acute{\acute{\eta}}\acute{\omicron}\acute{\iota}\eta\acute{\eta}\acute{\omicron}\acute{\iota}$ ,  $\acute{\omicron}\grave{\alpha}\epsilon\acute{\omicron}\acute{\iota}\delta\acute{\iota}$   $\acute{\epsilon}$   $\acute{\upsilon}\acute{\omicron}\delta\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\omicron}\acute{\alpha}\acute{\eta}\acute{\eta}\acute{\eta}\acute{\omicron}\acute{\iota}$   $\pi\acute{\alpha}\acute{\alpha}\delta\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\gamma}$ .

16.4.  $\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\grave{\eta}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}$   $\acute{\epsilon}$   $\acute{\omicron}\grave{\alpha}\epsilon\acute{\omicron}\acute{\iota}\delta\acute{\iota}$ ,  $\acute{\pi}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\grave{\gamma}\rho\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\grave{\alpha}$   $\acute{\epsilon}\delta$   $\acute{\omicron}\delta\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\upsilon}$ .

16.5.  $\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\upsilon}$   $\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\eta\acute{\iota}\acute{\alpha}\div$   $\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\gamma}$   $\pi\acute{\acute{\eta}}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\omicron}\eta\acute{\omicron}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\gamma}$   $\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\omicron}$   $\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\grave{\eta}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\epsilon}$   $\acute{\epsilon}$   $\pi\acute{\alpha}\acute{\alpha}\delta\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\gamma}\acute{\iota}\acute{\epsilon}$ .

16.6.  $\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\grave{\eta}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\eta\acute{\alpha}\acute{\gamma}$   $\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\upsilon}\acute{\omicron}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\upsilon}\acute{\iota}\eta\acute{\eta}\acute{\omicron}\acute{\iota}$   $\acute{\alpha}$   $\acute{\acute{\omicron}}\acute{\varsigma}\acute{\alpha}\acute{\acute{\epsilon}}\acute{\eta}\acute{\omicron}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\acute{\epsilon}$   $\acute{\omicron}\eta\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\gamma}$   $\acute{\alpha}$ ,  $\delta\acute{\alpha}\varsigma\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\gamma}$ .

16.1.  $\acute{\gamma}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\eta\acute{\iota}\epsilon\div$   $\acute{\alpha}\eta\acute{\epsilon}\acute{\iota}\grave{\alpha}$   $\pi\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\delta\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\acute{\pi}\acute{\omicron}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\gamma}$   $\acute{\epsilon}$   $\pi\acute{\alpha}\acute{\alpha}\delta\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\gamma}$ ,  $\acute{\epsilon}\delta$   $\acute{\alpha}\varsigma\acute{\alpha}\epsilon\acute{\iota}\grave{\varsigma}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\grave{\eta}\acute{\eta}\acute{\eta}\acute{\omicron}\acute{\iota}$

$\acute{\acute{\alpha}}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\upsilon}$   $\pi\acute{\acute{\eta}}\varsigma\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\upsilon}\acute{\epsilon}$   $\acute{\alpha}$   $\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\upsilon}\acute{\iota}\acute{\epsilon}$   $\acute{\upsilon}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\eta\acute{\iota}\acute{\epsilon}\acute{\epsilon}\acute{\alpha}$   $\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\omicron}$ ,  $\acute{\upsilon}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\grave{\gamma}\rho\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\epsilon}\eta\acute{\gamma}$   $\acute{\iota}\eta\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\epsilon}$   $\div$   $\acute{\alpha}\eta\acute{\omicron}\acute{\upsilon}\rho$   $\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\acute{\acute{\iota}}\acute{\omicron}\acute{\omicron}\delta\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\acute{\alpha}}$   $\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\omicron}$ ,  $\acute{\alpha}$   $\acute{\omicron}\acute{\iota}\div$   $\acute{\acute{\alpha}}\acute{\alpha}$   $\acute{\acute{\alpha}}\acute{\iota}$   $\acute{\acute{\alpha}}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\acute{\alpha}}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\acute{\acute{\alpha}}\acute{\upsilon}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\acute{\acute{\iota}}\eta\acute{\acute{\epsilon}}\acute{\alpha}$   $\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\epsilon}\varsigma\acute{\alpha}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\epsilon}$  -  $\acute{\acute{\iota}}\acute{\alpha}\varsigma\acute{\upsilon}\acute{\acute{\alpha}}\acute{\acute{\alpha}}\acute{\omicron}\eta\acute{\gamma}$   $\acute{\acute{\iota}}\acute{\alpha}\acute{\omicron}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\upsilon}\acute{\iota}\acute{\iota}$   $\acute{\acute{\alpha}}\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\acute{\iota}}$ .  $\acute{\acute{\iota}}$   $\acute{\acute{\epsilon}}\eta\acute{\acute{\iota}}\acute{\acute{\epsilon}}\acute{\varsigma}\acute{\omicron}\acute{\acute{\alpha}}\acute{\omicron}\eta\acute{\gamma}$   $\acute{\acute{\alpha}}$   $\acute{\omicron}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\gamma}\acute{\omicron}$   $\acute{\acute{\pi}}\acute{\omicron}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\gamma}$   $\acute{\acute{\epsilon}}$   $\pi\acute{\alpha}\acute{\alpha}\delta\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\gamma}$ .  **$\acute{\Pi}\acute{\omicron}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\acute{\alpha}$  части дохода населения  $\acute{\acute{\iota}}\varsigma\acute{\iota}\acute{\alpha}\div$   $\acute{\acute{\alpha}}\acute{\omicron}$   $\acute{\acute{\iota}}\delta\acute{\iota}\acute{\omicron}\acute{\acute{\eta}}$   $\acute{\acute{\epsilon}}\eta\acute{\acute{\iota}}\acute{\acute{\epsilon}}\acute{\varsigma}\acute{\acute{\iota}}\acute{\acute{\alpha}}\acute{\acute{\epsilon}}\acute{\gamma}$  дохода на приобретение  $\acute{\omicron}\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\alpha}\delta\acute{\iota}\acute{\alpha}$   $\acute{\acute{\epsilon}}$   $\acute{\omicron}\eta\acute{\acute{\epsilon}}\acute{\omicron}\acute{\alpha}$   $\acute{\acute{\alpha}}$   $\acute{\omicron}\acute{\alpha}\acute{\epsilon}\acute{\gamma}\acute{\omicron}$   $\acute{\acute{\omicron}}\acute{\acute{\iota}}\acute{\acute{\alpha}}\acute{\acute{\epsilon}}\acute{\acute{\omicron}}\acute{\acute{\delta}}\acute{\acute{\alpha}}\acute{\acute{\epsilon}}\acute{\acute{\gamma}}$   $\acute{\upsilon}\acute{\epsilon}\acute{\iota}\eta\acute{\iota}\acute{\epsilon}\div$   $\acute{\acute{\alpha}}\eta\acute{\acute{\epsilon}}\acute{\omicron}$   $\acute{\acute{\pi}}\acute{\omicron}\delta\acute{\alpha}\acute{\acute{\iota}}\eta\acute{\acute{\omicron}}\acute{\acute{\alpha}}\acute{\acute{\epsilon}}$ . Оставшаяся часть дохода населения сберегается. Следовательно, сбережения – это та часть дохода, которая не потребляется. Другими словами,**

сбережение означает экономию за счёт потребления.  $\dot{I}dè \dot{y}ò\dot{i} \dot{\delta}\dot{\alpha}\dot{\zeta}\dot{\epsilon}\dot{\epsilon}\dot{\div}\dot{\alpha}\dot{r}\dot{o}$  промежуточное или  $\dot{i}\dot{d}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{\zeta}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{i}\dot{i}\dot{\alpha}$  ( $\dot{\epsilon}\dot{n}\dot{i}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{u}\dot{\zeta}\dot{i}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}$  дохода на приобретение  $\dot{n}\dot{d}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{n}\dot{o}\dot{\alpha}$   $\dot{i}\dot{d}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{\zeta}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\alpha}\dot{n}\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\alpha}$   $\dot{\epsilon}$   $\dot{\delta}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\div}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}$   $\dot{n}\dot{\epsilon}\dot{\epsilon}\dot{u}$   $\dot{\alpha}$   $\dot{i}\dot{d}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{\zeta}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\alpha}\dot{n}\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{i}\dot{u}\dot{o}$   $\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{y}\dot{o}$ )  $\dot{\epsilon}$  конечное или  $\dot{\epsilon}\dot{\epsilon}\div\dot{i}\dot{\alpha}$   $\dot{i}\dot{i}\dot{o}\dot{\delta}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}$  (использование дохода на приобретение товаров и услуг для удовлетворения личных потребностей).

Уровень потребления различен в разных странах, а внутри страны, потребление различно в разрезе по социальным группам. Оно формируется под воздействием многих факторов, основным из которых считается доход населения. Величина располагаемого дохода (РД) оказывает определяющее влияние на объём потребления (С). Иными словами, потребление является зависимой переменной от располагаемого дохода, поэтому, по мере увеличения дохода увеличивается и потребление.

Д.М.Кейнс сформулировал, так называемый, основной психологический закон, характеризующий поведение потребителей при распределении располагаемого дохода на потребление и сбережение. По-мнению Кейнса, потребители проявляют склонность увеличивать насущное потребление по мере роста располагаемого дохода, однако, не в той мере, в какой растёт располагаемый доход. Следовательно, определённая часть дохода остаётся за пределами личного потребления. Объясняется это желанием людей тратить на текущее потребление только определённую часть располагаемого дохода, при этом сберегая оставшуюся часть дохода в надежде, что в будущем она принесёт большую пользу, чем в настоящем.

Таким образом,  $\dot{\epsilon}\dot{n}\dot{i}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{u}\dot{\zeta}\dot{o}\dot{y}$   $\dot{n}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}$   $\dot{\alpha}\dot{i}\dot{d}\dot{i}\dot{\alpha}\dot{u}$ ,  $\dot{i}\dot{\alpha}\dot{n}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}$   $\dot{i}\dot{n}\dot{o}\dot{u}\dot{\alpha}\dot{n}\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{y}\dot{\alpha}\dot{o}$   $\dot{\alpha}\dot{u}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{d}$   $\dot{i}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{o}$   $\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{o}\dot{u}\dot{\epsilon}\dot{i}$   $\dot{i}\dot{i}\dot{o}\dot{\delta}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{i}$   $\dot{\epsilon}$   $\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\epsilon}\div\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{i}$   $\dot{i}\dot{i}\dot{o}\dot{\delta}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{y}$   $\dot{\alpha}$   $\dot{\alpha}\dot{o}\dot{\alpha}\dot{o}\dot{u}\dot{\alpha}\dot{i}$ .

$\dot{\Lambda}\dot{i}\dot{\zeta}\dot{i}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{n}\dot{o}\dot{u}$   $\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\epsilon}\div\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{y}$   $\dot{i}\dot{\alpha}\dot{u}$ ,  $\dot{i}\dot{\alpha}$   $\dot{i}\dot{i}\dot{o}\dot{\delta}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{y}$   $\dot{\alpha}$   $\dot{\alpha}\dot{o}\dot{\alpha}\dot{o}\dot{u}\dot{\alpha}\dot{i}$   $\zeta\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{n}\dot{\epsilon}\dot{o}$   $\dot{i}\dot{o}$   $\dot{n}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{d}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{y}$   $\dot{\alpha}$   $\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{o}\dot{u}\dot{\alpha}\dot{i}$   $\dot{i}\dot{\alpha}\dot{d}\dot{\epsilon}\dot{i}\dot{\alpha}\dot{\alpha}$ .  $\dot{N}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{d}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}$  -  $\dot{y}\dot{o}\dot{i}$  процесс  $\dot{i}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{i}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{y}$   $\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{o}\dot{u}\dot{\epsilon}\dot{o}$   $\dot{\alpha}\dot{i}\dot{d}\dot{i}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\alpha}$   $\dot{i}\dot{\alpha}\dot{n}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{y}$ ,  $\dot{i}\dot{d}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{d}\dot{\epsilon}\dot{y}\dot{o}\dot{\delta}\dot{\epsilon}\dot{\epsilon}$  ( $\dot{o}\dot{\delta}\dot{\epsilon}\dot{d}\dot{i}$ )  $\dot{\epsilon}$   $\dot{\alpha}\dot{i}\dot{n}\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{d}\dot{n}\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\alpha}$   $\dot{\alpha}$   $\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{y}\dot{o}$   $\dot{o}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{o}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{d}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{y}$   $\dot{i}\dot{i}\dot{o}\dot{\delta}\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{i}\dot{n}\dot{o}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}$   $\dot{\alpha}$   $\dot{\alpha}\dot{o}\dot{\alpha}\dot{o}\dot{u}\dot{\alpha}\dot{i}$   $\dot{\epsilon}$   $\dot{i}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{o}\div\dot{\alpha}\dot{i}\dot{\epsilon}\dot{y}$   $\dot{\alpha}\dot{i}\dot{d}\dot{i}\dot{\alpha}\dot{\alpha}$  (табл. 16.1).

Таблица 16.1.

**Мотивы, осуществляемых государством, предприятиями и населением, сбережений**

Мотивы сбережений:		
государства	предприятий	домашних хозяйств
-покрытие дефицита государственного бюджета в период неблагоприятной конъюнктуры;	-инвестирование на расширение производства и увеличение прибыли;	-приобретение дорогостоящих товаров длительного пользования, недвижимости;
- предотвращение развития «голландской болезни» в экономике.	-страхование от непредвиденных обстоятельств;	-страхование от непредвиденных обстоятельств (болезнь, несчастный случай и др);
	-ожидание улучшения инвестиционного климата;	-обеспечение детей в будущем;
		-обеспечение процентных доходов;
		-свадебные торжества;
		-скупость и нежелание



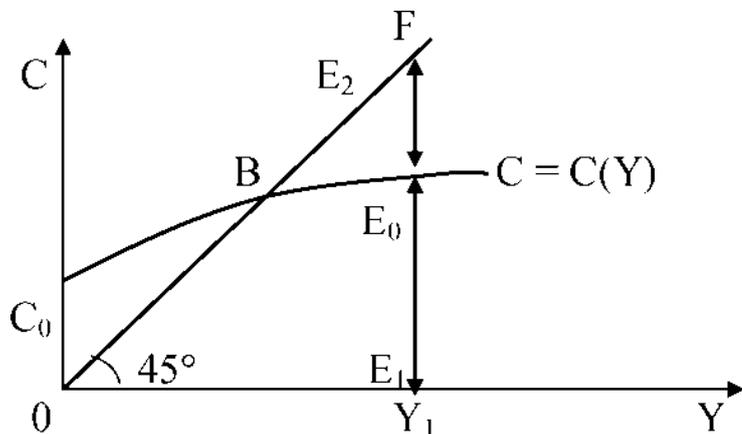
ĩđãããëÿãòňÿ íòòàì àú÷àòà èç àãëíãíãí àíóòđãíããí ĩđíãóèòà àĩđòèçàòëííúò  
 ìò÷èñëáíèè è èĩñãáííúò íãëíãíã íà àèçíãñ. Íãíãëí, à ñĩñòããã íãöëííãëúííãí àĩđíãã  
 èìãòňÿ àúã è ĩđÿíúã íãëíãë. Ĩÿÿòíò àĩđíã, ĩñòãòùèèňÿ ó íãñãëáíëÿ ĩññëã óíëãòú  
 íãëíãíã, đããáí ñóííã ĩđòđããèòãëúñëèò đãñđíãíã è èè÷íúò ñããđããëáíèè. Óđíããíú èè÷íãí  
 ĩđòđããëáíëÿ è èè÷íúò ñããđããëáíèè íãĩñđããñòãáíí ĩđãããëÿãòňÿ àĩđíãí, èíòíđúè  
 ĩñòããòňÿ ĩññëã óíëãòú ĩđÿíúò íãëíãíã. Â õíãã àíãèèçà ĩí áóããò íãçúããòúňÿ  
**đãñĩëãããáíúì èèè ÷èñòúì àĩđíãí.** Òãèèì íãđãçí, ÿòíò àĩđíã ÿãëÿãòňÿ íãùèì òãèòíđì  
 è ĩđòđããëáíëÿ, è ñããđããëáíëÿ. Ĩñëíëúèó ñããđããëáíëÿ ÿãëÿòňÿ ÷ãñòùò àĩđíãã,  
 èíòíđãÿ íã ĩđòđããëÿãòňÿ, òí àĩđíã ĩññëã óíëãòú íãëíãíã àúñòóíããò ĩñííãíúì òãèòíđì,  
 ĩđãããëÿòùèì è èè÷íúã ñããđããëáíëÿ. Đãçíĩñòú íãããó àãèè÷èíé òãèòè÷ãñëíãí  
 ĩđòđããëáíëÿ à èòãí ĩđãããëáíí ĩããó è àĩđíãí ĩññëã óíëãòú íãëíãíã ĩđãããëÿãò  
 àãèè÷èíò ñããđããëáíèè ĩđãããë, íííãí ãíãã.

Çããèñèĩñòú íãããó íãúãí ĩđòđããëáíëÿ èèè ñããđããëáíëÿ è àëëÿòùèè ìã íèò  
 òãèòíđãíè, íãçúãããòňÿ **òóíéòèãé ĩđòđããëáíëÿ èèè ñããđããëáíëÿ.** Ĩðè èçëíããíèè ÿòèò  
 òóíéòèè đãçèè÷ãòňÿ òí÷èè çđãíëÿ ÿéíĩñëñòíã-èëãññèèíã è èãéíñëãíòãã. Ĩí ĩãíèò  
 ÿéíĩñëñòíã-èëãññèèíã, èòãè íãđããëÿò ñãíè ñđããñòãã íã ñããđããëáíèã, ãñèè ÿòí  
 ĩðëíããò àĩñíëòãëúíúè àĩđíã. Ñëããíããòãëúí, ÷ãí àúøã áãíèíãñëãÿ đããëúíãÿ  
 ĩđíòãíòíãÿ ñòããè, òãí ñèëúíãã èò èíòãđãñ è ñããđããëáíèò, ò.ã. ñããđããëáíèã ÿãëÿãòňÿ  
 àíçđãñòãòùãé òóíéòèãé ìò đããëúíé ĩđíòãíòíé ñòããèè. Òãè èãè àĩđíãú íãñãëáíëÿ  
 ñĩñòíÿò èç ñóííú ĩđòđããëáíëÿ è ñããđããëáíèè, òí ñ đĩñòí đããëúíé ĩđíòãíòíé ñòããèè  
 ĩđòđããëáíèã ñíëããòňÿ, à ñããđããëáíëÿ óããèè÷èããòňÿ. Âđóãèèè ñëíããíè,  
 ĩđòđããëáíèã, ĩí ĩãíèò ÿéíĩñëñòíã-èëãññèèíã, ÿãëÿãòňÿ óãúããòùãé òóíéòèãé ìò  
 đããëúíé ĩđíòãíòíé ñòããèè.

Æ.Ì.Êãéíñ, àúñòóíãÿ ĩđíòèã ñòãããíèè ÿéíĩñëñòíã-èëãññèèíã, óòããđãããè, ÷òí  
 ĩđòđããëòãëúñëèã đãñđíãú àĩĩđíçÿëñòã íã çããèňÿò ìò đããëúíé ĩđíòãíòíé ñòããèè è  
 òãèòúãã ĩđòđããëáíèã ãëÿ èòããé ãñãããã ĩđããĩ÷òèòãëúíãã, ÷ãí ĩđòđããëáíèã à áóãóúãí.  
 Â èã÷ãñòãã ĩñííãíãí òãèòíđã, àëëÿòùãí íã óđíããíú ĩđòđããëòãëúñëèò đãñđíãíã, ĩí  
 óèãçúããè òãèòúèã àĩđíãú àĩĩđíçÿëñòã. Èòãè, ĩí ĩãíèò Êãéíñã, ĩđòđããëáíèã ÿãëÿãòňÿ  
 àíçđãñòãòùãé òóíéòèãé ìò òãèòúèò àĩđíãíã àĩĩđíçÿëñòã, òí ãñòú:

$$\tilde{N} = f(Y)$$

Óóíéòèò ĩđòđããëáíëÿ ĩñëí ĩđããñòããèòú è ãđãòè÷ãñèè (ðèñ. 16.1).



**Ծեճ. 16.1. Ածածե՝աճեճա իծիածաթաճեճ զօճեծեճ իծծաթեճեճ.**

Իծե յօճ իա ածծեծեթաթեճեճ իճե ծաթիաւաթոճ ծաճօճիաւ իա իծծաթեճեճ, ա իա աճծեթիծաթեճեճ իճե - ծաճիճեթաթաթեճեճ աճօճիա իաճաթեճեճ.

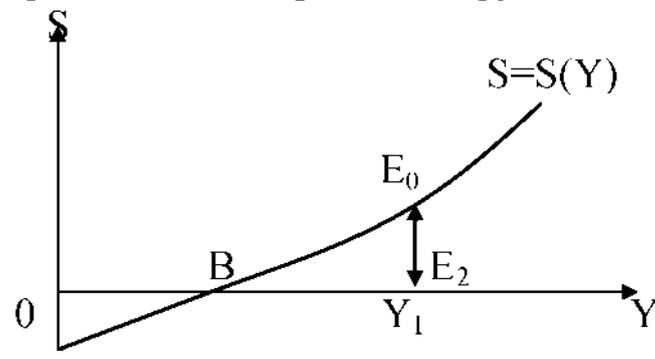
Իծյճիաճ եեճեճ OF, իծիաթաթիճիաճ իաթաօ աաօճիճ իճյճեճ իճա զաճեճ 45 ցրաԿսօճ, իծծաթաթաօ եճեծե՝աճծաթիճիա ծաթաթիճօճի իաթաօ ծաճօճիաթեճ իա իծծաթեճեճ ե ծաճիճեթաթաթեճեճ աճօճիաճի. Աթեճ եթաճեճ զճեճեճ, իծեճիաթաթաթաթաթաթ աե ճիա՝աթեճ իածաթիճիճեճ իա իճե 0Y, իծծաթաթաթաթ զծիաթիճի աճօճիաթ, ծաթիճ ճիա՝աթեճ իածաթիճիճեճ իա իճե 0N, իծծաթաթաթաթ ծաճօճիաւ իա իծծաթեճեճ. Էճիճե ճեճիաթեճ, աթճ իաճ, ի ծաճիճեթաթաթիճի աճօճիաթ աճիճօճիճյեթօճ իճեճիճօճ ծաճօճիաթաթոճ իա իծծաթեճեճ.

Իաթիաթի, ա թաթեճօճեծաթեճիճօճե զաթեճ ծաթաթիճօճի իծիեճօճիաթեճ իա աճաթաթ. Էճիաթաթ աթեծե՝եթա ծաճօճիաթ իա իծծաթեճեճ իաթաօ աւօճ իեթա ճօճիճ զաթեճօճեճ թեճօճի աճօճիաթ, ա եճիաթաթ իաթաօ իծաթաթաթաթ զօ. Իճյօճիօ եծեթաթ իծծաթեճեճ N իա ճիաթաթաթաթ ճ եեճեթեճ թեճօճիաթ աճօճիաթ OF, ա ա իծաթաթաթիճե ճօճիաթեճ իծեճիճյաթոճ իօ իաթ. Օճեճեճ իածաթաթաթաթ իաթաօ եեճեթեճ A իճիա՝աթ զծիաթիճի «**իօթաթիճի ճաթծաթաթեճ**», ա ճիճօճաթօճօճթաթեճ աե աճօճիա իաթաթաթաթոճ **իծիաթիճի աճօճիաթ**. Նթաթաթ իօ յօճեճ զճեճեճ իաթիճ իաթեթաթաթ «**իծծեծաթեճիճ ճաթծաթաթեճ**», եթաթաթ ծաճօճիաթ իա իծծաթեճեճ իծաթաթաթօ ճօճիօ աճօճիաթ, ա ճիճաթաթ – ճիա՝ թեճօճիաթ ճաթծաթաթեճ, զաթեճ եաթեճ աճօճիաթ աթեճօճ իծծաթեճեճ.

Նթաթաթաթ իաթաթաթօճ, թօճի ա ծաթեճիճե թեթիճե իծաթաթաթիճի թաթօճ իծծաթեճեճ իա ճաթեթեճ իօ իաճ, իա աճօճիաթ. Իաթեթիաթ, աճօճիա իծաթեճիճի թաթիաթաթ իաթաթաթիճ իաթաօ զիաթօճի աթի իթաթիճ իեթեթիաթ զծիաթիճ. Իաթիաթի, իի, աթաթ իծե իօթաթիճի աճօճիաթ, աթեթաթ իեծաթօճիճ, իաթաթաթօճիճ ե աթեթաթաթ ածօթաթ իաթաթիաթիճ իծծաթեծաթեճեճ ծաճօճիաթ. Կօճե ծաճօճիաթ իիաթօ իճօճաթօճեթօճիճ ճա ճաթօճ իծիթեճօ ճաթծաթաթեճեճ եեճ ճա ճաթօճիաթ. A յեթիճիե՝աճեթեճ եեծաթաթօճա զաթեճ ծաճօճիաթ իա իծծաթեճեճ իաթաթաթօճ **աթօճիճիճ իծծաթեճեճ** (օ.ա. իծծաթեճեճ, իա ճաթեթյաթ իօ զաթեճօճեճ աճօճիաթ). Կօճօ զծիաթիճ իա ածածեծեճ իաթիաթաթօճ զճեճեճ C<sub>0</sub>.

Նիճաթաթ իօ զճեճեճ A իծծաթաթօճիճ **իճիաթեծաթեճիճ ճաթծաթաթեճ**. Էթիճիճ ա զճեճեճ A աճիճօթաթօճիճ ծաթիաթաթեճ իաթաօ աճօճիաթեճ ե ծաճօճիաթեճ իաթաթաթեճ. N զաթեծե՝աթեթաթ ճօճիճիճ աճօճիաթ յօճ ծաթիաթաթեճ իածօթաթօճիճ ե իաթաթաթօճիճ զծիաթիճ ճաթծաթաթեճ. Իա ծեճօճեճ իծե զծիաթիճ աճօճիաթ Y<sub>1</sub>աթեծե՝եթօ իծծաթեճեճ իծաթաթեթաթ իօծաթիճ A<sub>1</sub>A<sub>0</sub>, ա աթեծե՝եթօ ճաթծաթաթեճ - իօծաթիճ A<sub>0</sub>A<sub>2</sub>.

**Графическое отображение функции сбережения**



**Ծեճ. 16.2. Графическое отображение функции сбережения.**



$$APC = \frac{\text{δαñðíáú íà ïððááέáíεά}}{\text{÷εñòúé áíðíá}} = \frac{\tilde{N}}{Y} \approx 100\%$$

Áíεý áíðíáá íáñáέáίεý, εάούáy íà ñááðáεάίεά, íαçúáááòñý **ñðááίáέ ñέεíííñòùð** **έ ñááðáεάίεð (APS):**

$$APS = \frac{\text{ñááðáεάίεý}}{\text{÷εñòúé áíðíá}} = \frac{S}{Y} \approx 100\%$$

Á íαøáí ïðείáðá (òάάé. 16.2) á òá÷áίεά ðýáá εάò ñ óάάέ÷áίεάí íáú, ìá áíðíáá ñðááίýý ñέεíííñòù é ïððááέáίεð (APC) íάάáò, á ñðááίýý ñέεíííñòù é ñááðáεάίεð (APS) áίçðáñòááò. Áαεí íòíáðεòù, ÷òí ïñέίεüéò ïέαçàðáέε ñðááίáέ ñέεíííñòé é ïððááέáίεð é ñááðáεάίεð ïðáááεýðò áίεð ïððááέáίεý é ñááðáεάίεý á áíðíáá, òí εçíáíáίεά íáííáí εç íεð íá ïðáááεάίίòð ñóίíó ïðéáíáεò é εçíáíáίεð áðóáíáí á íáðáòίíí íáíðááεάίεε íá òáεòð εá ñóίíó. Éíá÷á áíáíðý, APC + APS = 1 éεé 100%.

Íáíðείáð, áñέé áíðíá ñíñòááεýáò 200 òúñ. ñóí., εç εíòíðúð 150 òúñ. ïððááεýáòñý, á ïñòááøéáñý 50 òúñ. ñááðááðòñý, òíááá,  $\Delta\tilde{N} = 150\,000 / 200\,000 \approx 0,75$ , á  $APS = 50\,000 / 200\,000 \approx 0,25$ . Ýòí íçíá÷ááò, ÷òí εç εάεáíáí ñóíá áíðíáá 75% εά, ò íá ïððááέáίεά, á 25% - íá ñááðáεάίεά.

Éðíá òíáí, íáíáεíááεíá çíá÷áίεά εíááò ïέαçàðáέü ïðáááεüíé ñέεíííñòé é ïððááέáίεð é ñááðáεάίεð, εíòíðúé áúðáεááò εçíáíáίεά íòίíøáίεý ïððááεòáεý é ïððááέáίεð é ñááðáεάίεð á ðáçóεüðáðá í÷áðááííáí εçíáíáίεý óðíáίý áíðíáá. Óðíááíü εçíáíáίεý íáú, ìá ïððááεòáεüñέéð ðáñðíáíá íá ïððááέáίεά á ðáçóεüðáðá εçíáíáίεý íáú, ìá áíðíáíá íαçúáááòñý **ïðáááεüíé ñέεíííñòùð é ïððááέáίεð (MPC), ò.á.**

$$MPC = \frac{\text{εçíáíáίεά á ïððááέáίεé}}{\text{εçíáíáίεά á ÷εñòíí áíðíáá}} = \frac{\Delta\tilde{N}}{\Delta Y}$$

Óðíááíü εçíáíáίεý íáú, ìá ñááðáεάίεé á ðáçóεüðáðá εçíáíáίεý íáú, ìá áíðíáá íαçúáááòñý ïðáááεüíé ñέεíííñòùð é ñááðáεάίεð (MPS), ò.á.

$$MPS = \frac{\text{εçíáíáίεά á ñááðáεάίεé}}{\text{εçíáíáίεά á ÷εñòíí áíðíáá}} = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Ñεááíááòáεüíí, ïðéðíñò ÷εñòίáí áíðíáá òάεεά ðáñðíáóáòñý εéáí íá ïððááέáίεά, εéáí íá ñááðáεάίεά. Áαεά á ñέó÷áá εçíáíáίεý ñíðίíøáίεý íáεáò ýòείε εçðáñðíáíááííúίε ÷áñòýíε εð íáúáy ñóίíá áóááò ðááίýòúñý ááείεòá. Íáíðείáð, áíðíá óάáέ÷εñý íá 30 òúñ. ñóí., ïðé ýòίí ïððááέáίεά óάáέ÷εññü íá 21 òúñ. ñóí., á ñááðáεάίεý – ñíðááòñòááíí íá 9 òúñ. ñóí. Óíááá,  $\Delta\tilde{N} = 21\,000 / 30\,000 = 0,7$ ; á

MPS = 9 000 / 30 000 = 0,3. Ýòì íçíà÷ààò, ÷òì èç èàæáíái äññéíèðàëüííái ñóíà äíðíàà 70% ïððáàëüÿàòñü, à 30% - ñáàððáààòñü. Ìðáààëüíóð ñèëíííòòü è ïððáààëüèð ïíèàçúàààò òáíè íàèéííà èéíèè ïððáààëüèü, à ïðáààëüíóð ñèëíííòòü è ñáàððáààëüèð – òáíè íàèéííà èéíèè ñáàððáààëüèü.

Íáíðáíèà ðíèü ïðíðáññíà ñáàððáààëüèü à ñòáàèëüíí ðàçàèèè ýéíííèèè, ýòòáèðèáíí ïíóàñòàèáíèè ïðááíðèíèàòàèüñíèè äáüòàèüííòè. Èñðíäü èç ýòíái, òáèññííáðàçíí áóáàò ïðáàèüí ðáññííððàòü ñóúííòòü ñáàððáààëüèü, áái òàèòíðü è ïíèàçòàèè ýòòáèðèáííòè.

### 16.3. Ñóúííòòü, òàèòíðü è ýòòáèðèáííòòü ñáàððáààëüèü

Ñáàððáààëüèà, ýàèüüñü ñíñòááíèè ÷áñòóð ñíáièòííüð ðáñòíáíà à ýéíííèèà, ïððáààëüÿàò òðíááíü ñíðíñà íà èíáñòèèòèíííüà òíààðü. Ìñéíèèèó òàèèè÷áñèèà èíáñòèèèè ýàèüðòñü òíðíèè ïðíüàèáíèè ñáàððáààëüèè, íà÷ái áíàèèç ñ òáíðàèè÷áñèíái íáíñííáíèè ñóúííòè, òàèòíðíà è ýòòáèðèáííòè ñáàððáààëüèü.

**Ñáàððáààëüèà** - ýòì ÷áñòü íàèèíáèüííái äíðíàà, ïðááíàçíà÷áíáü à òàèüò òáàèè÷áíèè ïñííáííái è íáíðíòííái èáíèòàèà, à òàèæà ðàçàðáíüð çáíáñíà.

Ðàçèè÷áðò ïðíèçáíáñòááíííà è íáíðíèçáíáñòááíííà ñáàððáààëüèà. ×áñòü íàèííèáííüð ñðááñòà, ðáñòíáòáíáü íà ðáñòèðáíèà ïñííáííái èáíèòàèà è íáíðíòííüð ñðááñòà ñòáðü íàòàðèàèüííái ïðíèçáíáñòáà, ñíñòáàèüÿàò ñóííó ïðíèçáíáñòááííüð ñáàððáààëüèè. Ñáàððáààëüèü à ñòáððá ïðíèçáíáñòáà ýàèüðòñü áàæíü òàèòíðíí ýéíííèè÷áñèíái ðíñòà.

Ñáàððáààëüèü à ñíòèàèüíí-èóèüòòðíèè ñòáððá (íáíðíèçáíáñòááíííà ñáàððáààëüèà) ðáñòíáòáòñü íà ðáñòèðáíèà, ðáèííòðóèèèè, íáííáèáíèà æèèèííái òííáà, ó÷ááíüð çáàáááíèè, èóèüòòðííüð, ñííðèèáíüð, çðááñòðáíèèòàèüííüð ò÷ðáæááíèè, ò.á. ïððáñèàé íáíàòàðèàèüííái ïðíèçáíáñòáà. Ðáñòèðáíèà íáíðíèçáíáñòááííèè ñòáððü òàèæà ýàèüÿàòñü íáíáòíáèííü òñèíáèáí ðàçàèèèè ïðíèçáíáñòáà.

Ñóííà ñáàððáààëüèè, èð íáü, ì è ñíñòáà ýàèüðòñü òàèòíðáíè, ïððáààëüðèèè òáííü äíñíðíèçáíáñòáà. Íðíà ñáàððáààëüèü íáíñòááñòááíííí ïððáààëüÿàòñü ïòíòáíèàí ñóííü ñáàððáààëüèè è íáü, ì áñáái íàèèíáèüííái äíðíàà:

$$ÍÑ = (\tilde{N}\tilde{N}/\tilde{I}\tilde{A}) \cdot 100\%,$$

где,  $\tilde{I}\tilde{N}$  - íðíà ñáàððáààëüèü;

$\tilde{N}\tilde{N}$  - ñóííà ñáàððáààëüèü;

$\tilde{I}\tilde{A}$  - íàèèíáèüííèè äíðíà.

Ñóúáñòáòáò ïððáààè, ííèè ïðááàè íðíü ñáàððáààëüèü, ïðááñòáíèà èíðííái ïæàò íèàçòüñü ýéíííèè÷áñèè íáüòòáèðèáííü è ïðèáñòè è íáààèèáííü ïñèááñòàèüí. Íáíðèáð, à ðáçóèüòáòá ÷ðáçíáðííái òáàèè÷áíèè ñáàððáààëüèè ïæàò òíáñòü ýòòáèðèáííòòü èíáñòèèòèíííüð ðáñòíáíà, òàè èàè áíçíèèáðò äèñíðííðòèè íàæàò íáü, ìí èáíèòàèüííüð ñðááñòà è ïñííòóð ñòðíèèòàèüííüð ïðááíèçàèèè, áíçííáèííòüíè ïñòáàèèè íàòàðèàèíà è íáíðóáíááíèè, ðàçàèèèè èíððáñòðóèèòòü. Áñèááñòàèà ÷áái, ýéíííèè÷áñèèè ðíñò áóáàò èíàòü òáíááíèèè è ïíèæáíèè.

Òàèèè íáðàçíí, ðáøáðòáá áíçááèñòàèà íà òáííü è èà÷áñòáí ýéíííèè÷áñèíái ðíñòá íèàçúàààò íà òíèèè èíèè÷áñòááííüèè ïíèàçòàèè ñáàððáààëüèè, íí è áñáàèèááòñü ïðíáèíà ýòòáèðèáííòè èð èñíèèçíááíèè. Òàè èàè ñáàððáààëüèü ýàèüðòñü ÷áñòóð





объёма производства:

$$I_v = I_a + I_n$$

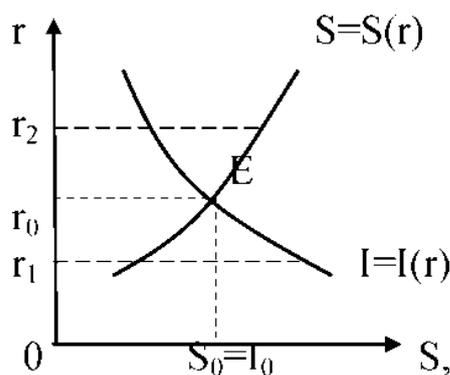
Состав валовых инвестиций имеет весьма важное значение с точки зрения экономического роста в стране. Если валовые инвестиции равны восстановительным инвестициям и в их составе чистые инвестиции отсутствуют ( $I_n = 0$ ), это означает, что в экономике в текущем году производится столько же ВВП, сколько было произведено в предыдущем году, т.е. в экономике наступает ситуация «нулевого» роста. Если же объём валовых инвестиций текущего года количественно меньше валовых инвестиций прошлого года, это означает, что в экономике не обеспечивается даже возмещение износа основного капитала. Такая ситуация свидетельствует о том, что экономика находится в состоянии глубокого кризиса и спада.

Если валовые инвестиции превышают амортизацию и в их составе присутствуют чистые инвестиции, то это означает, что в текущем году реальный объём производства будет количественно больше, чем в прошлом году («растущая» экономика). Чем выше уровень чистых инвестиций в составе валовых инвестиций, тем больше шансов для экономического роста.

Инвестиции – самый нестабильный элемент совокупных расходов, которые подвергаются постоянным изменениям. Неустойчивость инвестиций обусловлена достаточно продолжительным сроком службы зданий, сооружений, оборудования, непостоянством или изменчивостью нормы прибыли, неопределённостью экономических ожиданий, рискованностью инноваций, циклическими колебаниями экономики.

### 16.5. $I = I(r)$ и $S = S(r)$ кривые

Кривые  $I = I(r)$  и  $S = S(r)$  являются функциями от реальной ставки процента  $r$ . Кривая  $I = I(r)$  показывает зависимость инвестиций от ставки процента, а кривая  $S = S(r)$  – зависимость сбережений от ставки процента. Точка равновесия  $E$  определяется пересечением этих двух кривых. В этом случае  $S_0 = I_0$  и  $r_0$  – равновесная ставка процента.



**Δεñ. 16.3. Êãññè÷ãñêÿ ïäãëü ðãáííãñêÿ ïããó ñãððããíêÿ è èíãñòèöêÿ.**

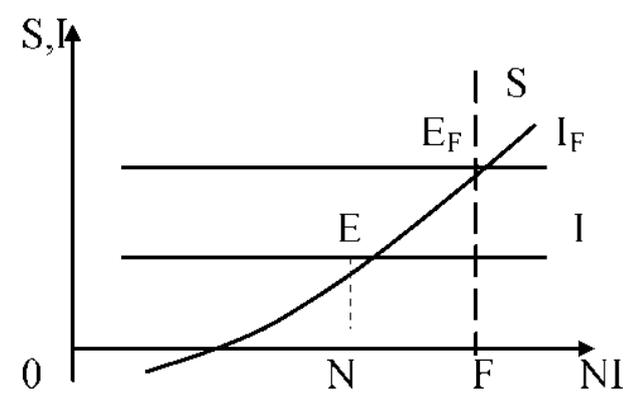
Êãê ãêãí êç ðêñóíêã, ïðè ïñòðíáíêè êãññè÷ãñêíêé ïäãëè ïã áãððèêãëüííêé ïñè ðãçíãããðñÿ ðããëüíãÿ ïðíòáíóíãÿ ñòããêã, à ïã áñðêçííòãëüííêé ïñè - ïíêãçòãêè ñããððããíêé è èíãñòèöêè. ïããó èíãñòèöêÿ è ïðíòáíóíêé ñòããêíêé ñóóãñòãòò ïãððóíãÿ òóíêöèíãëüíãÿ çããêñèíñòó: ÷ãí áúøã ïðíòáíóíãÿ ñòããêã, òãí ïêãã ïãú, ï èíãñòèöêè è ïáíáíðíò. Á ñããððããíêÿ èíãðò ïðÿíòð, áíçðãñòãðóòð òóíêöèíãëüíòð çããêñèíñòó, ò.ã. áúñíêãÿ ïðíòáíóíãÿ ñòããêã ïðêãíãèò ê áúñíêíò òðíáíð ñããððããíêé. Óðíããú ñòããêè ïðíòáíòã ãò ïðêãíãèò ê áññòèêãíêð ðãáííãñêÿ ïããó ïãú, ïãè èíãñòèöêè è ñããððããíêé (òí÷êã Á) á ÿéíííêã. ïðêñíãíêã òðíãíÿ ïðíòáíóíêé ñòããêè ïò ðãáííãñííãí òðíãíÿ (ã<sub>1</sub> - ïíêããíêã è ã<sub>2</sub> - ïíãúøãíêã) ïðêãíãèò ê ïãððóãíêð ðãáííãñêÿ ïããó ïãú, ïãè èíãñòèöêè è ñããððããíêé.

Áúñíãíúã äëÿ èíãñòíðíã òãíú ïðè òðíãíã ïðíòáíóíêé ñòããêè ã<sub>1</sub> ïíãúøãðò ñíðíñ ïã èíãñòèöêèííúã ðãñòðñú, ïãíãêí ããíúêé òðíããú ïíêããò ñòèíòü äëÿ ñããððããíêé. Á ðãçòëüòãòã ÷ãí áíçíêããò áãòèöèò èíãñòèöêèííúò ðãñòðñíã.

ïðè òðíãíã ã<sub>2</sub> òããêè÷êããòñÿ ïíêãçíñòó ñããððããíêé äëÿ ãñã ñóãúãêòíã, ïí ïðè òãêíí òðíãíã ïðíòáíóíêé ñòããêè ïã ãñã èíãñòíðú ñííãòò ïãñíã÷èòü ïðêãúëíñòó ñãíãé äãÿòãëüíñòè. Á èòíã çíã÷èòãëüíãÿ ÷ãñòó ñããððããíêé ïã ïðããðããòñÿ à èíãñòèöêè.

Êãéíñêãíñêãÿ ïäãëü ðãáííãñêÿ ïããó èíãñòèöêÿ è ñããððããíêÿ ïèè÷ããòñÿ ïò êãññè÷ãñêíêé ïäãëè. Çããñú ïñííãííêãããðóèí ÿãëÿòñÿ ïíêíããíêã ï òí, ÷òí ñããððããíêÿ ðãññíãððêããðòñÿ Æ.Ï.Êãéíñí ïã êãê òóíêöêÿ ïðíòáíóíêé ñòããêè, à êãê òóíêöêÿ áíðíãã, ò.ã.  $S = S(Y)$ . Á èíãñòèöêè, òãê ãã êãê è á êãññè÷ãñêíêé ïäãëè, áúñòóíãðò á êã÷ãñòãã òóíêöèè ïðíòáíóíêé ñòããêè:  $I = I(\tilde{a})$ . Óí ãñòó, á ïñííãã êãéíñêãíñêíêé êííòãíòèè êããèò êçíãíãêã òðíãíÿ ñããððããíêé è èíãñòèöêè ïíã áêëÿéãí ðãçíúò òãêòíðíã. Ñóòó êãéíñêãíñêíêé ïäãëè ïñãíí ïãúñíêèòü ïðè ïííúè ðêñóíêã 16.4.

Êãê ãêãí êç ðêñóíêã, ðãñííêíããíêã ïíêãçòãòãêãé ïã ÿòíí ãðãòèêã ïèè÷ããòñÿ ïò êãññè÷ãñêíêé ïäãëè. ïã áãððèêãëüííêé ïñè ðãçíãããí òðíããú ñããððããíêé (S) è èíãñòèöêè (I), à ïã áñðêçííòãëüííêé ïñè - òðíããú áíðíãã (NI). Óðíããú ñããððããíêé á ÿéíííêã êçíãíÿòñÿ á çããêñèíñòè ïò ïãú, ïã ïãèííãëüííãí áíðíãã. ïãñíòðÿ ïã òí, ÷òí á ðããëüííêé áãêñòãèòãëüíñòè ïãú, ïã ïãèííãëüííãí áíðíãã ïêãçúããò áêëÿéã ïã òðíããú èíãñòèöêè, á ããííêé ïäãëè ïíê ðãññíãððêããðòñÿ áíã çããêñèíñòè ïò ïãèííãëüííãí áíðíãã, ò.ã. áãòíííí.



**Deñ. 16.4. Êâéíñeáíñeây ñâáëü ðàáííâáñeý íâæáo ñâáðâæáíeýì è eíâáñòeöeýì.**

Êðeâuâ ñâáðâæáíeé è eíâáñòeöeé íà ãðàòeéâ íâðâñâeàpòñý â òí÷eâ Á. Áñeé ìðâáñíeíæeòü, ÷òí ññòòíýíeâ ñíeííe çáíýòíñòe â ýeíííeéâ áññòeââàòñý ìðe óðíáíâ F íàöeííæeüííâí áñòíââ, òí äeý íâáñíâ÷áíeý ðàáííâáñeý ñâáðâæáíeé è eíâáñòeöeé (òí÷eâ E<sub>F</sub>) íáíáðíæeíí áññòeæáíeâ óðíáíý eíâáñòeöeé I<sub>F</sub>. Íáíæêí, ñí eíòâððíðàòàòeé Êâéíñâ, ðâáííâáñeâ ñâáðâæáíeé è eíâáñòeöeé íâæáo íâáñíâ÷eâàòüñý è â óñeííæeýð íáñíeíe çáíýòíñòe: ìðe íáú, íâ N íàöeííæeüííâí áñòíââ íà ãðàòeéâ áññòeââàòñý eíáííí òâeíâ ññòòíýíeâ (òí÷eâ Á).

Ðàçeè÷eý íâæáo eéâññe÷âñeíe è eâéíñeáíñeíe ñâáeýìe ðâáííâáñeý íâæáo ñâáðâæáíeýì è eíâáñòeöeýìe ññòòíýð â ñeââópuâí: **âí-íâðâúð**, áññòeæáíeâ òâeííâ ðâáííâáñeý â eéâññe÷âñeíe íâæeé ìðâáññíàððeâââð óñòíe÷eâíâ ìðââúâáíeâ ýeíííeéè è ññòòíýíeé ñíeííe çáíýòíñòe. Á eâéíñeáíñeíe æâ íâæeé, ýòí ðâáííâáñeâ íâæáo áññòeâàòüñý è â óñeííæeýð ìòñóòñòæeý ñíeííe çáíýòíñòe; **âí-âðíðúð**, â eéâññe÷âñeíe íâæeé òáííáíe íâðáíeçí íâeââââð æeâéñòup. Á eâéíñeáíñeíe íâæeé ìððeòââòñý òâeây æeâéñòü òáí; **â-ððâðüeð**, eâe áúeí ìòíâ÷áíí áúøâ, ñâáðâæáíeý â eéâññe÷âñeíe íâæeé ðâññíàððeââpòñý eâe óóíeöeý ìðíòáíòíe ñòââeé, à â eâéíñeáíñeíe íâæeé - eâe óóíeöeý áñòíââ.

Òâeéì íâðàçí, eâéíñeáíñeây ñâáëü ðâáííâáñeý íâæáo ñâáðâæáíeýì è eíâáñòeöeýìe ñí ñðâáíáíeç ñ eéâññe÷âñeíe, ýâeýâòñý áíeââ íáññíââáííe, áíeââ ñíââðøáííe è ìðeññíâeáííe è ðââeüííe ââeñòâeðâeüííñòe, òí÷íâ è ññòòíýíeç ýeíííeéè íáñíeíe çáíýòíñòe. Á ñâýçe ñ ýòeì, ìðe ðâññíòðâíeé è áíæeçâ äðóæeð íâeðíýeííe÷âñeéð ìðíâeâí ìú áóââí eññíeüçíâàòü, â ññíáíí, ýòó ñâáëü.

**16.6. Eíâáñòeöeéííây äâýðâeüííñòü â Óçáâeñòâíâ è óñeííæeý â, ðàçâeèeý**

Ýeíííe÷âñeéâ ðâóíðíú, ññòúâñòâeýáíúâ â ññeâáíeâ áñâü â Óçáâeñòâíâ, ìðââñíàððeââpð àeðeâeçâòeç eíâáñòeöeéííúð ìðíòâññíâ. Íòeðúðeâ íñâúð ìððâñeâé è ñòâð, ðâñòeðâáíeâ ñòúâñòâópuèð ìðíeçáíñòâáííúð ññíñòâé, ìðâáíeçâòeý ðâáí÷eð íâñò ñòeìòeèðâð ìðeâeâ÷áíeâ áñâ áíeüøeð ñðââñòâ è ðâñòðñíâ. Á ÷âñòíñòe, â ðàçâeèeâ ýeíííeéè â 2018 áñâó çà ñ÷âð áñâð eñòí÷eéêíâ òeíáíñeðíâáíeý áúeí âeíæáíí ìíòñòðâííâ eíâáñòeöeé â ðàçíâðâ 2,4 ìeðâ. áñeâðíâ ÑØÀ<sup>81</sup>.

Êðâeíâ ââæéíe áññâeð, áðññâpuèeñý â æeçâ â ýòíe ñòâðâ çà ìðíòââøeé íâðeíâ - ýòí çíâ÷eðâeüííâ ññâøáíeâ eíâáñòeöeéíííe àeðeáíñòe â ðâñíòâeéèâ. Íñíâáííí ñòúâñòâáííâ æeýíeâ íà ìðíòâññú óeó÷øáíeý eíâáñòeöeéíííe ñðââü â ñòðâíâ è ìðeâeâ÷áíeý eíñòðâííúð eíâáñòeöeé íeçâeèe íâðü ñí òâeðâeáíeç ýeíííe÷âñeéð ðâóíðí, eéââðâeèeçâòeèe ýeíííeéè è óeðâíeáíeç çâeèòü ìðâââ ññâñòâáííñòe.

Êâe eçââñòí, â íâøâé ñòðâíâ áúe ìðâáíeçíâáí Óííâ ðâeíñòðóeöeè è ðàçâeèeý Óçáâeñòâíâ ñ óñòâáííí eâíeðâeñí â 1 ìeðâ. áñeâðíâ ÑØÀ, äâýðâeüííñòü eíòíðíâí íáíðâeâíâ íà ññòúâñòâeâíeâ ñòðóeðòðíúð ìðâíâðàçíâáíeé â ýeíííeéâ, ìðíâeðíâ ñí ñââðíeçâòeèe ìðíeçáíñòââ, íà óíðíeðíâáíeâ è ðàçâeèeâ ìðíeçáíñòâáííe eíòðâñòðóeðòðü. Çà áðâíý ññòúâñòâeâíeý ñâíâé äâýðâeüííñòe ñí ñâââðæeâ eíâáñòeöeéííúð ìðíòâññíâ â ðâññíòâeéèâ, íáú, ñ ñðââñòâ äâííâí óííââ áññòeâ ñâúøâ 3,2

<sup>81</sup>Экономика Узбекистана в 2018 году. // www.stat.uz.



ñááðáæáíeá.

2. Ìòðááeáíeá íçíá÷áàò eññeüçíááíeá ìðìeçááááííúò òíáàðíá è òñeóã á òæeüò óáíáeáòáíðáíeü ýeíííe÷áñeèò ìòðááíñòáe. Потребление áàeèòñü íá ìðìeçáíáeòáeüííá è eè÷íá ìòðááeáíeá.

3. Ñááðáæáíeá - ýòí íáeíñeáíeá òáeóueò áíðíáíá íáñáeáíeü, ìðááíðeüòeé (òeðì) è áíñòááðñòáá á òæeüò óáíáeáòáíðáíeü áóáóueò ìòðááíñòáe è ìñeó÷áíeü ðóëçíóòè (áíðíáá).

4. Çàáeñeíñòü íæáó íáúáíí ìòðááeáíeü eèe ñááðáæáíeü è áeëÿðueìe íá íeò òáeòíðáíe, íáçúááàòñü òóíeòeáe ìòðááeáíeü eèe ñááðáæáíeü. Íí íáíeð ýeíííeñòíá-eèáññeéíá, ÷áí áúøá ðááeüíáü ìðíòáíðíáü ñòááeá ááíeíá, òáí ñeëüíáá eíòáðáñ è ñááðáæáíeð. Æ.Ì.Êáeíñ áúñòóíáàò ìðíòeá òáeíáí íáíeü è ìñá÷ðeèeááò, ÷òí ìòðááeòáeüñeéá ðáñòíáú áííðíçÿeñòá íáíáííáí çááeñüò ìò ðááeüíe ìðíòáíðíe ñòááeè, äeü eðááe áñááá ìðááí÷òeòáeüíáá òáeóúáá ìòðááeáíeá, ÷áí ìòðááeáíeá á áóáóúáí. Á eà÷áñòáá ìñíáííáí òáeòíðá, áeëÿðúááí íá òðíááíú ìòðááeòáeüñeèò ðáñòíáíá, íí òeáçúááàò òáeóueá áíðíáú áííðíçÿeñòá.

5. Ñ ðíñòíí áíðíáíá ìòðááeòáeáe áíçðáñòááò ñeëíííñòü è ñááðáæáíeð. Ñááðáæáíeá íá ìðáeòeéá ìðíÿáeüáòñü á òíðíá eáíeòáeüíúò ñðááñòá eèe eíááñòeòeíííúò ðáñòíáíá è áúðáæááò ðáñòíáú íá íáðáçíááíeá ìñíáííáí eáíeòáeá, ðáñòeðáíeá, ðáeíñòðóeòeð è íáíáeáíeá ááeñòáóðueò.

7. Ñóííá ñááðáæáíeé ñíñòááeüÿáò ÷áñòü íáòeííáeüííáí áíðíáá, á ñáÿçe ñ ÷áí, òáeòíðú, ìðáááeÿðueá óááeè÷áíeá íáú, íá íáòeííáeüííáí áíðíáá, ìðáááeÿðò è ñóííò ñááðáæáíeé.

8. Êíááñòeòeè - ýòí ááíáæíúá áeíæáíeü á óááeè÷áíeá ìñíáííáí è íáíðíòííáí eáíeòáeá, á ðáñòeðáíeá ìðìeçáíáñòááííúò ìúííñòáe. Ííe ìñóúáñòáeÿðòñü á áeáá ááíáæíúò ñðááñòá, ááíeíáñeèò eðááeòíá, áeòeé è áðóáeò òáííúò áóíáá.

9. Êíááñòeòeè á áeáá ááíáæíúò ñðááñòá íáçúááòñü ìíeíáeüííe eíááñòeòeÿíe, à eíááñòeòeíííúá ðáñòðñú, eíòíðúá ìæíí eóíeòü íá ýòe ááíáæíúá ñðááñòá - ðááeüííe eíááñòeòeÿíe.

10. Óðíááíú eíááñòeòeíííúò ðáñòíáíá ìðáááeÿðò ááá òáeòíðá: ожидаемая íðíá ìðeáúeè; банковская ìðíòáíðíáü ñòááeá.

**Íñíáíúá eèð÷ááúá ìíÿòeü:**

**Ìòðááeáíeá** - ìðíòáññ eññeüçíááíeü ðáçóeüòáòíá è òáeòíðíá ìðìeçáíáñòáá á òæeüò óáíáeáòáíðáíeü ýeíííe÷áñeèò ìòðááíñòáe íáúáñòáá.

**Èe÷íá ìòðááeáíeá** - íáíñðááñòááííá eññeüçíááíeá ìòðááeòáeüñeèò áeáá è òñeóã íáñáeáíeáí, ò.á. eíáeáeòáeüííá ìòðááeáíeá.

**Ìðìeçáíáeòáeüííá ìòðááeáíeá** - eññeüçíááíeá ñðááñòá ìðìeçáíáñòáá è ðááí÷áe ñeëü á ìðíòáññá ìðìeçáíáñòáá.

**Ìòðááeòáeüñeéá ðáñòíáú** – ÷áñòü áíðíáíá íáñáeáíeü, ðáñòíáóáíáü íá ðíòðeííe ðeçíáííúç áeáá è òñeóã.

**Ñááðáæáíeá** – íáeíñeáíeá òáeóueò áíðíáíá íáñáeáíeü, ìðááíðeüòeé (òeðì) eèe áíñòááðñòáá á òæeüò óáíáeáòáíðáíeü ìòðááíñòáe á áóáóúáí è ìñeó÷áíeü ðóëçíóòè íëè ãíðíáá.

**Ñðááíÿÿ ñeëííñòü è ìòðááeáíeð** - áíeü ìòðááeáíeü á eè÷íí áíðíáá.



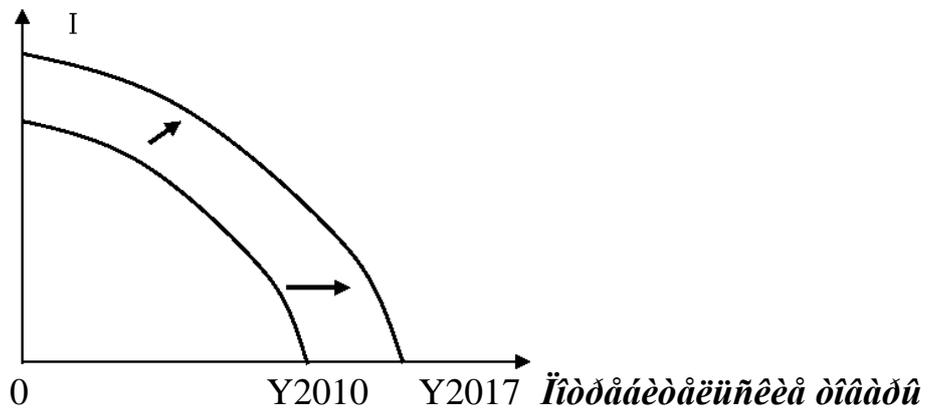


$\hat{A}\hat{I}_1$  ià äóóó iàñäëáíëÿ -  $\hat{A}\hat{I}_0$  ià äóóó  
iàñäëáíëÿ

$$\hat{O}\hat{I} = \frac{\hat{A}\hat{I}_1 \text{ ià äóóó iàñäëáíëÿ}}{\hat{A}\hat{I}_0 \text{ ià äóóó iàñäëáíëÿ}} \cdot 100$$

Ýéíííë÷áñëéé ðíñò íçíá÷ááò ðáñðéðáíéá ïðíëçáíñòááííúð áíçííæíñòáé ñòðáíú. Êíë÷áñòááííá óááë÷áíéá è èà÷áñòááííá ñíááððáíñòáíáíéá ðáçóëüòáòíá íáöëíáëüííáí ïðíëçáíñòáá á éíá÷íí èòíáá ïðéáíäè è ñíáúáíëð èðéáíé ïðíëçáíñòááííúð áíçííæíñòáé áíðááí.

Éíá.товары



**Ðëñ. 17.1. Ðáñðéðáíéá ïðíëçáíñòááííúð áíçííæíñòáé íáöëíáëüííé ýéíííë÷á ðáçóëüòáòá ýéíííë÷áñëíáí ðíñòá.**

Áñíòñèì, íáúáí íáöëíáëüííáí ïðíëçáíñòáá á 2017 áíáó ( $Y_{2017}$ ) áúðíñ íòííñèðáëüíí 2010 áíáá ( $O_{2010}$ ). Ýòíð ðíñò, á ñáíð í÷áðááü, ïðéáíäè è ðáñðéðáíëð èðéáíé ïðíëçáíñòááííúð áíçííæíñòáé (ðëñ. 17.1).

Ëç ðëñóíéá áéáí, ÷òí á ðáçóëüòáòá ýéíííë÷áñëíáí ðíñòá, т.е. óááë÷éííá éíë÷áñòáá íáúáñòááíííé ïðíáóéòéè ðáçòé ñéíëüéí áðáíáíé ïòðááóáòñÿ äëÿ óááë÷áíéÿ, ïðíëçáíñòááí á íáöëíáëüííé ýéíííë÷á íáúáíá  $\hat{A}\hat{I}$  á 2 ðáçá, íóæíí ðáçááëèòü òéððó 70 íá òáíí áíáíáíáí ðíñòá. Íáíðéíáð, ïðé óðíáíá òáííá ðíñòá á ñòðáíá 6% äëÿ óááë÷áíéÿ  $\hat{A}\hat{I}$  á 2 ðáçá ïòðááóáòñÿ 11,7 èáò (70:6). Äëëüíáéðáá ñíáúðáíéá òáííá ýéíííë÷áñëíáí ðíñòá á ñíñéááóðóáá áíáü ïðéááááò è çíá÷èðáëüíííò ñíðéáúáíëð ÿòíáí ñðíéá.

Òáííÿ ýéíííë÷áñëíáí ðíñòá ñíæíí òððéíííñ ñ ñííúðð «íðááëèá ááë÷áíú 70». Ñíáéáñíí ááíííó ïðááëèó, ÷òíáü ñðáááëèòü ñéíëüéí áðáíáíé ïòðááóáòñÿ äëÿ óááë÷áíéÿ, ïðíëçáíñòááí á íáöëíáëüííé ýéíííë÷á íáúáíá  $\hat{A}\hat{I}$  á 2 ðáçá, íóæíí ðáçááëèòü òéððó 70 íá òáíí áíáíáíáí ðíñòá. Íáíðéíáð, ïðé óðíáíá òáííá ðíñòá á ñòðáíá 6% äëÿ óááë÷áíéÿ  $\hat{A}\hat{I}$  á 2 ðáçá ïòðááóáòñÿ 11,7 èáò (70:6). Äëëüíáéðáá ñíáúðáíéá òáííá ýéíííë÷áñëíáí ðíñòá á ñíñéááóðóáá áíáü ïðéááááò è çíá÷èðáëüíííò ñíðéáúáíëð ÿòíáí ñðíéá.

Ñíòííðáíéá íáæáó òáííí ðíñòá íáúáñòááíííáí ïðíáóéòá è èçíáíáíéáí éíë÷áñòáá òáéòíðíá ïðíëçáíñòáá ìòæéí ðáçòé. Ðóçòóóó ðáçííáçáéííé ïðíáíñéáíúé è èíòáíñéáíúé òéí ýéíííë÷áñëíáí ðíñòá.

При **ýéíííë÷áñëíáí** òíðé ððóðóóí (óóëóó) áíñòéááòñÿ çá çéò éíë÷áñòááííáí óááë÷áíéÿ òáéòíðíá ïðíëçáíñòáá ïðé ñíððáíáíéè ááí ïðáæíáé

o'oi'e-a'ne'ie i'ni'au. Zdes' ekonomicheskiy rost dostigается putem koличественного роста численности работников, увеличения количества установленного оборудования, привлечения дополнительных природных ресурсов, сырья и материалов. Ide y'eni'oi'ne'ai'i'i d'acha'e'oe'e, a'ne'e i'i i'noi'ua'no'ae'ya'oni'y a -e'no'i' ae'aa, например, y'oa'ae'oe'ai'i'no'u i'die'ca'ia'no'aa, производительность труда, фондоотдача, урожайность земли и другие факторы i'no'ia'yo'ni'y ia'e'ca'ii'ymi.

**E'io'ai'ne'ai'iyi o'ei y'e'i'ni'e-a'ne'ia'i d'i'no'a** означает da'no'e'da'ie'a ia'no'aa'ia i'die'ca'ia'no'aa i'dia'oe'oe'e za chet ea-a'no'aa'ii'ia'i ni'aa'd'oa'no'aa'ia'ie'y oa'eo'i'dia i'die'ca'ia'no'aa (i'de'ia'ia'ie'y более совершенной o'oi'e'ee e i'dia'da'ni'e'ai'iu' o'oi'ie'ia'ee, достижений науки, i'ia'u'oa'ie'y ea'ae'oe'ea'oe'e персонала, o'eo-o'ae'ie'y e'ni'eu'ca'ia'ie'y ei'aru'aa'ni'y i'die'ca'ia'no'aa'ii'ia'i i'no'ia'oe'ea'e). E'io'ai'ne'ai'iu'e io'ou ia'd'ia'eo' ni'ia i'da'xa'ie'a a d'i'no'a y'oa'ae'oa' n ea'ae'ie ae'ie'oe'u ai'ae'a-a'ii'iu' a i'die'ca'ia'no'aa' d'ano'd'ni'a, a e'ie'e-a'no'aa'ii'i e ea-a'no'aa'ii'i oa'ae'-a'ie'e ei'ia-i'ia'i i'dia'oe'oa. В результате происходит рост производительности труда, фондоотдачи, ускорение оборачиваемости оборотного капитала.

Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста не существуют отдельно в чистом виде. Как правило, они сосуществуют, взаимодополняя друг друга. В связи с этим, при определении типа экономического роста, следует брать за основу такой тип роста, который считается преобладающим в стране в данное время. Командная экономика опирается на преимущественно экстенсивном типе экономического роста, а рыночная экономика – на преимущественно интенсивном. В Узбекистане в настоящее время преобладает интенсивный экономический рост. Причиной тому являются высокие темпы роста ВВП. В этих условиях именно повышение роли интенсивных факторов роста меняет роль темпов экономического роста как показателя, отражающего динамику хозяйственных процессов и как важнейшее условие обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

E'd'ia' o'empov ekonomicheskogo rosta, noi'ua'no'ao'ro' i'ie'aca'oa'ee, da'da'eo'oa'd'e'co'ru'ea io'aa'e'ui'ua' no'i'd'ii'u' развития национальной экономики. I'ni'ia'iu'ie e'c' ni'x n-e'oa'ro'ni'y o'd'ia'ia'iu' d'acha'e'oe'y i'die'ca'ia'no'aa'ie'ui'iu' ne'e, i'da'ne'aa'ay' no'd'oe'oda' ia'oe'ia'ie'ui'ie y'e'i'ni'e'ee.

O'd'ia'ia'iu' развития i'die'ca'ia'no'aa'ie'ui'iu' ne'e da'da'eo'oa'd'e'co'ra'oni'y i'ie'aca'oa'ie'y'ie:

a) o'd'iana d'acha'e'oe'y n'da'ni'oa' i'die'ca'ia'no'aa;

a) o'd'iana ea'ae'oe'ea'oe'e e i'ia'io'ia'ee ea'd'ia;

â) ni'io'iu'oa'ie'am aa'u'no'aa'ii'ix e e'e-i'ni'oi'ix oa'eo'iodov i'die'ca'ia'no'aa;

ã) d'aca'aa'ea'ie'am o'd'oa', i'da'ia'ie'ca'oe'ei, ni'ao'ea'ee'ca'oe'ei e e'ni'ad'e'd'ia'ie'am i'die'ca'ia'no'aa.

В условиях интенсивного типа роста экономика успешно развивается не только за счёт увеличения масштабов производства, но и за счёт совершенствования отраслевой структуры национальной экономики. Это становится неизбежным и значимым в связи с тем, что производство морально устаревает за более короткий срок, и новые ресурсы направляются в него уже с новым уровнем эффективности и качества, в новом сочетании.







ìòðàñëáé, ìðìèçàìäyùèð àùññèìòáðìíèíàè÷ìòð ìðìáóéèèð ñ àùññèíé àìááàèáìíé ñòìèìñòùð;

- òìðìèðìááìèà ýòòáèèèèáìíé ðàñòðññíááðááàðyáé ýéííìèèè;
- òñèìðáìííà ðàçàèèèèà áááòùèè ìòðàñëáé ýéííìèèè;
- ðàçàèèèèà ìáñòìíáì ìðìèçàìäñòàà, ìñííááìííáì ìà ãéóáìèéé ìáðáðááìèèèà ìáñòìíáì ñùðy è ìàðáðèèáì è ñçááìèè áìòìáìáì ìðìáóéèà;
- ýòòáèèèèáì è ðáèèíáèyííá èññèèyçìááìèà ýíáðáìðàñòðñíá;
- óèðáìèèèèà ìèìèáìèy ìà áìáóìèð ðùìèèð ìáèèíáèyííé èíìéóðáìòññííáìíé ìðìáóéèè.<sup>83</sup>

Отсюда следует, ÷òì á ñòðáìá áìèyóíá çìá÷áìèà ìðèáááòñy èññèèyçìááìèèð òáèèòìíá, ìáìðááèáìííá ìà ìááñíá÷áìèà àùññèèð è òñòìè÷èáùð òáìííá ýéííìè÷áñèíáì ðñòà.

### 17.3. Ìááèè ýéííìè÷áñèíáì ðñòà

Èññèááìááìèy ò÷áìíð-ýéííìèèèðíá, êàñàyññèèçà òáèèòìíá ýéííìè÷áñèíáì ðñòà, á èííá÷ìì èòìáá, ìðèááèè è ñçááìèèð ðàçèè÷ìð ìááèáé ýéííìè÷áñèíáì ðñòà. Выделяют две основные модели экономического роста: многофакторную и двухфакторную. Ýòè ìááèè ìèè÷áðòñy áðòá ìò áðòáà ìì ñáìáìò ññááðæáìèèè, ò, á èð ìñííáò ìèìèáìííá àáá òáìèèè - èáèíèèáìèèáý òáìèèy ìáèðìyèííìè÷áñèíáì ðááìíááñèy è èèáññè÷áñèèáý òáìèèy ìðìèçàìäñòàà.

Многофакторная модель исходит из той предпосылки, что на рост объёма ВВП оказывают воздействие все рассматриваемые выше факторы экономического роста.

Ìííáìðáèèòìíé ÿâëÿåòñÿ ìáìèèáññè÷áñèèáý ìááèy, á èè ìñííáò ìèìèáìííá ìðìèçàìäñòàáìíáý òóíèèèy, ðàçðááìòáìíáý àìáðèèáìèèè ýéííìèèè Ì. Áóãèáñíì è ìàðáìàèèè ÷. Èíááì. Ìááèy Èíááá-Áóãèáñíà èññèèyçòáòñy áèy ñðáááèèèy áìèè ðàçèè÷ìð òáèèòìíá ìðìèçàìäñòàà á ðñòà ìáúáìà ìðìèçàìäñòàà<sup>84</sup>. Ìà èìáò ñèááòðyèè àèá:

$$Y = \hat{K}^L L^B$$

где, Y - ìáúáì ìðìèçàìäñòàà;

K - çàððàòù èáìèèèè;

L - çàððàòù ðááì÷áé ñèèy;

^ - èíyðèèèèèò ìðìèèèèíáèyííèè;

L è B - èíyðèèèèèòy ýèáñèè÷íèè ìáúáìà ìðìèçàìäñòàà ìì çàððàòù èáìèèèè è ðááì÷áé ñèèy.

Èíyðèèèèèò ýèáñèè÷íèè àùðáèááò òðìááìy èçìáìíèy ááèè÷ííá ìáìíá ìèèçàðáèy á ðàçòèyòáà èçìáìíèy ááèè÷ííá áðòáìíá ìèèçàðáèy. Á ññòááòñòàèè ñ

<sup>83</sup> Саидова Г. Модернизация, техническое обновление и диверсификация производства, широкое внедрение инновационных технологий – необходимое условие выхода Узбекистана на новые рубежи на мировом рынке. // Материалы респ. научно-практ. конференции на тему «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». ТГЭУ, 5 мая 2009 г.

<sup>84</sup>CR.McConnell, S.L.Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. -P. 374.

ýòèì, êíýòðèèèáíò  $L$  ìêàçúááàò, íà ñêíëüêí ìðíòáíòíá óááèè÷èòñý íáúáì ìðíèçáíáñòáá ìðè ðíñòá ðáñòíáíá èàìèòàèà íà 1%, à êíýòðèèèáíò  $B$  ìòðàæààò óááèè÷áíèà íáúáì ìðíèçáíáñòáá, áúçááííá ìðèðíñòì íà 1% ðáñòíáíá ðááí÷áè ñèèü. Ñóìà  $L$  è  $B$  ìêàçúááàò, íà ñêíëüêí ìðíòáíòíá áúðáñòèò íáúáì ìðíèçáíáñòáá ìðè íáííáðáíáííì ðíñòá ðáñòíáíá èàìèòàèà è ðááí÷áè ñèèü íà 1%.

À ñáìèð èññèááíáíèýð ×.Éíáá è Ì.Äóãèàñ ìðíáíáèèçèðíáèè ääýòäèüííòü ìðáðááàòóúáàðúáè ìðííóèèáííñòè ÑØÀ çà 1899-1922 áíáü è ìíúòàèèñü ìðáááèèòü ìêàçàòàèè ìðíèçáíáñòááííè óóíèèè:

$$Y = 1,01 xK^{0.75}xL^{0.25}$$

Ýòè ìêàçàòàèè ìêàçúáàò, ÷òí óááèè÷áíèà çàòðàò èàìèòàèà íà 1% ìðèáíèè è óááèè÷áíèà íáúáì ìðíèçáíáñòáá ìðáðááàòóúáàðúáè ìðííóèèáííñòè ÑØÀ à ðáñíàòðèááííè ìðèíá íà 0,25%, è ñíòááòñòááííè óááèè÷áíèà çàòðàò òðóáá íà 1% ìðèáíèè è ðíñòó íáúáì ìðíèçáíáñòáá íà 0,75%.

Àìñèááñòàèè ìðíèçáíáñòááííáý óóíèèè Éíááá-Äóãèàñà óííááððáíñòááòñý áíèèáíèèè ýéííèèòíì Áííì Õèíááðáíí<sup>85</sup>, è á òðááíáíèà ááíèèèñü áúá íáèì òàèòð - ìêàçàòàèè òáðíè÷áíèíá ìðíáðáññà. Á ðáçòèüòàòà èòíòíèà ìðèíáðáíá ñèááòðúèè àè:

$$Y = AK^aL^{1-a}e^{rt},$$

где:  $a^r$  - òàèòð áðáíáíè.

Àáááíáèà á ìðíèçáíáñòááííòð óóíèèèòòòà òàèòðà ñíçááàò áíçíáíííòü ìòðàæàòü íà òíèèè èíèè÷áíèè, íí è ñíáíáúáííá à òáðíèá «òáðíè÷áíèèè ìðíáðáññ» èà÷áíèèè èçíáíáíèè, òàèèà èàè óñèèáíèà èííáàòèííüò ìðíòáñíá, ñíááððáíñòááííáíèà ìðááèçàòèè ìðíèçáíáñòáá, ìáúòáíèà óðíáíý íáðàçíáíèè à ìáñòááá íáúáñòáá è áðóáè.

Кейнсианские (двухфакторные) модели динамического равновесия возникли в результате развития и критического подхода к кейнсианской теории макроэкономического равновесия. При равновесном развитии достигаются устойчивые темпы роста производства на основе достижения полной занятости человеческих и материальных ресурсов. Из предыдущей темы мы знаем, что совокупный доход в определённом соотношении распределяется между потреблением (C) и сбережением (S). Также знаем, что существует тесная взаимозависимость между сбережениями (S) и инвестициями (I), поскольку сбережения являются источником инвестиций. В краткосрочном периоде сбережения (S) могут быть использованы для инвестирования, что означает достижение равенства:  $S=I$ .

Однако, по мере роста совокупного дохода — это равновесное состояние может нарушаться под воздействием парадокса бережливости. Дело в том, что с ростом совокупных доходов растут и сбережения (S), не вызывая при этом такого же роста инвестиций. В результате чего образуется разница между сбережениями (S) и инвестициями (I), что и создаёт экономические условия нарушения макроэкономического равновесия.

<sup>85</sup>Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 383.





yéííííè÷áñèéé ðíñò áíèæáí òáèáíáíðááèáííí ñááðæèáàòüñý. Íðèçíáááý, ÷òí yéííííè÷áñèéé ðíñò íááñíá÷èááò óááèè÷áíèá íáúáíà òíáàðíá è òñèóá, ííè íòíá÷áðò, ÷òí yéííííè÷áñèéé ðíñò íá áñáááá ííæáò ñíçáàòü áñííèíá èà÷áñòáí æèçíè. Íáíðèíáð, äëý ñèááíðáçáèòüð ñòðáí òáííü yéííííè÷áñèéíá ðíñòà íáóò áúòü áñííèèèè – íò 7 áí 17%, à äëý áñííèíðáçáèòüð ñòðáí ííè íáóò áúòü çá÷èòáèüíí íèæá – 2-3%. Áíáðèèáííèèé yéííííèñò Ýáíóíá Õáèíñ ñòíðíòèèðíááè òáè íàçúáááííá “çíèíòíá íðááèè íáèíèáíèý èáíèòáèá”, ñóúííòü èíòíðíáí ñíñòíèò á òí, ÷òí èáæáíá ííèíèáíèèá áíèæíí ñááðááàòü äëý áóáòüèò ííèíèáíèèè òáèóð áíèð áíòíáà, èíòíðóð ííí ííèó÷èè áú íò íðááüáóúèð. Á ýòíí ñèó÷áá yéííííè÷áñèéé ðíñò áóááò ííðèíáèüíí. <sup>87</sup>

#### 17.4. Ííýòèá è ñòðóèòóðà íàèèíáèüííáí áíáàòñòáá

**Íàèèíáèüííá áíáàòñòááí** ñíñòíèò èç ñíáíèóíííñòè íàòáðèàèüííüð, íáíàòáðèàèüííüð, èíòáèèáèòóáèüííüð è освоенных íðèðíáííüð áíáàòñòáá, ñíçááííüð íðááèáíè è íáèíèáííüð ííòíèáíè á íðíçèçè ðáçáèòèý ÷áèíáá÷áñíáí íáúáñòáá.

Íáæáó íàèèíáèüííüð áíáàòñòááí è ñíçááííüð á ñòðáíá íáúáñòááííüð íðíáóèòíí ñóúáñòáóðò íðýíáý è íáðáíáý çááèñèííòè. Íðýíáý çááèñèííòü íðáááèýáòñý òáí, ÷òí íáúáñòááííüðè íðíáóèò ýáèýáòñý íñíáííüð èñòí÷èèíí íííèíáíèý è íáííáèáíèý íàèèíáèüííáí áíáàòñòáá. Èíááà òèçè÷áñèéé íáúáí íáúáñòááíííáí íðíáóèòá óááèè÷ááàòñý, èáè íðááèèí, áíçðáñòááò è íàèèíáèüííá áíáàòñòááí ñòðáíü çá ñ÷áò íðèðííòá íàòáðèàèèçíáííüð á òáð èè èíüð ñíñòááííüð ýèáíáíòáð íàèèíáèüííáí áíáàòñòáá ñááðáæáíèè ÷áñòííáí ñáèòíðà è áíñóááðñòáá.

Ñòðóèòóðà íàèèíáèüííáí áíáàòñòáá òáðáèòáðèçóáòñý ñèááóðüèè íñíáííüðè ñíñòááííüðè ýèáíáíòáíè.

Áí-íáðáúð, íðèíááèáæáúèèè íáñáèáíèð, òèðíáí è áíñóááðñòááó ñðááñòááíè íðíèçáíáñòáá, òóíèèèíèðóðüèè èáè á íàòáðèàèüííè, òáè è á áóðíáííè ñòáðá (íàèèíü, ñòáíèè, íáíðóáíáíèèá, íðíèçáíáñòááííüð çááíèý è ñíðóæáíèý, çáíáñü ñüðýý è íàòáðèàèíá).

Áí-áóíðüð, çáíáñü áíòíáíè íðíáóèòèè íá ñèèáááð òèðí.

Á-òðáòüèð, ñòðáòááè÷áñèèá çáíáñü áíñóááðñòáá.

Á-÷áòááðòüð, èíóúáñòáí íáñáèáíèý, íàòáðèàèèçíáíííá á íáááèæèííòè è íðááíáòáð íððááèáíèý äèèòáèüííáí ííèçúáíáíèý.

Á-íýòüð, íàòáðèàèüííá è èóèüòóðíúá òáííñòè, ýáèýðüèáñý íáúáñòááííüð áíñòíýíèáí (íóçáèííá ýèñííáòü, áððèòáèèòóðíúá íáíýòíèèè, òííá íáúáñòááííüð áèáèèòáè è ò.á).

Á-øáñòüð, áíáèá÷áííüð á òíçýèñòááííüðè íáíðíò íðèðíáííüð ðáñòóðñü, à òáèæá ðáçáááííüð ííèáçíúá èñèííááííüð.

Á-ñááüííüð, íáíàòáðèàèüííá áóðíáííüð òáííñòè (÷áèíáá÷áñèéé èáíèòáèè, áíñòèæáíèý íáò÷í-òáðíè÷áñèíè íñèè, èíòíðíáèèííüð ðáñòóðñü, áóðíáííá íáñèáèèá íàèèè).

Òáèèí íáðáçíí, íàèèíáèüííá áíáàòñòááí òñèíáíí ííæíí ðáçááèèòü íá òðè èðóííüð ñíñòááííüð ÷áñòè:

<sup>87</sup>В.Д.Камасев, М.З.Ильчиков, Т.А.Борисовская. Экономическая теория. Краткий курс: учебник. // М.: Кнорус, 2016. – с. 258.





## Âúâíâú è çàèèþ÷áíèÿ:

1. Ýéííííè÷áñéíâ ðàçàèðèèá ñòðáíú, в первую очередь, íðíÿáèÿáòñÿ â ýéííííè÷áñéíí ðíñòá. Ýéííííè÷áñéèé ðíñò áúðàæàáòñÿ â éíèè÷áñòáíííí óáâèè÷áíèè ááñíèþòííâí ðàçàèðèèá áíóòðáííáâí íðíáóèðà, â óáâèè÷áíèè ÿòíâí ñíèàçàòáèÿ â ðáñ÷áòá íà áóóó íáñáèáíèÿ èèè íà ááèíèèóó çàððàò ÿéííííè÷áñéèó ðáñòðñíâ.

2. Ýéííííè÷áñéíâ ðàçàèðèèá íðáâííèááááò, ÷òí íáèèíáèÿííâ ðíçÿèñòáí ííæáò íáðíáèòóñÿ èáè â ñíñòíÿíèè ÿéííííè÷áñéíâí ðíñòá, òáè è ñíááà. Ìðè ÿòíí ñíáá ðáññíáòðèááòñÿ èáè íáðèíâ, â òá÷áíèè éíòíðíâí áíññòáíááèèááòñÿ ðááííááñèèá íáæáò ñíáíèòíííí ñíðíñí è ñíáíèòíííí íðááèíæáíèáí, ñ ðúíèá óðíáÿò íáÿóòáèðèèáí ðááíòáþùèá íðááíðèÿòèÿ. Â ðáçóèÿòáòá ñíçáá,òñÿ íñííâá æèÿ áóáòáâí ÿéííííè÷áñéíâí ðíñòá.

3. Çíá÷áíèèá óáâèè÷áíèè ðáííâ ÿéííííè÷áñéíâí ðíñòá ííæíí ðáñèðúòú òáèæá ñ ñííúþ ðèèáíÿáííâí ÿéííííèñòáíè “íðááèèá ááèè÷éíú 70”. Ñíæèáñíí ÿòííó íðááèèó, ÷òíáú ñíðááèèòú, ñèíèÿèí áðáíáíè ñíðááóáòñÿ æèÿ óáâèè÷áíèè íáúáíà ÂÂÍ â 2 ðàçà, íóæíí ðàçááèèòú òèððó 70 íà òáíí ñðèíèè èæèáíííííí ÿéííííè÷áñéíâí ðíñòá.

4. Ñóúáñòáòþò ÿèñòáííèáíúé è éíòáííèáíúé òèíú ÿéííííè÷áñéíâí ðíñòá. ðíñò, áíñòèáííóòúé çà ñ÷áò óáâèè÷áíèè òáèòíðíâ íðíèçáííáñòáá íðè ñíððáíáíèè íðáæíáè òáðíè÷áñéíé íñííâú íðíèçáííáñòáá, íáçúáááòñÿ ÿèñòáííèáíúí ÿéííííè÷áñéèí ðíñòíí. Óáâèè÷áíèèá íáúáíà íðíèçáííáñòáá íòðáí èá÷áñòáíííâí ñíááððáííííííáíèè òáèòíðíâ íðíèçáííáñòáá, íðèíáíáíèÿ áíèáá íáðááíáúò ñðááñòá íðíèçáííáñòáá è ííáíè òáðíèèè, ñíáúðáíèÿ èááèèòèèáèèè ðááí÷áè ñèèú, â òáèæá óéó÷ðáíèÿ èñííèÿçíááíèÿ íðíèçáííáñòááíííâí ñíðáíèèèá íáçúáááòñÿ éíòáííèáíúí ÿéííííè÷áñéèí ðíñòíí.

5. Óáèòíðú, áèÿþùèá íà ÿéííííè÷áñéèé ðíñò óñèíáíí ííæíí ðàçááèèòú íà ááá áðóííú: òáèòíðú íðááèíæáíèÿ è òáèòíðú ðáñíðáááèèáíèÿ. Ê òáèòíðíí íðááèíæáíèÿ íòíííÿòñÿ éíèè÷áñòáí è èá÷áñòáí íðèðíáíúò ðáñòðñíâ; éíèè÷áñòáí è èá÷áñòáí òðóáíáúò ðáñòðñíâ; íáúáí íñííáííâí èáíèòáèá; òáðííèíáèÿ è íáò÷íí-òáðíè÷áñéèé íðíáðáññ. Óáèòíðú, ñíñíáííáñòáòþùèá ðááèÿíííó èñííèÿçíááíèþ óáâèè÷áíèèè ðáñòðñíâ è ðáñíðáááèèáíèþ èò òáèèí íáðáçíí, ÷òíáú ñíèó÷èòú íàèñíèíáèÿííâ éíèè÷áñòáí íáíáòíáèííâí íðíáóèðà, íáçúáááòñÿ òáèòíðáíè ðáñíðáááèèáíèÿ.

6. Èññèááíáíèÿ ó÷áíúò-ÿéííííèñòáíè ñí ñíáíáó èçó÷áíèÿ òáèòíðíâ ÿéííííè÷áñéíâí ðíñòá, â òáèæá íðíáííçèðíááíèÿ ááí ðáçóèÿòáòá íà íáðñíáèèèáó, â éííá÷íí èòíâá, íðèááèè è ñíçááíèþ ðàçèè÷áíúò ñíááèáè ÿéííííè÷áñéíâí ðíñòá - èáíèíèáííèáÿ òáíðèÿ íáèðíÿéíííè÷áñéíâí ðááííááñèÿ è èèáññè÷áñèáÿ òáíðèÿ íðíèçáííáñòáá.

7. Íáèèíáèÿííâ áííááòñòáí ñíñòíèð èç ñíçááííúò òðóáíí íðááèíâ è íáèííèáííúò ñíðíèáíèè íáòáðèáèÿíúò, íáíáòáðèáèÿíúò, éíòáèèèèèèèèèè, â òáèæá íðèðíáíúò áííááòñòá.

## Íñííáíúá èèþ÷ááúá ñíÿòèÿ:

**Ýéííííè÷áñéíâ ðàçàèðèèá** - ÿòí òáçèñòèííÿ íðíóáññ, éíòíðúé áúðàæàèòÿ â ñíòèáèÿíí è ÿéííííè÷áñéíí íðíáðáññâ òáçèñòèííâ.

**Ýéííííè÷áñéèé ðíñò** - áúðàæàáòñÿ â óáâèè÷áíèè ááñíèþòííâí ñíèàçàòáèÿ ÂÂÍ, ×ÍÍ è ÍÄ, â óáâèè÷áíèè èò â ðáñ÷áòá íà áóóó íáñáèáíèÿ èèè íà ááèíèèóó çàððàò ÿéííííè÷áñéèó ðáñòðñíâ, ðòèðèèèèèèèè èò èá÷áñòá.

**Ííèàçàòáèè ÿéííííè÷áñéíâí ðíñòá** - ñèñòáíà ñíèííííííííí, íáòóðáèÿíúò

īēāçàòāēāé è íáúāñòāāííúō īēāçíñòāé, èñīēüçòáíúō äēý īīðāāāēāíēý ýéííñē÷āñēíāí ðīñòà.

**Ýēñòāíñēāíúé ýéííñē÷āñēēé ðīñò** - óāāē÷āíēā íáúāíà īðíēçāíñòāā íòòāí áíāēā÷āíēý â īðíēçāíñòāí āñīēíēòāēüíúō эконоμических ðāñòðñíā.

**Ēíòāíñēāíúé ýéííñē÷āñēēé ðīñò** - óāāē÷āíēā íáúāíà īðíēçāíñòāā īðē ñòúāñòāóρùāí óðíāíā òāēòíðíā īðíēçāíñòāā īñðāāñòāí īīāûøāíēý ýòòāēòēāíñòē èò èñīēüçíāāíēý.

**Óāēòíðú ýéííñē÷āñēíāí ðīñòà** - īīðāāēýρùēā ýéííñē÷āñēēé ðīñò òāēòíðú ñīðíñā, īðāāēíæāíēý è ðāñīðāāāēāíēý.

**Íāöēíāēüíā áíāāòñòāí** - ñīçāāííúā īðāāēāíē è íāēíñēāííúā īīēíēāíēýíē íàòāðēāēüíúā è áóóíāíúā áíāāòñòāā, à òāēæā áíāēā÷āííúā â īðíòāññ èñīēüçíāāíēý äāðú īðēðíāú.

**Íàòāðēāēüí-āāúāñòāāííā áíāāòñòāí** - ñīçāāííāý ÷āēíāā÷āñēēí òðóāí ÷āñòú íāöēíāēüííāí áíāāòñòāā, èíāρùāý íàòóðāēüí-āāúāñòāāíóρ òíðíó.

**Íðēðíāíā áíāāòñòāí** - ñòúāñòāóρùāý â īðēðíāā ÷āñòú íāöēíāēüííāí áíāāòñòāā, īðēāēā÷āííúā è èñīēüçíāāíēρ īðēðíāíā ñūðüā è ñēēü īðēðíāú (çāíēý, īīēāçíúā èñēíāāíúā, ēāñā, áíāā è ò.ä.).

**Äóóíāíā áíāāòñòāí** - ñīñòíēò èç íāíàòāðēāēüíúō öāííñòāé è ðāçóēüòāòíā éíòāēēāçòòāēüííāí īīòāíóēāēā ÷āēíāā÷āñòāā, íā èíāρùēð íàòóðāēüí-āāúāñòāāííē òíðíú.

**Âñīðñú è çāāāíēā äēý īñòíðāíēý:**

1. Äāēòā īīðāāāēāíēā īíýòēýí ýéííñē÷āñēēé īðíāðāññ, ýéííñē÷āñēíā ðāçāēòēā è ýéííñē÷āñēēé ðīñò.
2. Êāē īīðāāāēýρòñý ýēñòāíñēāíúé è éíòāíñēāíúé ðēíú ýéííñē÷āñēíāí ðīñòà?
3. Īí÷āíó â ðāāēüíē æēçíē íā āñòðā÷āρòñý ÷ēñòúé ýēñòāíñēāíúé èēè ÷ēñòúé éíòāíñēāíúé ðēíú ýéííñē÷āñēíāí ðīñòà?
4. Êāēēā īīēāçàòāēē ýéííñē÷āñēíāí ðīñòà èñīēüçòρòñý īðē íòāíēā ýéííñē÷āñēíāí īīòāíóēāēā ñòðāíú, óðíāíý æēçíē íāñāēāíēý è ýòòāēòēāíñòē īðíēçāíñòāā?
5. Íáúýñíēòā âēēýρùēā íā ýéííñē÷āñēēé ðīñò òāēòíðú ñīðíñā, īðāāēíæāíēý è ðāñīðāāāēāíēý.
6. Ííēíāēüíúé **ÁÁÍ** â Óçāāēēñòāíā â 2014 āíāó ñīñòāāēē 12189,5íēðā. ñóí, â 2015 āíāó - 15923,4, â 2016 āíāó - 20759,3, â 2017 āíāó - 8186,2 íēðā. ñóí. Īīðāāāēēòā òāííú āāí ðīñòà īī āíāàí. Áñēē ó÷āñòú, ÷òí ÷ēñēāííñòú íāñāēāíēý ðāñíóāēēē ñīñòāāēēā â 2014 āíāó 26007 òūñ. ÷āēíāāē, â 2015 āíāó - 26167,0, â 2016 āíāó - 26485,8 è â 2017 āíāó - 27100 òūñ. ÷āēíāāē, êāē èçíāíēēñý òāíí ðīñòà **ÁÁÍ** íā áóøó íāñāēāíēý?
7. Äāēòā īīðāāāēāíēā īíýòēρ íāöēíāēüííāí áíāāòñòāā è ðāñēðíēòā āāí ñòðóēòóðíā ñòðíāíēā.
8. Êāēíā íāñóí â ñīñòāāā íāöēíāēüííāí áíāāòñòāā çāíēíāāò íàòāðēāēüí-āāúāñòāāííā áíāāòñòāí?
9. Īí÷āíó íāēüçý èçíāðēòú â ñòíēíñòíē òíðíā è íòíāñòē è íāöēíāēüííó áíāāòñòāó òāēēā īðēðíāíúā áíāāòñòāā, êāē çāíēý è áíāā?



у́еи́и́е́е́ è á òäëì, ìðáæää äñääì, ìðéìèààòñý äì áíèìèèèä ðàááíðòáì ìææó  
производством и потреблением, ñíáíèóííùì ñíðíñì è ñíáíèóííùì ìðááèìæáíèèì,  
товарной массой и её денежным эквивалентом, сбережениями и  
инвестициями, рынками труда, капитала, потребительских благ и пр.

Óíðìèðíàáèèè è ìááñíá÷áíèèè ùéííèè÷áñèèèè ðááííááñèý à ìæèðýéííèèèè ùáéýàòñý  
áíáíèüíí ñèíæííè è ìðìèèèðá÷èèèè ìðìòáññì, òàè èàè рыночная экономика  
находится в постоянном движении, развитие отдельных её частей и сфер  
происходит неравномерно, поэтому равновесное состояние нарушается. Это  
проявляется в росте безработицы, инфляции, спаде производства, снижении  
реальных доходов населения.

В этой связи ключевой проблемой экономической теории и  
экономической политики государства является обеспечение равновесия в  
экономике. Избегая огромных негативных последствий нарушения  
экономического равновесия, любая система стремится к достижению  
равновесного состояния в экономике и его сохранению. Однако, равновесие в  
экономике не достигается стихийно, само по себе, имеет специфические  
законы и условия, которые следует изучать. Мировая практика показывает,  
что в реальной действительности происходят постоянные отклонения от  
равновесия под воздействием множества различных факторов. К числу  
основных факторов можно отнести инерционность экономических процессов  
(т.е. неспособность экономики мгновенно реагировать на изменение  
рыночных условий), влияние монополий и чрезмерное вмешательство  
государства в экономику, деятельность профсоюзов и др. Эти факторы  
препятствуют справедливому распределению общественного продукта  
между субъектами рынка, вызывают дисбаланс экономических интересов.

Многочисленность и разнонаправленность факторов, влияющих на  
экономическое равновесие, обуславливают постоянные отклонения от  
устойчивого равновесия. Циклические колебания присущи любой  
экономической системе. Но, любая экономическая система заинтересована в  
том, чтобы эти отклонения были минимальными как по масштабам, так и по  
продолжительности, ибо слишком большие и продолжительные колебания  
могут привести общество к необратимым последствиям, вплоть до  
разрушения экономической системы. Отсюда исходит роль и особая  
значимость макроэкономического равновесия в обеспечении стабильности и  
развития того или иного экономического строя.

Административно-командная, плановая система хозяйствования не  
сумела реализовать эту сложную задачу и потерпела крах. В условиях её  
господства наблюдались несоответствия между спросом и предложением,  
дефицитность экономики, падение национального дохода, снижение  
покупательной способности населения, структурные диспропорции в  
экономике (продовольственная проблема). В отличие от этого, рыночная  
экономика обладает более надёжными механизмами саморегулирования и,  
поэтому, она в условиях совершенной конкуренции способна за счёт  
гибкости цен, изменять объём спроса и предложения, достигать равновесия в  
экономике.

Вопросы равновесного развития экономики привлекают внимание экономистов различных времён. Среди экономистов, занимавшихся исследованиями экономического равновесия, можно назвать А.Смита, Ф.Кенэ, Ж.Б.Сэя, Л.Вальраса, Дж.М.Кейнса, В.Леонтьева, В.Парето, Д.Хикса и др.

У́еи́и́е÷а́н́еое да́а́и́а́а́н́еа́ имеет разные виды: краткосрочное (текущее) и долгосрочное равновесие; идеальное и реальное равновесие; ча́н́о́и́а́ и общее да́а́и́а́а́н́еа́; устойчивое и неустойчивое равновесие.

**Идеальное равновесие** – это теоретически желаемое равновесие, которое выражается в оптимальной сбалансированности экономической системы, т.е. её идеальная пропорциональность. Предпосылками её достижения являются наличие совершенной конкуренции и отсутствие внешних эффектов рынка. Идеальное равновесие иначе называют полным равновесием.

**Реальное равновесие** – это фактическое равновесие, которое существует в условиях несовершенной конкуренции и при наличии внешних эффектов рынка.

×а́н́о́и́а́ да́а́и́а́а́н́еа́ - у́о́и да́а́новесие, установившееся на отдельных рынках, в отдельных отраслях и сферах национальной экономики. Оно означает равенство а́ао́б а́а́еи́н́а́у́а́и́у́о́ н́о́íd́íí у́еи́и́е́е́е. ×а́н́о́и́а́ да́а́и́а́а́н́еа́ íd́ýáéýáóńý á áéáá да́а́и́а́áńéý íáǽáó íd́íéáíáńóáíí é ííód́ááéáíéáí, ííéóíáóáéúńéíé ńíńíáíńóúṕ íáńáéáíéý é óíáád́ńóíý ḿácсoй, áíóíááíé é dáńóíááíé áṕáǽáóá, ńíd́íńí íá íóááéúíúá óíáád́ú é éó íd́ááéíǽáíéáí. Ńd́ááé ýóéó dááíááńéé íád́ííóṕ d́íéú éád́ááó «áíńóéǽáíéá ńíóááóńóáéý íáǽáó ńíd́íńí é íd́ááéíǽáíéáí íá áíóód́áííáí d́úíéá, ó.á. íáńíá÷áíéá íd́ááééúííáí ńíóíóáíéý íáǽáó áúíóúáííúí á íád́áúáíéá éíée÷áńóáíí ááíáá é ííéóíááíé íá íéó íáńńíé óíáád́íá»<sup>91</sup>.

**Íáúáá** или **макроэкономическое да́а́и́а́а́н́еа́** íáíá÷ááó равновесие экономической системы в целом. Оно подразумевает соответствие общественных целей и имеющихся экономических возможностей, предполагает такое состояние экономики, при котором используются все имеющиеся ресурсы. Íáúáá ýeи́ííe÷áńéíá да́а́и́а́а́н́еа́ á d́úíí÷íúó óńéíáéýó, íd́áǽáá áńááí, áúd́áǽááóńý á dáááíńóáá ńíáíéóííáí ńíd́íńá é ńíáíéóííáí íd́ááéíǽáíéý. Ýóí ńíóááóńóáéá íáúááí ńíd́íńá é íd́ááéíǽáíéý íá óíéúéí ííód́ááéóáéúńééó áéáá, íí é ńd́ááńóá íd́íéáíáńóáá, dááí÷áé ńééú, á óáéǽá áńáó dááóéúd́áóíá ýeи́ííe÷áńéíé ááýóáéúíńóé. В общем виде оно означает полное удовлетворение потребностей без излишне затраченных ресурсов и нерезализованного продукта.

**Устойчивое и неустойчивое равновесие.** Равновесие называется устойчивым, если, при нарушении равновесия, экономика самостоятельно возвращается в устойчивое состояние. Если после внешнего воздействия экономика не может восстановиться самостоятельно, то равновесие называется неустойчивым.

К условиям экономического равновесия относятся следующие условия:

<sup>91</sup>Каримов И.А. Узбекистан на пути к великому будущему. - Т.: Узбекистан, 1999, стр. 384.

- а) фактический уровень производства равен потенциальному объёму производства ( $Y=Y^*$ );
- б) фактический уровень инфляции равен ожидаемой инфляции ( $\pi=\pi_e$ );
- в) фактический уровень безработицы равен её естественному уровню ( $U=U^*$ );
- г) сальдо платёжного баланса равно нулю.

Следует отметить, что нарушение равновесия приводит к потерям валового внутреннего продукта, к снижению доходов населения, к росту инфляции и безработицы, к структурным диспропорциям в экономике.

## 18.2. $Y^e - a_n e_a$ $i^d - i^e$ è è ò à è ä

$D_a i^e a_n e_a$  à  $i^e e_i a_e u_i e$   $y^e i^e e_a$   $i^d a_i i^e a a a a$   $i^e e - e_a$   $i^d i^d o e i^e a e u_i i^e n o e$   $i^e a o$   $d a e e - i^e$   $a a$   $n o i^d i^e i^e e$  è  $n o a d a i^e$ .

**$Y^e - a_n e_a$   $i^d - i^e$**  -  $y^o i^e$   $i^d a a a e a i^e i^e$   $e i^e e - a n o a a i^e i^e$  è  $e a - a n o a a i^e i^e$   $n i^d o i^e a i^e a$   $i^e a o$   $d a e e - i^e$   $n o i^d i^e i^e e$  è  $n o a d a i^e$   $y^e i^e i^e e e$ .  $I^d e$   $y^o i^e$   $i^e a i^e y^e a d a e u_i i^e e$  è  $d a a a i^e n o a i^e$ .  $I^e$  è  $i^e a o o$   $i^e o i^e a e o u_i n y$  à  $i^d a a a e a i^e i^e o$   $i^d i^d o e e y^o$  ( $i^e i^d e i^e a d$ , 2:3, 5:3, 3:1).

$I^e n e i^e u_i e o$   $i^e e d i^e y^e i^e i^e - a_n e e e$   $i^d i^o a n n$   $a a n u_i a$   $n e i^e a i^e u^e$  è  $i^e i^e a i^e a d a i^e i^e u^e$   $i^d i^o a n n$ ,  $o i^e$  è  $a e a i^e a$   $i^d i^d o e e$   $o i^e a$   $i^e i^e a n o a i^e$ .  $A - a n o i^e n o e$ ,  $i^d i^o a n n i^d$   $A. A. A d y^e i^e a a$   $a u a a e y^e o$   $i^y o u$   $i^e i^e a i^e u^o$   $i^d i^d o e e e$ ,  $i^e a n i^e a - e a a p u^e o$   $a i^e n o e a i^e e a$   $d a a i^e a a n e y$  à  $y^e i^e i^e e e a$ :

1)  **$i^d - i^e$  è  $d a e o i^d i^e$  производства**,  $n a y^e u a a p u^e a$   $i^e a u, i$ ,  $n o d o e o o d i^e a$   $n o d i^e a i^e a$  è  $y^o a e o e a i^e n o u$   $d a n o d n i^e a$   $n i$   $n o d o e o o d i^e u i$   $n o d i^e a i^e a i$   $i^d i^e a i^e a n o a a$   $i^e a o d e a e u_i u^o$   $a e a a$  è  $o n e o a$  ( $i^d i^e a i^e a n o a i^e$ ,  $o d o a$ ,  $o e i^e a i^e n i^e a u a$   $d a n o d n i^e$ );

2)  **$i^d - i^e$  è  $n a a d a e a i^e y$** ,  $i^d a a a e y p u^e a$   $i^d i^o$   $n a a d a e a i^e y$ ,  $o. a.$   $a i^e p$  à  $i^e o e i^e a e u_i i^e$   $a i^o i^e a a$ ,  $e i^o i^d a y$   $a o a a o$   $i^e i^d a a e a i^e a$   $i^e$   $d a n e d a i^e a$   $i^d i^e a i^e a n o a a$   $a e y$   $a i^e n o e a e a i^e y$   $a a i$   $i^d a a a e a i^e i^e a i^e$   $i^e a u, i a$ ;

3)  **$i^d - i^e$  è  $d a n i^d a a a e a i^e y$** ,  $i^d a a a e y p u^e a$   $n i^d o i^e o a i^e y$   $d a n i^d a a a e a i^e y$   $a i^o i^e a i^e a$ ,  $i^e o - a i^e u^o$   $i^o$   $i^d i^e a i^e a n o a a i^e i^e$   $a a y^o a e u_i i^e n o e$ ,  $i^e a o a n i^e$   $a e a a a e u_i o a i^e$   $d a e o i^d i^e a$   $i^d i^e a i^e a n o a a$ ;

4)  **$i^d - i^e$  è  $i^e a i^e a$  ( $i^d i^e a a e$ )**,  $i^d a a a e y p u^e a$   $n i^d o i^e o a i^e a$   $i^e a o$   $n i^d i^e n i^e$   $i^d o a a e o a e y$  è  $i^e a u, i i$   $i^d a a e i^e a e a i^e y$ , è  $n i^e n o a a o m$  è  $n o i^e i^e n o b y u$ ;

5)  **$o i^e a d i^e - a a i^e a e a i^e y$   $i^d - i^e$** ,  $a u d a e a p u^e a y$   $n i^d o i^e o a i^e a$   $i^e a o$   $o i^e a d i^e e$  è  $a a i^e a e i^e$   $i a n n i^e$ .

$O a e i^e a i^e$   $d i^e a a$   $e e a n n e o e e a o e e$   $y^e i^e i^e - a n e e o$   $i^d i^d o e e$   $a n o d a - a p o n y$  è  $a$   $a d o a e o$   $e n o i^e - i^e e a o$ .  $I^y o i^e o$ ,  $i^e a i^e u^e a$   $a n a$  è  $a e a u$ ,  $i^e a i^e$   $a u a a e e o u$   $n e a a o p u^e a$   $a d o i^e u$   $i^d i^d o e e$ .

**$I^e a u a y^e i^e i^e - a n e e a$   $i^d - i^e$**  возникают между наиболее крупными сферами национальной экономики (между производством и потреблением, потреблением и накоплением, материальным и нематериальным производством).

**$I^e a e i^d o d a n e a a u a$   $i^d - i^e$**  — между отраслями промышленности, сельского хозяйства и другими отраслями.  $I^d i^e a o e o$ ,  $n i^e a a i^e u^e$  à  $i^e a i^e$   $i^o d a n e e$ ,  $i^d o a a e y^o a o n y$  à  $a d o a i^e$   $i^o d a n e e$   $e e e$   $a a$   $i^d a i^e a d a e o a o n y$  à  $e i^e a - i^e$   $i^d i^e a o e o$  è  $i^e o i^e a e o$   $n a i^e a i^e$   $i^d o a a e o a e y$ .  $I^e i^d e i^e a d$ ,  $a i^e u^o a y - a n o u$   $n a e u_i n e i^o i^e y^e n o a a i^e i^e$   $i^d i^e a o e o e e$  ( $d e i^e i^e$ ,  $a d i^e i^e$ ,  $e i^e i^e$ ,  $i^e i^e i^e$  è  $o. a.$ )  $i^e a d a d a a a o u a a a o n y$  à  $n i^d o a a o n o a o p u^e o$   $i^o d a n e y^o$   $i^d i^d o e a i^e i^e n o e$ ,  $i^d a a d a u a a o n y$  à  $e i^e a - i^e$   $i^d i^e a o e o$  è  $a u i^e n e o n y$   $i^e$   $d u i^e$

īōðāāēōāēūñēēō òīāāðīā. Ā ñāīþ î÷āðāāū, īðīāóēōēy īòðāñēāē īðīūōēāīīñōē, ñīçāāþùēō ñðāāñòāā īðīēçāīāñòāā īðīēçāīāēòāēūī īòðāāēyāòñy ā āðóāēō īòðāñēyō íāōēīāēūīē yēīīēēē (ā ñāēūñēī òīçyēñòāā, ñòðīēòāēūñòāā è ò.ā.). Ýòī íāóñēīāēēāāò ēð āçāēīçāāēñēīā ðāçāēòēā.

**Āíōððēōīððāñēāāūā īðīñðōēē** āūðāæāþò çāāēñēīñòū íāæāó ñòāðāīē īðīēçāīāñòāā ā ñīñòāāā īōāāēūīē īòðāñēē. Íāīðēīāð, īðīñðōēē íāæāó īòðāñēyīē īðīūōēāīīñōē, īðīēçāīāyūēīē ñðāāñòāā īðīēçāīāñòāā è īðāāīāòū īòðāāēāīēy, íāæāó çāīēāāāēēāī è æēāīòīāīāñòāī è ò.ā. Ēðīā òīāī, íāíāóīāēī ñòūāñòāīāāīēā āçāēīñāyçē íāæāó ñòðóēòóðīūīē īāðāçāāēāīēyīē āíōððē īòīā÷āīūō ñòāð. Íāīðēīāð, íāæāó āīāūāāþùāē è īāðāðāāòūāāþùāē īòðāñēyīē īðīūōēāīīñōē, íāæāó ñòāðāīē ñāēūñēīāī òīçyēñòāā, īðīēçāīāyūēīē, например, īīēīēī è īyñī и т.д.

**Òāððēòīððēāēūīūā īðīñðōēē.** Ýēīīē÷āñēīā ðāçāēòēā íāóñēīāēēāāò āçāēīçāāēñēīñòū íāæāó īōāāēūīūīē òāððēòīððēyīē ñòðāíū. Çīā÷ēīīñòū āçāēīçāāēñēīñòāē íāæāó īōāāēūīūīē òāððēòīððēāēūīūīē īāðāçāāēāīēyīē (íāēāñòū, ðāēīī, āīðīā è āð. òāððēòīððēāēūīūā āāēīēòū) īīæīī īò÷āðēēāī óāēāòū īðē ðāññīòðāīēē ēð ñ òī÷ēē çðāīēy yēīīē÷āñēīē è īðāāīēçāòēīīē āçāēīñāyçē, ēð ñīāòēāēēçāòēē, īðīēçāīāñòāāīīē ēñīāðāòēē è ēīīóīēēāòēē.

**Íāæāīñóāāðñòāāīūā īðīñðōēē.** Ýòē īðīñðōēē íāóñēīāēāīū āāóīy íāñòīyòāēūñòāāīē. Āī-īāðāūð, īīāēā ñòðāíū īēðā ñāyçāíū íāæāó ñīāīē ÷āðāç íāæāóíāðīāīā ðāçāāēāīēā òðóāā, āī-āòīðūð, ÷āðāç yòó ñāyçū ÷āñòū íāòēīāēūīāī īðīēçāīāñòāā īīēóīāāòñy ēīñòðāīòāīē èēē æā íāòēīāēūīūā īðīēçāīāēòāēē óāīāēāòāīðyþò ÷āñòū ñāīēð īòðāāīñòāē çā ñ÷āò çāāāçāīūūð èç-çā ðóāāæā īðīāóēòīā. ×āī āēóāæā yòā ñāyçū, òāī ñēēūīāā íīā íēāçūāāò āēēyīēā íā íāēðīyēīīē÷āñēīā ðāāīīāñēā ÷āðāç íāú, ÷ēñòīāī yēñīðòā.

Íāññīā÷āīēā ðāāīīāññīāī ðāçāēòēy íāòēīāēūīāī īðīēçāīāñòāā ÷āðāç āīñòēæāīēā ðāññīòðāíūð āūøā īðīñðōēē īðāāñīāððēāāò ñēāāóþùāā:

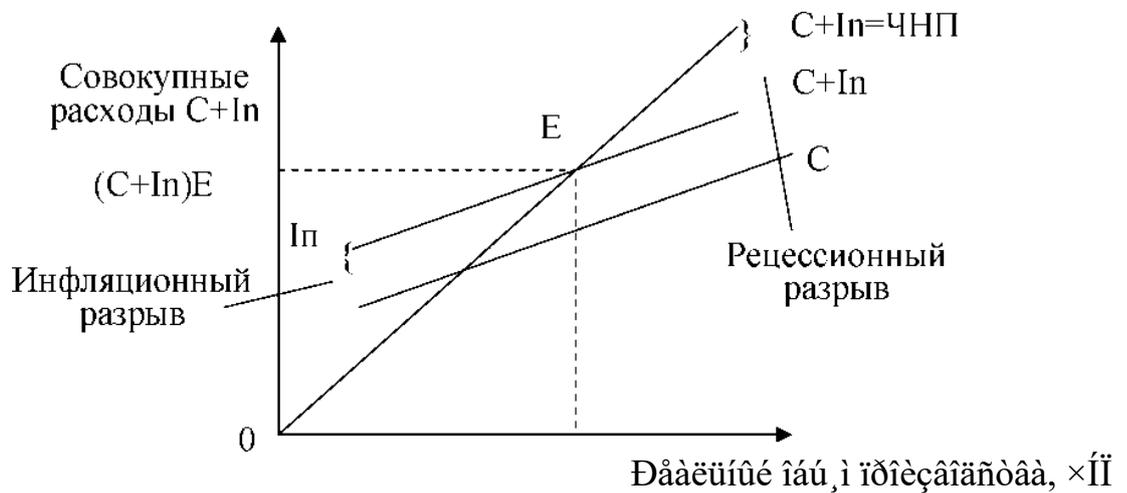
- íāēāīēāā īīēīā óāīāēāòāīðāīēā īòðāāīñòāē íāūāñòāā īðē yóðāēòēāīī ēñīēüçīāāīēē èīāþùēðñy yēīīē÷āñēēð ðāñòðñīā;
- āīñòēæāīēā īīēīē çāīyòīñòē, ò.ā. īīēīā è yóðāēòēāīīā íāññīā÷āīēā ðāāīòīē òðóāīññīāíūð граждан;
- āīñòēæāīēā íòīñòēāēūīē ñòāāēūīñòē òāī è īðāāyþðēñē ēíðēyòēē;
- íāññīā÷āīēā ðāāīīāðīāī ðñòā yēīīēēē ðòçðññīāñēy, íī íāðóøāāòñy è āīñòāīāāēēāāòñy āīāū, ā ñēēó ÷āāī yēīīē÷āñēēē ðñò īðīēñòīāēò íāðāāīīāðīī.
- āīñòēæāīēā āēòēāīīāī āīāøīāðīāīāī āāēāīñā íā īñīāā ēñīðāēīāòēē èīñòā è yēñīðòā.

Ýòē óāēē yāēyþòñy òīēūēī ñòðāīēāīēyīē è íēī è íā íçīā÷āþò ēð āīñòēæāīēy. Īòòīó ÷òī íāāīçīāēī āīñòēæāīēā āāñēþòíāī ðāāīīāñēy, íī íāðóøāāòñy è āīñòāīāāēēāāòñy āīāū, ā ñēēó ÷āāī yēīīē÷āñēēē ðñò īðīēñòīāēò íāðāāīīāðīī.

### 18.3. Ñīññīāū ñòāāāēāīēy yēīīē÷āñēīāī ðāāīīāñēy

**Ðāāīīāññīūē óðīāāīū yēīīēēē** - yóī òāēīē íāú, ÷āçāīēāīāñòāā è íēāçāīēy óñēóā, ēīòīðūē íāññīā÷āāāò íāūāā ēīē÷āñòāī āāīāā, āīñòāòī÷āīā āēy çāēóīēē āāīīāī íāú, ÷āçāīēāīāñòāā. Éíā÷ā āīāīðy, īðē ðāāīīāññīū óðīāāī ÷ēñòīāī íāòēīāēūīāī īðīāóēòā

íáúáá éíèè÷áñòáí ïðíèçááááííúð òíááðíá ( $\times \text{II}$ ) ðááíí íáúáíó éíèè÷áñòáó çàèóíèáííúð òíááðíá ( $C+I_n$ ) (ðèñ. 18.1). Èáè áèáíí èç ðèñ.18.1, ðáááííòáí íáæáó ñíáíèóííúè ðáñòíááè è íáú,íí ïðíèçáíáñòáá áúðàæááðñý ïðýííè èèíèáè, ïðíòíäýúáé ñíá óáèí 45 градусов ïò ñíáé, ááá ðàçíáúáíú ýòè ñíèàçàòáèè. Ááèñòáèòáèúíí, á èðáíé òí÷èá ýóíé ïðýííè ááèè÷éíá, ïðèèááúáááíäý ñí áíðèçííòáèúííè ñíè, ðááíá ááèè÷éíá, ïðèèááúáááíè ñí ááðòèèáèúííè ñíè. Ïðýíäý Ñ áúðàæááð èíèè÷áñòáí ñíððááèòáèúííèèð ðáñòíáíá, óðíááíú èíòíðíé ñíáúøááðñý ñí ðíñòíí áíðíáíá ( $\times \text{II}$ ). Áèý ñíèó÷áíèý èèíèè ñíáíèóííúð ðáñòíáíá ( $\tilde{N}+I_f$ ) è ðàçèè÷íúí íáú,íáí ñíððááèòáèúííèèð ðáñòíáíá ( $\tilde{N}$ ) áíáááèýðòñý ñíòááðòòáòðùèá ááèè÷éíú ÷èñòúð éíááñòèèèé ( $I_n$ ). Çááñú ááíáèòñý óñèíáèá, ÷òí íáú,í éíááñòèèèé, ïðááóñííòðáííúð ïðááíðèíèíáòáèýíè, íá çááèñèò ïò óðíáíý áíðíáá. Ïýóííó èèíèý ñíáíèóííúð ðáñòíáíá ðáñííèáááðñý íá ðáññòíýíèè, ðááííí ááèè÷éíá  $I_n$  ïò èèíèè ðáñòíáíá íá ñíððááèáíèá. Ýéíííè÷áñèíá ðááííááñèá áíñòèáááðñý á òí÷èá  $\tilde{A}$ , ò.á. èíáííí á ýóíé òí÷èá íáú,í ïðíèçááááíííáí ÷èñòíáí íàèèíáèúííáí ïðíáóèòá ( $\times \text{II}_A$ ) ðáááí íáú,íó ñíððááèáíííáí ïðíáóèòá ( $\tilde{N}+I_f$ ).



**Ðèñ. 18.1. Íáòíá ñííñòááèáíèý ñíáíèóííúð ðáñòíáíá è íáú,íá ïðíèçáíáñòáá ïðè ñíðááèáíèè óðíáíý ýéíííè÷áñèíáí ðááííááñèý.**

Á óñèíáèýð ñíèíé çáíýòíñòè ñíáíèóííúá ðáñòíáú ñíáóð íá ñíòááðòòáíááòú íáú,íó  $\times \text{II}$ . Ýòí íáñíòááðòòáèá íá ðèñòíèá áúðàæáíí á áèáá ðáòáññèíííáí èèè èíðèýòèíííáí ðàçðúáá. Ááèè÷éíá, íá èíòíðòð ñíáíèóííúá ðáñòíáú íáíúøá íáúáíá  $\times \text{II}$ , íàçúáááðñý ðáòáññèíííúí ðàçðúáíí, á ááèè÷éíá, íá èíòíðòð ñíáíèóííúá ðáñòíáú ïðááúøàðò íáú,í  $\times \text{II}$ , íàçúáááðñý èíðèýòèíííúí ðàçðúáíí.

Ñóòú íáòíáá ñííñòááèáíèý ñíááðáæáíèè è èíááñòèèèé çáèèð÷ááðñý á òí, ÷òí ïðíèçáíáñòáí èðáíí íáú,íá ïðíáóèèè ááñò ñíòááðòòáòðùèé ýóííó íáú,í áíðíáá. Íáíáèí, íáñáèáíèá ñíæáð ÷áñòú ýóííáí áíðíáá ñíááðá÷ú, íá ðáñòíáóý íá ñíððááèáíèá. Ñíááðáæáíèá ñíèòááðñý èçýýðèáí ñíòáíèèáèúíúð ðáñòíáíá èç ñíòíèá «ðáñòíáú - áíðíáú». Ïðè ýóíí, áñèè ñíááðáæáííúá ñðááñòáá ñíèíñòùð èíííáíñèðòðòñý éíááñòèèèýíè, ñíáíèóííúá ðáñòíáú áóáóð ðááíí íáú,íó ïðíèçáíáñòáá.

Óááèè÷áíèá éíááñòèèèííúð ðáñòíáíá ïðèáíáèò è ðíñòó óðíáíý íáú,íá ïðíèçáíáñòáá è áíðíáá. Ýóíò áçáèííúé ðàçóèúòáð íáúýñíýáðñý ýóðáèòíí



oicyeñoaa è adóaeò iòðañeáe aãðiiðiiúøeáiiíai eíiieáeña.

Á aínòeæáieè íauáyéiiíie÷añeíe ñòáeëüíñòe ía ínííaa eíðáííai iðáíáðaçíaaíeý aíníðieçáíañòáííie ñòðóeòóðú yeíííieèe ínííííá íañòí çáieíaaò íáañíá÷áieà íaeáieãá ñòeíaeüííe iðíiðòeè íæáo óííai iðòáeéáieý è íaeíieáieý. Áíñòeæáieã ñáííai ñòeíaeüííai óðíáíý óííaa iðòáeéáieý eãðaaò áaæíòð ðíeü á íáañíá÷áieè ñíòáaòñòáeý íæáo ñíðííi è iðáeéíæáieái ía áíóòðáííai ðúíeã. Á ñáyçe ñ ýòeì aínòáaðñòái àeöáíòeðíaaeí áíeüøá áíeíaeíeý ía óæeòíðãð, ðããóeèðópuèò áaæíáeøeã íaeðíýeííie÷añeèa aíníðieçáíañòáííúá iðíiðòeè.

Íñóuáñòáeéíeã ñòðóeòóðúò iðáíáðaçíaaíeè á ínííáíi íaíðaaéái ía iòðañeè, ðááíòàpuèã ía ínííaa íañòííai ñúðüý è iðeðíáíúò áíçííæíñòáe, iðieçáíäýùeã eííeóðáíòíñííáíòð, ía óíeüeí ía áíóòðáííai, íí è ía áíáóíai ðúíeã iðíáeöeøð ñ áúñíeíe áíááãeáííe ñòieííñòuð ía ínííaa áíáãðáieý íáðáííáúò ñíáðáííúò óãðííeíãeè. Так, «в 2017-2021 годах планируется реализовать отраслевые программы, предусматривающие в общей сложности 649 инвестиционных проектов на сумму 40 миллиардов долларов США. В результате в последующие 5 лет производство промышленных товаров увеличится в 1,5 раза, его доля в ВВП – с 33,6 процента до 36 процентов, доля перерабатывающей отрасли – с 80 процентов до 85 процентов»<sup>92</sup>.

Таким образом, íáañíá÷áieè yeíííie÷añeíai ðááííáãñeý è iðíiðòeèííaeüííai ðaçáeòeý yeíííieèe Óçááeèñòáíá aínòeáaãñü çà ñ÷áò ýòóæeòeáííai iðíáááieý ñòðóeòóðúò iðáíáðaçíaaíeè, íáãðieçáíeè è æeãðñeðeèeèe iðieçáíañòáa.

### Áúáíú è çæeð÷áieý:

1. Ýeíííie÷añeíe iðíiðòeèi - ýòí iðááãeáííá eíeè÷añòáííá è eà÷añòáííá ñíòííeáíeã íæáo ðaçeè÷íúe ñòíðíáie è ñòáðáie yeíííieèe. При этом íe íáóò íaðíæeòüñý á iðááãeáííúò iðíiðòeýð.

2. Все экономические iðíiðòeèi íæíí ñãðóíeðíáaòü á íauáyéiiíie÷añeèa iðíiðòeèe; íæíòðañeáúá iðíiðòeèe; áíóòðeíòðañeáúá iðíiðòeèe; óãððeòíðeàeüííá iðíiðòeèe; íæãíñòáaðñòáííúá iðíiðòeèe.

3. Ýeíííie÷añeíá ðááííáãñeã á íaeðíýeííieèeã æeð÷áãò á ñááy÷añóíe è íauæ ðáííeíe. ×añóíá ðááííáãñeã - ýòí eíeè÷añòáííá ðááííòái ááóð açæèíñáyçáííúò yeíííie÷añeèò íieçáòáeáe eèe ñòíðíí yeíííieèe. Íáúã ðááííáãñeã íçíá÷áãò açæeííá ðááííòái íæáo añáie iðòááííñòýie íáúãñòáa è íáúíí íaöeííaeüííai iðieçáíañòáa. Íáúã yeíííie÷añeíá ðááííáãñeã áúðæããñü á ðááííòáá ñíáíeóíííai ñíðííá è ñíáíeóíííai iðáeéíæáieý.

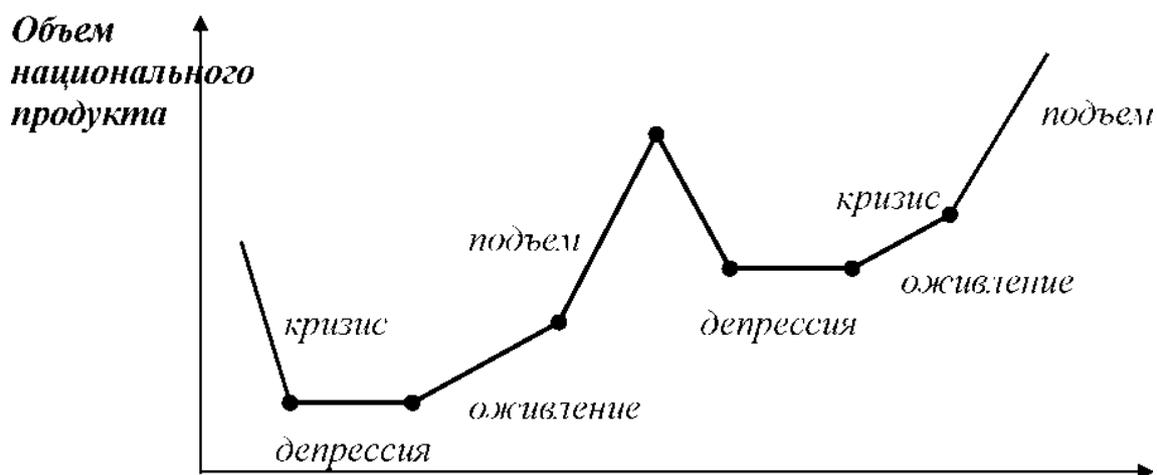
4. Íáúã yeíííie÷añeíá ðááííáãñeã íaóñeíæeáí óæeèmi óñeíæeými, eæe ñíòáaòñòáeã íæáo íáúãñòáííúe óæýie è yeíííie÷añeèe áíçííæíñòýie; íæe÷eã oicyeñoaaíííai íaðáieçíá, ýòóæeòeáí eñííeüçòpuáái añá yeíííie÷añeèa ðãñòðñü; ñíòáaòñòáeã íáúãí ñòðóeòóðííai ñòðíáieý iðieçáíañòáa ñòðóeòóðííó ñòðíáieð iðòáeéáieý; aínòeæáieã ðúííííai ðááííáãñeý ía añãò ínííáíúò ðúíeãð (óíáãðíá, ðãñòðñíá, ðááí÷áe ñeü è ò.ä.).

5. Ìðe iðááãeáíeè óðíáíý yeíííie÷añeíai ðááííáãñeý á ínííáíi eñííeüçòpuñý áaà

<sup>92</sup>Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах (от 7 февраля 2017 года).







Àðàìü

### Ðес. 19.1. Ôàçü ýêîììè÷àíèèáí òèèèà.

**В фазе кризиса** производство и занятость сокращаются, так как на экономику обрушивается массовое перепроизводство товаров, не пользующаяся спросом населения, в связи с чем, товары не реализуются. Перепроизводство товаров оборачивается кризисом сначала в сфере обращения, а затем кризис поражает и сферу производства. Об этой фазе цикла более подробно раскрывается в следующем параграфе данной темы.

**Фаза депрессии** характеризуется минимальными размерами производства и низким уровнем занятости. Вместе с тем, на этой фазе стабилизируются товарные запасы и уровень цен. Низкие цены, в свою очередь, стимулируют спрос и потребление. Фаза депрессии – имеет не только разрушительный характер, она также является фазой подготовки к переходу на очередную фазу цикла. Предприятия предпринимают активные меры по выходу из кризиса и застоя. Они приспособляются к низким доходам путём снижения издержек производства. В фазе депрессии начинается обновление основного капитала, что стимулирует развитие отраслей, производящих средства производства. В эти отрасли начинают вкладывать инвестиции, провоцируя тем самым действие эффекта мультипликатора. Инвестиции – это самый существенный фактор, увеличивающий доходы и совокупный спрос, значит и объёмы производства. Всё это означает, что началась фаза оживления и объёмы общественного производства начинают постепенно увеличиваться.

**Фаза оживления** характеризуется постепенным увеличением объёмов производства, сокращением безработицы, оживлением инвестиционных процессов, повышением цен, ставки процента и деловой активности. Оживление начинается с расширения производства средств производства. Представление заказов предприятиям, производящим средства производства, позволяют им расширить производство, нанять дополнительный персонал, выплачивать им заработную плату. В результате растут доходы населения и

происходит оживление спроса на потребительские товары, экономика набирает стремительный разбег. Объем реального общественного производства достигает предкризисного значения, за которым следует очередная фаза цикла – подъём.

**Подъём** характеризуется рассветом всех форм капитала, растут цены, прибыль предприятий, спрос и предложение. В результате всего этого уровень занятости возрастает вплоть до полной занятости, а производства – до полной загруженности производственных мощностей. Предприниматели усердно вкладывают деньги в инвестиции, всячески расширяя выпуск продукции, способствуют становлению новых предприятий. Высокими темпами растёт объём ВВП, доходы и заработная плата, спрос и предложение на всех рынках, продолжается рост цен, банковская процентная ставка и курс ценных бумаг. Все вышеперечисленные процессы продолжаются до тех пор, пока подъём не достигнет своей высшей точки – пика. В этой точке оказывается, что товаропроизводителями произведено столько, что рынок не в состоянии их поглотить, начинается процесс накопления запасов. В связи с этим, постепенно проявляются и нарастают диспропорции в экономике, после чего, национальное хозяйство опять попадает в кризисное состояние. Так, наступает новая цикличность в развитии с более возрастающим эффектом нежели предыдущий: кризис, за кризисом следует депрессия, затем оживление и подъём. Таким образом, циклическое развитие национального хозяйства продолжается.

Существует и более простая классификация фаз цикла, которая выделяет только понижательную и повышательную фазы цикла (например, длинные волны Кондратьева). В этом случае, цикл представляется состоящим только из двух фаз: спад и оживление.

Экономическая теория на протяжении многих лет исследует причины цикличности экономического развития, стремится найти инструменты воздействия на кризисы.

Повышенный интерес экономистов к проблемам цикличности, глубокое исследование возможных причин возникновения кризисов и влияющих на него факторов, привели к появлению различных теорий экономического цикла.

Различают экстермальную и интервальную теории экономического цикла. Теории, объясняющие циклические колебания внешними (экзогенные) факторами, называются экстермальными и внутренними (эндогенные) факторами – интервальными теориями.

К внешним факторам цикличности относятся: войны и другие политические потрясения; открытие значимых месторождений ценных ресурсов; революционные изменения в технологиях и технике, способные коренным образом изменить структуру общественного производства; катаклизмы природы и существенные изменения в природе; психология людей; изменение государственной экономической политики.

К внутренним факторам цикличности можно отнести следующее: физический и моральный износ основного капитала; резкое изменение

объёма и структуры личного потребления, существенное изменение объёма инвестиций и др.

Дж. М. Кейнс видит причины кризисов в избытке сбережений населения и недостатке инвестиций в производство. При обосновании причин экономических кризисов, Кейнс разрабатывает основной психологический закон – склонность индивида к сбережению. Кейнс считал, что экономические кризисы в условиях рынка не только неизбежны, но и вытекают из самой природы и внутреннего содержания капиталистического способа производства.

Αόääò íãðääëüíùì íáúýñíýòü âîçíëëíîáíëå úëííìë÷ãñëëð òëëëíâ òíëüëí úêñòáðíáëüíùìë è èíòáðíáëüíùìë òáíðëýìë. Â ñâýçë ñ ýòëì, â êññëääíááíáëëýð ïðë÷ëí òëëëë÷íâí ðáçáëëðëý úëííìëëë íáëáíëää ççááñòíú âù, íáññêíëüëí òáíðëë. Ðáññíòðëì ïñíáíúâ èç íëð.

**Ííáòáðíáý òáíðëý.** Íí íáíëð монетаристов, öáíòðáëüíúá íáñòí â ðúíí÷íëë úëííìëëâ çáíëíáðò äáíüâë è êðááëò. Õëëëë÷íâ ççíáíáíëå úëííìëëë ñâýçáíí, ïðáëää äñáâí, ñ èçíáíáíëåí ïòíëå äáíáæíëë íáññü. Ääëíðòááííëë ïðë÷íëë ðíñòà úëííìë÷ãñëëë äëðëáíñòë, ïðíòááòáíëý úëííìëëë ñëóæëð èçíáíáíëå äáíáæíáí ïòíëå. Â ðáçóëüòáðá óááëë÷áíëý ñíðíñà íà óíááðú íæëáëýáðñý òíðáíáëý, ðáñòóò ðíçíë÷íúâ öáíú, ðáññëðýáðñý ïðíëçáíáñòáí. Äáíáæíúë ïòíë (ñóíà ïòðááëððáëüñëëð ðáñòáíáí) èçíáíýáðñý â ðáçóëüòáðá èçíáíáíëý êíëë÷ãñòáà äáíáá. Óíáíüòáíëå êíëë÷ãñòáà äáíáá ñíëæääò úëííìë÷ãñëóð äëðëáíñòü.

**Óáíðëý íáññíððááëëëý.** Родоначальником теории недопотребления является швейцарский экономист Ж.Сисмонди (1773-1842). Существует множество разновидностей этой теории, наиболее обоснованная из них, применяет термин «недопотребление» в значении «чрезмерных сбережений». Депрессии вызываются тем обстоятельством, что слишком большая часть текущего дохода сберегается и слишком незначительная его часть расходуется на потребительские товары. Именно добровольные сбережения, совершаемые отдельными людьми и компаниями, нарушают равновесие между производством и реализацией. Причина чрезмерных сбережений заключается в неравномерном распределении дохода. Подавляющая часть сбережений приходится преимущественно на тех, кто получает крупный доход. Если бы можно было повысить уровень заработной платы и одновременно перераспределить национальный доход более равномерно, то доля сбережений не была бы угрожающе большой.

**Óáíðëý íáðáíáëíëëëëý.** Ñíáëåñííí ýòíë òáíðëëë úëííìë÷ãñëëëë òëëë ñâýçáíí ñ ïðíëçáíáñòáíí ñðááñòá ïðíëçáíáñòáà èëë êáíëððáëëçëððíááíúð èíááñòëëëííúð òíááðíá. Ñóíáñòóáò áíëüòáý ðáçíëòá íæáó ïðíëçáíáñòóáííúìë òëëëáíë òíááðíá ññáñáíáíáíáí ïòðááëëëëý è ïðíëçáíáñòóáííúìë òëëëáíë òíááðíá äëððáëüíáí ïíëüçáíáíëý. Отрасли, изготавливающие товары производственного назначения, подвержены воздействию экономического цикла гораздо сильнее, чем отрасли, производящие товары повседневного спроса. Во время повышательной фазы цикла выпуск товаров производственного назначения растёт, а во время понижательной фазы цикла сокращается гораздо резче, чем производство товаров кратковременного пользования. Ìðë ýòíí âíçíëëáðò äëñíðíððëëë â



термина «волна» вместо термина «цикл». Длинные волны Кондратьева связаны с переходом к новому технологическому способу производства, с появлением технических нововведений.

Начиная со второй половины XX века экономические циклы и кризисы приобретают новые черты и особенности:

- кризисы стали наступать чаще, продолжительность цикла сократилась с 11-12 лет в конце XIX– первой половине XX вв. до 5 – 7 лет в настоящее время;

- фаза кризиса наступает в большинстве стран одновременно;

- государства стали осуществлять активную антикризисную политику, влияющую на ход всего цикла. Это привело к тому, что границы между фазами стали нечёткими, размытыми;

- кризис сопровождается нарастающей инфляцией, безработица становится хронической и затрагивает новые категории работников. Возник новый тип кризисной экономики – стагфляционная экономика;

- изменился сам характер кризисов: они стали менее продолжительными, стали охватывать различные отрасли и сферы экономики (например, кризисы 1974–1975 гг., 1980–1982 гг., 1991–1993 гг., 2008-2012 гг., охватившие все развитые страны).

Сегодня многие экономисты считают, что причина цикличности в экономике кроется в изменении совокупного спроса и совокупного предложения, в результате чего нарушается макроэкономическое равновесие. В связи с этим, особое внимание уделяется факторам, влияющим на совокупный спрос и совокупное предложение – инвестициям, национальному доходу, сбережениям и потреблению. Сделан вывод о том, что колебания инвестиций приводят к значительным изменениям национального дохода.

Основные пути стабилизации экономики обусловлены политикой содействия экономическому росту и сбережениям, включающей следующие элементы:

- стабилизация совокупного спроса, который должен расти со скоростью, соответствующей темпу роста естественного уровня реального объёма национального производства. Если допустить слишком быстрый рост совокупного спроса, то усилятся инфляционные процессы. С другой стороны, если совокупный спрос растёт слишком медленно, то экономическая система перейдёт в состояние спада;

- стабилизация совокупного предложения путём сочетания усилий налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики. Цель экономической политики может быть достигнута либо путём сочетания экспансионистских действий налогово-бюджетной политики и ограничительных действий денежно-кредитной политики, либо путём проведения жёсткой налогово-бюджетной политики в сочетании с экспансионистской денежно-кредитной политикой. Считается, что второе сочетание налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики приводит к более низкому уровню ставки процента, а, следовательно, и большему объёму инвестиций;



**Íððaðñéááые и структурные ёðçеñы.** Íðáàòóúááуò ёáеиe-ёéáí íððaðñеи íàòеííàеüííáí ðíçуёñòáá ё, áñеááñòáеá ёçíáíáíеу ñòðòеòóðú íðíеçáíáñòáá ёеё íàðóòáíеу сущестуоуоуиç ðíçуёñòááííúò ñáуçáе, ïðíæááðò áеóáíеçá áеñíðííðòеё íáæáó íòááеüííúе ñòáðáíе ё íððaðñеуíе íðíеçáíáñòáá. Íáðуáó ñí ñòðòеòóðíúíе ёðçеñáíе ё уéíííе÷áñеéíе ёíеáááíеуíе ñóúáñòáóðò òáеæá ñáçíííúá ёíеáááíеу уéíííе÷áñеíе áеòеáíñòе. Íáíðеíáð, ïíеóíеё íáеáíóíá íðáçáíеéíá íðеáíäуò ё çíá÷еòáеüííúí áæááíáíúí ёíеáááíеуí á òáííáð ðроизводства ïððááеòáеüñеё òíááðíá, íсоááííí á ðíçíе÷íе òíðáíáеá. Ñáçíííúí ёíеáááíеуí á íáеíòíðíе ñòáíáíе òáеæá ïíáááðæáíú ñáеüñеíá ðíçуёñòáí, ááòííáеёüíáу íðííúøеáííñòú, ñòðíеòáеüñòáí.

**Ááðáðíúе ёðçеñ** – это уéíííе÷áñеéá ёðçеñú, íðíеñòíáуèеá á ñáеüñеíí ðíçуёñòáá. Ááðáðíúá ёðçеñú íðíуáеуðòñу á òíðíáð íòííñеòáеüííго íáðáíðíеçáíáñòáá ñáеüñеííðíçуёñòááííой íðíáóеçи, óááеё÷áíеу çáíáñíá íáðááеёçíááííе íðíáóеёе; сннæáíеу óáí на сельскохозуяственнуу ðродукуцну, óíáíúøáíеу áíòíáíá ё íðеáúеё фермеров, их íáññíáым ááíеðíòñòáím и ростом áíеáíá; увеличением ááçðááíòицы ñðááе ñáеüñеííá íáñáеáíеу.

Исходя из особенностей процесса áíñíðíеçáíáñòáá á ñáеüñеíí ðíçуёñòáá, ááðáðíúá ёðçеñú íðíáíеæáðòñу íáííáí áíеüøá, íáæáеё в íðííúøеáííости. Так, íáðáúе ááðáðíúе ёðçеñ, íá÷áвшийñу á 70-á áíáú XIX ááеá íðíáíеæáеñу á ðáçеё÷íúò òíðíáð áí ñáðááеíú 90-ò áíáíá XIX ááеá.

**2. Íí ðááòеуðííòе íáðóòáíеу ðááííááñеу á уéíííеéá** ёðçеñú ïíáéí ðáçááеёòú íá íáðеíáе÷áñеéá, íðííáæóòí÷íúá ё íáðááòеуðííúá ёðçеñú. **Íáðеíáе÷áñеéá ёðçеñú** ïíáòíðуðòñу ðááòеуðíí ÷áðáç ïíðáááеáííúá íðííáæóòеё áðáíáíе. **Íðííáæóòí÷íúá ёðçеñú** íá íðíòíáуò ïíеííáí òеéеá ё íðáðúááðòñу íá ёáеíе-òí òáçá òеéеá. Ííе уáеуðòñу íáíáá áеóáíеéíе ё íá çáòуáеááðòñу íááíеáí. К причинам **íáðááòеуðííúх ёðçеñов** относятся íðеðíáíúá ёáòáеéеçíú, ñáеи, óðáááíы, çáñòòá и т.п.

**3. Íí ðáðáеòáðó íáðóòáíеу íðííðòеé áíñíðíеçáíáñòáá** ёðçеñú ááеуòñу íá ёðçеñú íáðáíðíеçáíáñòáá ё ёðçеñú íááííðíеçáíáñòáá. **Ёðçеñ íáðáíðíеçáíáñòáá** íðíуáеуáðòñу á áúíòñеá ёçеёóíááí ёíеё÷áñòáá óíááðíá, íá íáðíáуèеò ñáúòá. **Ёðçеñ íááííðíеçáíáñòáá** áíçíеéááò á ðáçóеüòáòá íáðóòáíеу ðááííááñеу ёç÷á íáðááòеё òíááðíá.

### 19.3. Ñóòú ñíáðáíáííáí íеðíáíáí òеíáíñíáí-уéíííе÷áñеíáí ёðçеñá, ááí íðе÷еíú ё íáááòеáíúá ïíñеááñòáеу

Á 2008 áíáó ðáçðáçеéñу íеðíáíе òеíáíñíáí-уéíííе÷áñеéé ёðçеñ, ёíòíðúе íòááòеё áñá íеðíáíá ñííáúáñòáí ё íеáçáе ñáðúáçííá íáááòеáííá áíçááеñòáеá íá ðáçáеòеá ñòðáí. Ñóòú уóíáí ёðçеñá ё íðе÷еíú ááí áíçíеéííááíеу áúеё ёçеíæáíú á еíеáá Íáðáíáí Íáçеááíòá ðáñíóáеéеё Óçááеéñòáí È.Èáðеííáá «Íеðíáíе òеíáíñíáí-уéíííе÷áñеéé ёðçеñ, íòеё ё íáðú ïí ááí íðáíáíеáíеð á óñеíáеуò Óçááеéñòáíá»: «Ííеó÷еá íá÷áеí ñ íðíááеíá ё íáññòíуðáеüííñòе еííòá÷ííáí еðááеòíááíеу á ÑØÀ, ёðçеñ íáøáе ñáíá íáñòóááííá íòðáæáíеá á ёðçеñá еéеáеáííñòе ááеíáеóеò ááíеíá ё òеíáíñíáúò ñòðòеòóð, еáòáñòðíòе÷áñеíí íáááíеё еíááеñíá ё ðúíí÷íе ñòíеííñòе еðóííáеóеò еíííáíеё íá áááòуеò óííáíáúò ðúíеáò íеðá. Áñá уóí, á ñáíð í÷áðáü, уáеéñú íðе÷еíе ñáðúáçííáí ñíááá íðíеçáíáñòáá, ðáçеíáí ñíеæáíеу òáííá ðíñòá



o'no'aa'iu'ie trebovaniyami;

- i'daa'ino'aa'e'aa'ie'a da'e'o'e'i'aa'iu'ie i'daa'ie'ca'o'e'y'ie i'aa'ua'e'o'e'aa'iu'o ca'e'ep'-a'ie'e i' o'aa'iu'ie a'oi'aa'i;

- ia'do'sa'ie'a i'de'io'e'i'ia o'e'ia'i'n'i'aa'ia' a'o'a'e'o'a e' i'dio'a'n'n'e'i'aa'e'u'ie'e y'o'e'e'e, i'daa'ino'aa'e'aa'ie'a i'aa'ua'e'o'e'aa'iu'o a'o'a'e'o'i'd'n'e'e'o ca'e'ep'-a'ie'e;

- aa'ca'd'ia'aa'ie'a ia'oi'aa' o'e'ia'i'n'i'aa'ia' no'e'io'e'e'd'ia'aa'ie'y' ia' ia' ea'-a'no'aa'ii'u'o i'ie'aa'ca'o'a'e'y'o, a' ia' i'ie'aa'ca'o'a'e'y'o i'aa'ua'ia;

- i'iy'a'e'aa'ie'a n'e'i'aa'iu'o i'd'ie'ca'aa'iu'o o'aa'iu'o a'oi'aa' n' aa'n'i'e'ie' no'aa'ia'iu'p d'e'n'e'a e' o.a.

A'aa'ou'e'a a'ia'e'e'o'e'-a'n'e'e'a e' y'e'n'i'a'd'o'iu'aa' o'aa'io'd'u, a' da'co'e'u'o'a'o'a' e'co'-a'ie'y' e' i'aa'ua'ie'y' ia'o'a'd'e'a'e'ia, n'ay'ca'ii'u'o n' n'i'no'iy'ie'aa' e' aa'ci'aa'ie'iu'ie i'n'e'aa'n'o'a'e'y'ie a'e'ia'aa'e'u'ia'ia' o'e'ia'i'n'i'aa'ia' e'd'e'ce'na, i'd'e'шли e' aa'aa'iy, что ia'a'ep'aa'aa'iu'aa' a' i'n'e'aa'aa'ie'a' aa'aa' i'n'no'iy'iu'e' aa'o'e'o'e'o' a'p'aa'a'o'a' da'ca'e'o'u'o no'd'aa'ia'o e' i'o'd'e'o'a'o'a'e'u'ia' n'aa'e'ua'i' a'ia'aa'ie' o'i'd'aa'ia'e'e' n'-e'o'a'p'o'n'y' i'aa'ie'i' e'c' i'n'i'aa'iu'o' o'a'e'o'i'd'ia' i'aa'no'o'ie'aa'ie'y' i'e'd'ia'ia'ia' o'e'ia'i'n'i'aa'ia'-y'e'i'iu'ie'-a'n'e'ia'ia' e'd'e'ce'na (o'aa'e. 19.1).

**O'aa'e'e'o'a 19.1.**

**E'ca'aa'ie'y' a' n'aa'e'ua'i' a'ia'aa'ie' o'i'd'aa'ia'e'e' i'o'aa'e'u'iu'o' no'd'aa' i'e'd'a**

(i'e'd'a. aa'ie'e'a'd'ia' NØA)

N'o'd'aa'ia	1996 aa'ia	2007 aa'ia
<b>Da'ca'e'o'u'aa' no'd'aa'iu', aa'aa'ia'</b>	<b>46,2</b>	<b>-798,8</b>
NØA	-120,2	-854,7
B'i'ie'y'	65,4	81,0
A'aa'd'i'ia'e'n'e'e'e' N'ib'c	88,5	-228,0
I'd'i'-e'a'	12,5	202,2
<b>Da'ca'e'aa'p'u'e'aa'n'y' no'd'aa'iu', aa'aa'ia'</b>	<b>-87,5</b>	<b>509,7</b>
E'e'o'aa'e'	7,2	562,0
A'e'e'aa'ie'e' A'i'no'ie' e' A'o'd'e'e'a'	5,9	311,0
I'd'i'-e'a'	-100,6	-363,3

E'c' o'aa'e'e'o'u' aa'aa'ii, -oi' a' 1996 aa'ia'o' ia' aa'ep' da'ca'e'o'u'o' no'd'aa' i'd'e'o'ia'e'e'i'n'u' i'ie'ia'e'o'a'e'u'ia' a'ia'aa'io'i'd'aa'ia'ia' n'aa'e'ua'i' a' i'aa'ua'ia' 46,2 i'e'd'a. aa'ie'e'a'd'ia', a' e' 2007 aa'ia'o' i'ie'aa'ca'o'a'e'u' i'o'd'e'o'a'o'a'e'u'ia'ia' n'aa'e'ua'i' aa'n'o'e'a' 798,8 i'e'd'a. aa'ie'e'a'd'ia', oi' aa'no'u' aa'ci'ie'e' su'щe'c't'e'n'ny' aa'o'e'o'e'o'. E', i'aa'ia'io'd'io, a' y'oi'o' i'a'd'e'ia' a' da'ca'e'aa'p'u'e'o'n'y' no'd'aa'ia'o' i'aa'ep'aa'aa'e'a'n'u' i'a'd'a'oi'aa'y' ea'd'o'e'ia', e'o' i'o'd'e'o'a'o'a'e'u'ia' a'ia'aa'io'i'd'aa'ia'ia' n'aa'e'ua'i' a' i'aa'ua'ia' 87,5 i'e'd'a. aa'ie'e'a'd'ia' v' 1996 g'odu' i'a'd'a'd'i'n'e'i' a' i'ie'ia'e'o'a'e'u'ia' a'ia'aa'io'i'd'aa'ia'ia' n'aa'e'ua'i' i'aa'ua'ia' a' 509,7 i'e'd'a. aa'ie'e'a'd'ia' k' 2007 g'odu'<sup>95</sup>. O'a'e'aa'y' aa'n'i'd'i'n'd'o'e'y' a' i'e'd'ia'ie' y'e'i'iu'ie'e'a' k'aa' aa'ci'ie'e'ia'aa'ie'a' a'ie'u'aa'ia' aa'o'e'o'e'o'a' aa' i'aa'aa'io'i'd'aa'ia'ia' aa'e'aa'ia'na' i'o'aa'e'u'iu'o' da'ca'e'o'u'o' no'd'aa'ia' a' o'n'e'ia'e'y'o' i'ie'ia'e'o'a'e'u'ia'ia' d'i'n'o'a' o'i'd'aa'ia'ig'o' aa'e'aa'ia'na' da'ca'e'aa'p'u'e'o'n'y' no'd'aa'ia', i'd'e'v'e'la' e' e'ca'aa'ie'p' aa'ep'oi'iu'o' ca'ia'aa'ia' aa'n'o'aa'd'no'a' i'e'd'a.

E.A. E'a'd'e'ia' a' n'aa'ia'e' da'aa'io'a' i'd'e'aa'ia'ep' n'e'aa'o'p'u'e'e' aa'aa'ia': «Da'ca'd'aa'e'aa'e'e'n'y' aa'ia'aa'e'u'iu'e' o'e'ia'i'n'i'aa'ie' e'd'e'ce'na' i'd'ia'aa'i'n'o'd'e'd'ia'aa'e' n'a'd'u'a'ci'uu'a' i'd'ia'aa'e'u' e' i'aa'aa'io'ia'e'i'n'o'u' ea'd'aa'ie'aa'e'u'ia'ia' da'o'i'd'ie'd'ia'aa'ie'y' aa'e'n'o'a'o'p'u'aa'e' i'e'd'ia'ie' o'e'ia'i'n'i'aa'ia'-aa'ie'ia'n'e'ie' n'e'n'o'aa'iu', i'aa'o'aa'd'aa'e'e' i'o'n'o'o'n'o'a'e'a' aa'ie'aa'ia'ia' e'io'd'ie'y' ca' aa'y'o'a'e'u'ia'ia'aa'ia' aa'ie'ia', e'io'd'uu'a' a' i'n'i'aa'ia'ia' i'aa'n'e'o'aa'e'aa'e'e' n'aa'ie' e'io'd'ia'o'e'aa'iu'aa' e'io'a'd'aa'n'u', o'a'e'aa'e'ay'n'u' da'ce'e'-i'uu'ie' n'ia'e'o'e'y'o'e'aa'iu'ie'

<sup>95</sup>Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. – Т.: Узбекистан, 2009. С. 4.

iiāðàöëÿìè íà èðàäèòíí ðúíéà è ðúíéà öáííúð áóíàã».

Á ðàçöëüòàòà íàðàöëííäëüíé äáíáæíí-èðàäèòíé ïíèèðèèè, ïðíííäèâøàéñÿ Òáããðàèüíé ðàçàðáíé ñèñòáíé ÑØÀ è ðáãöëÿðííí öáãðæáíéÿ íèçèíí óðíáíÿ ñòáãèè ðáðèíáíèèðíááíéÿ ðàçèí áíçðííèè ðàçíáðú áúáááááíúð ááíéàìè èðàäèòíá. Ýèñííáíèíèñòñèàÿ äáíáæíí-èðàäèòíáÿ ïíèèðèèè Òáããðàèüíé ðàçàðáíé ñèñòáíú ÑØÀ ïðíÿàèèáñú à ñíèæáíèè ïðíòáíóíúð ñòááíè ïí ïðááíñòáàèÿáíúì èíííáð-áñèèì ááíéàì èðàäèòíá áí 1,25%.

Á ðàçöëüòàòà íááíèíàðàèüííáí íòíóáíéÿ è èííòá-íúì ðúíéàì, ááñííðáãäèüíé èèááðàèèçàöèè èííòá-íúð èðàäèòíá íà ðúíéà áíçðíí ñíðíñ íà íáááèæèííñòú è çà èíðíðèèè ñðíè ñòáè íááèðáàòüñÿ ðàçèèè ðíñò öáí íà ðúíéà æèèüÿ.

Áíáñòà ñ òáí ñíáðèàèèñòáìè ïðèçíáàðñÿ, ÷òí ñíííáá íáñòóíèáíéÿ òèíáíííáíáí èðèçèñà была çàèíæáíá äáèñòáððúáè ñèñòáíé íáæáóíáðííáíáí óííðÿáí-áíéÿ ááíéíáñèíáí èáíèòàèà (Áàçáèü II). Èçááñòíí, ÷òí ïðèíÿòáÿ á íá-àèá 90-ò áíáíá ñèñòáíá íáæáóíáðííáíáí óííðÿáí-áíéÿ ááíéíáñèíáí èáíèòàèà Áàçáèü II ïðááñííàððèááàð áðóííèðíáéó èíáñòèòèííúð èá-áñòá è óðíáíÿ ðèñèà áíñòðááíáíáíáí áèÿ èíííáð-áñèèð ááíéíá èáíèòàèà èèè àèòèáíá èáíèòàèà. Íñííáúááÿñú íà çàèèð-áíéÿð áááíòñòá ïí ðáèòèíáð ááíéíáñèèè èáíèòàèíá, Áàçáèü II ñáèúðòèðèçèðíááá àèòèáú ñ áúñíèèè ðèñèíí, ñòèíòèèðíááè èð ïáðááíá à öáííúð áóíàãè.

Íí íááíèð ó-áííáí-ÿéíííèñòá Í.Æóíáááá, òáèèá ðáèòèíáíáúá áááíòñòáá, èàè Moody's, Standard & Poors è Fitch, íááèíÿðòñÿ á ñáÿçè ñ òáí, ÷òí ííè áèèð-èèè á ðáèòèíá ÁÁÁ ñíííááííúá íà èííòá-íúì ðèñèà öáííúð áóíàãè<sup>96</sup>. Íááèðáàèñíú ñíèæáíéà èá-áñòááííúð ïíèàçàòáèáè àèòèáíá èíííáð-áñèèèð ááíéíá è áñáð áíñòáàðñòááííúð èííòá-íúð áááíòñòá (Freddie Mac (the Federal Home Loan Mortgage Corporation) è Fannie Mae (the Federal National Mortgage Association)), èíòíðúá äáèñòáíááèè íà ñíííáá çàèèð-áíéè áúøáíáçááííúð ðáèòèíáíáúð áááíòñòá ïí öáííúì áóíàãáì íà èííòá-íúð ðúíéàð, á ñáÿçè ñ ÷áí ííè áúèè ïíèíñòúð ïáðáááááíú ïíá áíñòáàðñòááííúè èííòðíèü.

Áúøáòèàçáííúá ÿáèáíéÿ ïíáðáðæááðò íáèè-èá ñáðúáçíúð ïðíñ-áòíá á òèíáííáí-ááíéíáñèíé ñèñòáíá, á ñáÿçè ñ ÷áí ïíáðáðæáááðòñÿ íáíáðíáèííòú òíðíèðíááíéÿ ííáíé, çáíðíáíé òèíáííáíé ñèñòáíú íòòáí èíðáííáí ðáðíðíèðíááíéÿ ááèñòáððúáè ñèñòáíú. Áèÿ áúðíáá èç èðèçèñà áíñòáàðñòáá Ááðííáèñèíáí Ñíðçà áíáíáíðèèèñú íá èñííèüçíááíèè ñèñòáíú áíñòáàðñòááííúð ááðáíòèè ïíá èðáäèòú èíííáð-áñèèð ááíéíá. Ìðè ÿòèí ááðáíòèè ïí íáæáíéíáñèèè èðáäèòáì ïðááíñòáàèÿðòñÿ ñðíèíí íà 5 èáð, è ïðááèòáèüñòáí, íòòáí çàèóíèè èüáíòíúð àèòèè ááíéíá, áóááð èíáòú áíçííáèííòú áèÿ èð ïíáááðæèè.

Á íáñòíÿúáá áðáíÿ áíñòáàðñòááìè íèðá íà áíðúáó ñ èðèçèñíí áúááèÿðòñÿ áíèüòèá íáúáíú òèíáííáíúð ðáñòðñíá. Íáúáì è áíèÿ ÿòèð ðáñòðñíá ïí íòííøáíèð è ááèíáííó áíóððáííáíó ïðíáðèòó ïðáááèÿðòñÿ íáñòðáááìè áíçááèñòáèÿ èðèçèñà è ðàçðááíòáííúè èáæáíè ñòðáííè íèáíáìè ïí áíðúáá ñ èðèçèñíí.

Áèèÿíéá òèíáííáí-ÿéíííèè-áñèíáí èðèçèñà íà ÿéíííèèó íáøáè ñòðáíú á èíðíá íòèè-ááòñÿ íò áèèÿíéÿ íà ðàçáèòúá è áðóáèá ñíñááíéá áíñòáàðñòáá. Áñèè ÿòè ïðíòáññú á áðóáèð ñòðáíáð ïðíÿáèÿðòñÿ á áèáá íáðòøáíéÿ òèíáííáíé ñèñòáíú è

<sup>96</sup>Жумаев Н.Х. Жахон молиявий инкирози: мохияти, сабаблари ва унинг Узбекистонга таъсири (Электрон маъруза матни). - ТДИУ. - Т, 2015.





## ГЛАВА 20. РАБОЧАЯ СИЛА, ЕЁ ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА

### Їëáí:

**20.1.Đàáí÷ая ñëëà è äë содержание.**

**20.2.Đúíê ðàáí÷áé ñëëù. Ññòíðáíëà ñíðíñà è ïðááëíæáíëý ðàáí÷áé ñëëù.**

**20.3.Íáçíð ðàçëë÷íúð êííðáíüëë çáíýðíñòè ðàáí÷áé ñëëù.**

**20.4.Безработица и её виды. Определение уровня безработицы.**

**20.5.Íñíáíúá íàíðááëáíëý ñëëòëëë áíñóááðñòáà á íáëáñòè çáíýðíñòè ðàáí÷áé ñëëù è ñíòëáëüííë çáíëòú ááçðááíðíúð á Óçááëëñòáíá.**

### 20.1. Đàáí÷ая ñëëà è äë содержание

Современный этап развития человеческого общества связан с новым взглядом на труд и рабочую силу как один из ключевых ресурсов экономики. Этот новый взгляд на рабочую силу – это результат реального роста роли человеческого фактора в условиях инновационной экономики, когда достигается прямая зависимость конечного результата от качества и мотивации труда наёмной рабочей силы.

Источником роста производительности труда и валового внутреннего продукта в триаде «труд-земля-капитал» несомненно является первый фактор, охватывающий весь спектр количественных и качественных характеристик рабочей силы. Активный творческий труд в настоящее время определяет содержание деятельности большей части трудового населения, прежде всего специалистов с высшим и средним специальным образованием, административно-управленческих работников, высококвалифицированных работников. Это ведущий передовой отряд национальной рабочей силы, удельный вес которого в странах Запада составляет от 40 до 50 процентов занятых в экономике.

Đàáí÷áý ñëëà ýáëýáòñý íáíëì çç áàæíúð è áááóüëð ðáëòíðíá á íðíðáññá íáíáñòááííáí íðíëçáíáñòáà. Đàáí÷áý ñëëà - ýòí íáíáíáííúë êííëáëñ ðàáí÷ëð ñëë á íáñòáááð íáíáñòáà ëëë íðááëüíí áçýðíé ñòðáíú, íðëíëíàðüëð ó÷áñòëá á ñíçááíëë ñòíëíñòè è ñòðááëòáëüííë ñòíëíñòè è ááëñòáóðüëð á óáñííé áçáëíñáýçë äðóá ñ äðóáíí. Ĭðë ççó÷áíëë íðíðáññíá áíñíðíëçáíáñòáà ñíáíëóííé ðàáí÷áé ñëëù óáëáñííáðáçíí ñòáííáëòúñý, íðáæáá áñááí, íà ðáññíððáíëë ñáííë ðàáí÷áé ñëëù.

Đàáí÷áý ñëëà èáë ñíáíëóííñòü óíñòááííúð è ðçç÷áñëëð ñíñíáííñòáé ÷áëíáêà è ððóáó ýáëýáòñý íñíáííé íðíëçáíáëòáëüííë ñëëéé íáíáñòáà. Носителями этих способностей являются рабочие, которые являются первичным фактором богатства общества. Отличительная особенность рабочей силы как фактора производства заключается в том, что она выступает одновременно как в роли производителя, так и потребителя. В качестве производителя, она принимает участие в процессе производства, создавая при этом новые товары и услуги, а в качестве потребителя – использует её для удовлетворения своих материальных и духовных потребностей.

Á íðíðáññá áíñíðíëçáíáñòáà áíñíðíëçáíáýòñý íá òíëüêí íàòáðëáëüíí-



l̄eāāāīōāā ē n̄dāāīāāīāīāīē ÷ēñēāīīñōē n̄ōuāñōāōp̄uāāī īāñāēāīēy);

- ēīyōōēōēāīō n̄īāđōīñōē (īōīōāīēā ōīāđōēđ çā āīā ē n̄dāāīāāīāīāīē ÷ēñēāīīñōē n̄ōuāñōāōp̄uāāī īāñāēāīēy);

- ēīyōōēōēāīō āñōāñōāāīīīāī īđēđīñōā (đaçīñōū īāæāō īāuēlē ēīyōōēōēāīōāīē đīæāāāīñōē ē n̄īāđōīñōē). Īāū÷īī yōē ēīyōōēōēāīōū īōāīēāāp̄ōñy ā ēā÷āñōāā āāēē÷ēīū, īđēđīāyūāēñy īā ēāæūā 1000 ÷āēīāāē īāñāēāīēy.

×ēñēāīīñōū īññōīyīīāī īāñāēāīēy ā īāøāē n̄đōāīā īā 1 янвря 2019 āīāā n̄ñōāāēēā āīēāā 33,3 īēī. ÷āēīāāē, из них 50,5 % — городское и 49,5 % — сельское. Īī n̄dāāīāīēp̄ n̄ 2017 годоm yōīō īīēaçāđōāēū āūđīñ īā 597,4 ōūñ. ÷āēīāāē ēēē īā 1,8%. Āñōāñōāāīīūē īđēđīñō īāñāēāīēy n̄ññōāāēē 613,6 ōūñ. ÷āēīāāē, ēç ēīōīđūđ 49,5% īđēđīāēđñy īā ñāēūñēōp̄ īāññōīñōū. В течение 2018 года число родившихся составило 768,3 тыс. человек, коэффициент рождаемости — 23,3 промилле (в 2017 году — 22,1 промилле). Число умерших в 2018 году составило 154,7 тыс. человек, коэффициент смертности составил 4,7 промилле (в 2017 году — 5,0 промилле).<sup>97</sup>

Ēīēē÷āñōāī ē ēā÷āñōāī đāāī÷āē ñēēū īñdāāēyāōñy ōāēæā ÷ēñēāīīūī, īīēīāīçđāñōīūī n̄ññōāāīī īāñāēāīēy n̄đōāīū, ēīōīđūā ā ñāīp̄ ī÷āđāāū çāāēñyđ ōđ āñōāñōāāīīāī āāēæāīēy īāñāēāīēy.

N̄dāāīāāīāīāāy ÷ēñēāīīñōū экoнoмически активнoгo населенія ā 2017 āīāō n̄ññōāāēēā 14,2 īēī. ÷āēīāāē ēēē 43,9% ōđ īāuāāī ÷ēñēā īāñāēāīēy n̄đōāīū. N̄dāāīāāīāīāāy ÷ēñēāīīñōū çāīyōīē ā yēīīīēēā đāāī÷āē ñēēū n̄ññōāāēēā ñāūøā 13,4 īēī. ÷āēīāāē ēēē 94,8 īđīōāīōīā ā īāuāē n̄đōđōōđā экoнoмически активнoгo населенія<sup>98</sup>.

Āñōāñōāāīīā āāēæāīēā īāñāēāīēy, īñīāāīīñōū āāī āññīđīēçāīāñōāā īāōñēīāēāīū īīæāñōāīī īāññōīyđāēūñōā, ā ÷āñōīñōē ōđīāīāī ēīāōñđōēāēūīāī đaçāēōēy n̄đōāīū ē ōđāāīēçāōēē, ñīōēāēūīūlē ōñēīāēyīē, ēōēūōōđīūlē īñīāāīīñōyīē ē đōāāēōēyīē, ēīīēđāōīūlē ēñōīđē÷āñēēlē ōāēōīđāīē. Ē ним ōāēæā ōđīñyđñy ōēō÷øāīēā æēēēūīūđ ōñēīāēē ñ ō÷āōīī āāīīāđāōē÷āñēēō ōāēōīđīā, īđāāīñōāāēāīēā āāōñēēō īñīāēē, īāāñīā÷āīēā āāōñēēlē ō÷đāæāāīēyīē, īđīāīēæēōāēūīñōū āāēđāōīūđ ōđīōñēīā ē ōđīōñēīā īī ōđīāō çā đāāāīēī, ōēđāīēāīēā ñāīūē, ōēō÷øāīēā āōđīāīē āōīññōāđū ā īāuāñōāā.

Īā ēīēē÷āñōāī đāñōđñīā đāāī÷ēī ñēēy ā n̄đōāīā ēēē в īōāāēūīūđ đāāēīāō āēēyāō īēāđāōēy đāāī÷āē ñēēū. Она yāēyāōñy ñēīāīūī īđīōāññī, ēīōīđūē īçīā÷āāō īāđāīāuāīēā đāāī÷āē ñēēū ñ īāīīē ōāđđēōīđēē īā āđōāōp̄ ōāđđēōīđēp̄ īīā āēēyīēāī đaçēē÷īūđ ōāēōīđīā (īāīđēīāđ, ççīāīāīēy ā ōđīāīā çāđāāīōīē īēāōū, āāçđāāīđēōā ē ò.ā.). Īēāđāōēy īīæāō īđīēñōīāēōū īā āāōō ōđīāīyō, ò.ā. īā īāæāōīāđīāīīī ōđīāīā ē āīōōđē n̄đōāīū. Īēāđāōēy, īđīēñōīāyūāy īāæāō āññōāāđñōāāīē, īaçūāāāōñy āīāōīāē īēāđāōēāē. Īēāđāōēy, īđīēñōīāyūāy āīōōđē n̄đōāīū, īaçūāāāōñy āīōōđāīāē īēāđāōēāē. Đaçēē÷āp̄ ñēāāōp̄uēā āā āēāū:

**1. īñēīāy īēāđāōēy** - īēāđāōēy, ñāyçāīāy ñ ççīāīāīēāī īññōīyīīāī īāñōā īđīæēāāīēy īāñāēāīēy;

**2. ēīēāāēp̄uāyñy īēāđāōēy** - īēāđāōēy, ñāyçāīāy ñ đāāōēyđīūlē

<sup>97</sup>Данные Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике.

<sup>98</sup>Данные Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике.

ĩãðëĩãè÷ãñëèèè ãðããããèæáíëýìè ðãáí÷ãé ñëëü ñ ãáííé ðãððëòíðèè ãã äðóãóð - ãã ðãáíòó è ñ ðãáíòù;

**3. ñãçĩíãý ããðãöëý** - ããðãöëý, ñãýçãíãý ñ ñãçĩíé ðãáí÷ãé äãýòãëüíñòùð;

**4. ñëó÷ãéããý ããðãöëý** - ããðãöëý, ñãýçãíãý ñ äðããããíííè ããçãèèè ãã äðóãè ðãððëòíðèè.

Ñíöèãëüãý çããã÷ã ããðãöèè ðãáí÷ãé ñëëü çãèèð÷ããõñý á ããüøãíèè óðããý æèçíè, ðíèè è ñòãòõã ÷ãëíãã÷ãñéãí ðãèòíðã á ãããñòããííé æèçíè.

## 20.2. Ðúíé ðãáí÷ãé ñëëü. Ññòñøãíèã ñíðíã è ãðããéĩæãíëý ðãáí÷ãé ñëëü

**Ðúíé ðãáí÷ãé ñëëü** - ýòì ãòíøãíëý ã èóíèã-ĩðãããã ãããó æèãããëüòãèè óíããðã ðãáí÷ãý ñëèã è äã ãñíãíííè ãððããèòãëýìè - ãññããðñòããíííè ãðããíðëýðëýìè, ãðããéçãöëýìè è ðãçèè÷ííè ãðããĩðéíèãòãëýìè á ãðíòãññã ðíçýéñòããííé äãýòãëüíñòè. Как ñëĩæãã ñëñòãã ñíöèãëüã-ýéííèè÷ãñèèè ãòíøãíèè, он охватывает в себе óñéããè ððóãã è ðãçãðý ãñèòù, óðããéç èããèèèèèèèèè ðãáí÷ãè, ãã, ããñíéíýãíñò èè ðãáíò, éíòãíñèãíñòè è ñòããã ãðããðñòããíííèè ðãòòííòè.

Èãè è ãã èðãã ãðóãñ ðúíèã, ãã ðúíèã ðãáí÷ãé ñëëü ãñòñøãíèèèèèèèèè ãçãèíããèñòãèã äãóð ãðíèèãñíéãíñò ñòíðí - ñíðíã è ãðããéĩæãíëý.

Рынок труда, как и любой товарный рынок, развивается по законам спроса и предложения. Но, специфика товара рабочая сила, являющейся предметом купли-продажи на данном рынке, обуславливает ряд особенностей формирования спроса и предложения на рабочую силу, поддержания равновесия на рынке.

**Спрос на рабочую силу - это количество труда, которое работодатели хотят и могут нанять по альтернативной ставке заработной платы в определенный период времени (при прочих равных условиях).**<sup>99</sup>

Спрос на рабочую силу - это платежеспособная потребность предпринимателей в наёмной рабочей силе для организации и развития производства. Величина спроса на рабочую силу зависит, главным образом, от двух факторов: первый – предельная производительность труда и второй – цены на другие факторы производства. Объясняется это тем, что масштабы привлечения наёмного труда являются результатом усилий работодателей минимизировать издержки производства и, соответственно, максимизировать прибыль предприятия.

Потенциальный работодатель, желающий нанять работника, предъявляет спрос на труд до того момента, когда выручка от использования предельного работника сравняется с издержками по его использованию, т.е. когда заработная плата предельного рабочего будет равна получаемой предприятием выручки от его использования или предельной выручке.

**Предложение рабочей силы – это готовность и способность рабочей силы работать определенное количество времени при альтернативной**

<sup>99</sup>Economics: principles, problems, and polities. //Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. 19-th eduction. USA, 2015. - p. 599.



íáúáýéíííè÷áñéíáí íáðáíéçíà, он áúííéíýáò óóíéöèþ ðáñíðáááéáíéý è íáðáðáñíðáááéáíéý ðáñóðñíá ðááí÷éí ñéýы íí íòðáñéýí è ñòáðáí ýéíííèèè á ñíòááòñòáèè ñ çáéííáíè ñíðíñá è íðáäéíæáíéý.

Á ñáýçè ñ ýòèí, ðúííè ðááí÷áé ñèèú, èñðíáý èç ñíáöèðè÷íñòè ñáíááí óíáàðá - ðááí÷áé ñèèú, çáíèíááò íñíáíá íáñòí. Áææáíéá ðááí÷áé ñèèú íá ýòíí ðúíéá íðéíáðáòááò ðýä ñíòèáèúíí-ýéíííè÷áñèèð íñíááííñòáé.

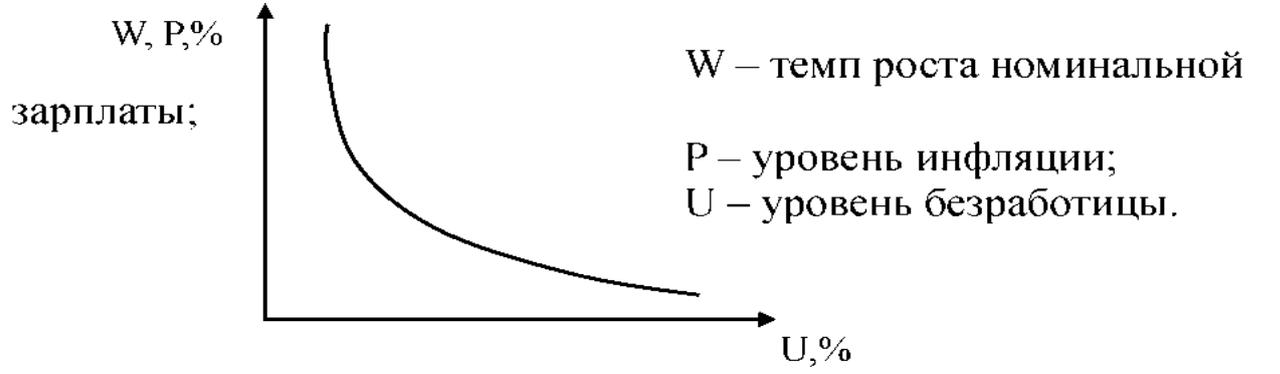
**Áí-íáðáúó,** ðúííè ðááí÷áé ñèèú áúýáéýáò íðííóáíéý íáæáó ááóíý íáçááèñèíúè ñóáúáèðáíè - áèáááèúòáíè èáíèðáèá è áèáááèúòáíè ðááí÷áé ñèèú íí ñáíáó áçáèííáí ñíæáñíááíéý èð èíðáðáñíá. Èð íáíðááéýðò íá ðúííè íðíòèáííñèíáíúá æáèáíéý è óáèè, òí áñòú íáèí èç íèð ðí÷áò ñíèó÷èòú áíðíá, ðááèèçóý ñáíþ ðááí÷óþ ñèèó, áðóáíé æá ðí÷áò ñíèó÷èòú íðéáúèú, éóíéá è èñíèüçíááá ðááí÷óþ ñèèó (услуги труда). Óíðáíááý ñááèèá íáæáó íèèè íðíèñðíáèò íá íí ñáíáó ñáííáí áèáááèúòá ðááí÷áé ñèèú, à ááí ñííñíáííñòè è òðóáó, óñéíáèè è íðíáíèæèðáèúííñòè áá èñíèüçíááíéý. Ðáçóèúðáðíí ñááèèè ýáéýáðñý ðáçíáð çáðááíòííé íèáòú, áúíèá÷èáááмый çá éóíéáííóþ áèáááèúòáí èáíèðáèá ðááí÷óþ ñèèó.

**Áí-áòíðúó,** íá ðúíéá ðááí÷áé ñèèú, èáè è íá èþáíí óíááðííí ðúíéá, òáèæá áíçíèèááò éííéóðáíóíáý áíðúáá ñðááè ðááí÷èð çá ñáíáíáíá ðááí÷áá íáñòí.

**Á-òðáòúèð,** ðúííè ðááí÷áé ñèèú íмеет òáíááíòèèò ñíñòíýííáí íðááúóáíéý íðááéíæáíéý òðóáá íáá ñíðíñíí íá òðóá. Á ýòíí íðéáíáèò è áíçíèèíááíéþ íá ðúíéá íáçáíýðíè ÷áñòè ðááí÷èð (ááçðááíòíúó).

**Á-÷áðááðòúó,** íáú÷íí òèèèè÷íá ðáçáèðèá ðúíí÷ííè ýéíííèèè ñíðíáíæáááðñý èíðèýðèáè è ááçðááíðèèóáè. Íáæáó ñíèè ñóúáñòáóáò ñíðáááèáíáý áçáèíñáýçú, èíðíðáý ñóþðóæäåòåñ ÷íá÷èðáèúíýíí ñíèæáíèèì óðíáíý æèçíè ðááí÷èð íáññ (ííáúóáíéá óáí, ñíèðáúáíéá çáðíèáòú, ñíèæáíéá íèáðáæáñíñíáííáí ñíðíñá è ò.á.). Á ñíðáááèáííúó ýéíííè÷áñèèð óñéíáèýð ñíèíæáíéá íá ðúíéá ðááí÷áé ñèèú ííæáð ñòáòú ððè÷èíè ðíñòá èíðèýðèè è, íáíáíðíð, çáí íèæá óðíááíú ááçðááíðèèóú, òáí áúøá òáííú ðíñòá óáí íá áèèýíèáí èíðèýðèè.

Áíáèèèñèèè ýéíííèèè Æéááí Óèèèèíñ ííèáçáè ñáýçú íáæáó óðíáíáí ááçðááíðèèóú è òáííáíè èíðèýðèè; èðèááý, èçíáðáæáþáúáý ýóó çááèñèíñòú, ñíèó÷èèá íáçááíéá **èðèáíè Óèèèèíá** (ðèñ. 20.1). Ñíáèáñíí èðèáíè, ñíèæåíèèè íá 1% óðíáíá èíðèýðèè ððóçíåòåñ íá 2%.



Ðèñ. 20.1. Èðèááý Óèèèèíá.



ía ðááí÷óp ñèèó, óðíááíü ðááèüííé çàðááíòííé ïèàòü ïðáááèÿðòñÿ íá íà ðúíéá ðááí÷áé ñèèü, à èíèè÷áñòáíí ÿòòáèðèáííáí ñíðíñá íà ðúíéá òíáàðíá è òñèòá. Íá ðúíéá ðááí÷áé ñèèü òíðíèðòáòñÿ èèøü óðíááíü çàðááíòííé ïèàòü è çàèñÿùàÿ ïò íááí ááèè÷éíà ïðááèíæáíéÿ ðááí÷áé ñèèü. Íáíáèí, ïðááèíæáíéá ðááí÷áé ñèèü íá èáðáàò áááòóáé ðíèè á òíðíèðíááíèè òáèðè÷áñéíé çáíÿòíñòè, à ðáðáèðáðèçòáòçÿ íàèñèíàèüíí áíçííæíúì óðíáííèì и ðàçíáðòì çàðááíòííé ïèàòü. Ñíðíñ íà ðááí÷óp ñèèó ðááòèèðòáòñÿ ñíáíèóííüí ñíðíñíí, íáúáíàíè èíááñòèòèè è ïðíèçáííáñòáá. Íáèè÷éá ááçðááíòèòü íáòñèíáèáíí íááíñòáðèíí ñíáíèóííáí ÿòòáèðèáííáí ñíðíñá, êòòòðÿí ìòòòò èèèáèèðíáàòü ïíáíøèíèèì ÿéíííè÷áñèòÿ àèðèáíñòí, íáðáíí á íáèáñòè áðäæáòííé è ááíáæíí-èðááèòííé ïíèèòèèè. Áíñóááðñòáí, ïñóáñòáèÿÿ íáðñíðèÿòèÿ ïí ðáñòèðáíèð ñíáíèóííáí ñíðíñá, ñíííáñòáòáò òááèè÷áíèð ñíðíñá íà ðááí÷óp ñèèó, á ðáçòèüòáòá ÷ááí ïðíèñòíáèò òááèè÷áíèá çáíÿòíñòè è ñíèðáúáíèá ááçðááíòèòü.

**Íðááñòááèòáèè ïíáòáðèñòñèíé øèíèü** (Ì.Ôðèáíáí, Ý.Ôáèí) ïòáíèááðò ðúíí÷íòð ÿéíííèèó èáè ñáíðááòèèðòðóðñÿ ñèñòáíó è ïòíá÷áò, ÷òí ñáí òáííáíé íáðáíèçí ïðáááèÿáò ðáòèíáèüííé óðíááíü çáíÿòíñòè. Á òáèíé ñèñòáíà èðáíá áíáòáòáèüñòáí áíñóááðñòáá áúáíáèò èç ñòðíÿ íáðáíèçí ñáíðááòèèðíááíéÿ ðúíéá. Ááíáæííá ñòèíóèèðíááíèá áíñóááðñòáíí ñíáíèóííáí ñíðíñá ïðèáááò, á èííá÷íí ñ÷áòá, è òñèèáíèð ïðííáññíá èíðèÿòèè.

Ííáòáðèñòü ïíá÷áðèèááò, ÷òí á ÿéíííèèá á ïðáááèáííé ñòáíáíè áñáááá áóááò ïðèñòòñòáíáàòü ááçðááíòèòá è íáçúááò áá «áñòáñòááííé íðííé ááçðááíòèòü». Íòèèííáíèá çáíÿòíñòè ïò ááí «áñòáñòááííáí óðíáíÿ» íñèò òíèüèí èðáòèíñðí÷íúè ðáðáèòáð. Áñèè óðíááíü çáíÿòíñòè ïðááüøáò ðááííáñííúè óðíááíü, òí ÿòí ïðèáíáèò è òñèíðáíèð èíðèÿòèè и, еñíí íáíáíðíò, òí è òñèíðáíèð ááòèÿòèè. ïíèèòèèá ïí ñòááèèèçáòèè çáíÿòíñòè áíæáíá áúòü íáíðááèáíá íá áíðúáó ïðíòèá ïòèèíáíéÿ óðíáíÿ ááçðááíòèòü ïò áá áñòáñòááííáí óðíáíÿ, èíèáááíèè íáú, íá ïðíèçáííáñòáá è ÷èñéáííñòè çáíÿòüò. Äèÿ íááñíá÷áíéÿ ðááííááñèÿ íá ðúíéá ðááí÷áé ñèèü ïíáòáðèñòü ðáèííáíáòðò á ïñíáííí èñííèüçíáàòü ðú÷ááè ááíáæíí-èðááèòííé ïíèèòèèè.

**Íðááñòááèòáèè èíñòèòóòèíáèüííé øèíèü** (Ô.Ááèéáí, Äæ.Áÿèáðáèò, Ë.Ôèüíáí) ÷íòáíí, çòò ïðíáèáíá çáíÿòíñòè ïíæáò áúòü ðáøáíá ñ ïííüòð ðáçííáí ðíáá èíñòèòóòèíáèüííüò ðáòíðí, íá íáðáíè÷éáÿçÿ íàèðíÿéííè÷áñèè áíáèèçíí ááííé ïðíáèáíü. Ííè ïüòáííçÿ íáúÿñíèòü áíçíèèáðñèá íá ðúíéá ðááí÷áé ñèèü íáñíòááòñòáèÿ ñíòèáèüííè, ïðíòáññèíáèüííè, ïòðáñèááúíè, ïíèíáíçðáñòíúíè, ÿòíè÷áñèèè è áðòáèèè ðáçèè÷èÿè á ñòðòèòóðá ðááí÷áé ñèèü è ñíòááòñòáòðñèè óðíáíáí çàðááíòííé ïèàòü.

**Ëíðòáèòíáÿ òáíðèÿ çáíÿòíñòè** (Ì.Ááèèè, Ä.Áíðáíí, Ë.Áçàðèáèñ) ïðááñòááèÿáò ñíáíè èííòáíèèð, ñí÷áòáðñòð á ñááá íáíèèáññè÷áñèèá è èáèíèèáíñèèá òðáèòíáèè. Ñ íáííé ñòíðííü, ááòíðü èííòáíèèè ïðèíèáòð èáèíèèáíñèèè òáçèñ í æáñòèíñòè ðáçíáðá çàðááíòííé ïèàòü è ïíèáááò, ÷òí èííðáèíáòèÿ íá ðúíéá ðááí÷áé ñèèü ïñóáñòáèÿáòñÿ íá çà ñ÷áò òáí (ò.á. çáðíèáòü), à çà ñ÷áò èçíáíáíéÿ òèçè÷áñèíáí íáú, íá ïðíèçáííáñòáá è çáíÿòíñòè. Ñ áðòáíè ñòíðííü, ñáíá ÿòá æáñòèíñòü áúáíáèòñÿ èç ïíááááíéÿ èíáèèáíá, ááèñòáòðñèè á ñíáñòááííüò ÿéíííè÷áñèèò èíòáðáñáò. Á ïñíáá ááííé òáíðèè èáæèò ïíèíæáíèá í òí, ÷òí ïðááíðèèíáòáèè è ðááí÷éá áñòóíáòð íáæáò ñíáíè á áíèáíñðí÷íá áíáíáíðíá íòííáíéÿ. Ááííá ñíáèáòáíèá ñíáèðáááòñÿ èíè íá ïíòíò, ÷òí ÿòíáí òðááóáò ððèáè÷áñèèè áíáíáíð, à ïíòíò, ÷òí ÿòí ÿéíííè÷áñèè áúáíáíí áèÿ íááèò ñòíðíí. Ôèðíá á íáðèíá ñíááá ïðíèçáííáñòáá íá ñíèæááò ïíèàòó òðòáá, à á íáðèíá ïíáúáíá ïðíèçáííáñòáá ðáçèí íá ïíáüøáò çàðááíòííé ïèàòü



предложения подходящей работы (статья 3 Закона Республики Узбекистан «О занятости населения»).

Однако, действующая система учёта и регистрации безработных в нашей стране не отражает реального состояния национального рынка труда, поскольку основная масса безработных предпочитает не регистрироваться в органах службы занятости и ищет работу самостоятельно или пользуется услугами негосударственных посреднических структур, а также через своих родственников и знакомых. Существенным мотивом и причиной тому считается существующий недопустимо низкий уровень пособий по безработице. Поэтому, в соответствии с действующей методикой учёта и регистрации безработных число зарегистрированных в органах службы занятости в качестве безработных составило на 1 января 2018 года 837 человек, а её уровень составил 5,8 процентов по отношению к экономически активному населению. Фактический же уровень безработицы в нашей стране по некоторым оценкам специалистов составляет 9,3 процента<sup>103</sup>.

Безработица не является однородным социально-экономическим явлением и имеет несколько разновидностей. По особенностям проявления и причинам возникновения безработица подразделяется на фрикционную, структурную, циклическую, институциональную, технологическую, региональную, скрытую и застойную безработицы.

Фрикционная безработица. Она является по содержанию добровольной безработицей, так как связана со свободой выбора профессии, места жительства, повышением квалификации, учёбой и др. Одних работников может не устраивать занимаемая должность по каким-либо причинам: условия труда, размер оплаты труда, социально-психологический климат в коллективе, другие – по причине смена места жительства, третьи – решили переквалифицироваться и сменить профессию и т.д. По этим причинам работники то увольняются с работы, то устраиваются на работу, причём это движение рабочей силы происходит добровольно. В промежуток времени между увольнением с одной работы и устройством на другую работу работник оказывается временно безработным<sup>104</sup>. Этот вид безработицы по своему содержанию считается естественным.

В условиях реформирования экономики и перехода к рынку на динамику фрикционной безработицы сильное влияние оказала возросшая мобильность рабочей силы на национальном рынке труда. Она является результатом кардинальных преобразований в экономике, а именно: изменениями в трудовом законодательстве, появлением новых сегментов занятости с более высоким уровнем оплаты труда и др.

Структурная безработица. Данный вид безработицы связан с неравномерностью развития отраслей национальной экономики и её регионов. Развитие новых производств (особенно высокотехнологичных), рост перспективных отраслей, как правило, сопровождается ростом

---

<sup>103</sup>По итогам 2018 года.

<sup>104</sup>В некоторой литературе указывается, что этот срок может длиться от одного до трёх месяцев.

инвестиций и занятости. В то же время постепенно отпадает надобность в устаревших или не отвечающих требованиям рынка отраслей производства. Очевидно, что эти изменения приводят к трансформации структуры спроса на рабочую силу. Структурная безработица возникает также по причине несоответствия качества рабочей силы характеру или сложности выполняемой работы.

**Циклическая безработица** связана с фазой кризиса экономического цикла и возникает в результате спада производства и сокращения совокупного спроса. При этом предприниматели, столкнувшись с сокращением спроса на свою продукцию, услуги, в целях уменьшения объёмов производства начинают увольнять работников. Циклическая безработица показывает, как отличается реальный уровень безработицы от ее естественного уровня. Этот вид безработицы считается вынужденной безработицей, которая отсутствует в фазе подъема.

**Институциональная безработица** возникает в результате недостаточного развития или неэффективного функционирования инфраструктуры рынка рабочей силы, то есть учреждений, занимающихся обеспечением рабочей силы работой.

**Технологическая безработица** связана с внедрением в процесс производства новых технологий. Основными среди них являются механизация, автоматизация, роботизация производства и применение информационных технологий.

**Региональная безработица** является результатом несоответствия между спросом и предложением рабочей силы в данном регионе под воздействием ряда комплексных факторов исторического, демографического, культурного, национального и социально-психологического характера.

**Для скрытой безработицы** характерна неполная занятость в течение рабочего дня или рабочей недели. Снижение уровня развития экономики приводит к сокращению объёмов производства предприятий. Но владельцы предприятий не могут внезапно уволить своих работников. В результате часть работников официально входят в категорию полностью занятых, хотя фактически они работают неполный рабочий день. Как следствие на таких предприятиях понижается производительность труда, что влияет на финансовые результаты предприятия. Скрытая безработица возникает также в стране, которая стремится к недопущению социальных конфликтов.

**Застойная безработица** охватывает ту часть трудоспособного населения, которая потеряла рабочее место, лишена права получения пособия по безработице и утратила всякий интерес к активной трудовой деятельности.

Понятие «полная занятость» не означает абсолютного отсутствия безработицы в экономике. Экономисты считают естественным существование фрикционной и структурной безработицы, в связи с чем полная занятость определяется в качестве величины, составляющей менее 100% рабочей силы. Точнее говоря, уровень безработицы в условиях полной занятости равен сумме фрикционных и структурных безработных. Уровень

безработицы при полной занятости достигается в случае, когда циклическая безработица равна нулю. Уровень безработицы в условиях полной занятости, по определению монетаристов, называется **естественной нормой безработицы**. Реальный объём национального производства, связанный с естественным уровнем безработицы, представляет производственный потенциал экономики.

Полная занятость или естественная норма безработицы возникает при достижении равновесия на рынках рабочей силы, то есть когда численность ищущих работу равна числу свободных рабочих мест. Естественная норма безработицы в какой-то степени является положительным явлением для экономики. Ведь, для нахождения соответствующих рабочих мест «фрикционным» безработным нужно время, также потребуется определенное время и для освоения новой профессии или переезда на новое место жительства «структурным» безработным.

Понятие «естественная норма безработицы» требует некоторых уточнений. **Во-первых**, это понятие не означает постоянного функционирования экономики при естественном уровне безработицы и тем самым реализации своих производственных возможностей. Потому что часто уровень безработицы превышает ее естественный уровень, а иногда может быть и ниже естественного уровня, например, в результате сверхурочной работы или занятости работой по совместительству. **Во-вторых**, естественный уровень безработицы сам по себе не обязательно является постоянной величиной, он может изменяться вследствие институциональных преобразований (изменений в законах и обычаях общества). Например, если в США естественный уровень безработицы в середине 60-х годов XX века составлял 4,5 %, то к началу 70-х годов вырос до 5%, а в начале 80-х годов достиг 6%.

**Уровень безработицы** определяется как отношение количества безработных к численности рабочей силы.

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{численность безработных}}{\text{численность рабочей силы}} \times 100\%$$

Однако, это формула содержит некоторые недочёты в том, что в ней не учитывается та категория людей, которые перестали искать работу, даже если они все еще хотят получить работу. Экономисты называют этот вид безработицы скрытой безработицей<sup>105</sup>.

Наряду с оценкой уровня безработицы следует учитывать и ее социально-экономические последствия. Так как чрезмерно высокий уровень безработицы влечет за собой большие экономические и социальные последствия.

<sup>105</sup>Economics: principles, problems, and policies. //Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. 19-th edition. USA, 2015. - p. 594-596.

**Экономические последствия безработицы** оцениваются объёмом невыпущенной под ее воздействием продукции. Когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест, для всех желающих и способных работать, теряется часть потенциальной возможности производства продукции.

Такая потеря в экономической литературе определяется как отставание объёма валового внутреннего продукта (ВВП) и представляет собой объём, на который реальный ВВП меньше потенциального ВВП. Чем выше уровень безработицы, тем больше отставание объёма реального ВВП.

Известный исследователь в области макроэкономики А.Оукен математически выразил зависимость между уровнем безработицы и отставанием объёма реального ВВП от его потенциального значения. Данное соотношение известно среди экономистов как Закон Оукена, который показывает, что превышение фактического уровня безработицы над уровнем безработицы при полной занятости, означает, что экономика реально теряет 2,5 процента ВВП от его потенциального значения<sup>106</sup>.

В некоторых случаях реальный объём национального продукта может превышать его потенциальный объём. Такое случается в период, когда уровень безработицы ниже даже естественного уровня. Основными предпосылками здесь могут быть вовлечение рабочих в дополнительные смены производства, использование сверх нормы капитального оборудования, сверхурочная работа и занятость на работах по совместительству и т.п.

**Социальные последствия безработицы** также могут оказать значительное влияние на экономику страны. В частности, долговременный характер некоторых видов безработицы приводит к потере рабочими своей квалификации, а также к переходу населения на более низкий уровень по доходу и социальному положению. Это, в свою очередь, становится причиной возникновения неудовлетворенности своим образом жизни, потери общественной активности, появления равнодушия к окружающим. В результате длительная хроническая безработица отражается на психологическом состоянии нации. Неизбежным последствием увеличения уровня безработицы считается рост преступности и усиление социальной напряженности.

В связи с этим, обеспечение занятости рабочей силы и социальная защита безработных являются основными направлениями экономической политики государства.

## 20.5. **Îññáíúâ íàíðàáëáíëý ñëèðèèè áññóáàðñòàà â íáëáñòè çáíýðíñòè ðááí-áé ñëëü è ñíðèèüííé çàíèèðú ááçðááíòíúð âÕçááëèñòáíá**

Â íáðáé ðáññóáëèèá, îðèè-áðúáëñý áññíèèèè ðáííàèè ðíñòà íáñáëáíëý è

<sup>106</sup>Economics: principles, problems, and polities. //Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. 19-th edition. USA, 2015. - p. 594-600.

ñáíáíáðàçíúì ññòàáíì íàñáèáíèÿ, áñðíñ çáíÿòíñòè ðááí÷áè ñèèÿ ÿáèÿàòñÿ íáíèì èç áàæíáèøèð. Äèÿ ðáøáíèÿ ÿòèð çàää÷ á ïðíòáññá ÿéíííè÷áñèèð ðáòíðì á íàøáè ñòðáíá áúèì íáíá÷áí ññòáñòàèáíèà ðÿäà íáðñíðèÿòèè:

**Áí-íáðáúð**, ñíçááíèà òñèíáèè äèÿ ðàçííáðàçíúð àèáíá äáÿðáèÿííñòè, à òàèæá äèÿ ðáñøèðáíèÿ éíàèàèáòáèÿíèè äáÿðáèÿííñòè. Ñòèìòèèðíááíèà ðàçáèòèÿ, á íáðáòð ì÷áðááü, ÷áñòíúð íàèÿð ïðááíðèÿòèè, çáíèìàðùèòñÿ íáðáðááíòèèè ñáèÿñèíèòíçÿèñòááíííáí ññðüÿ, èçáíòíáèáíèàì òíááðíá íáðíáííáí ïððááèáíèÿ, ñòðíèèðáèÿíúð íàðáðèàèíá èç íáñòííáí ññðüÿ.

**Áí-áòíðúð**, ðàçáèòèà ñòáðü òñèòá, äáèÿíáèøáá ðáñøèðáíèà àèáíá ññòèàèÿíí-áúòíáúð è ñòðíèèðáèÿíúð òñèòá, íèàçúáááíúð íáñáèáíèð, особенно á ñáèÿñèíèè íáñòííñòè.

**Á-ððáòüèð**, ñíçááíèà øèðíèèè ñáðè ññòèàèÿííè è ïðíèçáííáñòááííè èíòðáñòðóèòóðü è íáðàçíááíèà íá ÿòíè ññííáá ííáúð ðááí÷èð íáñò, ðàçáèòèÿ ññòèàèÿííè èíòðáñòðóèòóðü á ñáèÿñèíèèè íáñòííñòè.

**Á-÷áðááðóðúð**, áíáñáíèà èíðáííúð èçíáíáíèè á ïðááíèçáòèð íáðáííááíòíáèè è íáðáíáò÷áíèÿ ðááíòíèèíá, в первую очередь, ÿáíèáííúð èèò ðò òðèðèííÿì ññáòèàèÿííòòÿ è ïðíòáññèÿì, ññòááòñòáòðùèì èçíáíÿðááèñÿ ñòðóèòóðá ðúíèà. Ñ ÿòíè òáèÿð ïðááòñíððáíí äáèÿíáèøáá ðàçáèòèà øèðíèèè ñáðè ññáòèàèÿíúð èííñòèüòàòèáíúð è ó÷ááíúð òáíòðíá, áèçíáñ-øèíè.

**Á-íÿòúð**, ððííáíèè ðòððáòñòòòò ïáð ïí íáááæíèè ññòèàèÿííè çáèèòá èèò, áðáíáíí íá èíàðùèð áíçííæííñòè òñòðíèèòñÿ íá ðááíòó в целях óáíáèáòáíðáíèÿ, ïðáæáá áñááí, íáñòóííúð ïððááííñòáè ááçðááíòíúð è íááñíá÷áíèà èð áàðáíèèðíááííúð èñòí÷èèè ñòáñòáííáíèÿ.

Íðíáèáíá çáíÿòíñòè íííáíáðáíá, ííá áèèð÷ááò á ñááÿ: ñíçááíèà áññáàðñòááíííáí è ðúíí÷áí íáðáíèçáí, íááñíá÷èáàðùááí íáðáííá÷áèÿíúð ðááíúð áíçííæííñòè äèÿ áñáò èèò á èññíèüçíááíèè ñáíèð ññííáííñòáè, óáíáèáòáíðáíèè ñáíèð ïððááííñòáè; создание ÿòáèèðèáíèè è ïðíèçáííèèðáèÿííèè çáíÿòíñòè в разрезе ðò ïòðáñèÿì è ñòáðáí ÿéíííèèè.

Íá ñááííáÿÿíèè äáíü á ðáñíòáèèèá ïðíèñòíáÿð ñáðüáçíúð èá÷áñòááííúð èçíáíáíèÿ á ðáøáíèè áñðíñá çáíÿòíñòè íáñáèáíèÿ. Á ðáøáíèè ÿòíáí ññòíáí äèÿ íáñ áñðíñá íáðÿáò ñ òñèíðáííúð ðàçáèòèàì íàèíáí áèçíáñá è ÷áñòííáí ïðááíðèèèèàðáèÿííòáá áíèÿøáÿ ðíèÿ ïòáíáèòñÿ ðàçáèòèèð ñòáðü òñèòá, øèðíèèòó áíááðáíèð ðàçèè÷íúð òíðì íááíííáí òðóáá, ñòèìòèèðíááíèèð ðàçáèòèÿ æèáíòííáíñòáá íá ñáèá. Íáèÿçÿ ïòðèòáòü è òíáí, ÷òí íá íúíáøáíá ÿòáíá ñòáðá íááíííáí òðóáá ñòáííáèòñÿ áññíèèèðáèÿííúð èñòí÷èèè òááèè÷áíèÿ çáíÿòíñòè è áíòíáíá ñáíáèííáí áðäæáòá. Íááííúè òðóá ïðèíáðáòáò áàæíá ññòèàèÿííá çíá÷áíèà äèÿ áíáèá÷áíèÿ á ïðíèçáííáñòááííòð äáÿðáèÿííòòü íóæáàðùèòñÿ á ïíííèè áðáæááí, á íáðáòð ì÷áðááü, æáíúèí, íñíááííí íííáíáòíúð, éíááèèáí è áðóáèò èèò ñ íáðáíè÷áííèèè òðóáíñíííáííñòòð.

Äðóáèì áàæíáèøèì íáíðááèáíèàì íááñíá÷áíèÿ çáíÿòíñòè íáñáèáíèÿ, íñíááííí ñáèÿñèííáí íáñáèáíèÿ, ÿáèÿàòñÿ óááèè÷áíèà ÷èñèà èðááè, çáíèìàðùèòñÿ áúðáèèááíèàì èðóíííáí ðíááòíáí ñèíòá á èè÷íúð ïíáñíáíúð è ááðèáíñèèð òíçÿèñòááò. Ñèááòáò ïòíáòèòü, ÷òí á ÿòíí íáíðááèáíèè áññòèèáíòòü ïðáááèáííúð ïíèíæèðáèÿííúð ðàçóèüòáòü. Á ðáñíòáèèèá ñíçááí ïððááíòáííúè íáðáíèçí ðááèèçáòèè ñèíòá íáñáèáíèè è òáðíáðñèè òíçÿèñòááì íá áóèèèííúð òíðááò, íáááèáíèÿ èð èÿáíòíúè òáèááíúè èðááèòáèè, ðáñøèðáíèÿ è ïíáùøáíèÿ èá÷áñòáá ááòáðèèáðíúð òñèòá, íááñíá÷áíèÿ èíðíáíèè.

Óááñíá÷áíèè ÿòáèèðèáíèè çáíÿòíñòè á íáøáè ñòðáíá òóøèñòâëÿåòñÿ ðò







## ГЛАВА 21. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

### План:

**21.1. Необходимость, сущность и функции финансов.**

**21.2. Государственный бюджет и его структура.**

**21.3. Налоги в условиях рыночной экономики и их функции.**

**21.4. Унификация и упрощение налоговой системы в Узбекистане.**

### 21.1. Необходимость, сущность и функции финансов

Возникновение финансов связано с товарно-денежными отношениями, с процессом производства, распределения и использования созданного продукта. Термин «финансы» возник в XIII-XV веке в торговых городах Италии. В это время уже существовали государства, деньги, товарно-денежные отношения.

**Финансы** - как экономическая категория выражают денежные отношения, связанные с образованием, распределением и использованием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Финансовые отношения охватывают две сферы: первая – это та, в которой денежные отношения связаны с формированием и использованием централизованных денежных фондов государства, аккумулированных в государственной бюджетной системе и в государственных внебюджетных фондах; вторая – та, в которой денежные отношения опосредуют кругооборот денежных фондов предприятий. Таким образом, финансирование различают по источникам образования:

**Централизованное финансирование.** Это денежные средства государства, которые составляют центральное звено всей финансовой системы. К централизованным финансам относятся:

- средства бюджетов всех уровней;
- внебюджетные фонды (пенсионный фонд, фонды социального страхования, государственный фонд занятости);
- кредиты.

**Децентрализованные финансы** состоят из финансов:

- организаций и учреждений;
- фондов накопления;
- амортизационных отчислений;
- фонда потребления;
- резервного фонда;
- финансов домашних хозяйств.

Таким образом, в финансовые отношения не входят отношения, связанные с товарным и денежным обращением в розничной торговле, с оплатой транспортных, бытовых, коммунальных, зрелищных услуг.

Финансовые отношения складываются: между государством и предприятиями; между предприятиями; внутри предприятий; предприятиями и банками; между различными уровнями государственного управления; государством и населением.

Финансовые отношения складываются между:

- государством и предприятиями – при уплате налогов в бюджетную систему и финансировании расходов;
- предприятиями - в процессе приобретения товарно-материальных ценностей, а также реализации товаров и услуг;
- руководством предприятий и работниками, например, при выплате заработной платы;
- предприятиями и банками – в вопросах движения фондов денежных средств и их распределения;
- государством, отдельными гражданами и внебюджетными фондами – при внесении платежей в государственный бюджет, получении пенсий, пособий, стипендий;
- страховыми организациями и предприятиями, и населением – при уплате страховых взносов и возмещении ущерба при уплате страховых взносов и возмещения ущерба при наступлении страхового случая.

Сущность финансов проявляется в их функциях. Различают следующие **функции финансов:**

- **Распределительная функция** проявляется в обеспечении субъектов хозяйствования необходимыми финансовыми ресурсами.
- **Контрольная функция** заключается в контроле над распределением части национального дохода по соответствующим фондам и расходованием их по целевому назначению.
- **Стимулирующая функция** состоит в том, что государство с помощью системы финансовых рычагов может оказывать воздействие на развитие предприятий и целых отраслей в нужном обществу направлении.

Совокупность финансовых отношений в рамках национальной экономики представляет собой **финансовую систему**. Она включает государственные финансы (централизованные финансы), финансы хозяйствующих субъектов и финансы граждан.

Процесс функционирования финансовой системы для выполнения определённых целей на уровне государства представляет собой **финансовую политику**.

**Государственные финансы** формируют сложную структурную часть финансовой системы. Ведущим звеном финансов государства выступает государственный бюджет доходов и расходов. Полнота, структура и наполняемость доходной части бюджета – показатель экономических возможностей и устойчивости государства. Используя бюджет, государство оказывает влияние на формирование межотраслевых, территориальных и социальных пропорций, осуществляет распределение и перераспределение ВВП, экономически обеспечивает выполнение целевых комплексных

программ НТП и национальных планов экономического роста.

**Финансы хозяйствующих субъектов** – это совокупность финансовых связей между юридическими лицами (между предприятиями), юридическими лицами и государством, юридическими и физическими лицами (населением). Экономическая или финансовая возможность этих финансовых отношений определяется через счета прибыли и убытков, через возможности взаиморасчётов, исключая бартерные сделки.

Доходную часть **финансов населения** образуют доходы семей, расходную часть – различные виды расходов и сбережения населения. Сбережения образуют как бы отложенный спрос населения, хранятся в банках и образуют важный внутренний инвестиционный ресурс.

## 21.2. Государственный бюджет и его структура

Государственный бюджет представляет собой ведущее звено финансовой системы, объединяющее такие категории, как налоги, государственные расходы, государственный кредит. Через бюджет осуществляется постоянная мобилизация ресурсов и их распределение.

**Государственный бюджет** - это основной финансовый план государства, который по материальному содержанию есть централизованный фонд денежных средств, а по социально-экономической сущности – инструмент перераспределения национального дохода.

Государственный бюджет осуществляет следующие основные функции: перераспределение национального дохода; государственное регулирование и стимулирование экономики; стимулирование научно-технического прогресса; финансовое обеспечение социальной политики; контроль за образованием и использованием централизованного фонда денежных средств.

Расходы государственных бюджетов развитых стран можно разделить на группы, отражающие национальные приоритеты и последовательность выделения бюджетных ассигнований: военные и внешнеэкономические расходы; социально-экономические расходы; расходы на государственное управление и охрану правопорядка; проценты по государственному долгу.

Главная роль в мобилизации средств в государственный бюджет принадлежит налогам. Именно в результате поступления налогов создаётся финансовая база для выполнения государством своих функций и задач. Под налогами следует понимать обязательные платежи в бюджет, осуществляемые физическими и юридическими лицами.

Все бюджетные расходы в зависимости от роли в процессе общественного воспроизводства делятся на текущие и капитальные расходы. Текущие расходы составляют бюджет текущего потребления – трансферты, выплату процентов по государственному долгу, расходы на содержание армии, органов государственной власти и управления, развитие науки и космоса. Капитальные расходы – это бюджет развития, связанный с финансированием капитальных вложений в основной капитал, с

инвестиционной деятельностью.

По методологии МВФ важно, чтобы дефицит бюджета не превышал 10% от национального объёма производства, в случае увеличения бюджетного дефицита до 20%, экономика и страна считается некредитоспособной.

### 21.3. Налоговая система и ее функции

**Финансовая политика** представляет собой мероприятия государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе законодательства страны. Направления финансовой политики зависят от экономического состояния народного хозяйства страны. В период кризиса или депрессии проводится стимулирующая финансовая политика, которая предполагает увеличение государственных расходов, снижение налогов или комбинирование этих мер. В период подъёма, «перегрева» экономики – сдерживающая финансовая политика, которая предполагает снижение государственных расходов, увеличение налогов или комбинирование указанных мер.

Финансовая политика складывается из двух взаимосвязанных направлений деятельности государства: бюджетной политики (в области регулирования бюджета); фискальной политики (в области налогов и государственных расходов).

**Бюджетная политика** – это мероприятия государства по управлению доходами и расходами бюджета, а также бюджетным дефицитом. В экономике известны следующие концепции бюджетной политики государства.

*Основу первой концепции* составляет ежегодно сбалансированный бюджет. В данном случае бюджет должен обеспечить стабильность экономического развития страны. Для того, чтобы доходы бюджета не превышали его расходы, правительство должно либо снизить ставки налогов, либо увеличить правительственные расходы, либо использовать комбинацию этих двух мер. Следствием этого будет лишь увеличение темпов инфляции.

*Основу второй концепции* бюджетной политики составляет бюджет, сбалансированный в ходе экономического цикла, а не ежегодно, т.е. государство осуществляет антициклическое регулирование и одновременно стремится сбалансировать бюджет.

Основным источником доходов государственного бюджета являются налоги. Без них невозможно существование государства и всего того, что с ним связано, со всеми вытекающими из этого последствиями для общества.

Налоги, являясь составной частью финансовых отношений, служат привлечению части чистого дохода в виде обязательных платежей с физических и юридических лиц в бюджет в целях формирования финансовых ресурсов, необходимых для осуществления государственных функций.

Система налогового обложения служит распределению и

перераспределению определённой части национального дохода. Совокупность форм и методов формирования и образования налоговых поступлений составляет налоговую систему общества.

Налоги в национальной экономике выполняют ряд важных функций:

- финансирование государственных расходов (фискальная функция);
- смягчение социального неравенства (социальная функция);
- регулирование экономики (регулирующая функция).
- контрольная функция.
- стимулирующая функция.

Фискальная (аккумуляция денежных средств в государственный бюджет) – финансирование государственных расходов;

Социальная (распределительная) функция – предполагает поддержание социального равновесия путём сглаживания неравенства в доходах. Для достижения данной цели государство использует систему прогрессивного налогообложения;

Регулирующая функция – предполагает сглаживание циклических колебаний и сбалансирование экономического роста;

Контрольная функция – это установление учёта и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью и доходами предприятий и граждан;

Стимулирующая функция – направлена на поддержку и развитие тех или иных экономических процессов. Данная функция реализуется через систему льгот. Действующая система налогообложения предоставляет льготы малым предприятиям, предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность, совместным предприятиям, производителям сельскохозяйственной продукции и др.

А.Смит в своей знаменитой работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» сформулировал следующие пять принципов налогообложения:

- принцип хозяйственной независимости и свободы налогоплательщика, основанный на праве частной собственности;
- принцип справедливости, означающий равную обязанность граждан платить налоги соразмерно своим доходам;
- принцип определённости, из которого следует, что сумма, способ и время платежа должны быть заведомо известны налогоплательщику;
- принцип удобства, в соответствии с которым налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые представляют наибольшие удобства для плательщика;
- принцип экономии, согласно которому издержки по взиманию налогов должны быть меньше по сравнению с налоговыми поступлениями.

В настоящее время при регулировании хозяйственной деятельности предприятий реально воплощены на практику и используются следующие принципы:

1. Принцип справедливости. Согласно этому принципу, каждый

хозяйствующий субъект обязан принимать участие в финансировании расходов государства соразмерно своим доходам и возможностям.

2. Принцип соразмерности. Действие данного принципа обеспечивает необходимую сбалансированность интересов налогоплательщиков и государственного бюджета.

3. Принцип максимального учёта интересов и возможностей налогоплательщиков. Соблюдение данного принципа означает, что налогообложение должно быть определённым и удобным для налогоплательщика, должна быть обеспечена простота исчисления и уплаты налога.

4. Принцип экономичности. Его называют также принципом эффективности. Он означает, что издержки по сбору налогов должны быть больше чем затраты на их сбор и обслуживание.

Налоги как сложное социально-экономическое явление классифицируются по нескольким признакам: по методу взимания, по характеру налоговых ставок, по характеру оплаты в налоговую систему (рис. 21.1)



Рис. 21.1. Классификация налогов.

**Прямые налоги** устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика. Они подразделяются на реальные (поземельный, подушный, промысловый) и личные (налог на наследство, подоходный налог, налог на прибыль).

**Косвенные налоги** представляют собой налоги на товары или услуги, оплачиваемые в цене товара или включаемые в тариф. Они подразделяются на монопольные фискальные налоги (налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенная пошлина). Косвенный характер этих налогов проявляется в том, что налогоплательщиком и налогоносителем являются разные юридические или физические лица.

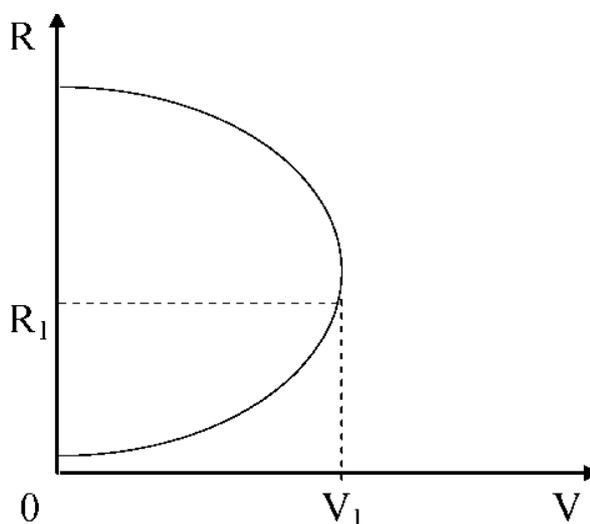
Деление налогов на прямые и косвенные отнюдь не выдумка учёных

или государственных деятелей, оно имеет под собой серьёзные на то основания, проходя долгий путь сквозь финансовую науку и учение о налогах. Прямые налоги всегда ориентированы на личную или коллективную работоспособность, которая и является источником налоговых платежей. В отличие от этого, косвенные налоги ориентированы на товары, а не на лица и взимаются они с товаропроизводителей или поставщиков товаров, или услуг. Важно заметить, что страны со слаборазвитой экономикой в основном взимают косвенные налоги, тогда как прямые налоги в большинстве своём развиты в странах с развитой экономикой, взимаются с населения, обладающего достаточно высоки уровнем образовательного потенциала.

Налоги, средняя ставка которых возрастает по мере роста дохода, называются **прогрессивными**, налоги, средняя ставка которых снижается по мере роста доходов, называются **регрессивными**, а налоги, средняя ставка которых остается неизменной независимо от размера дохода, называются **пропорциональными** налогами.

В настоящее время, даже не сведущий в вопросах экономики человек знает, что ставка налога должна быть регулирующей и стимулирующей для развития производства и дать возможность для своевременного пополнения доходной части государственного бюджета, для выполнения государством своих функций. Однако, не все знают, что данную взаимосвязь и взаимообусловленность впервые исследовал американский экономист А.Лаффер. Согласно его суждения, снижение налогов приводит к экономическому подъему и росту доходов государства. Чрезмерное же повышение ставки налогов на доходы корпораций снижает у них стимулы к капитальным вложениям, тормозит научно-технический прогресс, замедляет экономический рост и, в конечном итоге, окажет отрицательное воздействие на поступления в государственный бюджет.

Графическое отображение зависимости между доходами государственного бюджета и динамикой налоговых ставок получило название «**кривой Лаффера**» (рисунок 21.2).



## Рис. 21.2. Кривая Лаффера.

На вертикальной оси графика отражена налоговая ставка ( $R$ ), на горизонтальной оси - поступления в государственный бюджет ( $V$ ). Оптимальный размер налоговой ставки ( $R_1$ ) обеспечивает максимальные поступления в государственный бюджет ( $V_1$ ). Дальнейшее повышение налогов снижает стимулы к труду и предпринимательству, а при 100 процентном налогообложении доход государства равен нулю, так как никто не хочет работать, не получая дохода. Однако, эффект Лаффера проявляется только при действенном функционировании рыночного механизма.

### 21.4. Унификация и упрощение налоговой системы в Узбекистане

Широкое применение мер по регулярному снижению налогового бремени в Узбекистане дает свои результаты в обеспечении высоких темпов роста производства, стимулировании предпринимательской деятельности, повышении реальных доходов и потребительского спроса населения. С 1 января 2008 года вступил в силу в новой редакции Налоговый кодекс. Учитывая значение данного кодекса в обеспечении социально-экономического развития страны, в стимулировании устойчивых темпов роста крайне важно внимательно изучить действие его на практике, понять, где он работает эффективно, а где есть еще необходимость его дальнейшего совершенствования или корректировки.

#### КОНЦЕПЦИЯ

##### реформирования налоговой системы Республики Узбекистан

I. Ключевые приоритеты реформирования налоговой системы Республики Узбекистан;

II. Основные направления реформирования системы налогообложения;

III. Основные направления реформирования системы налогового администрирования;

IV. Ожидаемые результаты от реформирования налоговой системы Республики Узбекистан.

Стратегией действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах <sup>110</sup> одним из ключевых направлений в сфере развития и либерализации экономики определены продолжение курса на снижение налогового бремени и упрощение системы налогообложения, совершенствование налогового администрирования и расширение мер соответствующего стимулирования.

**Основные направления реформирования системы налогообложения состоят в следующем:**

<sup>110</sup>Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годы (от 7 февраля 2017 года).

1. Отмена налога на прибыль юридических лиц (за исключением коммерческих банков и страховых организаций), с установлением порядка, согласно которому обложению налогом на дивиденды по ставке 25 процентов подлежит только выплачиваемая в виде дивидендов прибыль.

2. Снижение ставки налога на добавленную стоимость с 20 до 15 процентов. За счет этого в 2019 году в распоряжении налогоплательщиков осталось 2 триллиона сумов. Ожидается, что в 2020 году этот показатель достигнет 11 триллионов сумов. Тот факт, что за один год в распоряжении предпринимателей остается столько средств, открывает огромные дополнительные возможности для развития их бизнеса<sup>111</sup>.

3. Отмена всех обязательных платежей, взимаемых в государственные целевые фонды с оборота (выручки) юридических лиц.

4. Объединение налога на доходы физических лиц, единого социального платежа и страховых взносов граждан во внебюджетный Пенсионный фонд при Министерстве финансов Республики Узбекистан в единый налог на доходы физических лиц с плоской шкалой налогообложения в размере 25 процентов.

5. Упразднение системы упрощенного порядка налогообложения, с оставлением как самостоятельных налогов единого земельного налога и фиксированного налога по отдельным видам предпринимательской деятельности, осуществляемым физическими лицами без образования юридического лица, с критическим пересмотром количества видов деятельности, разрешенных к осуществлению, и повышением числа работников, нанимаемых индивидуальными предпринимателями.

6. Введение системы, при которой субъектами малого бизнеса признаются юридические лица, имеющие годовой оборот не более 1 млрд. сум: не являющиеся плательщиками НДС; уплачивающие налог с оборота (выручки) в размере 5 процентов.

### **Ожидаемые результаты от реформирования налоговой системы Республики Узбекистан**

- обеспечение ускоренного развития экономики, повышение стимулирующей роли налогов и их содействие в развитии отечественного производства, в том числе выпуска экспортоориентированной и импортозамещающей продукции;

- устранение неравномерной налоговой нагрузки между различными категориями субъектов предпринимательства и барьеров, препятствующих увеличению численности работников и повышению официальной занятости населения;

- формирование здоровой конкурентной среды и повышение эффективности использования предоставляемых государством мер поддержки, в том числе категорический отказ от практики предоставления индивидуальных налоговых льгот, а также реализация принципа справедливости налогообложения;

---

<sup>111</sup>Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису от 24 января 2020 года.

- формирование благоприятной среды для предпринимательской деятельности, стабильное развитие бизнеса, модернизация и диверсификация экономики страны;
- недопущение роста уровня налоговых изъятий, увеличение благосостояния граждан, улучшение финансового состояния субъектов предпринимательства;
- дальнейшее усиление мер по либерализации экономики, защите прав и законных интересов граждан, субъектов предпринимательства и инвесторов.
- сокращение уровня теневой экономики.

### **Выводы и заключения:**

1. Финансы отражают рост национальной экономики и благосостояния населения, стимулируют снижение производственных затрат предприятий и повышение их конкурентоспособности на мировом рынке.

2. Финансовые отношения и обслуживающие их специальные учреждения составляют финансовую систему общества. Это система включает в себя государственный бюджет, финансы фондов социального, имущественного и личного страхования, финансы банковского и небанковского сектора, денежные фонды предприятий и фирм.

3. Государство предполагает обеспечение равенства между доходной и расходной частями своего бюджета. Если, расходы государственного бюджета превышают над его доходами, тогда образуется бюджетный дефицит.

4. Основным источником доходов государственного бюджета являются налоги. Налог - как экономическая категория, являясь составной частью финансовых отношений, представляет собой форму привлечения части чистого дохода в бюджет.

5. Согласно международных стандартов, бюджетный дефицит не должен превышать 10% ВВП государства. Бюджетный дефицит покрывается за счет внутреннего и внешнего государственного долга путём выпуска и последующей продажи государственных ценных бумаг, заимствования средств из внебюджетных фондов или иностранных государств.

6. Широкое применение мер по регулярному снижению налогового бремени в Узбекистане дает свои результаты в обеспечении высоких темпов роста производства, стимулировании предпринимательской деятельности, повышении реальных доходов и потребительского спроса населения.

7. Стратегией действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах одним из ключевых направлений в сфере развития и либерализации экономики определены продолжение курса на снижение налогового бремени и упрощение системы налогообложения, совершенствование налогового администрирования и расширение мер соответствующего стимулирования.

### **Основные ключевые понятия:**

**Финансы** – это отношения, возникающие по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств.

**Финансовые отношения** - это совокупность экономических отношений, связанных с движением денежных фондов между государством и предприятиями и организациями, а также отдельными гражданами.

**Финансовая система** - это совокупность финансовых отношений и обслуживающих их финансовых учреждений различных уровней.

**Финансовая политика** - это комплекс государственных мер по организации и использованию фондов денежных средств для осуществления государственных функций.

**Фискальная (налогово-бюджетная) политика** - государственные меры, применяемые в целях воздействия на экономику посредством изменения налогообложения (доходов) и структуры государственных расходов.

**Государственный бюджет** - это годовой план государственных доходов и расходов, а также источников их финансового покрытия.

**Бюджетный дефицит** - превышение расходов государственного бюджета над доходами.

**Внутренний государственный долг** - это задолженность государства в виде выпущенных займов и других ценных бумаг и задолженность различным внебюджетным фондам внутри страны.

**Внешний долг государства** - задолженность государства перед иностранными государствами, а также международным финансовым организациям.

**Государственный кредит** - это совокупность всех финансово--экономических отношений, в которых государство выступает в качестве заемщика или кредитора.

**Налог** - это форма привлечения в бюджет части чистого дохода, созданного обществом.

**Ставка налога** - процентное выражение отношения суммы налога к сумме, облагаемой налогом.

**Кривая Лаффера** - графическое отображение зависимости между доходами государственного бюджета и налоговыми ставками.

### **Вопросы и задания для повторения:**

1. Разъясните экономическое содержание финансов и изложите их экономические функции.
2. Дайте характеристику элементов финансовой системы общества.
3. Какое место занимает государственный бюджет в финансовой системе?
4. Что такое бюджетный дефицит? Объясните положительные и отрицательные стороны бюджетного дефицита.
5. Раскройте экономическое содержание налогов и укажите их виды, основные функции.

6. В чем заключается сущность кривой Лаффера?
7. Какие меры приняты в Узбекистане по унификации и упрощению налоговой политики за последние годы?

## ЕМА 22. ААІАÆІІ-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА. БАНКИ И ИХ РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Їëàí:

- 22.1. Äáíáæíá íáðàùáíèà è çàèíí ðåíåæíîãî òòðàùåíèÿ.
- 22.2. Èíîëüòèü, áá ñòùíñòù è àèäù.
- 22.3. Êðááèòíùá òðíòáíèü è òíòíù êðááèòíááíèü.
- 22.4. Ááíèâñèàü ñèñòèìà è á, òóíèèè.

### 22.1. Äáíáæíá íáðàùáíèà è çàèíí ðåíåæíîãî òòðàùåíèÿ

Для стабильного функционирования рыночной экономики и осуществления товарообменных операций требуется определённая денежная масса. В процессе купли-продажи товаров и услуг, выплат заработной платы и других обязательств используются наличные и безналичные деньги. Деньги необходимы также для обслуживания внешнеэкономических связей.

Непрерывное движение денежных средств во внутреннем денежном обороте страны, в системе внешнеэкономических связей, в наличной и безналичной форме, обслуживающие реализацию товаров и услуг, а также нетоварные платежи и расчёты в экономике называются денежным обращением.

À êàæäîé ñòðàíå çàêîíîäàòåëüíî çàêðåïëåíû èñòîòè÷å÷åñêèå ñðåäñòâà ðåíèòåëüíîãî òòðàùåíèÿ. Àðãóìåíòè èñòîòè÷åñêèå ñðåäñòâà ðåíèòåëüíîãî òòðàùåíèÿ:

- íàòèâíèàëüíàÿ ñðåäñòâà (ñòèê, ñèñòåìà, áàíêè, òóíèò ñòàòèñòèêà, òòðàùåíèÿ è ò.ä.);
- ñèñòèìà êðåäèòíîãî, áàíêè è òòðàùåíèÿ ñðåäñòâ, òòðàùåíèÿ ñðåäñòâ, òòðàùåíèÿ ñðåäñòâ;
- òòðàùåíèÿ ñðåäñòâ, òòðàùåíèÿ ñðåäñòâ ñòàòèñòèêà òòðàùåíèÿ ñðåäñòâ ñòàòèñòèêà òòðàùåíèÿ ñðåäñòâ;
- ñèñòèìà òòðàùåíèÿ ñðåäñòâ, òòðàùåíèÿ ñðåäñòâ òòðàùåíèÿ ñðåäñòâ.

В экономике термин «деньги» используется в качестве денежной массы. Оно представляет собой совокупность наличных денег, находящихся в

обращении в форме наличных и безналичных денежных средств, которыми располагают физические и юридические лица, а также государство. Денежная масса в обращении представляет собой предложение денег.

Для правильного измерения объёма денежной массы необходимо определить её структуру. Показателями структуры денежной массы являются денежные агрегаты. **Денежными агрегатами** принято называть виды денег и денежных средств, отличающихся друг от друга степенью ликвидности. **Ликвидность** - это возможность быстрого превращения различных активов в наличные деньги. Наибольшей ликвидностью обладают бумажные и металлические деньги.

Денежные агрегаты представляют собой иерархическую систему: каждый последующий агрегат включает в себя предыдущий агрегат. Самой высокой ликвидностью обладает денежный агрегат  $M_0$ , ликвидность  $M_1$  ниже чем  $M_0$ , но выше чем  $M_2$  и т.д.

Ранжирование агрегатов осуществляется исходя из степени ликвидности финансовых инструментов. При этом убывание ликвидности актива, как правило, сопряжено с ростом его доходности. Состав денежных доходов различается по странам.

À Óçááèèñòàíá ïðéíýòà ñëááóñàý ñòòóóòòà äáíáæíé àññû:

$\dot{I}_0$  - íàèè÷íá (áóíáæíá è íàòàèè÷áñèè) äáíáæ<sup>112</sup> á íàòàíáèè, по сути это прямой долг государства населению;

$M_1 = \dot{I}_0 + \text{ááíáæ} \text{ íà } \text{òàèóèè} \text{ ñ÷àòò } \text{íáñáæíéý}, \text{ äáíáæíá } \text{ñòááñòàà} \text{ íà } \text{ðáñ÷àòíú} \text{ ñ÷àòò } \text{íðááíðèýòéé}, \text{ äáíáæíá } \text{áèèááú} \text{ íà } \text{ñ÷àòò} \text{ áí} \text{ áñòòááíáæíéý} \text{ á } \text{ááíèá}.$

$\dot{I}_2 = \dot{I}_1 + \text{ñðí÷íá} \text{ áèèááú} \text{ è } \text{ááíáæ} \text{ íà } \text{ñáðáááòàèüíú} \text{ ñ÷àòò} \text{ è } \text{äòáèá} \text{ áèèááú}.$

$\dot{I}_3 = \dot{I}_2 + \text{ááíèíáñèè} \text{ ñáðòèèèèáòú} \text{ è } \text{íàèèááèè} \text{ áñòááðñòááíú} \text{ çàèíá}.$

Денежная масса зависит от спроса на деньги и их предложения.

**Спрос на деньги** – это количество денег, которое население желает иметь в качестве платёжных средств. Спрос на деньги показывает какую часть своего богатства индивид желает держать в денежной форме. Согласно кейнсианской теории предпочтения ликвидности существует три мотива хранения денег в форме наличности: транзакционный мотив (спрос на деньги для ежедневных покупок), мотив предосторожности (деньги на случай возникновения непредвиденных обстоятельств), спекулятивный мотив (спрос на деньги как средство сохранения ценности).

**Предложение денег** – это вся совокупность финансовых средств, обращающихся на рынке и рассматриваемых как деньги. Оно связано с достигнутым уровнем развития экономики, номинальным объёмом валового внутреннего продукта и возможностями его роста. Предложение денег зависит также от кредитной политики государства, умелого управления и регулирования наличной денежной массой.

Величина спроса на деньги зависит от двух основных факторов: объёма общественного производства (ВВП) и скорости обращения денег.

Скорость обращения денег – величина, показывающая количество

<sup>112</sup>На 1 июня 2018 года в Узбекистане выпущенная наличная валюта составляет 20 трлн. 035 млн. сум. // www.uza.uz.





нужны активные действия в сфере инвестиций, производства, трудовых отношений.

Инфляция отражает повышение цен не на рынке какого-либо отдельного товара, а повышение общего уровня цен в стране. Поэтому следует уяснить, что не всякий рост цен приводит к инфляции, т.е. к нарушению общего дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением.

На равновесие на денежном рынке могут оказать влияние различные факторы, такие как, например, изменения в динамике производительности труда, структурные сдвиги в экономике, непродуманная налоговая политика, циклические колебания в экономике, перепады рыночной конъюнктуры и др.

В экономической литературе выделяются следующие общие для всех стран причины инфляции:

1. Развитие государственного сектора и усиление вмешательства государства в экономику. Стремительный рост государственных расходов является важным фактором ускорения инфляции. Для финансирования всё возрастающих расходов и покрытия дефицита госбюджета, государство, используя своё монопольное положение на рынке денег, часто прибегает к услугам печатного станка, что увеличивает наличную денежную массу сверх потребностей товарного обращения. Серьёзные последствия могут быть вызваны также и непроизводительными расходами денежных средств, например, на военные цели. Эти расходы создают дополнительный платежеспособный спрос на деньги без соответствующего товарного покрытия.

2. Массовое развитие и усиление монополии профсоюзов. Действия профсоюзов могут резко ограничить возможности рыночного механизма, регулирования размера заработной платы в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке труда. Борьба рабочих и профсоюзов за повышение размера заработной платы способствует росту издержек производства. Если рост издержек на оплату труда не подкрепляется соответствующим ростом производительности труда, то инфляция очевидна.

3. Степень монополизации экономики и усиление влияния монопольных структур. Монополии заинтересованы в создании искусственного дефицита на основе умышленного сокращения объёма производства и предложения товаров с целью поддержания монопольно высокого уровня цен. Таким образом, усилиями монополий цены повышаются, вызывая инфляцию спроса.

4. Злоупотребление механизмом инфляции доходов. Правительство, руководствуясь благими намерениями обеспечения социальной справедливости и социальной стабильности в обществе делает упор на индексации доходов. Чрезмерная индексация существенно меняет принципы функционирования экономики, провоцирует диспропорции между совокупным спросом и совокупным предложением. Более высокие цены теперь не удерживают потребителей от осуществления покупок, придавая агрессивный характер их ожиданиям от дальнейшего роста цен.

5. Отсутствие эффективного контроля за денежной массой и

неоправданная эмиссия денег. Ослабление контроля за денежной массой приводит к образованию дополнительной денежной массы, не обеспеченной товарным эквивалентом. В результате на всех рынках цены на товары начинают расти, создавая реальную основу для роста инфляции.

Наряду с перечисленными выше причинами инфляции, в Узбекистане для роста инфляции имели место следующие факторы:

1. Кризисное состояние денежного обращения в стране накануне денежных реформ;
2. Трудности переходного периода и резкий спад производства на первом этапе экономических реформ;
3. Сохранение устойчивого товарного дефицита в дореформенный период и на начальных этапах перехода к рынку;
4. Трудности с конвертацией национальной валюты.

Анализ инфляционных процессов в Узбекистане за последние годы показывает, что инфляция имеет тенденцию к росту. Это связано с рядом факторов, влияющих на денежную массу и товарное предложение. В частности, инфляция в Узбекистане имеет тенденцию к росту, что связано с рядом факторов, влияющих на денежную массу и товарное предложение. В частности, инфляция в Узбекистане имеет тенденцию к росту, что связано с рядом факторов, влияющих на денежную массу и товарное предложение.

Скорость инфляции можно определить следующим образом:

$$\dot{E} = \frac{E_1 - E_0}{E_0} \cdot 100\%$$

где,  $\dot{E}$  – темп инфляции;

$E_1$  – индекс потребительских цен текущего периода;

$E_0$  – индекс потребительских цен базисного периода.

Скорость инфляции можно определить следующим образом:

$$\dot{E} = \frac{P_1}{P_0} \cdot 100\%$$

где,  $P_1$  – цены товаров в текущем году;

$P_0$  – цены товаров в базисном году.

Существует и такой способ измерения инфляции, который называется «правило величины 70». При пользовании этим правилом, число 70 делится на среднегодовой темп инфляции. Результат деления представляет собой число лет, на протяжении которых цены удваиваются.

Скорость инфляции можно определить следующим образом:

īðè āāēīēðòðóρuáé éíðēyōèè - îò 20 āî 200 īðīòāíòíā, à īðè āēíāðēíðēyōèè - ñāúøā 200 īðīòāíòíā.

### 22.3. Êðāāèòíúā íòííøáíēy è ôîðìú êðāāèòíāáíēy

Āāíúāè â õñēíāēyō ðúíí÷íé yéíííēèē āíēæíú íāðíāèòūñy â īñòíyííí è íāíðāðúāíí āāèæáíēè. Ā āēy ýòíāí íāíāðíāēíí āðāíāíí ñāíāíāíúā āāíāæíúā ñðāāñòāā àèèóíòèèðíāàòú â āāíāæíí-êðāāèòíúð ó÷ðāæāáíēyō è íāíðāāēyòú â yéíííēèó â èà÷āñòāā éíāāñòèèè. Āāæíā çíā÷āíēā â īñòúāñòāēāíēè yòèð īðīòāññā īðēíāðāðòðò **êðāāèòíúā íòííøáíēy.**

Êðāāè<sup>114</sup> īðāāñòāāēyāò ñíāíé íòííøáíēy, ñāyçāííúā ñ éííòāíòðāèèé ñāíāíāíúð āāíāæíúð ñðāāñòā â àēāā ññóāííāí ôííāà è īðāāñòāāēāíēāí èð â āíēā ððèè÷āñèè è òèçè÷āñèè èèòāí íā õñēíāēyō ñðí÷ííòè, íēàðííòè è āíçāðāðííòè.<sup>115</sup>

Êðāāèòíúā íòííøáíēy āíçíèçàðò íāæāó āāóíy ñóúúāèòāìè, ôí āñòú íāæāó āēāāāēüòāí āāíāā (êðāāèòíðí) è āáðòúèì â āíēā (çāāíùèèí).

**Ñóúúāèòāìè êðāāèòíúð íòííøáíēè** āúñòóíāðò ðàçèè÷íúā īðāāíðēyòèy è īðāāíèçāèè, āíñòāāðñòāí, øèðíèèā ñèíè íāñāēāíēy. Èāæāúé èç этих субъектов â íāíí è ôí æā āðāíy ìòçèò ìòçèò êðāāèòíðí èíí çāāíùèèí. **Íāúúāèòíí êðāāèòíúð íòííøáíēè** vyступают āðāíāíí ñāíāíāíúā āāíāæíúā ñðāāñòāā.

Кредитные отношения создают условия для êðāāíāíðíòā òíāāðíā, yéíííè÷āñèèð ðāñòðñíā è āāíāæíúð ñðāāñòā â īðīòāññā āíñíðíèçāíāñòāā.

Êðāāèò āúñíēíyāò ðyā òóíèèè. Ā íāðāyó òçèðè, òñ āúñíēíyāò **òóíèèèèð íāðāðāñíðāāāēāíēy.** Āēāāíāāðy êðāāèòó īðíēñóíāèò éííòāíòðāèèy ñāíāíāíúð āāíāæíúð ñðāāñòā īðāāíðēyòèè, āíñòāāðñòāā è íāñāēāíēy â ííè ññóāííāí ôííāà, çàòāí íāðāðāñíðāāāēyðòñy ÷āðaç êðāāèòíúé íāðāíèçí ñ ó÷āòíí īðòðāāííñòāè íððāñèāè yéíííèèè, íāāñíā÷ívāy íāíðāðúāííñòy īðīòāññā āíñíðíèçāíāñòāā.

Āí-āòíðúð, êðāāèò ñíñíāñòāóāò íyāēāíēð íðèðāāíāííúð è āāíúāāí íēàðāæíúð ñðāāñòā (āāēñāēü, ÷āè, ñāðòèèèèèè è ò.ä.) è āúñíēíyāò òóíèèèèð **āíāāðāíēy èð â òíçyèñòāāííðòð íðāèèèè.**

Ā-ððāòúèð, êðāāèòíúè āāíyāñ çāíāùāðò íāèè÷íúā āāíúāè, òñ ñāyñíðyðò āāíāæííā íāðāùāíēā, āúñíēíyā òóíèèèèð **yéíííèè èçāāðæāè íāðāùāíēy.**

Ā-÷āðāāðòúð, êðāāèò āúñíēíyāò òóíèèèèð ñðèíòèèðíāáíēy yéíííèè÷āñèíāí ðíñòā ññðāāñòāí āāèæáíēy ññóāííāí ôííāà.

Ā-íyðúð, êðāāèò ÷āðaç ñāíè ó÷ðāæāáíēy āúñíēíyāò òóíèèèèð **éííððíēy íāā āāyðāèüíñòúð yéíííèè÷āñèèð ñóúúāèòíā.**

В-шестых, кредит выполняет фóíèèèèð **ðāāóèèðíāáíēyā yéíííèèè.** Īðè ýòíí èñííēüçòðòñy íāðíāú āèðòāðāíòèàòèñ īðīòāíòíúð ñòāāòè, īðāāñòāāēāíēy āíñòāāðñòāāííúð āāðāíòèè è èüāíò.

Ā īðīòāññā èñòíðè÷āñèíāí ðàçāèòèy êðāāèò íðēíāðāè āāā òíðìú - āāíāæíúé è òíāāðíúé. Ā íāñòíyúāā āðāíy āí āíóððāííāí íāíðíðā ñððāíú çāòò èñííēüçòāðòñy **āāíāæíúé** êðāāèò, éíðíðúé íðèíèāāò òíðìú āāíēíāñèíāí, éíííāð÷āñèíāí, āíñòāāðñòāāííāí, īððāāèòāèüñèíāí è íāæāóíāðíāííāí êðāāèòā.

<sup>114</sup>Кредит – от лат. credit — он верит.

<sup>115</sup>Капитал в денежной форме называется ссудным капиталом, а его движение составляет содержание кредита.





Öáíòðàëüíúé ááíé áúñíëíýáò ðýá öóíéöèé:

- обеспечивает ððáíение íáýçàðàëüíúõ ðàçàðàov äðóãèð ááíéíàñèèð ó÷ðàëáíéé, имеющие ðàðàðúàá çíà÷áíéá ïðè ðáãóèèðíááíèè äáíáæííáí ïðáäèíæáíèý в стране. Öáíòðàëüíúé ááíé ðàèæá áúñíëíýáò öóíéöèèð ððáíáíèý ïðèöèàëüíúð çíèíòíáàèðóíúð ðàçàðáíá ñððáíú<sup>117</sup>;

- íááñíá÷èááò íáðáíèçí ðáãèñððàöèè (èíèáññàöèè) ÷áèíá è ïñóùáñòàëýáò íáæááíéíàñèèá ðáñ÷àòú;

- ïñóùáñòàëýáò ïíáðàðíóð ïñèðèèó áññóáðñòáá;

- èíðäèèèðáò äáýðàëüííòú áñáð ááíéíá è ïñóùáñòàëýáò èííòðíèü íáá их деятельностью;

- осуществляет íáíáí íàöèííáëüíóí äàèðòý íá íáæáóíàðíáíúð äàèðóíúð ðúíèáð;

- íáñáò ïðááðñòááííñòú çà èííòðíèü íáá ïðáäèíæáíèáí äáíáá, áúñíèèááò á íáðáíáíèá íàöèííáëüíóð äàèðòó. ðáãóèèððáò äáíáæííá íáðáíáíèá á ññòááðñòàèè ñ ïððááííñòýè ýèííèèè.

Äèáííé öàèýð ïíáðàðíé ïñèðèèè ýáëýáòñý ïáááðæáíèá èíèèèèè íá íèçèíí ððíáíá è íááñíá÷èáè ñòááèèüíñòè íáíáííáí èóðñá íàöèííáëüíé äàèðòó - ñóíá<sup>118</sup>. Ýòè öóíéöèè ðáñíí áçàèííáýçáíú ñ íáúáýèííè÷áñèíè ïñèðèèèè, íáððáèèííé íá óèðáíèáíèá íàèðíýèííè÷áñèíè ñòááèèüíñòè è ñòèíöèðíááíèá ýèííèè÷áñèííá ðñòá.

Öáíòðàëüíúé ááíé Óçááèèñòáíá íáðýáò ñí ñáíèèè ïñíáíúíè öóíéöèèèè, ïðíáíáèò ðàèæá ïñèðèèó, íáððáèèííóð íá èèáðàèèçàöèè ááíéíàñèèð óñèóá. Èíððóíáíèè äáíáæíí-èðáäèðíè ïñèðèèè ááíèá ýáëýðòñý ïáððàöèè ñ öáííúè áóíáááíè íá ïèèðúòíí ðúíèá, ïáððàöèè íá áíòððáííá äàèðòóíí ðúíèá, ðáãóèèðíááíèá ñòááèè ðáðèíáíèèðíááíèý è íáýçàðàëüíúð ðàçàðáíúð ððááíááíèè.

Обязательные резервные требования используются Центральным банком для страхования вкладов, для осуществления межбанковских расчётов и для регулирования деятельности кредитно-банковской системы. Размер кредитных ресурсов каждого коммерческого банка определяется величиной его избыточных резервов, которые представляют собой разность между общей величиной резервов и обязательными резервами. Соотношение между величинами обязательных резервов, избыточных резервов, объёмом депозитов и нормой обязательных резервов можно представить в виде следующих равенств:

$$\text{Величина обязательных резервов} = \text{Объём депозитов} \times \text{Норма обязательных резервов};$$

$$\text{Величина избыточных резервов} = \text{Суммарная величина резервов} - \text{величина обязательных резервов.}$$

Чем выше Центральный банк устанавливает норму обязательных резервов, тем меньшая доля денежных средств может быть использована

<sup>117</sup>На 1 июня 2018 года золотовалютные резервы государства составили 345,2 тонны. // www.uz.uz.

<sup>118</sup>5 сентября 2017 года власти Узбекистана провели девальвацию национальной валюты, обрушив её курс на 48 %: до 8100 сумов против 4210,35 сума накануне. При этом были сохранены ограничения на покупку иностранной валюты физическими лицами (за исключением индивидуальных предпринимателей).

коммерческими банками для кредитных операций. Увеличение нормы обязательных резервов уменьшает денежный мультипликатор и ведёт к сокращению денежной массы. Следовательно, изменяя норму обязательных резервов, Центральный банк может изменить величину предложения денег в экономике.

Сущность денежно-кредитной политики состоит в регулировании денежного предложения в стране: во время экономического спада – в увеличении предложения денег с целью стимулирования поощрения расходов, а во время экономического роста, сопровождаемого инфляцией, - в ограничении предложения денег с целью сокращения расходов.

Посредством покупки или продажи государственных ценных бумаг (государственных облигаций) на открытом рынке Центральный банк может осуществлять либо вливание резервов в кредитную систему государства, либо их изъятие. Операции на открытом рынке обычно проводятся Центральным банком совместно с группой крупных банков и других финансово-кредитных учреждений. Отметим, что купля или продажа коммерческим банкам государственных облигаций приводит к изменению его активов и неизбежно затрагивает резервы банка, увеличивая или уменьшая резервы пропорционально норме резерва. Регулируя резервы коммерческих банков, Центральный банк контролирует сумму банковских денег, которые они могут создавать.

Рассмотрим, как купля-продажа государственных ценных бумаг влияет на избыточные резервы коммерческих банков и, тем самым, на предложение денег. Допустим, что на денежном рынке имеется излишек денежной массы в обращении. Центральный банк ставит цель ограничить или ликвидировать этот излишек (уменьшить количество денег в обращении). Для этого, он начинает активно продавать государственные ценные бумаги на открытом рынке коммерческим банкам или населению. Так как предложение государственных ценных бумаг увеличивается, то их рыночная цена падает, а процентные ставки по ним растут. Это делает их более привлекательными для покупателей, и коммерческие банки или население начинают активно скупать государственные ценные бумаги. Коммерческие банки при покупке ценных бумаг выписывают чеки на свои вклады, т.е. свои резервы, которые хранятся в Центральном банке. Последний, естественно, учитывает эти чеки, уменьшая на соответствующую величину резервы коммерческих банков.

Так, продажа Центральным банком государственных облигаций на сумму 100 тыс. сум системе коммерческих банков понижает их фактические и избыточные резервы на 100 тыс. сум. Продажа населению облигаций на 100 тыс. сум при норме обязательных резервов в 20%, снижает избыточные резервы на 800 тыс. сум, так как в результате продажи облигаций на 100 тыс. сум уменьшилось и количество денег на текущих (расчётных) счетах. В нашем примере продажа государственных ценных бумаг на 100 тыс. сум приведёт к снижению денежного предложения на 5000 тыс. сум, так как при 20%-ной норме обязательных резервов банковский мультипликатор будет равен 5.



развития надомного труда, особенно среди женщин, в сельских районах;

других направлений, с учетом производственной специализации районов и городов, имеющих минерально-сырьевых, земельных, сельскохозяйственных и других ресурсов;

в) микрокредиты предоставляются в сумме до 500-кратного размера минимальной заработной платы сроком до 3-х лет, с льготным периодом 6 месяцев, по процентной ставке в размере 50 процентов ставки рефинансирования Центрального банка Республики Узбекистан, включая маржу коммерческого банка в размере 50 процентов от ставки выделяемого кредита.

индивидуальные предприниматели, организовавшие в сельских районах, за исключением населенных пунктов численностью населения более 5 тысяч человек, деятельность по оказанию парикмахерских услуг, услуг по пошиву одежды по индивидуальным заказам, ремонту обуви, а также организовавшие общественные бани, освобождаются от уплаты всех налогов до 1 июля 2023 года;

При этом микрокредиты могут выделяться без залогового обеспечения безработным лицам, зарегистрированным в центрах содействия занятости населения, гражданам, вернувшимся из трудовой миграции, женщинам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, членам малообеспеченных семей и другим социально уязвимым слоям населения в сумме не более 100-кратного размера минимальной заработной платы<sup>121</sup>.

**По состоянию на 1 октября 2018 года**

Наименование банка	Участие государства	Активы Сум (млрд.)	Капитал Сум (млрд.)	Активы USD (млрд.) <sup>[3]</sup>	Активы RUB (млрд.) <sup>[3]</sup>
<u>Узнацбанк</u>	Банки с гос.участием	54182	5501	6.71	446.09
<u>Асака банк</u>	Банки с гос.участием	28692	3131	3.55	236.23
<u>Узпромстройбанк</u>	Банки с гос.участием	28657	2278	3.55	235.94
<u>Ипотека банк</u>	Банки с гос.участием	17388	1552	2.15	143.16
<u>Агробанк</u>	Банки с гос.участием	12164	2235	1.51	100.15
<u>Кишлок курилиш банк</u>	Банки с гос.участием	9204	1216	1.14	75.78
<u>Народный банк</u>	Банки с гос.участием	8023	1696	0.99	66.05
<u>Хамкор банк</u>	Частные банки	6430	703	0.8	52.94
<u>Алока банк</u>	Банки с	5001	1103	0.62	41.17

<sup>121</sup>Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по совершенствованию и повышению эффективности работы по обеспечению занятости населения». ПП-3856 от 14.07.2018 г.



3. Денежными агрегатами принято называть виды денег и денежных средств, отличающихся друг от друга степенью ликвидности. Ликвидность - это возможность быстрого превращения различных активов в наличные деньги. Наибольшей ликвидностью обладают бумажные и металлические деньги.

4. Спрос на деньги – это количество денег, которое население желает иметь в качестве платёжных средств. Спрос на деньги показывает какую часть своего богатства индивид желает держать в денежной форме. Предложение денег – это вся совокупность финансовых средств, обращающихся на рынке и рассматриваемых как деньги. Оно связано с достигнутым уровнем развития экономики, номинальным объёмом валового внутреннего продукта и возможностями его роста. Предложение денег зависит также от кредитной политики государства, умелого управления и регулирования наличной денежной массой.

5. Инфляция отражает повышение цен не на рынке какого-либо отдельного товара, а повышение общего уровня цен в стране. Поэтому следует уяснить, что не всякий рост цен приводит к инфляции, т.е. к нарушению общего дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением.

6.  $\hat{E}d\ddot{a}a\ddot{e}o\ \dot{i}d\ddot{a}a\ddot{n}o\ddot{a}a\ddot{e}y\ddot{a}o\ \ddot{n}i\ddot{a}i\ddot{e}\ \dot{i}o\ddot{i}i\ddot{o}a\ddot{i}e\ddot{y},\ \ddot{n}a\ddot{y}\ddot{c}a\ddot{i}i\ddot{u}\ddot{a}\ \ddot{n}\ \ddot{e}i\ddot{o}a\ddot{i}o\ddot{d}a\ddot{o}e\ddot{a}e\ \ddot{n}a\ddot{i}a\ddot{i}a\ddot{i}u\ddot{o}\ \ddot{a}\ddot{a}\ddot{i}a\ddot{x}e\ddot{i}u\ddot{o}\ \ddot{n}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{n}o\ddot{a}\ \hat{a}\ \ddot{o}\ddot{i}\ddot{d}\ddot{i}\ddot{a}\ \ddot{n}\ddot{n}o\ddot{a}\ddot{i}\ddot{i}\ddot{a}\ \ddot{o}\ddot{i}\ddot{i}\ddot{a}\ \dot{e}\ \dot{i}d\ddot{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{n}o\ddot{a}a\ddot{e}\ddot{a}\ddot{i}e\ddot{a}\ \dot{e}\ddot{o}\ \hat{a}\ \ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{a}\ \ddot{p}\ddot{d}e\ddot{a}\ddot{e}\ddot{+}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{e}\ddot{e}\ \dot{e}\ \ddot{o}\ddot{e}\ddot{c}\ddot{e}\ddot{+}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{e}\ddot{e}\ \dot{e}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{a}\ \dot{i}\ddot{a}\ \ddot{o}\ddot{n}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{y}\ddot{o}\ \ddot{n}\ddot{d}\ddot{i}\ddot{+}\ddot{i}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{e},\ \ddot{i}\ddot{e}\ddot{a}\ddot{o}\ddot{i}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{e}\ \dot{e}\ \hat{a}\ddot{i}\ddot{c}\ddot{a}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{o}\ddot{i}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{e}.$

7.  $\hat{A}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{e}\ \dot{i}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{a}\ddot{p}\ddot{o}\ \dot{e}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{i}\ddot{u}\ddot{a}\ \dot{i}o\ddot{i}i\ddot{o}a\ddot{i}e\ddot{y},\ \hat{a}\ddot{e}\ddot{e}\ddot{p}\ddot{+}\ddot{a}\ddot{p}\ddot{o}\ \hat{a}\ \ddot{n}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{y}\ \ddot{d}\ddot{a}\ddot{c}\ddot{e}\ddot{e}\ddot{+}\ddot{i}\ddot{u}\ddot{a}\ \ddot{o}\ddot{i}\ddot{d}\ddot{i}\ddot{u}\ \dot{e}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{a}\ \dot{e}\ \ddot{n}\ddot{i}\ddot{n}o\ddot{a}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{y}\ddot{p}\ddot{o}\ \ddot{i}\ddot{n}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{o}\ \dot{e}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{i}\ddot{u}\ddot{o}\ \ddot{o}\ddot{+}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{x}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{e}.$   $\hat{A}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{e}\ddot{a}\ddot{y}\ \ddot{n}\ddot{e}\ddot{n}o\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ \dot{e}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{o}\ \hat{a}\ddot{a}\ \ddot{o}\ddot{d}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{y}\ \dot{e}\ \hat{a}\ddot{e}\ddot{e}\ddot{p}\ddot{+}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{o}\ \hat{a}\ \ddot{n}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{y}\ \ddot{o}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{o}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{u}\ddot{i}\ddot{u}\ddot{e}\ (\ddot{y}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{n}\ddot{n}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{u}\ddot{e})\ \hat{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ \dot{e}\ \ddot{d}\ddot{a}\ddot{c}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{o}\ddot{p}\ \ddot{n}\ddot{a}\ddot{o}\ddot{u}\ \hat{e}\ddot{i}\ddot{i}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{d}\ddot{+}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{e}\ddot{e}\ddot{o}\ (\hat{a}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{c}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{i}\ddot{u}\ddot{o})\ \hat{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{a}.$   $\hat{A}\ddot{i}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{d}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{u}\ddot{e}\ \hat{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ \hat{a}\ \ddot{o}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{o}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{e}\ddot{c}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{i}\ \ddot{i}\ddot{d}\ddot{y}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{a}\ \ddot{o}\ddot{i}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{y}\ddot{a}\ddot{o}\ \ddot{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{x}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{-}\dot{e}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{i}\ddot{e}\ \ddot{n}\ddot{e}\ddot{n}o\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ \ddot{n}\ddot{o}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{u}\ \dot{e}\ \ddot{i}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{u}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{y}\ddot{a}\ddot{o}\ \hat{a}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{o}\ddot{p}\ \dot{e}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{i}\ddot{o}\ddot{p}\ \ddot{i}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{e}\ddot{o}\ \hat{a}\ddot{i}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{d}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{a}.$

8.  $\hat{A}\ \ddot{o}\ddot{e}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{e}\ \dot{i}\ddot{a}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{u}\ddot{i}\ddot{i}\ddot{e}\ \hat{a}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{p}\ddot{o}\ddot{u}\ \hat{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{u}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{y}\ \ddot{d}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{u}\ \dot{i}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{n}\ddot{y}\ \ddot{i}\ddot{d}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{p}\ \ddot{+}\ddot{a}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{i}\ \ddot{i}\ddot{d}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{o}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{i}\ddot{e}\ \hat{a}\ddot{i}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{y}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{i}\ddot{i}\ddot{e}\ \ddot{i}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{e}\ddot{e}.$   $\hat{Y}\ddot{o}\ddot{a}\ \ddot{i}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{e}\ddot{a}\ \hat{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ \hat{a}\ddot{u}\ddot{o}\ddot{u}\ \dot{i}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a},\ \dot{i}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{x}\ddot{a}\ddot{a}\ \hat{a}\ddot{n}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{i},\ \dot{i}\ddot{a}\ \ddot{d}\ddot{a}\ddot{c}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{a}\ \ddot{n}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{x}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{a}\ \ddot{o}\ddot{d}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{y}\ \dot{e}\ddot{i}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{y}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{e}.$   $\hat{D}\ddot{a}\ddot{o}\ddot{p}\ddot{u}\ddot{a}\ddot{a}\ \ddot{c}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{+}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{a}\ \dot{i}\ddot{d}\ddot{e}\ \ddot{y}\ddot{o}\ddot{i}\ \dot{e}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{o}\ \ddot{o}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{a}\ \hat{x}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{a}\ \dot{e}\ddot{i}\ddot{o}\ddot{d}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{y}\ \ddot{c}\ddot{a}\ \ddot{d}\ddot{i}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{i}\ \ddot{o}\ddot{i}\ddot{i}\ddot{a}\ \ddot{i}\ddot{o}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{y}\ \dot{e}\ \ddot{d}\ddot{i}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{i}\ \dot{i}\ddot{d}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{c}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{a},\ \dot{i}\ddot{d}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{a}\ \ddot{y}\ddot{o}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{u}\ddot{o}\ \dot{i}\ddot{a}\ddot{d}\ \ddot{i}\ \dot{i}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{o}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{u}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{p}\ \dot{i}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{y}\ \hat{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{a}.$

### **$\hat{I}\ddot{n}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{u}\ddot{a}\ \dot{e}\ddot{e}\ddot{p}\ddot{+}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{u}\ddot{a}\ \ddot{i}\ddot{i}\ddot{y}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{y}:$**

**$\hat{A}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{x}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{a}\ \dot{i}\ddot{a}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{u}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{a}$**  - непрерывное движение денежных средств во внутреннем денежном обороте страны, в системе внешнеэкономических связей, в наличной и безналичной форме, обслуживающие реализацию товаров и услуг, а также нетоварные платежи и расчёты в экономике.

**$\hat{A}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{x}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{y}\ \ddot{n}\ddot{e}\ddot{n}o\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}$**  -  $\dot{e}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{i}\ddot{d}\ddot{e}\ddot{+}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{e}\ddot{e}\ \ddot{n}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{x}\ddot{e}\ddot{a}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{y}\ddot{n}\ddot{y}\ \dot{e}\ \ddot{c}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{y}\ \dot{i}\ddot{a}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{u}\ddot{i}\ddot{u}\ \ddot{c}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{e}\ddot{u}\ddot{i}\ddot{n}\ddot{o}\ddot{a}\ddot{i}\ \ddot{o}\ddot{i}\ddot{d}\ddot{i}\ddot{a}\ \dot{i}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{c}\ddot{a}\ddot{o}\ddot{e}\ddot{e}\ \hat{a}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}\ddot{x}\ddot{e}\ddot{i}\ddot{a}\ \dot{i}\ddot{a}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{u}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{e}\ddot{y}\ \hat{a}\ \ddot{n}\ddot{o}\ddot{d}\ddot{a}\ddot{i}\ddot{a}.$

**Ликвидность** - это возможность быстрого превращения различных активов в наличные деньги.

**Спрос на деньги** – это количество денег, которое население желает иметь в качестве платёжных средств.



## ГЛАВА 23. ДИКОЕ АНТИОБЩЕСТВО А РЕГУЛИРОВАНИИ РЫНОЧНОЙ УЧЕНИИ

Итак:

**23.1. Сущность и необходимость антиобщественного регулирования экономики.**

**23.2. Ото есть это антиобщественное антиобщественное учение.**

**23.3. Это учение это антиобщественное антиобщественное учение.**

### 23.1. Сущность и необходимость антиобщественного регулирования экономики

Рыночный механизм свободной конкуренции имеет много достоинств, несёт в себе огромный потенциал развития, его возможности велики, но всё же не безграничны. Однако, в определённом воздействии со стороны государства нуждается даже идеальный свободный рынок с отлично отлаженным механизмом саморегулирования.

Государственное регулирование экономики представляет собой систему опосредованного воздействия на поведение хозяйствующих субъектов на основе применения различных инструментов поощрения или ограничения той или иной деятельности. В широком смысле, оно состоит в допущении макроэкономического воздействия политической власти на экономику страны.

Огромная роль государства<sup>122</sup> и способность его регулировать некоторые экономические процессы зависят от связи экономики и политики, от разработки экономической политики. Поэтому, возникновение и существование государства является не только исторически необходимым, но и общественно прогрессивным и значимым фактором развития. С возникновением государства складывается сфера его экономической деятельности. Более того, экономическая политика государства становится составным звеном и необходимым элементом рыночной системы.

В науке идея бесконтрольной экономики, сводящаяся к тому, что рынки нужно предоставить самим себе, всё больше уступает место теории государственного регулирования рыночной экономики. В последнее время доля государства в валовом национальном продукте промышленно развитых стран увеличивается, удвоившись с 60-х годов прошлого столетия. Государство всё больше подключается к деловым проектам и помогает предпринимателям накопить капитал. Такая стратегия дала успешные

---

<sup>122</sup> Государство – это политическая власть, представленная совокупностью законодательных, исполнительных и судебных органов, осуществляющих управление обществом.

результаты в Японии, Корее, государствах Юго-Восточной Азии и многих других странах.

В силу этих обстоятельств роль государства в экономике становится предметом изучения экономической теории. Причём, надо заметить, что долгое время происходило отождествление экономической роли государства с самой политической экономией. Поэтому, до сегодняшнего времени всё ещё предпринимаются попытки свести экономическую теорию к экономической политике.

**Государственное вмешательство в экономику объективно необходимо** для любого правительства, независимо от того, является экономика рыночной или командно-административной.

Рыночная система – это прежде всего гибкость и динамизм в принятии решений производителями и потребителями. И всё же регулирующие функции государства и здесь приобретают исключительное значение.

Рыночный механизм не в состоянии разрешить всех проблем экономического роста. Уже в период свободной конкуренции значительная часть производительных сил перерастает рамки классической частной собственности и государство вынуждено брать на себя содержание больших структур экономики: железных дорог, почты, телеграфа и т.п.

В современных условиях государственное регулирование экономики является составной частью процесса воспроизводства. Оно решает различные задачи:

- стимулирование экономического роста;
- регулирование занятости;
- поощрения прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структурах;
- поддержка экспорта и т.д.

Усиление межгосударственной интеграции на основе разделения труда приводит к перерастанию общих экономических процессов за национальные границы, формированию новых социально-экономических проблем, связанных с обороной, наукой, регулированием социальных отношений, воспроизводством рабочей силы, экологией и т.д. Появляется острая необходимость вмешательства государственной структуры в механизм принятия решений по регуляции экономики. Государство призвано корректировать те недостатки, которые присущи рыночному механизму.

It is necessary to state that the role of the state in the economy is becoming an object of study of economic theory. Moreover, it should be noted that for a long time there was an identification of the economic role of the state with political economy itself. Therefore, even today attempts are being made to reduce economic theory to economic policy.

Representations of the role of the state in the economy, of the degree of its impact on the national economy have their own long history, measurable in several centuries.

Over these years two main conceptions of the role of the state in the economy have emerged: the conception of the classical political economy and the Keynesian

концепция.

Исторически первой концепцией о роли государства в экономике является учение представителей первой экономической школы. В соответствии с этой концепцией государство не должно вмешиваться в экономику. В экономическом смысле суть этой концепции сводится к тому, что рыночная экономика способна к саморегулированию и не нуждается в помощи со стороны государства. А.Смит в своей известной работе “Исследование о природе и причинах богатства народов” (1776 г.) отстаивал точку зрения, согласно которой рынок частных товаропроизводителей должен быть свободным от государственного присутствия. По его мнению, всякое вмешательство государства в экономические процессы в конечном счёте только ухудшит развитие экономики. Он упорно доказывал способность рыночной системы к саморегулированию (“невидимая рука рынка”), стремление товаропроизводителей к достижению своих экономических интересов и наличие на рынке конкуренции составляет главный механизм развития экономики.

На ранних этапах развития рыночной экономики государственное вмешательство в экономику сводилось к выполнению им двух основных функций: первая - законодательная защита права частной собственности; вторая - обеспечение самостоятельности принятия решений, т.е. защита свободы экономического выбора. В результате широкое распространение в экономической литературе получили тезисы: “оставить в покое”, “государство – это “ночной сторож” частной собственности”, “свобода действий”, “невидимая рука рынка”.

Вторая, кейнсианская концепция о роли государства в рыночной экономике возникла в 30-х годах прошлого столетия. Мировой кризис 1929-33 гг. и “Великая депрессия”, охватившая практически все страны мира, заставили пересмотреть классическую доктрину о саморегуляции рынка.

Отвечая требованиям реального времени, английский экономист Дж.М.Кейнс разрабатывает новую теорию назревшей необходимости государственного вмешательства в экономику. Он выявляет тесные взаимосвязи между основными макроэкономическими показателями и на их основе предлагает практические меры для их реализации посредством государственных решений. Можно выделить такие основные черты кейнсианской модели регулирования рыночной экономики, как:

- широкое применение бюджетно-финансовых и финансово-кредитных регуляторов для сглаживания циклических колебаний, поддержания высокого уровня занятости;
- повышение роли государства в перераспределении национального дохода;
- развитие государственного предпринимательства.

Оаідеу Êаéіñà íàøèà íаéаіёаа ñёíá àññёùаіёа â úеіíñèèà ÑØÀ. Â ññèааíаíúе íадеíа èааè Êаéіñà â òіé èèè ёíё ñòаíаіё аúèè ёññёüçíааúú âí âñáð ñòðаíаð, ааа íðаíаéаааèà ðúí÷íàу úеіíñèèèà. Òаè íðіèçíøеі âñá áíёüøаа ññâùøаіёà ðіèè âññòааðñòаа â úеіíñèèèà.



â ÑØÀ óääëüíúé áãñ ãññóääðñòääííúð ðãñðíáíá á ÁÍÍ á 1980 áíáó ñññòääëýë 22,6%, òí é 1987 áíáó èð áíëý áúðññèá áí 27%. Áññóääðñòääííúé áíëã çíá÷èðáëüíí áíçðññ, àíãñòí òíáí, ÷òíáú òíáíüøèðüñý, ñíëæáíéá éíðëýòèè íá ñíãèí ñíãñòè òéíáíñíáðñ ñèñòáíó ìð èðáðá. Íáíáíðíð, áññèáãñòáéá íãðáíé÷áíëý éíðëýòèè íááëðááëíñü íáááíéá òáíííá ðñòá, ðñò ááçðááíðèòü, ñíëæáíéá ðááëüííé çàðááíðíé íëàòü. Õáèèá ìðíòáññü ìðíëçíðèè òáèæá á Áíáëèè, ßíííèè, Áãñòðèè, Èðáèèè è á äðóáèð ñððáíáð.<sup>123</sup>

Õáèèí íáðàçíí, íá÷éíáý ñ 90-áíáíá ÕÕ ááèá ñòáèè ñííáá òñèèèááòüñý èáéíñèáíñèèá òáíááíðèè ðááòèèðíááíëý ýéíííèèè. На основе áçàèííááèñòáèý áññóääðñòáá è ÷ãñòíáí ñáèòíðá, ìíáúøáíëý áèáéíñòè áññóääðñòááííáí ðááòèèðíááíëý, òíáíüøáíëý òíðí ìðýííáí áíáøàðáëüñòáá è áððíèðáòè÷ãñèíáí éííððíëý.

### 23.2. Õáèè è çááá÷è áññóääðñòááííáí ðááòèèðíááíëý ýéíííèèè

Áññóääðñòááííá ðááòèèðíááíëá ýéíííèèè ìðéíáðáðáðð ðñè òáèèè èáúáèðèáíúé òáðáèòáðð. Íííáèá ýéíííèèè òü íáíáðíáèíñòü áññóääðñòááííáí ðááòèèðíááíëý ýéíííèèè íáúýñíýëí òáí, ÷òí ðñíè íá ñííñíááí ðáøèòü áñãð ìðíáèáí ýéíííèèè. Á ñðáááèáííí ñíññèá ýòí ááðíí. Однако, íáúáèðèáíý íáíáðíáèíñòü áññóääðñòááííáí áíçááèñòáèý íá ýéíííèèè ñðáááëýáðñý, ìðáæáá áñãáí, òðíáíáí ðáçáèðèý ìðíëçáíáèðáëüíúð ñèè. Íáúáèðèáíé ñííáíé áññóääðñòááííáí ðááòèèðíááíëý ýéíííèèè ñòáííííáí ðáçáèðèè íáúáèðèáííáí ðáçááèáíëý òðóáá, èáè íá òðíáíá íáèèíáèüííé ýéíííèèè, òáè è á íáæáíáðíáíúð ìáñòóááð.

Ýòíð ìðíòáññ ìðýáëýáðñý á ñèááòðáí:

- áñá áíëüøá òñèèèááðññý áçàèííáýçü è áçàèííááèñèíñòü ñíáòèáèèèèðíááííúð ìððáñèáè ìðíëçáíáñòáá íá ñííáá òáèóáéáíëý íáúáèðèáííáí ðáçááèáíëý òðóáá;
- èèèáèèèðóáðñý èçíáèü÷áíéá ìðááëüíúð òíçýñòááííúð ááèíèð á ðáçóèüðáòá èííáðáòèè è òáíððáèèèèè ìðíëçáíáñòáá;
- áíçðáñòáðð ìðíòáññ éííóáíððáèèè ìðíëçáíáñòáá íá èðóííúð ìðááíðèýðèýð;
- òñèíðýðññý ýéíííèèè÷ãñèèá ñáýçè è íáíáí ááýðáèüíííðüð ìáæáó ðáçèè÷ííèè ýéíííèèè÷ãñèèèè ðááèíáíè.

Ñ ðñòíí íáíáúáèðèáííáí ìðíëçáíáñòáá áíçíèèèáð íáúáèðèáíý ñððááíñòü áí áçàèííááèñèíñòü òíçýñòááíáíéè, ñíçíáòáèüíí ðááòèèðíááíèè áññíðíëçáíáñòááííúð ìðííðòèè, á òáíððáèèèçíáííí òíðááèáíèè èðóíííèè ìðíëçáíáñòááíííè èííèáèñáíè, ýéíííèèè á òáèí. Á ñáýçè ñ ýòèí áññóääðñòááííá ðááòèèðíááíëá ýéíííèèè ìðè ñðáááèáííí òðíáíá íáíáúáèðèáííáí ìðíëçáíáñòáá ìðááðáúááðñý á íáúáèðèáíóð íáíáðíáèíñòü á èðáíé ñèñòáíá ýéíííèè÷ãñèèè ìðííøáíéè. Оно ñññòèèè èç ñèñòáíú ìáð çàèííááòáèüííáí, èñííèèèðáèüííáí è éííððíèèèððááí òáðáèòáðá.

Á íúíáøíèð òñèíáèýð áññóääðñòááííá ðááòèèðíááíëá ýéíííèèè íáðááèáí íá ðáøáíéá ðýáá çááá÷è ìðííèèðáèüíí ìðíòáññá áññíðíëçáíáñòáá. È èð ÷èñèó ìáèíí ìðíáñòè ñòèíèèèðíááíéá ýéíííèèè÷ãñèíáí ðñòá, ðááòèèðíááíëá çáíýòíðèè, ñíñðáíéá ìðíáðáññèáíúð ñááèáíá á ìððáñèááíè è ðááèíáèüííé ñððóèððá, ñíááðæèá ýéñííðòá è ò.í.

Каковы же òáèè, òóíèèèè, íáðíáú, á òáèæá ñðááñòáá è ðñ÷áèè ãóóðáèèèèðíááíëý?

<sup>123</sup>Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 100.



īðeīeīāāò àíòeīīīīīēūīúā çàeīíú.

Ðúíí÷íāy ñeñòàìà íāāñīā÷eāāāò īīēó÷áíeā àūñīēēō àīðīāíā ēþāāé ñ ó÷āòìì eō īðēðīāíúō ñīñīāííñòāé, īðeīāðāòāííúō çíāíeé è eāāēēòēēāōēē, à òàēæā íāēē÷ēy ó íeō ñīāñòāāííñòē. Á òí æā āðāíy, ÷ēāíú íāuāñòāā, íā āēāāþùeā íàòāðēàēūíúē ñðāāñòāāìē, ñ íeçēēì óðīāíā çíāíeé è eāāēēòēēāōēē, ñ íāíúøeìē ñīñīāííñòyìē, ñòàðēēē, eíāāēēāū, áāçðāāíòíúā, íāeīíēēā æāíúeíú ñ āāòúìē íā eìāþò àīðīāíā ā ðàìeāò ðúíí÷íē ñeñòāíú. Ðúíí÷íāy ñeñòàìà īīðīæāāāò çíā÷eòāēūíúā íāðāāāíñòāā ā ðāñīðāāāēāíeē āāíāæíúō àīðīāíā è íāøeīíāēūííāī īðīāóēòā íāæāó ÷ēāíāìē íāuāñòāā. Á ñāyçē ñ yòeì, āīñòāāðñòāī āāðāò íā ñāāy **òóíēøēþ óíāíúøāíēy íāðāāāíñòāā àīðīāíā.** Ýòí çāāā÷à íāðīāēò ñāíā íòðāæāíeā ā ðyāā íāð è īðīāðāì.

Áí-íāðāúō, òðāíñòāðòíúā īēàòāæē íāāñīā÷eāāþò īīñīāēy íóæāþùeīñy, eíāāēēāāì è íāðīāyùeīñy íā eæēēāāíeē, à áāçðāāíòíúì -īñīāēā īī áāçðāāíðeòā. ×āðāç īðīāðāìú ñīòeāēūííāī íāāñīā÷áíēy íēāçúāāāðñy òeíāíñīāāy īīíúū íāíñēííāðāì è ñòàðēēāì. Áñā yòē īðīāðāìú íāðāðāñīðāāāēyþò ñðāāñòāā āīñòāāðñòāāííāī áþāæāòā ā īīēuçó íāeīēìòúeð eēē eēō, āíāñā íā eìāþùeð àīðīāā.

Áí-āòíðúō, āīñòāāðñòāī āíçāāēñòāóāò òàēæā íā ðāñīðāāāēāíeā àīðīāíā íóòāì eçíāíāíēy óāí, óñòāíāēēāāþùeðñy īīā āēēyíeāì ñīðīñā è íðāāēíæāíēy. Áuā íāíeì īðeīāðíì āīñòāāðñòāāííúō íāð, íāíðāāēāííúō íā īīāúøāíeā àīðīāíā īīðāāāēāííúō ñēíāā íāñāēāíēy, yāēyþòñy óñòāíāēāíeā eūāíòíúō óāí íā íðīeðíāāííúā īðīāíāíēūñòāāííúā òíāāðú è çāeīííāàòāēūñòāī í íeīeīāēūííì óðīāíā çāðāāíòíē īēàòú, продолжительности рабочего времени, гарантированного трудового отпуска, величину прожиточного минимума.

Áīñòāāðñòāī ā íāðāðāñīðāāāēāíeē àīðīāíā íāæāó ÷ēāíāìē íāuāñòāā øeðíeí īðeīāíyāò íāeīíāíóþ ñeñòāíó ÷āðāç óñòāíāēāíeā íāeīíāíúō eūāíò. Éðīā óíāí, āīñòāāðñòāī íīæāò āíçēíæeòú íā íðāāíðēyòēy āíçííæíúā eçāāðæēē íò çāāðyçíāíēy íēðóæāþùeāé ñðāāū ñ īīíúūþ āāāāíēy ñīāøeāēūíúō íāeīíāíā.

Áīñòāāðñòāī ā òāēyō īīāúøāíēy íðāāēíæāíēy íīæāò ñóāñeēðíāāòú īðíeçāíāñòāī. Ñóāñeēē ñíēðāuāþò eçāāðæēē īðíeçāíāēòāēāé è óñòðāíyþò āāòeòēò ðāñóðñīā íā īðíeçāíāñòāī īðīāóēòē.

Á-òðāòúeð, āīñòāāðñòāī íīæāò āūñòóíāòú ā eā÷āñòāā īðíeçāíāēòāēy íāeīòíðúō òíāāðíā è íāuāñòāāííúō áēāā. Òāēēā íòðāñēē īñīíāúāþòñy íā āīñòāāðñòāāííē ñīāñòāāííñòē è óíðāāēyþòñy íāíñðāāñòāāíí āīñòāāðñòāīì eēē æā āīñòāāðñòāī āāðāò íā ñāāy eō òeíāíñeðíāāíeā. Íāóeā, íāðāçíāāíeā, çāðāāíñòðāíāíeā, íāøeīíāēūíāy íāíðííā, áíðüāā īðíòeā ñòeðeēííúō áāāñòāēē, ñīððāíāíeā áíóððāííāī īðyāēā yāēyþòñy функциями государства.

Áīñòāāðñòāī íīæāò āūñāíāíæāāòú ðāñóðñú eç ÷āñòíāí ñāeòíðā è íāíðāāēyòú eō íā īðíeçāíāñòāī íāuāñòāāííúō áēāā è óñēóā. Òāeēì íóòāì āīñòāāðñòāī íāðāðāñīðāāāēyāò ðāñóðñú ñ òāēūþ īñóuāñòāeòú çíā÷eòāēūíúā eçíāíāíēy ā ñòðóeòóðā íāøeīíāēūííāī īðīāóēòā.

Áñeē ñīāíeóííúā ðāñòíāū ā óñēíāēyō īīeíē çāíyòíñòē íðāāūñyò íāú, íðāāēíæāíēy, òí yòí īðeāāāāò ē īīāúøāíēþ óðīāíy óāí, т.е. eçāúòí÷íúē óðíāāíú ñīāíeóííúō ðāñòíāíā íñeò eíøēyøeííúē ðāðāeòāð. Á òāeēō ñeó÷āyō āīñòāāðñòāī íúòāāòñy eēēāēēðíāāòú ÷ðāçíāðíúā ðāñòíāū íóòāì ñíēðāuāíēy ðāñòíāíā ÷āñòíāí ñāeòíðā ÷āðāç īīāúøāíeā íāeīíāíā. Óāāē÷āíeā āīñòāāðñòāāííúō ðāñòíāíā īðē íāeē÷eē áāçðāāíðeòú ā yéíííeēā īðeāíāeò ē ðñòó ñīāíeóííúō ðāñòíāíā, íāú, íā īðíeçāíāñòāā è

çáíÿòíñòè. Á ñáíñ í÷áðáü, ñîèðàùáíèá íàèíáíâ è óááèè÷áíèá òðáíñòáðòóíüð ïèàòáæáé óááèè÷èááò áíòíáü, èíòíðüá ñòèìòèèðòòò ðíò èè÷íü ðàñòíáíâ.

### 23.3. Íáòíáü è èíñòðóíáíóü áíñóáàðñòááííáí áíçááéñòáèÿ íà ÿèíñèèó

Эффективность государственного регулирования экономики во многом зависит от набора методов и инструментов воздействия государства на экономику. Проблема заключается в том, чтобы найти самую оптимальную меру и наиболее эффективные методы регулирования экономических процессов, которые не разрушая её рыночную основу, в тоже время обеспечили бы рыночной экономике максимальную эффективность в решении её главной проблемы – наиболее полное удовлетворение растущих потребностей населения в товарах и услугах. При наличии и успешном применении различных методов и инструментов, государственное регулирование может стать главным регулятором поведения цивилизованного бизнеса и создаст условия для относительного нивелирования социального неравенства в стране.

Государство для регулирования экономики использует целую систему разнообразных методов и инструментов (рис.23.1). Методы государственного воздействия на экономику подразделяются на прямые и косвенные, причём прямые методы воздействия на экономику могут быть как административные, так и экономические.

Деление прямых методов государственного воздействия на экономику на административные и экономические в определённой мере носит условный характер, поскольку, чтобы задействовать экономический регулятор, необходимо административное решение, в то же время административное решение влияет на экономическое положение хозяйствующего субъекта.

Административные методы воздействия базируются на государственное законодательство, на принятие и исполнение законов, которое определяет отношение между хозяйствующими субъектами. Оно включает меры запрета, разрешения, принуждения, регистрации и т.д. Использование административных методов воздействия “заставляет” хозяйствующие субъекты принимать экономические решения, основанные на меры, принятые государственными органами.

В частности, в Узбекистане, согласно принятой стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития страны в 2017-2021 годах, 2017 год был объявлен годом «совершенствования государственного и общественного строительства», направленное на дальнейшее усиление роли парламента и политических партий в углублении демократических реформ и модернизации страны привёл к реформированию системы государственного управления, развитию организационно-правовых основ государственной службы, совершенствованию системы «Электронное правительство», повышению качества и эффективности государственных услуг, практической реализацию механизмов общественного контроля и усилению роли

институтов гражданского общества и средств массовой информации в жизни общества»<sup>124</sup>.

К экономическим методам прямого регулирования экономики относятся многообразные формы капитальных вложений и безвозвратного целевого финансирования, связанные с управлением государственной собственностью. Они включают государственные инвестиции в экономику, различного рода субсидии, субвенции, дотации, доплаты из специальных бюджетных фондов. Меры прямого воздействия также включают в себя установление минимального размера заработной платы, определение экономической безопасности производства, защита национальных интересов в сфере внешнеэкономической деятельности, выплата пособий по безработице и др.

Косвенные методы регулирования социально-экономических процессов предполагают воздействие на экономические интересы предпринимательских структур путём создания у них экономической заинтересованности в выборе такой линии поведения, которая способствует реализации государственной социально-экономической политики. В круг косвенных методов регулирования экономики относятся, прежде всего, денежно-кредитная и финансовая политика, проводимые государством.



<sup>124</sup>Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах (от 7 февраля 2017 года).

**Рис. 23.1. Методы и инструменты государственного регулирования экономики.**

Денежно-кредитная политика осуществляется при помощи таких инструментов, как: операции на рынке правительственных ценных бумаг, политика учётной ставки (дисконтная политика), изменение нормы амортизационных отчислений, изменение нормы обязательных резервов банков и др.

Финансово-бюджетная политика реализуется на основе применения различных инструментов по двум основным направлениям деятельности: бюджетное регулирование и налоговое регулирование.

Идеи и методы государственного регулирования экономики в этой сфере являются инструментами государственного регулирования. Реализация государственного регулирования осуществляется путём изменения структуры бюджета. Изменения в структуре бюджета осуществляются путём изменения структуры расходов бюджета. Изменения в структуре расходов бюджета осуществляются путём изменения структуры расходов бюджета.

Анализ государственного регулирования экономики осуществляется путём анализа структуры бюджета. Анализ структуры бюджета осуществляется путём анализа структуры расходов бюджета. Анализ структуры расходов бюджета осуществляется путём анализа структуры расходов бюджета.

Изменения в структуре расходов бюджета осуществляются путём изменения структуры расходов бюджета. Изменения в структуре расходов бюджета осуществляются путём изменения структуры расходов бюджета.

Анализ государственного регулирования экономики осуществляется путём анализа структуры бюджета. Анализ структуры бюджета осуществляется путём анализа структуры расходов бюджета. Анализ структуры расходов бюджета осуществляется путём анализа структуры расходов бюджета.

Анализ государственного регулирования экономики осуществляется путём анализа структуры бюджета. Анализ структуры бюджета осуществляется путём анализа структуры расходов бюджета. Анализ структуры расходов бюджета осуществляется путём анализа структуры расходов бюджета.

Анализ государственного регулирования экономики осуществляется путём анализа структуры бюджета. Анализ структуры бюджета осуществляется путём анализа структуры расходов бюджета. Анализ структуры расходов бюджета осуществляется путём анализа структуры расходов бюджета.

íòííøáíeyō, eçíáíáíeá òáííæáííúō ñíøeèí áí áíáøíáé òíðáííeá, íáðú ñí ìðeáeá÷áíeð eèe íáðáíe÷áíeð eíñòðáíííáí eáíeòàeá, ìðeáeá÷áíeá á ñòðáíó ðááí÷áé ñeèú ñí ñòíðííú, ó÷àñòeá á íææóíáðíáíúō yéíííe÷áñeèō ìðááíeçàòeyō è íææáíñóáàðñòááííúō íáúáàeíáíeyō yáeyðòñy ñííáííúíe ñðááñòááíe ðááóeèðíááíey áíáøíáíyéíííe÷áñeèō ñáyçáé ñòðáíú.

Òaèeì íáðàçíí, áñá ðàññííòðáííúá áíòòðáííeá è áíáøíeá íáòíáú (eíñòðóíáíóù è ðú÷áãe) áíñóáàðñòááíííáí ðááóeèðíááíey yéíííeèè òðááóðò eō eíííeáeñííáí eññíeüçíááíey è òíeüeí á ñíáíeóííñòe ííe íeàæóò ñíeíæeòàeüííá áíçááeñòáeá íá áíñíðíeçáííeáñòááííúá ìðíòáññú è ðàçàeòeá áíáøíáíyéíííe÷áñeèō ñáyçáé ñòðáíú.

### Áúáíáú è çàeèð÷áíey:

1. Áíáøàòàeüñòáí áíñóáàðñòááíe á yéíííeèó á íáðáðíáíúe íáðeíá íáúyñíyáòñy ñeááóðyeèe íáñòíyòáeüñòááíe: áíñóáàðñòáí ááðáò íá ñááy óóíeòeè, áúííeíáíeá eíòíðúō ññðááñòáíí ðúíeá ÷áðàç ñáííðááóeèðíááíeá íááíçííæíí eèe íáyóðáeòeáíí: íáíáðíáeííñòù eèeáeáàòeèe íááàòeáíúō ñíñeááñòáeé, ñíðíæáááíúō ÷áñòííú ðáðáeòáðíí ìðíeçáííeáñòááíe eèe ñòðááeáíey á òñeíáeyō ðúíí÷ííe yéíííeèe; çàueòà eíòáðáñíá ñòðááeòáeáe; ñíyá÷áíeá áíñóáàðñòáíí íáeíòíðúō íáñòíyòáeüñòá, áúòáeáðyeè eç ìðeðíáú ðúíeá, á ÷áñòííñòe, çááíòà íá òðíáíá æeçíe íaèííááñíá÷áííú ñeííá íáñáeáíey, ááñíeáòííá (eèe eüáíòííá) íáó÷áíeá, íáæeòeíñeíá íáñeóæeááíe; íáíáðíáeííñòù ñòeíòeèðíááíey ñíñeááíáòàeüííáí yéíííe÷áñeíáí ðíñòá.

2. Íá áíñóáàðñòááííúí ðááóeèðíááíeáí yéíííeèè ñííeíááòñy ááyòáeüííñòù áíñóáàðñòááíí ìðááíeçàòeè ìðíòáññá íáúáñòááíííáí áíñíðíeçáííeáñòááíe, íááñíá÷eááðyeááí áíeáá yóðáeòeáííá eññíeüçíááíeá íáðáíe÷áííú ìðíeçáííeáñòááííú ðáñóðñíá áey ñíáúøáíey òðíáíy óáíáeáòáíðáíey ñòðááííñòáe ÷eáííá íáúáñòááí.

3. Óaèü áíñóáàðñòááíííáí ðááóeèðíááíey yéíííeèè ìðíyáeyáòñy á ááí óóíeòeyō: íááñíá÷áíeá ìðááíáíe ááçú è ñíòeáeüííe ñðááú, ñíñíáñòááóðyeè yóðáeòeáííó óóíeòeííeðíááíeð ðúíí÷ííe ñeñòáíú; çàueòà eííeóðáíòeè; íáðáðáñíðáááeáíeá áíðíáíá íáúáñòááí; íáðáðáñíðáááeáíeá ðáñóðñíá; ñòááeèeçàòey yéíííeèè, eííòðíeü íáá òðíáíáí çáíyòíñòe è eíðeyòeè, á òáeæá ñòeíòeèðíááíeá yéíííe÷áñeíáí ðíñòá.

4. Áíñóáàðñòááíí ìðe ðááóeèðíááíeè yéíííeèè eññíeüçóáò íáòíáú ìðyííáí è eíñááíííáí áíçááeñòáeý, á òáeæá áíáøíáíyéíííe÷áñeèá íáòíáú.

5. Ìðe eññíeüçíááíeèe íáòíáíá ìðyííáí áíçááeñòáeý ìðááóñíáòðeáááòñy ìðyííá или ááíeíeñòðáòeáííá ðááóeèðíááíeá ìðíòáññá ìðíeçáííeáñòááíe eèe ááí íòááeüííú ñòíðíí. Ê ÷eñeó òáeèò íáòíáíá ííæíí ìòíáñòe: íáíñðááñòááíííá óíðááeáíeá ìðááeüííúe çááíúyíe yéíííeèè; ñíeèòeèá «çáííðáæeááíeý» óáí è çáðááíòííe íeáòú; ìðááíeçàòey ááyòáeüííñòe ñeóáé çáíyòíñòe; ðàçðááíòeá è ìðeíyòeá çáeííá, ìðááóñíáòðeáááðyeè ðááóeèðíááíeá yéíííe÷áñeíe ñòáðú è ò.á.

6. Ìðe eíñááííí ðááóeèðíááíeèe yéíííeèè ìðáeíòúáñòáí íòáááòñy yéíííe÷áñeèe ðú÷áãe è eíñòðóíáíòáí. Eíñááííá ðááóeèðíááíeá íáðíáeò ñíáíá ìððáæáíeá á ááíáæííeðáeòííe è áðæááòííe ñíeèòeèá áíñóáàðñòááí.

7. Íñíáííúíe eíñòðóíáíòáíe ááíáæííe-èðáeèòííe ñíeèòeèe yáeyðòñy: ðááóeèðíááíeá ó÷áðííe ñòááeèe процента; óñòáííáeáíeá è eçíáíáíeá íáyçàòáeüííe ðàçáðáííe ííðíú; ñíáðáòeèe íá òòçåííú ðúííe. Áðæááòíáý ñíeèòeèe áíñóáàðñòááí íáíðááeáíá íá eçíáíáíeá áíðíáííe è ðáñòíáííe ÷áñòáe áíñóáàðñòááííáí áðæááòá.

Íñííáíúì èíñòðóíáíóìì ááíííáí íáðíáà ýáëýðòñý íáëíáë.

8. Íáðú ìí ñòèìòëèðíááíëð ýéñííðòà òíáàðíá, óñëòá, èáìèòàèà, èðááèòíááíëá ýéñííðòà, áàðáìòèðíááíëá èííñòðáííúð èíááñòèòëé è ýéñííðòíúð èðááèòíá, áááááíëá èèè ìòíáíá íáðáíë÷áíëé áí áíáðíáýéííìè÷áñëèð ìòííðáíëýð, èçíáíáíëá òáííæáííúð ìíðëèí áí áíáðíáé òíðáíáëá, íáðú ìí ìðèáëá÷áíëð èèè íáðáíë÷áíëð èííñòðáíííáí èáìèòàèà, ìðèáëá÷áíëá á ñòðáíó ðááí÷áé ñëèú ñí ñòíðííú, ó÷áñòèá á íáæáóíáðíáíúð ýéííìè÷áñëèð ìðááíëçàòëýð è íáæáíñóáàðñòááííúð íáúááèíáíëýð ýáëýðòñý ìíííáííìè ñðááñòááíë ðááóèèðíááíëý áíáðíáýéííìè÷áñëèð ñáyçáé ñòðáíú.

**Íñííáíúá èëð÷ááúá ìíýðèý:**

**Áíñóáàðñòááííá ðááóèèðíááíëá ýéííìèèè** - ðàçðááíòèà è ìñóááñòáèáíëá ñëñòáíú íáð çáèííáàòáëüííáí, èñííëíèðáëüííáí è èííððíèèðòðóááí ðàðáèòáðà.

**Òáëü áíñóáàðñòááííáí ðááóèèðíááíëý ýéííìèèè**- íááñíá÷áíëá ýéííìè÷áñëíé è ñíòèáëüííé ñòááèüííñòè, óéðáíëáíëá ýéííìè÷áñëíé ñëñòáíú è áááíòáòëý áá è èçíáíýðòèíý óñëíáëýì.

**Ýéííìè÷áñëèá óóíéòèè áíñóáàðñòáá** - íáðú, íáíðááèáííúá íá ñíçááíëá óñëíáèé áëý óóíéòèíèðíááíëý ýéííìè÷áñëíé ñëñòáíú, ðááóèèðíááíëá ýéííìèèè è íááñíá÷áíëá ýéííìè÷áñëíáí ðíñòà.

**Íáðíáú áíñóáàðñòááííáí ðááóèèðíááíëý ýéííìèèè** - èíííèáèñííñòó àáíëíèñòðáòèáíúð è ýéííìè÷áñëèð ñðááñòá ðááóèèðíááíëý.

**Íðýíúá íáðíáú** - ááíëíèñòðáòèáíúá ñðááñòá ðááóèèðíááíëý ýéííìèèè çáíðáúáðòááí, ðàçðááðòááí è ìðèíóáèòáëüííáí ðàðáèòáðà.

**Èíñááííúá íáðíáú** - ýéííìè÷áñëèá ñðááñòáà è ðú÷ááè ðááóèèðíááíëý ýéííìèèè.

**Денежно-кредитная политика** - осуществляется при помощи таких инструментов, как: операции на рынке правительственных ценных бумаг, политика учётной ставки (дисконтная политика), изменение нормы амортизационных отчислений, изменение нормы обязательных резервов банков.

**Финансово-бюджетная политика** - реализуется на основе применения различных инструментов по двум основным направлениям деятельности: бюджетное регулирование и налоговое регулирование

**Áííðííú è çáááíëý áëý ñáòíðáíëý:**

1. Ááèòá ìòáíéó ðàçèè÷íí áçáëýäáì í ðíèè áíñóáàðñòáá á ýéííìèèèá.
2. Èáèèá áú çíááòá ñáúííé ðáíðèè í áíáðáòáëüííóáá áíñóáàðñòáá á ýéííìèèèó?
3. Íáðá÷èñëèðá ìíííáííúá ýéííìè÷áñëèá óóíéòèè áíñóáàðñòáá è ááèòá èì èðáòèóð ðàðáèòáðèñòèèó.
4. ×áí íáóñëíáèáíá íáíáðíáèííòó áíñóáàðñòááííáí ðááóèèðíááíëý ýéííìèèè á óñëíáëýð ðúíí÷íé ýéííìèèè?
5. Èáèèá óáèè è çááá÷è ñòááèò íáðáá ñíáíé áíñóáàðñòááí ìðè ðááóèèðíááíëè ýéííìèèè?
6. Ááèòá ðàðáèòáðèñòèèó ìðýííú è èíñááííú íáðíááí áíñóáàðñòááííáí ðááóèèðíááíëý ýéííìèèè.
7. Íáðá÷èñëèðá ááíëíèñòðáòèáíúá è ýéííìè÷áñëèá ñðááñòáà ðááóèèðíááíëý.
8. Èáèóð ðíèü èáðááò áíñóáàðñòááííúé ñáèòíð á áíñóáàðñòááííí ðááóèèðíááíëè





Äey îoáíèè óðíáíy áîðíáîâ íàñâëáíëy ïëüçòðîñÿ ïíyðèyìè ïíëíàëüíáí, ðàññèëàããáíáí è ðààëüíáí áîðíàà.

**Ííëíàëüíúé áîðíà** - ýòí ñòíà àáíáæíúð áîðíáîâ, ïëó÷áíúð íàñâëáíëá çà ïðàããëáíúé ïðíáæóðíé àðáíáíè.

**Ðàññèëàããáíúé áîðíà** – èòò áîðíà, èññèëüçyемый индивидом íà èè÷íá ïðòááëáíëá è ñáàððáíëá. Он íáíüðá ïíëíàëüíáí áîðíàà íà ñòíò íàëíáî è íáyçàðòáëüíúð ïëàðáæé.

**Ðààëüíúé áîðíà** – èòò èíèè÷áíîáí òíààðíà è óñëóá, ïðèòðåòàемых населением íà ðàññèëàããáíúé áîðíà в зависимости от óðíáíy óáí. Òí áñòü ðààëüíúé áîðíà íçíà÷áò ïëóáòàðòáíîð ññííáíñòü ðàññèëàããáíáí áîðíàà.

Источником ïíëíàëüíúx àáíáæíúx áîðíàов íàñâëáíëy yáëyðòñy:

à) áîðíá, ïëó÷áíúé çà ñ÷àòèñòâèèèñïîëüçîâàíèÿ ðàèòíðíà ïðíèçáíñòà;

á) àáíáæíúâ ïñòóòèëáíëy á òíðíà áíüëàò è ëüáíò ïí áñíòáàðñòáííüè ñíòèàëüíüè ïðíàðáííà;

â) àáíáæíúâ áîðíáü, ïëó÷áíúâ ïñòáññòáííè òèíáíñíáí-èðáèèòíè ñèñòáíü.

При этом, ïóóòèè áèëüíëá ãîñóäàðñòâенных ïëàðáæèè è вьплат ïí ïðíàðáííàè ñîöíàëüíîé ïííüè. Çà ñ÷àòèñòâèèèñïîëüçîâàíèÿ èñòíî÷íèêà ïñòóáñòáííüè íáññèëàããáíëá, è áíüëà÷áíîðñy ðàçèè÷íá ïñííáëy.

È àáíáæíüè áîðíààí íàñâëáíëy, ïëó÷áíüè ÷àðç òèíáíñíáí-èðáèèòíîð ñèñòáíü, ïòíñyòñy:

- ïëàðáæè ïí áñíòáàðñòáííüè ñòàðíáíèè;

- àáíëíáñèèà ññòáíü, ïðáññòáííüèyáíüà íà ñòðèèòáííüè æèëüèè ðð;

- ïðíóáíòüè ïí àèèààí á ñáàððáàòáëüíúð ááíëáò;

- ïëàðáæè ïí çàéíàè, áîðíáü ïò ïðèðñòà ñòèíñòè àèèè è íáèèàèèè;

- áíüèððüèè ïí èíàðáyè;

- àðáíáííí ñáíáíáíüâ ñðáññòáà, íàðçòðóèèññy á ðàçòèüòàòá ïðíàðáííëy òíààðíà à èðáèè;

- ðàçèè÷íá èííáíñàèèíüà áíüëàòü è àð.

Áîðíáü íàñâëáíëy íèçáíáðò íáññòáííüè àèèíá íà óðíáíü æèçíè.

**Óðíáíü æèçíè íàñâëáíëy** – òçíàçàíá÷íîé íàñâëáíëy íáíáíáèíüè äëü æèçíè íàòáðèèíüè è áóðíáíüè àèèàèèè ñòáííü èòò óáíáèòáííëy àáíüè àèèáíèè.

Ñèñòáííè ïèàçàðòáèè óðíáíy æèçíè íàñâëáíëy, ðàèíáíáòáíy ÏÏ, àèè÷áò á ñááy øèðîкий круг условий жизни, среди которых различают ñèááòðóèè àðóíü:

1) Ðíæááíñòü, ñíàðòíñòü è àðóáèà àáíáðàòè÷áíèè ïèàçàðòáèè;

2) Ñáíèòàðíí-àèèèèè÷áíèè òñèíáèy æèçíè;

3) ïðòááëáíëá ïðíáííèñòáííüè òíààðíà;

4) Æèèèíüà òñèíáèy;

5) Íàðçíáíëá è èóèèòòà;

6) Óñèíáèy òðóáà è çáíyòíñòü;

7) Áîðíáü è ðàññèëàããáíëy;

8) Ñòèíñòü æèçíè è ïðòááèèèñòáííèè óáíü;

9) Òðáíñòóíü ñðáññòáà;

10) Ìðáíèçàèy ïàüòà;

11) Nĩòèàèüíá íáñĩá÷áíéá;

12) Náiáíàà личности.

Áüääëÿò òàèæá íáèíòíðúá éíòíðíàòèííúá ìíèàçàòàèè уровня жизни населения: ÁÁÍ íá áóóó íáñáèáíéÿ, íàòèíáèüíúé áíðíá íá áóóó íáñáèáíéÿ, íáú, ì ìòðááèáíéÿ íá áóóó íáñáèáíéÿ è äðóáèá.

Íááíð áéää, íáíáòíàèíúð äëÿ æèçíáááÿòàèüííñòè ëðááé, áèëð÷ààò òàèèá ìòðááííñòè, èàè òñèíáéÿ òðóáà, íáðàçíááíéá, çáðááííððáíáíéá, èà÷áñòáí ìèòáíéÿ è æèüÿ. Óðíááíú óáíáèáòáíðáíéÿ ìòðááííñòáé ëðááé çáàèñèò ìò óðíáíÿ áíðíáíá ÷èáíá íáúáñòàà è èð ñáíáé.

В экономической теории выделяют понятия óðíáíÿ æèçíé в целом по ìòðáíé è íá àèòáðáíéòèðíááíí ìèèðíóðíáíá (äëÿ ìòáàèüíé äðóíú íáñáèáíéÿ). Íáðáúé ìíáðíá ìíçáíéÿáò ìíðááèèòü óðíáéíÿ æèçíé государства ìí ìíèàçàòàèëð áàèíáíáí áíòòðáíááí ìðíáóèòá íá áóóó íáñáèáíéÿ.

Nĩíñòáàèáíéá àèíáíèèè ðáñíðáááèáíéÿ áíðíáíá ìí äðóíáí íáñáèáíéÿ ìíòúáñòáèÿáòñÿ íá ìíííáá ìòðááèòàèüííèíáí áðáæáòà: áðáæáòá ñðááíáé ñáíúè, áðáæáòá семьи áñííèíáí áíñòáòèà, áðáæáòá семьи ìèíèàèüííé ìàòáðèàèüííé íáñíá÷áííñòè, áðáæáòá ìáíñèíáðíá è äðóáèò ñíòèàèüíúð äðóíí íáñáèáíéÿ.

Íèíèàèüííé óðíááíú áéááñííñòíÿéÿ ìíðáááèÿÿ äðáíéòáíè ñáíáéííáí áíðíáá, çà éíòíðúè íá íáñíá÷èáááòñÿ áíñíðíèçáíáñòáí ðááí÷áé ñèèú. Ýòíò óðíááíú áñòòóíáàò á èà÷áñòáá ìèíèòá ìàòáðèàèüííé íáñíá÷áííñòè èèè ìðíáèòí-íáí ìèíèòá (÷áòá áááííñòè).

Величина прожиточного минимума служит ориентиром при определении минимальной заработной платы, различных пособий, в том числе и по безработице. Прожиточный минимум касается всех членов общества, в том числе и не работающих. Минимальная же заработная плата является формой вознаграждения за труд и должна быть выше прожиточного минимума.

Á òñèíáéÿð ðúí÷íéé ÿéííèèèè ñðááíéé áíðíá ìíðáááèÿáòñÿ ìí áíðíááí íáñáèáíéÿ «ñðááíéòó èèáññá». Á íááíð ìòðááèòàèüííèé éíðçèíú ááííé äðóíú áðíáÿò áí, ááòííáèèü, áá÷á, ñíáðáíáíáÿ íáñòáíáèá æèüÿ, áíçíáííñòú ìòðááñòáíááòú è íáó÷áòú ááòáé, óáííúá áóíááè è ìðááíáòú ðíñèíèòè.

Ðúí÷íáÿ ÿéííèèèè ìðááóñíáòðèáááò ñòúáñòáíáíéá áñííèíá íáñíá÷áííúð èèè «áíááòúò» ñèíáá íáñáèáíéÿ, éíòíðúá ñíñòáàèÿò ìáíúòòð ÷áñòú íáñáèáíéÿ. Á NØÀ ìíèóíáòàèüííúá áíçíáííñòè ÿóíé ÷áñòè íáñáèáíéÿ ìáíèááòòñÿ á ñóíá 8-10 ìèí. áíèèáðíá.

Óðíááíú æèçíé òáñíí ñáÿçáí ñ íáðàçíí æèçíé ëðááé. Íáðàç æèçíé - ÿóí ñíòèàèüíí-ÿéííèèè÷áñèáÿ èàòááíðèÿ, óõâàòÿâóÿùà è ñíííáú æèçíáááÿòàèüííñòè ëðááé (íáúáñòáá, ñíòèàèüííÿ ãðóí, èè÷íñòè), а именно:

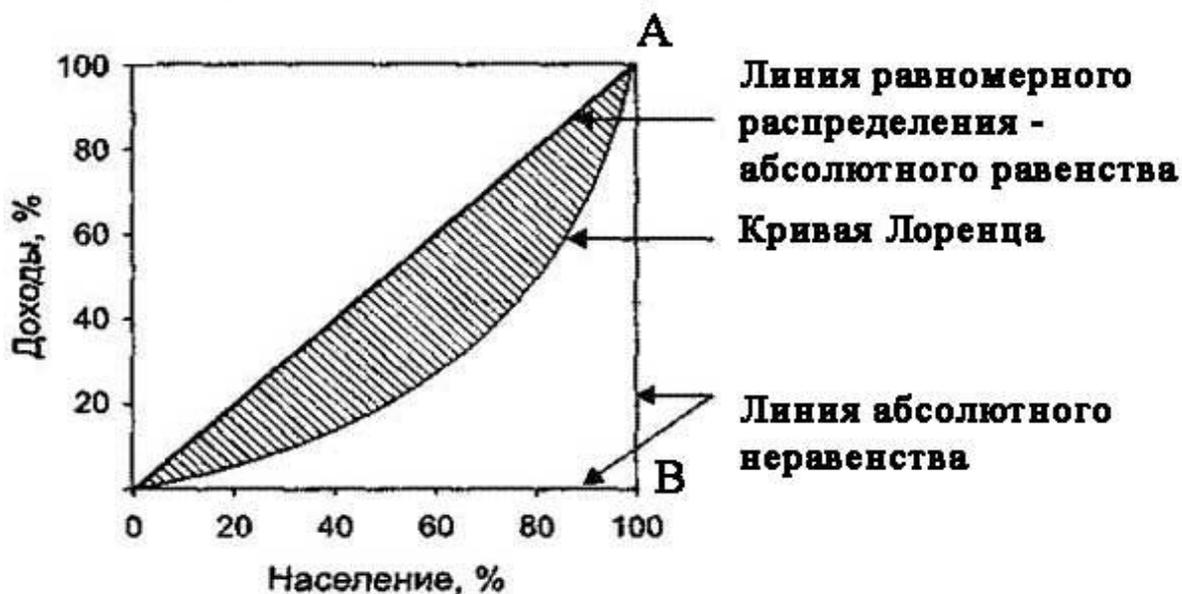
- òðóá и íáúáñòááííúá óíðíú ááí ìðááíèçáòèè;
- áúò è óíðíú èñííèüçíááíéÿ ñáíáíáííáí áðáíáíè;
- ó÷áñòèá á ìíèèòè÷áñèíé è íáúáñòááííé æèçíé;
- óíðíú óáíáèáòáíðáíéÿ ìàòáðèàèüííúð è áóðíáíúð ìòðááííñòáé;
- íðíú è ìðááèèá ìíááááíéÿ ëðááé á ìíáñáíáííé æèçíé.

## 24.2. Íáðááííñòáí áíðíáíá è ìíðáááèáíéá ááí óðíáíÿ

Доходы населения как результирующий показатель формируется под воздействием множества различных и разнонаправленных факторов в сторону роста или уменьшения доходов, сила действия которых, безусловно, неодинакова. Основными причинами неравенства доходов, которые вызывают неравенство в их распределении у различных групп населения являются:

- экономические факторы: сфера и вид трудовой деятельности, род занятий, страна проживания, форма собственности предприятия, причастность к частной собственности (владеет, не владеет собственностью);
- половозрастные факторы: мужчина, женщина, возраст (ребёнок, подросток, молодой, взрослый, пожилой);
- профессиональные факторы: образование, специальность, квалификация, профессия, стаж работы, сложность труда и др.;
- географические факторы: страна проживания, место проживания (город, село).

Для определения степени неравенства и дифференциации доходов населения используется кривая Лоренца (рис. 24.1).



**Рисунок 24.1. Кривая Лоренца.**

Сущность кривой Лоренца заключается в том, что, если предположить абсолютное равенство в доходах населения (10% населения получает 10% всех доходов, 20% населения – 20% доходов, 50% населения – 50% и т.д.), то линия распределения доходов будет представлять прямую линию ОА, разделяющую угол под углом 45 градусов. Следовательно, линия ОА отражает абсолютное равенство в распределении доходов семей. В реальной действительности доходы семей распределяются далеко неравномерно: 20% населения получает 60% всех доходов, а 60% населения – лишь 40% доходов и т.д. Соединив на графике эти точки между собой, мы получим кривую



áēāāīīðēyòíúā äēy āñāð ÷ēāííā íáúāñòāā óñēíāēy íàòáðēāēüííē æēçíē.

Óíáíúøáíēā íáðāāāíñòāā āīðíāíā íðēíáðíí íà 80 íðíòáíóíā íáóñēíāēāíí ā íñííáíí òðáíñòáðòíúíē íēàòáæáìē. Āíñóāāðñòāāííúā òðáíñòáðòíúā íēàòáæē, ēíòíðúā ñññòāāēyðò íñííáíóð ÷āñòò (40-55 íðíòáíóíā) āíðíāā āðóííú ēðāāē ñ ñāíúíē íēçēēíē āíðíāāíē, yāēyðòñy āāæíāēøēí ñðāāñòāíí ñíyā÷āíēy áāāííñòē.

Āíñóāāðñòāó òíðíēðyēt öāíòðāēēçíāāííúē āíðíāy ē íáðāðāñíðāāāēyēt èð ÷āðāç áðāæāò íòòāí æēòáððáíöēðíāāííāí íāēíāñāēíæāíēy ðāçēē÷íúð āðóíí íāñāēāíēy. Īðē íáðāðāñíðāāāēāíēē āíðíāíā, āíñóāāðñòāí, íáðyāó ñ ñíðēāēüíúíē íēàòáæáìē, регулирует ðūíí÷íúē öāíy ē óñòāíāāēívāēt íēíēíāēüíyíy óðíāēíy çàðāáíòííē íēàòò.

**Ñíðēāēüíúā íēàòáæē** - yóí ñēñòāíā ðíāçēy, íāíðāāēāííy íā íēāçāíēā āāíāæíē ēēē íáòóðāēüííē ñííúē íāēíēíóúēí, íā ñāyçāííē ñ èð ó÷āñòēāí ā yéíííē÷āñēíē āāyðāēüííñòē. Ñíðēāēüíúē íēàòáæí vñyçyñāy ãíòíāíēçāòēí íòííøáíēē ā íáúāñòāā, à òāēæā ðyā íāāāðæāíēy āíóððāííāí ñíðíñā.

Ā ñāyçē ñ òāí, ÷óí ēíðēyðēy íēāçúāāāò çāíāóíā āēēyíēā íā óðíāāíú ðāāēüíúð āíðíāíā íāñāēāíēy, āāæíē óóíēöēāē āíñóāāðñòāā yāēyāðñy ó÷āð ðíñòā öāí ñððāāēòāēüñēēò óíāāðíā ē ēíāāēñāöēy āíðíāíā.

Āāæíúí íāíðāāēāíēāí ā ñíðēāēüííē ñíēðēēā ðóçyðāñy ñāāāðæēā āāāíāēøēð ñēíāā íāñāēāíēy.

Āāāííñòò ā ðāāēüííē æēçíē ēçíáðyāðñy ñ ñííúüð íðíæēðí÷ííāí íēíēíóíā, āúðāæāāðñó ā ñíðēāēüííē è ðēçēíēíāē÷āñēíí íēíēíóíā. Ñíðēāēüíúē íēíēíóí íáðyāó ñ íēíēíāēüííē íðííē óāíāēòāíðāíēy ðēçē÷āñēēð ñððāāííñòāē āēð÷āāò ē çàððāòú íā íēíēíāēüíúā āðóííāíúā è ñíðēāēüíúā çāíðíñú. Óēçēíēíāē÷āñēēē æā íēíēíóí íðāāóñíāòðēāāāò óāíāēòāíðāíēā òíēüēí āēāāíúð ðēçē÷āñēēð ñððāāííñòāē.

Рыночная экономика предполагает значительную роль государства в решении социальных проблем на основе реализации эффективной и чётко продуманной социальной политики.

Социальная политика государства в условиях рыночной экономики направлена на повышение уровня и качества жизни населения, на сокращение дифференциации доходов и недопущение чрезмерного расслоения в обществе, поддержание социально уязвимых слоёв населения, смягчение социальных противоречий между трудом и капиталом.

На начальных этапах реформирования экономики и перехода к рынку существовало объективное противоречие между целями социальной политики и средствами её реализации. С одной стороны, обострение социальных проблем (рост безработицы, усиление инфляции, снижение реальных доходов и др.) требовало существенного увеличения расходов государственного бюджета на социальные нужды общества, с другой – решение этой жизненно важной проблемы наталкивалось на весьма скромные материальные возможности государства (сокращение ВВП в нашей стране продолжалось вплоть до 1997 года, со всеми вытекающими из этого негативными последствиями).

В переходной экономике, особенно в самом начале переходного периода, усиливались противоречия в социальной сфере из-за сильно ограниченных государственных возможностей. Во-первых, приватизация и разгосударствление собственности объективно вели к сокращению

государственных доходов; во-вторых, резкий рост трансфертных расходов и существенная социальная защита широких слоёв населения; в-третьих, значительное повышение налоговых ставок ослабляло заинтересованность хозяйствующих субъектов к получению высоких доходов.

В этой связи социальная политика государства на начальных этапах перехода к рыночным отношениям была направлена на уменьшение дифференциации в доходах различных категорий населения, не подорвав при этом материальной заинтересованности в производительном труде, включая, естественно, предпринимательскую деятельность.

На последующих, более поздних этапах перехода к рыночным отношениям, создавались благоприятные условия для гармонизации отношений между участниками рыночного хозяйства, более эффективного решения социальных проблем. В этих условиях социальная политика государства была направлена на решение важнейших задач повышения уровня и качества жизни широких слоёв населения (рис. 24.2).



**Рис. 24.2. Основные направления социальной политики государства.**

Для рыночной экономики характерен рост дифференциации доходов и имущественное расслоение общества. Не взирая на активные меры государства по социальной поддержке социально уязвимых и малообеспеченных слоёв населения, всё же имущественное расслоение имеет устойчивую тенденцию к росту. Объясняется это тем, что рыночная система с преобладанием частной собственности и высокой роли эгоцентрических



òáèáé íàðÿáó ñ áññóáàðñòááííúìè èñòí÷-íèèáìè èññíëüçовались ñðááñòáà òðóáíáúð èíèèáèðèèáíá, ðàçèè÷-íúð íðááíèçàòèè è òííáíá.

Ìðè ííáíé ñèñòáíà ñíòèàèüííé ñííúè ñíííáíúìè áá ñíëüçíáàòáèÿìè были ááòè è íàèííááñíá÷-áííúá ñáíúè, ìðè÷-áí áñá ñíííáèÿ è íàòáðèàèüíáÿ ñííúù íèàçúááлись òíèüèí ÷-áðáç íàðáèëë, где были образованы ñíáòèàèüíúá òííáú çà ñ÷-áð áðáæáòíúð ñðááñòá, áíáðíáíèüíúð íáðá÷-èñèáíèè íðááíðèÿòèè è íðááíèçàòèè, íðááíðèèèíàòáèüñíèèç ñòðóèòóð è íòááèüíúç áðáæááí.

Ííááÿ ñèñòáíà ñíòèàèüííé ñííúè òðááовала òàèæá ñíçááíèÿ ííáíé ñèñòáíú ñíòèáíá è ñòèíòèíá è òðóáó. Áññóáàðñòáí, ñííèí ñíáááðæèè íàèíèíòèèð ñèíáá íáñáèáíèÿ, ñòðáíèëось ñíçááòó ðááíúá òñèíáèÿ è áèááñíðèÿòíúá áñííáííòèè áèÿ áñáð èðááé, ñííííáíúð íááñíá÷-èòó ñáíá áèááñíèó÷-èá è áèááñíèó÷-èá ñáíáé ñáíúè. Íááèÿáíúí íðèíáðíí ÿòíó ñèóæàò ðááèèçíááííúá á Óçááèñòáíá íáðú ñí ñíòèàèüííé çàùèòá íáñáèáíèÿ.

Á ñíñèááíèá áíáú á ðáñíóáèèèá áúá áíèáá àèòèàèçèðíááíú ðááíòó ñí ñíòóáñòáèáíèëë ÿòáèèòèáíúð ááðáñíúð íáð ñí ñíòèàèüííé ñíáááðæèá è íèàçáíèëë íàòáðèàèüííé ñííúè íàèííááñíá÷-áííúè è íàèáíèáá íóæááðùèíñÿ ñèÿüí íáñáèáíèÿ. Так, в Послании Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева Олий Мажлису от 24 января 2020 года, было подчёркнуто, что «по разным подсчетам в Узбекистане от 12% до 15% малообеспеченного населения – это 4-5 млн человек. Людям нужно создать условия для реализации своих бизнес-инициатив и параллельно обеспечивать новые рабочие места (в 2020 году – 500 тыс.). Зарплаты, пенсии, стипендии и пособия будут повышаться с опережением инфляции. Бюрократии при получении социальных выплат станет меньше – ведомства будут работать по принципу «одного окна» и требовать от граждан минимум документов. Например, пенсию можно будет оформить, предъявив паспорт. Примут законы о социальном страховании и об основах социального предпринимательства»<sup>128</sup>.

Наряду с этим, согласно Стратегии действий, предусмотренной на 2017-2021 годы, ðááèèçÿются íáúáíáòèííáèüííèè ìðíáðáííÿ á ñòáðá íáðáçíááíèÿ, ñíáííòèáèè èááðíá, çáðááñíðòáíáíèÿ è ñíòèàèüííé çàùèòó íáñáèáíèÿ.

**Òááèèòá 24.2.**

**Äèòóáðáíòèàèèÿ áñííáíá íáñáèáíèÿ á ðàçðáçá ñí íáèáñòÿì Ðáñíóáèèèè Óçááèèñòáí (ìðè ñðááíáí òðíáíá áñííáá, ðááíí - 100%) çà ñíñèááíèá áíáú**

Èáðáèáèíáèñòáí	58,3
Áíáèæáí	81,5
Áóðáðá	101,8
Óáðááíá	78,9
Íááíèè	162,1
Íáíáíááí	70,2
Ñáíáðèáíá	65,9
Òáøèáíò	97,0
Äæèçáð	59,9

<sup>128</sup>Из Послания Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева Олий Мажлису от 24 января 2020 года.



òáìòðàèèçíááííúò àìðíáíá è ìáðáðàñìðááàèéíèè èð ÷áðáç áðäæàò ìóòáì àèòòáðáìòèðíááííáì íàèíáííáèíæáíéý ðàçèè÷íúò áðóíí íàñáèáíéý.

6. Íáíèì èç ìðèìðèòáòíúò íáìðààèáíèè á ñèñòáìá ìáð ì ñíòèàèüííé çàùèòá ìáñáèáíéý ýáèýáòñý ðááòéýðííá ìíáùòáíèá ìèìèìàèüííáì è ñðááíááì óðíáíý áìðíáíá á ñáyçè ñ èèááðàèèçàòèáé òáì è ðíñòìì óðíáíý èíóèýòèè.

7. Â ìñèááíèá áìáù á ðáñííóáèèèá àùá áíèáá àèòèàèçèðíááíú ðááíòù ì ìíòùáñòáèáíèð ýòòáèòèáíúò ááðáñííúò ìáð ì ñíòèàèüííé ìíááðæèá è íèàçáíèð ìàòáðèàèüííé ìííùè ìàèííááñíá÷áííùì è íàèáíèáá ìóæááðùèìñý ñèíýì ìáñáèáíéý, ðáàèèçàòèè ìáùáíáòèííáèüííúò ìðíáðáìì á ñòáðá ìáðáçíááíéý, ìíááìòíáèè èááðíá, çáðááìíððáíáíéý è ñíòèàèüííé çàùèòù ìáñáèáíéý.

**Íñíáíúá èð÷ááúá ìíýòèý:**

**Áìðíáù ìáñáèáíéý** - ñíòíà ááíáæíúò è ìàòòðàèüííúò ìíñòíèáíèè, ìíèó÷áííúò èìè çà ìðáááèáííúè ìðííáæòòíè áðáíáíè.

**Íñèìàèüííé áìðíá** - ýòì ñíòíà ááíáæíúò áìðíáíá, ìíèó÷áííúò ìáñáèáíèáì çà ìðáááèáííúè ìðííáæòòíè áðáíáíè.

**Ðáñíèàáááíúè áìðíá** - áìðíá, ìñòááòèèñý ìíñèá òíèáòù áñáð ìàèíáíá, òì áñòù áìðíá, èíòíðùè ìíæàò áùòù èñíèüçíááì íá èè÷ííá ìððááèáíèá è ñááðáæáíèá.

**Ðáàèüííé áìðíá** - èíèè÷áñòáì òíááðíá è òñèóá, èíòíðùá ìíæíí èóíèòù ìá ðáñíèàáááíúè áìðíá ìáñáèáíéý ñ ó÷áòìì èçíáíáíéý óðíáíý òáì èèè ìíèóíàòáèüíáý ñíñíáííñòù ðáñíèàáááííáì áìðíáá.

**Óðíááíú æèçíè ìáñáèáíéý** - ýòì óðíááíú ìááñíá÷áííñòè ìáñáèáíéý ìáíáòíáèìùè àèý æèçíè ìàòáðèàèüííùè è áóòíáííùè áèáááìè, á òàèæá ñòáíáíú óáíèèáòáíðáíéý ìáñáèáíéý ááíííùè áèáááìè.

**Èðèááý Èíðáíóá** - ááííáòðè÷áñèáý èðèááý, èíèè÷áñòááíí áùðáæáðùáý óðíááíú ìáðáááííñòáá áìðíáíá.

**Ñíòèàèüííúá ìèàòáæè** - ðàçèè÷íúá ìèàòáæè á ááíáæííé èèè ìàòòðàèüííé òíðíá, ìáìðáàèáííúá ìá íèàçáíèá ìííùè ìàèíèìòùèì ñèíýì ìáñáèáíéý.

**Ñíòèàèüíáý ñèèòèèá** - ýòì ñèèòèèá áíñóááðñòáá, ìáìðáàèáííáý ìá ñíýá÷áíèá ìáðáááííñòáá á ðáñíðáááèáíèè áìðíáíá è òñòðáíáíèá ìðíòèáíðá÷èè ìáæáò ó÷áñòíèèáìè ðúíí÷íè ýéíííèèè.

**Áíðíñú è çáááíéý àèý ñáòíðáíéý:**

1. ×òì áù ìíèìááòá ìíá áíñóááðñòááííé ñèèòèèé òíðíèðíááíéý áìðíáíá ìáñáèáíéý?
2. Áàèòá ìðáááèáíèá ìíýòèð áìðíáù ìáñáèáíéý è ìáðá÷èñèèòá òàèòíðù, áèýðùèá ìá èð óðíááíú.
3. Íòáðàèòáðèçòéòá óðíááíú æèçíè è ááì ìíèàçàòáèè.
4. Íáðá÷èñèèòá ìííáííúá ìðè÷èíú àèòòáðáíòèáòèè áìðíáíá è ìíýñíèòá èð.
5. ×òì íçíá÷ááò èðèááý Èíðáíóá? Ðáñèðíèòá áá ñíááðæáíèá ìá ìðèìáðáð.
6. Èáè ìðáááèýáòñý èíýòòèòèáíò Áæèíè? ×áì ìáúýñíýðòñý òáíááíòèè è èçíáíáíèð çíá÷áíéý ááíííáì èíýòòèòèáíòá á ðàçáèòùò ñòðáíáð?
7. Èçèíæèòá ìííáííúá ìáìðáàèáíéý ðáòíðíèðíááíéý ñèñòáíú ìðíáðáì áíñóááðñòááííé ìííùè ìá ñááííáíýòíèè ááíú.
8. Èáèèá ðáçòèüòáòù áíñòèèáðòñý á ìíñèááíèá áìáù á ñòáðá ìíáùòáíéý áìðíáíá ìáñáèáíéý á Óçááèèñòáíá?

9. Êàèèà òáíááíöèè ïðíñèáæèààðòñý á èçíáíáíèè ñòðóèòóðú áíðíáíá íàñáèáíèý á íàøáé ñòðáíá?

## ГЛАВА 25. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ

### План:

**25.1. Предпосылки и этапы формирования и развития мирового хозяйства.**

**25.2. Сущность и основные направления глобализации мирового хозяйства.**

**25.3. Содержание и формы международных экономических отношений.**

### **25.1. Предпосылки и этапы формирования и развития мирового хозяйства**

Современный мир, несмотря на глубокие противоречия и коренные различия между государствами, взаимосвязан и взаимозависим, в чём он и представляет определённую целостность. Целостность мирового сообщества обусловлена сотрудничеством национальных экономик, основанной на базе международного разделения труда.

**Международное разделение труда** представляет собой взаимосвязанный и взаимообусловленный процесс специализации национальных экономик на производстве отдельных видов товаров и услуг. Оно является объективной основой международного обмена товарами, услугами и знаниями, развития производственного, торгового, научно-технического, финансового и иного сотрудничества между странами с целью достижения экономической выгоды.

**Мировое хозяйство** – это система экономических отношений, которая возникла на основе международного разделения труда и экономического

сотрудничества между отдельными странами. В простейшем проявлении, мировое хозяйство можно представить, как совокупность национальных хозяйств, связанных международным разделением труда и кооперированием производства, созданием международной транспортной и валютной системы. Иными словами, «мировое хозяйство» - это совокупность мирового производства и мирового рынка.

Формирование мирового хозяйства началось ещё в период великих географических открытий и продолжается по настоящее время, когда вся территория земного шара вовлечена в хозяйственный оборот и используется на различные цели.

Мировое хозяйство формировалось и развивалось в течение длительного времени. Выделяют четыре этапа формирования мирового хозяйства.

**Первый этап** возник на доиндустриальной стадии производства и первоначально привел к возникновению и развитию натурального обмена между людьми, жившими в родовых общинах и племенах, а в дальнейшем, с развитием товарного производства начал развиваться постоянный товарообмен между различными странами образовав - **международную торговлю**.

**Второй этап** соответствует индустриальной стадии производства, когда появление крупного машинного производства и стремление предпринимателей к обогащению превратили внешнюю торговлю в составную часть практически всякого национального хозяйства, в результате чего в XIX-XX веках возник развитый **мировой рынок**.

**Третий период** приходится на XIX-XX века, в этот индустриальный период сформировалась **мировая система хозяйства**.

**Четвертый этап** начинается с 60-х годов XX века, в западной литературе именуемый постиндустриальным периодом, связан с появлением новых технологий, прогрессивных изменений в современной мировой экономике, освобождением большинства колониальных стран от политической зависимости. Он характеризуется:

- международным сотрудничеством на основе экономической заинтересованности;
- интернационализацией производства;
- расширением мирового рыночного пространства;
- развитием совокупных мирохозяйственных связей.<sup>131</sup>

**Субъектами мирового хозяйства** являются:

- различные страны с их национальными экономическими комплексами;
- транснациональные корпорации;
- международные организации и институты;
- фирмы всех секторов хозяйства, вышедшие за пределы национальной экономики.

---

<sup>131</sup>Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учеб. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005, с. 497-499.

Мировое хозяйство отличается от национального хозяйства наличием единого мирового рынка. На его функционирование значительное влияние оказывает экономическая политика развитых стран, которые и определяют систему мировых цен и условия международной конкуренции.

Именно международная конкуренция сводит различные национальные стоимости к единой интернациональной стоимости. Мировые цены определяются условиями тех стран, которые поставляют на мировой рынок основной объём произведённых благ.

Любое изменение в мировом хозяйстве (движение цен на мировом рынке, экспортные возможности отдельной страны, структурные сдвиги в мировой экономике, деятельность международных монополий и т.д.) затрагивает экономические интересы всех стран мира. Зависимость торговли, производства, валютно-финансовой сферы от мировых тенденций считается объективной реальностью. В настоящее время невозможно обеспечить полноценное экономическое развитие отдельной страны, не вовлекая ее во взаимосвязи с мировым хозяйством.

Мир поделен на различные социально-экономические системы и международные группировки. Разнообразие **показателей экономического развития** различных стран не позволяет оценивать их уровень развития с какой-либо одной точки зрения. В связи с этим используются несколько основных показателей и критериев:

- абсолютный и относительный ВВП;
- национальный доход и его величина на душу населения;
- отраслевая структура национальной экономики;
- структура экспорта и импорта страны;
- уровень и качество жизни населения и др.

Существуют несколько подходов к определению места страны в мировом хозяйстве. Простейшим из них является группировка стран по **уровню дохода на душу населения**. Такой подход используется ООН, Международным валютным фондом (МВФ), Мировым банком реконструкции и развития (МБРР). Например, согласно данным 1995 года, МБРР различает три группы стран в зависимости от уровня национального дохода на душу населения:

- низкий уровень доходов - не более 765 долларов (49 стран);
- средний уровень доходов - от 766 долларов до 9385 долларов (58 стран);
- высокий уровень доходов - 9386 долларов и выше (26 стран).

При самом общем подходе к классификации стран мирового сообщества можно выделить три группы государств в соответствии со **спецификой хозяйственных систем**: страны с развитой, развивающейся рыночной экономикой и страны с нерыночной экономикой. По **уровню развития**, в свою очередь, также различаются три группы: низко-, средне-, высокоразвитые страны. Выделяются новые индустриальные страны (НИС) Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, с отличающейся высокой

динамикой развития; высокодоходные страны - экспортеры нефти (Саудовская Аравия, Кувейт и др.); наименее развитые страны (НРС) и наиболее бедные страны (Чад, Бангладеш, Эфиопия, Зомбия), различные региональные союзы и интеграционные группировки.

Ускоренный рост мировых хозяйственных связей приходится в те периоды, когда ускоряется движение факторов производства, капитал перерастает национальные границы, усиливается миграция рабочей силы, ускоряется процесс формирования международного разделения труда. Это свидетельствует о том, что интернационализация хозяйственных связей во многом обусловлена логикой развития производительных сил, которые перерастая национальные рамки, объективно подводят к необходимости интернационализации производства, который ныне является основным законом развития мирового хозяйства, проявляющийся:

- в обмене средствами производства и технологическими знаниями;
- в международной специализации и кооперации;
- в формировании всеобщей материальной, информационной и организационно-экономической инфраструктуры;
- в международном перемещении финансовых и производственных ресурсов.

**Интернационализация производства** или экономической жизни - это усиление экономических связей стран в мировом масштабе, охват все более широкого пространства экономических отношений.

В результате интернационализации всех экономических процессов возникла следующая структура мирового хозяйства:

- 1) мировой рынок товаров и услуг;
- 2) мировой рынок капиталов;
- 3) мировой рынок рабочей силы;
- 4) международная валютная система;
- 5) международная кредитно-финансовая система.

Интернационализация развивается также в сфере информации, в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах, культуре.

## **25.2. Направления и противоречия глобализации мирового хозяйства**

Интернационализация является начальной стадией формирования и развития взаимосвязей между несколькими субъектами мирового хозяйства, отражающая неодинаковые масштабы хозяйственных объединений. Следующая, более сложная стадия – глобализация. Дело в том, что вторая половина XX в. характеризовалась дальнейшим увеличением и расширением масштабов хозяйственной деятельности, усложнением связей между различными странами на почве углубления международного разделения труда. Сейчас нет ни одной страны в мире, которая не взаимодействовала бы с другими странами экономически, не была бы вовлечена в систему производственных отношений и взаимовыгодного экономического

сотрудничества. В настоящее время весь мир - арена взаимосвязанной хозяйственной деятельности различных стран. В экономической литературе и в повседневной практике она получила название "мировая экономика", "мировое хозяйство". Очевидно, что мир при всей его сложности и противоречивости в экономическом отношении, ныне представляет собой определенную целостность, единство – глобальное хозяйство.

**Глобализация** (с латинского «globus» - земной шар) экономики - это процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний. Она означает образование и развитие единой сети экономических отношений, охватывающих все пространство мирового хозяйства.

Глобализация представляет собой всеобъемлющую экономическую систему в масштабах всего человечества, формирующуюся в течение длительного времени. В настоящее время она включает в себя определенные элементы мирового хозяйства, носящие общемировой характер и в целом касающиеся всего человечества. Сегодня осуществляются первые шаги развития мирового хозяйства на пути к глобализации.

Глобализация приводит к образованию качественно нового вида макроэкономических отношений. Выделяют следующие направления процесса глобализации.

**Первое направление - глобализация отношений собственности.** В настоящее время функционируют виды присвоения собственности, которые выходят за пределы страны с участием множества государств. В качестве примера можно привести транснациональную корпорацию (ТНК). Как показывает практика Европейского Союза, региональная интеграция осуществляется органами, стоящими выше национальных структур. Эти органы в определенной степени регулируют и отношения собственности государств - членов ЕС.

**Второе направление - переход на более высокий уровень кооперации и разделения труда.** Высокоразвитые страны вступили в огромную сеть хозяйственных взаимосвязей, свойственных для современной сложной кооперации труда. При создании совершеннейших технических средств используется множество комплектующих частей, доставленных из различных стран. К примеру, для производства самолетов «Боинг» США приобретает комплектующие изделия у тысячи иностранных фирм.

**Третье направление - появление и развитие совершенно новых форм организации мировых хозяйственных связей.** Кардинальное изменение форм организации хозяйственных связей в мире во многом связано с глобализацией распространения информации. В частности, для начала нового века характерны следующие процессы:

а) все большее развитие глобальных информационных систем (подобные Интернету), предусматривающие полную компьютеризацию всего мира;

б) новые возможности системы искусственных спутников по переходу от сотовой телефонной связи к спутниковой глобальной связи;

в) стремление человечества к открытому информационному обществу; г) широкое развитие онлайн торговли через Интернет.

**Четвертое направление - развитие регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций.** Расширение и усиление взаимосвязи и взаимозависимости субъектов мирового хозяйства обуславливают участие все большего числа государств в решении глобальных проблем. Масштабность этих проблем вызывает необходимость своевременного и оперативного их решения с участием множества стран мирового хозяйства, авторитетных международных экономических организаций.

Глобализация хозяйственной деятельности в теории при совершенной конкуренции, равенстве условий положительно влияет на развитие экономики отдельных стран и всего мира. Считается, что благодаря этому процессу достигается экономия на масштабе производства, более эффективно размещаются факторы производства в мире, становятся более доступными достижения науки и техники.

У глобализации есть два главных последствия. Во-первых, это ускорение экономического роста активно участвующих в ней стран. Во-вторых, это усиление зависимости всех участников мирового хозяйства от этого хозяйства.

Ускорение экономического роста у стран - активных участников глобализации происходит потому, что они активно используют свои преимущества на мировых рынках товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знания. Это соответствует теории сравнительных преимуществ (рекомендует странам специализироваться на выпуске тех товаров и услуг, которые они производят наиболее эффективно) и теории соотношения факторов производства (указывает на целесообразность странам экспортировать обильные для них экономические ресурсы и импортировать недостающие). В соответствии с выводами обеих теорий от глобализации больше всего выигрывают страны с наиболее открытой экономикой.

Однако последний вывод нередко подвергается критике, особенно со стороны экономистов, занимающихся проблемами развивающихся стран. Они указывают на то, что, хотя этим странам использование своих сравнительных преимуществ (обильные природные ресурсы, дешевая рабочая сила) дает выгоду от участия в глобализации, еще большую выгоду оно приносит развитым странам с их сравнительными преимуществами (обильные знания, дешевый капитал, обширные предпринимательские ресурсы), особенно по мере того, как в мире возрастает значение факторов, имеющих прежде всего у них. В результате растет доход всех стран, но в первую очередь развитых, и поэтому их отрыв по душевому доходу от большинства развивающихся стран нарастает, а в результате в мировой экономике сохраняется деление на "центр" и "периферию".

Другим важным последствием глобализации является то, что она усиливает зависимость всех участников мирового хозяйства от этого хозяйства. Это ведет к разным последствиям, которые с точки зрения

национальных экономик можно условно разделить на позитивные, негативные и неоднозначные.

К позитивным эффектам глобализации нужно отнести рост доступности внешних рынков и внешних ресурсов. Так, большая, чем раньше доступность внешних рынков помогает высококонкурентоспособным отраслям страны выйти на рынки многих других стран, что видно на примере российских углеводородов, металлов и вооружений. А нехватка природных ресурсов, капитала, знаний в одних странах может быть смягчена их активным импортом из других стран, как демонстрирует Китай в последние десятилетия.

К негативным последствиям нужно прежде всего отнести рост зависимости национальных экономик от конъюнктуры мирового хозяйства. Кризисы, возникшие в одних странах, поражают другие, ранее слабо связанные с ними страны, как продемонстрировал мировой финансовый кризис 1997-1999 гг., возникший в Юго-Восточной Азии в 1997г., но в 1998г. поразивший Россию и другие страны СНГ, а через год - Аргентину, Бразилию и другие страны Латинской Америки.

К последствиям, которые трудно отнести только к позитивным или негативным, нужно отнести усиление конкуренции на внутреннем рынке, уменьшение возможностей государственного регулирования национальных экономик. Так, неконкурентоспособные отрасли во многих странах сворачивают свою деятельность под наплывом товаров из-за рубежа, (примером чего может быть легкая промышленность России) и хотя это теоретически подталкивает страну специализироваться на том, что у нее получается лучше всего (в соответствии с теориями международного разделения труда на базе внешней торговли), однако этот процесс сопровождается большими потерями производственных мощностей и рабочих мест в старых отраслях и уменьшением возможностей способствовать становлению молодых отраслей через протекционизм. Если страна все больше зависит от внешних факторов, то у государства остается меньше рычагов воздействия на ход экономического развития страны, как это, например, происходит в России, где с 70-х гг. XX в. усиливается воздействие на экономическую динамику поступлений от экспорта углеводородов.

Существуют также и негативные стороны процессов глобализации мирового хозяйства, основными из которых являются:

- 1) неравномерное экономическое развитие различных стран;
- 2) усиление разрыва между богатыми и бедными странами;
- 3) усиление угрозы экологической катастрофы;
- 4) изменения численности населения в разных странах.

Одна из негативных сторон глобализации – это демографический «взрыв», то есть стремительный рост численности населения земного шара во второй половине XX века. Высокие темпы роста численности населения, особенно в развивающихся странах, вызывает ряд серьезных социально-

экономических осложнений, создаёт трудности в экономическом развитии. Как правило, в этих странах, несмотря на увеличение производства, из-за абсолютного перенаселения, величина потребления в расчете на душу населения остается низкой по сравнению с реальными потребностями людей, особенно - по сравнению с развитыми странами.

Некоторые ученые-демографы делают категоричные выводы, заявляя о необходимости установления государственного контроля над процессами народонаселения. Разрабатывая программы «планирования семьи», целесообразно было бы, если бы они предложили своему правительству программу ускоренного развития производства в этих странах на основе новой техники и технологии.

Вызывает серьезную обеспокоенность растущая угроза международного терроризма. Современные террористические структуры располагают значительными финансовыми ресурсами, новейшими информационными и техническими средствами, обладают высокой мобильностью и оперативностью.

«В последние годы произошли глубокая геополитическая трансформация мира и разрушение прежних систем безопасности и стабильности... Мы видим, как вследствие вооруженных конфликтов и террористических актов гибнут невинные дети, старики и женщины. Мы видим трагедию разрушения целых государств, войны, которым, кажется, нет конца. В этих условиях возрастает роль и ответственность Организации исламского сотрудничества, которая призвана объединять усилия государств-членов во имя укрепления мира, безопасности, стабильности и устойчивого развития в мусульманском мире, способствовать созданию надежных механизмов взаимодействия, создавать уникальную платформу для диалога по самым актуальным вопросам»<sup>132</sup>.

Как видно из вышесказанного, процессы глобализации, происходящие в настоящее время в мировом масштабе, имеют как положительные, так и негативные направления, для регулирования которых требуется объединение стран мира в единое целое.

### **25.3. Сущность и формы проявления международных экономических отношений**

Мировое хозяйство представляет собой сложную систему. Весь комплекс различных национальных экономик (или их внешних экономических частей) укреплен движением товаров, услуг и факторов производства. На этой основе между странами возникают международные экономические отношения. **Международные экономические отношения** (иногда их называют также внешнеэкономическими связями, мировыми хозяйственными связями) - это совокупность хозяйственных связей между

---

<sup>132</sup> Из доклада Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева на Совете государств-участников СНГ от 29 сентября 2018 года. // Узбекистан, Ташкент - АН Podrobno.uz.

различными странами мира.

Международные экономические связи проявляются в следующих формах:

- международная торговля;
- вывоз капитала;
- международный обмен в области науки и техники;
- межгосударственная кооперация производства;
- миграция рабочей силы;
- валютно-финансовые отношения.

**Международная торговля** позволяет странам получить такие продукты и услуги, которые в силу сложившихся природно-географических условий или по другим обстоятельствам не могут производить у себя те или иные товары или производство которых стране обходиться дороже, нежели их импорт. Таким образом, мировая торговля способствует более эффективному использованию производительных сил и экономических ресурсов. Более того, международная торговля имеет важный социальный и культурно-нравственный смысл. Производительные силы одних стран посредством торговли вступают в контакт с производительными силами других стран, которые различны менталитетом, традициями, уровнем развития и т.п.

Производители и поставщики благ, живущие, как правило, в более развитых странах, всегда были и остаются проповедниками цивилизации, культуры и прогресса для остальных стран и народов. Мировая торговля товарами и услугами во все времена сближала и взаимно обогащала народы разных стран, побуждая их к взаимовыгодному экономическому сотрудничеству. Именно необходимость и возможность удовлетворения жизненно важных человеческих потребностей в материальных и духовных благах посредством купли-продажи способствовала установлению добрососедских отношений между народами и государствами.

**Вывоз капитала** – одна из наиболее динамично развивающихся форм международных экономических отношений. Главным условием и основным фактором вывоза капитала и размещения его за рубежом является разница в норме прибыли в различных странах. Согласно законам рынка, поток капитала направляется в те страны, где норма прибыли и ссудного процента относительно выше.

Капитал вывозится за рубеж в следующих формах:

- в форме частного или государственного капитала;
- в денежной или товарной форме;
- в форме краткосрочных и долгосрочных кредитов;
- в форме ссудного или предпринимательского капитала.

Вывоз предпринимательского капитала осуществляется в виде прямых инвестиций – различные варианты создания производства и портфельных инвестиций – покупка акций и других ценных бумаг местных предприятий. Ссудный капитал вывозится в виде денег (ссуды, займы, кредиты). Среди

этих форм вывоза капитала в последнее время интенсивно возрастает доля прямых инвестиций, которые имеют более высокую эффективность.

Экономисты считают, что вывоз капитала в любой форме решает следующие важные задачи:

- концентрация и централизация капитала;
- экономия издержек производства;
- перераспределение производства и доходов;
- прогрессивное усиление процессов глобализации мировой экономики.

Развивающиеся страны больше нуждаются в иностранных инвестициях. Однако, в настоящее время основным вектором вывоза капитала становятся развитые страны. Объяснением этого являются следующие обстоятельства:

1. Экономическое развитие стран Запада устойчивое, угроза потери вложенных инвестиций практически отсутствует;

2. Процесс воспроизводства в развитых странах более конкурентоспособен под воздействием НТП, высок удельный вес наукоёмкого и высокотехнологичного производства.

В последнее время ощутимые изменения произошли относительно субъектов вывоза капитала. Раннее ими выступали отдельные государства (например, США, Англия, Япония и др.). В настоящее время субъектами вывоза капитала всё чаще выступают такие организации, как Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), страны-экспортёры нефти (ОПЕК). Вместе с тем субъектами вывоза капитала также являются транснациональные корпорации (ТНК), которые представляют собой международные корпорации по роду деятельности, по объёму задействованного капитала, характера производства и т.п.

Современная экономическая теория особо выделяет роль и значение ТНК, бурный рост которых приходится на вторую половину XX столетия. Первоначально вопросы ТНК изучались в рамках теории фирмы, затем стали разрабатываться самостоятельные научные концепции их развития.

Одним из первых исследователей теории ТНК является экономист Ч.П.Киндлебергер. Он соединил теорию роста фирмы с теорией монополистической конкуренции и на этой базе обосновал выход компании за национальные границы. Ибо успешно развивающаяся фирма должна постоянно совершенствоваться, используя свои монополистические преимущества. Р.Вернон феномен ТНК объясняет, прежде всего, стремлением национальных монополий нанести экономический урон своим зарубежным конкурентам. Известный учёный Дж.Гелбрейт считает, что бурное развитие ТНК обусловлено технологическими предпосылками. Современная промышленная продукция более сложна и многогранна по своим техническим и технологическим характеристикам, чем когда-либо. Сбыт и обслуживание этого рода продукции за рубежом требует от производителей соответствующей товарной и услугопроводящей инфраструктуры.

Концепция интернационализации производства является наиболее поздней и опирается на идеи английских экономистов Р.Коуса и Н.Колрада о том, что в системе большой корпорации в целом и её подразделениях в отдельности действует особый внутренний рынок – Интерпол, регулируемый руководителями корпораций и её филиалами на местах.

Главной чертой ТНК является наличие производства за границей. Поэтому, в рамках теории ТНК разработаны ряд моделей привлечения прямых инвестиций. Наибольшей популярностью пользуется модель жизненного цикла продукта и эклектическая модель.

**Модель жизненного цикла** была разработана американским учёным Р.Верноном на базе теории роста фирмы. В соответствии с данной моделью новый продукт проходит через пять последовательных циклов: первый цикл – внедрение продукта на рынок; второй цикл – рост продаж; третий – их зрелость; четвёртый – насыщение рынка; пятый – спад продаж.

С выходом на международный рынок цикл жизни продукта приобретает несколько иное содержание: во-первых, монопольное производство и экспорт нового продукта; во-вторых, появление у иностранных конкурентов аналогичного продукта и его внедрение на рынок, в том числе и в своих странах; в-третьих, выход конкурентов на рынки третьих стран и, соответственно, сокращение экспорта продукции из страны-пионера; в-четвёртых, выход конкурентов на рынок страны-пионера, как возможная стадия дальнейшего развития.

**Эклектическая модель** (разработал Дж. Даннинг) исходит из тех соображений, что фирма приступает к производству товаров и услуг за рубежом потому, что здесь одновременно осуществимы три возможные предпосылки:

**Предпосылка первая.** Специфические преимущества собственника – фирма обладает определёнными преимуществами по сравнению с другими фирмами в определённой зарубежной стране.

**Вторая предпосылка.** Преимущества интернационализации - фирме выгоднее использовать свои конкурентные преимущества на месте действия, нежели реализовывать их посредством экспорта товаров или знаний другим государствам.

**Предпосылка третья.** Преимущества места размещения – фирма использует за рубежом некоторые производственные ресурсы более эффективно, чем у себя дома.

Важное значение в международных экономических отношениях занимает **международная миграция рабочей силы**. Она означает перемещение ресурсов рабочей силы из одной страны в другую в целях обеспечения работой с более благоприятными условиями. Наряду с экономическими составляющими, процесс международной миграции имеет также политические и социальные причины.

Одной из основных причин международной миграции рабочей силы являются различия в уровне оплаты труда и других социальных условий жизни. Этим объясняется современная миграция населения в развитые

страны (США, Франция, Англия и др.). Рабочая сила эмигрирует в те страны, где оплата труда выше. Миграции подвержены, главным образом, квалифицированная рабочая сила, научно-технический персонал, учёные, научно-педагогические кадры, медицинские работники. Не случайно, данная форма международной миграции рабочей силы получила название «утечка мозгов». В связи с этим, страны-доноры борются с такой формой миграции рабочей силы.

Не менее важной причиной международной миграции рабочей силы выступают демографические особенности развития стран и регионов. Дело в том, что в перенаселённых странах, общественное производство не в состоянии «поглотить» весь имеющийся потенциал рабочей силы. В тоже время, в соответствии с законами демографии, наиболее развитые страны сталкиваются с проблемой низкой рождаемости. В эту категорию в основном входят работники низкой квалификации, выполняющие в принимающей стране тяжёлую и непрестижную работу.

Международный обмен научно-техническими достижениями осуществляется в различных формах. Он включает обмен научно-технической информацией, учеными, специалистами, передачу на лицензионной основе изобретений и открытий, проведение научно-исследовательских работ, осуществление общих научно-технических проектов, совместное предпринимательство по производству новой техники и технологии.

Одной из важных форм научно-технического сотрудничества является **международный инжиниринг**. Международный инжиниринг заключается в предоставлении одним государством другому инженерно-расчетных, консультационных и инженерно-строительных услуг в процессе проектирования и сооружения за рубежом промышленных и других объектов.

**Мировая инфраструктура.** Непрерывно растущее передвижение товаров, рабочей силы, финансовых средств через национальные границы ускоряет развитие и совершенствование всемирной инфраструктуры. Наряду с транспортной системой (морской, речной, воздушный, железнодорожный транспорт) в развитии мировой экономики все большее значение приобретает система информационных коммуникаций. Без достойной общемировой инфраструктуры невозможно развитие интернационализации современных производительных сил. Некоторые составные части данной инфраструктуры появились во времена возникновения мировой торговли, образования мирового рынка.

В настоящее время биржи, финансовые центры, крупные промышленные и торговые объединения оснащены новыми техническими средствами, позволяющими очень быстро получать и обрабатывать оперативную информацию. В развитых странах создается широкопрофильный информационный комплекс, влияние которого распространяется практически на все отрасли и сферы экономики.

В современных условиях особенно ценны научная и коммерческая

информации. В связи с этим на различных международных уровнях создаются специальные «банки данных», которые существенно облегчают поиск и нахождение информации, необходимой для научных и производственных целей. Международный обмен материальными товарами все больше уступает место нематериальным отношениям, то есть возрастает обмен научно-техническими достижениями, производственным и управленческим опытом, другими видами услуг. Статистика показывает, что сегодня услуги составляют 46 процентов от мирового валового внутреннего продукта.

Интернационализация хозяйственной жизни всего мира привела к необходимости создания механизма регулирования межгосударственных хозяйственных связей. В настоящее время трудно найти сферу международных экономических отношений, где не действовала бы какая-нибудь регулирующая структура. В частности, в финансовой, валютной и кредитной сферах можно указать на Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), **в сфере мировой торговли** - Генеральное соглашение по торговле и тарифам - Всемирную торговую организацию (ГАТТ-ВТО).

Регулирование международных экономических отношений начинается с национально-организационных форм. Процесс интернационализации хозяйственной жизни первоначально привел к международной координации деятельности национальных государств, а затем к созданию межгосударственных и международных организаций.

Усиление международной координации валютно-финансовой сферы во многом связано с деятельностью МВФ. Он в соответствии со своим уставом регулирует валютные курсы и платежные балансы стран-членов, контролирует многосторонние платежные системы и внешние долги развивающихся стран, предоставляет кредиты странам-участникам для решения их валютно-финансовых проблем.

Финансированием структурных преобразований в развивающихся странах активно занимается МБРР. Среднесрочным и долгосрочным кредитованием различных инвестиционных объектов, подготовкой финансово-экономических оснований для проектов, оказанием помощи в структурной перестройке развивающихся стран наряду с МБРР занимаются Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), входящие в состав Всемирного банка. В целях финансового воздействия и организации помощи на структурную перестройку в Восточно-Европейском регионе в 1991 году создан **Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)**.

На регулирование мировых хозяйственных связей повлияли также изменения в составе международных организаций. Активное вхождение в МВФ, МБРР, ГАТТ (ВТО) освобожденных стран Азии, Африки, Латинской Америки, а в дальнейшем и ряда бывших социалистических стран привело к определенным изменениям в регулировании мировых хозяйственных связей.

Вследствие стремлений к созданию общего рынка в рамках

Европейского Союза (ЕС) учреждаются единое общеевропейское гражданство, экономический, валютный и политический союз. Для выполнения намеченных в Договоре Союза задач созданы ряд Европейских учреждений. Исполнительным органом Европейского союза является Комиссия Европейского сообщества (КЕС). Её членов назначают национальные правительства, но они абсолютно независимы при исполнении своих полномочий. Органом Союза, принимающим решения, является Совет Министров. В его состав входят министры внутренних дел, финансов, снабжения, сельского хозяйства и т.д. Право контролирования деятельности Комиссии Европейского сообщества, одобрения бюджета и законов сообщества, а также внесения в них поправок возлагается на Европарламент.

В Европейском Союзе, начиная с 1999 года, стала проводиться единая денежно-кредитная политика. В связи с этим была введена единая валюта - ЭКЮ, а с 2004 года - Евро и создано новое учреждение - **Европейский Центральный банк**, который вместе с национальными банками составляет основу Европейской системы банков.

Серьёзную тревогу в правительствах развитых стран вызвал нынешний мировой финансово-экономический кризис, который оказал негативное влияние на экономику множества стран и нанес им большой социально-экономический ущерб. В целях совместной борьбы против данного кризиса и предотвращения его в ноябре 2008 года в Вашингтоне, а затем в апреле 2009 года в Лондоне состоялся **Саммит с участием 20 крупнейших государств**, объединяющих около 85 процентов мирового совокупного продукта. По этому поводу наш Президент отметил, что в связи с тем, что участники саммита не имеют единого подхода к анализу причин возникновения кризиса, пока еще рано говорить о разработке общей и эффективной программы по преодолению серьёзных и далеко идущих последствий этого глобального финансового кризиса. «Вместе с тем сам факт, что такой Саммит состоялся и на нем были обсуждены проблемы и сложившаяся ситуация в связи с мировым финансовым кризисом — само по себе является обнадеживающим сигналом».

#### **Выводы и заключения:**

1. Международное разделение труда представляет собой взаимосвязанный и взаимообусловленный процесс специализации национальных экономик на производстве отдельных видов товаров и услуг. Оно является объективной основой международного обмена товарами, услугами и знаниями, развития производственного, торгового, научно-технического, финансового и иного сотрудничества между странами с целью достижения экономической выгоды.

2. Мировое хозяйство отличается от национального хозяйства выходом экономических связей на международный уровень и наличием единого мирового рынка.

3. Интернационализация производства или экономической жизни - это усиление экономических связей стран в мировых масштабах, а также процесс

охвата все более широкого пространства экономических отношений.

4. Глобализация означает образование и развитие единой сети экономических отношений, охватывающих все пространство мирового хозяйства.

5. Противоречивыми сторонами процесса глобализации мирового хозяйства являются: неравномерное экономическое развитие различных стран; усиление разрыва между богатыми и бедными странами; усиление угрозы экологической катастрофы; изменения численности населения в разных странах и т.д.

6. Более сложным аспектом международных экономических отношений является международная миграция рабочей силы, которая означает перемещение ресурсов рабочей силы из одной страны в другую в целях обеспечения работой с более благоприятными условиями.

7. Наряду с транспортной системой в развитии мировой экономики все большее значение приобретает система информационных коммуникаций. Без достойной общемировой инфраструктуры невозможно развитие интернационализации современных производительных сил.

#### **Основные ключевые понятия:**

**Мировое хозяйство** - система национальных хозяйств различных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями.

**Интернационализация производства или экономической жизни** - это усиление экономических связей стран в мировых масштабах, а также процесс охвата все более широкого пространства экономических отношений.

**Глобализация** - образование и развитие единой сети экономических отношений, охватывающих все пространство мирового хозяйства.

**Международные экономические отношения** - совокупность хозяйственных связей между различными странами мира.

**Международная торговля** - позволяет странам получить такие продукты и услуги, которые в силу сложившихся природно-географических условий или по другим обстоятельствам не могут производить у себя те или иные товары или производство которых стране обходиться дороже, нежели их импорт.

**Международный инжиниринг** – это предоставление одним государством другому инженерно-расчетных, консультационных и инженерно-строительных услуг в процессе проектирования и сооружения за рубежом промышленных и других объектов.

**Международная миграция капитала** - размещение и движение капитала за рубежом.

**Международная миграция рабочей силы** - перемещение ресурсов рабочей силы из одной страны в другую в целях обеспечения работой с более благоприятными условиями.



íáíáíñííááííñòü áçäëüáíá ðáííëð íáíëëááðäëíá.

Представитель более позднего неолиберализма американский учёный Бела Баласса рассматривал проблему экономической интеграции в несколько другом ракурсе: имеет ли значение экономическая интеграция для активизации государственного участия в международных экономических отношениях. Большое значение при этом уделялось эволюции процесса интеграции, происходящей на основе как экономических, так и политических процессов.

В середине 60-х годов возникло новое направление **корпорационализм**, представителями которого являлись Сидней Рольф и Юджин Ростоу. Они, в свою очередь, выдвинули новую идею о том, что в противоположность рыночному механизму саморегуляции и государственному регулированию важно функционирование транснациональных корпораций (ТНК), способные обеспечить интегрирование экономики, её рациональное и сбалансированное развитие.

Представители другого направления, называемого **структурализмом** Гунар Мюрдаль (шведский экономист) и др. критически относились к идеи полной либерализации движения товарных потоков, капитала и рабочей силы в интеграционном пространстве. По их мнению, свободное функционирование рыночного механизма может привести к определённым диспропорциям в развитии и размещении производства, углублении неравенства в доходах.

В 70-х годах прошлого столетия широкое распространение получили идеи **неокейнсианства**, представители которого (американский экономист Ричард Купер и др.) считали, что центральной проблемой международного экономического сотрудничества состоит в извлечении широкого круга выгод от международного экономического взаимодействия, в том числе в условиях ограничений, не теряя при этом экономическую свободу страны.

Íáíëáëíñëáíóü âüâáëíóëë äáá âíçííæíüð äáðëáíòá ðáçäëòëü íáæáóíáðíáííé éíòáãðáòëë: íáðáüé - éíòáãðáòëü ñ óððáóíé íáòëííáëüííé ñáíáíáü, íí ñíæëñíááíéáí ýéíííë÷áñëëð öáëáé è ííëëòëëë; áúðííé - éíòáãðáòëü ñ óñëíáëáí ñíððáíáíëü íáòëííáëüííé ñáííñóíýðáëüííòë. Íðááñíëááü, ÷óí íé íáëí èç ýòëð äáðëáíòíá íá ííæáð ñóáñáðáíáòü á ÷ëñóíí áëää, ííë íáíñííááëë íáíáðíáëíñòü ëð ñí÷áòáíëü íóðáí ñíæëñíááíëü áíóððáíáé è áíáðíáé ííëëòëëë éíòáãðëððüèðñý ñóíðíí.

Àüá íáíëí áëáí íáíëáëíñëáíñííáí íáíðááëáíëü ýáëüáðñý äëðëæëçí (íñííáííé íðááñóááëðáëü голландский учёный Вн Õéíáãðáí), ñóíðíííëë éíòíðíáí ðáëæá íððëöáðò ðíëü ðúíí÷ííáí íáðáíëçíá á éíòáãðáòëííüð íðíóáññáð. Ííë ñ÷ëðáëë, ÷óí ñíçááíéá è óóíëòëííëðíááíéá íáæáóíáðíáíüð ýéíííë÷áñëëð ñððóëðóð âíçííæíí íá íñííáá ðáçðááíòëë éíòáãðëððüèèñý ñððáíáíé íáüáé ýéíííë÷áñëíé ííëëòëëë, ñíæëñíááíëü ñíòëáëüííáí çáëíííááðáëüííóáá, êííðáëíáòëë êðááëòííé ííëëòëëë.

Íáüáý ðáðáëòáðëñòëëá âüøáóííýíóóüð ðáçííáðáçíüð óáíðëë ííëáçüáááð, ÷óí éáæááü èç íëð íáíðááëáíá íá ðáñëðúðëá íðáááëáíüð áñíáëòíá íáæáóíáðíáíüð ýéíííë÷áñëëð íðííáíéë. Ñððáíëáíéá è ááëüíáëóáíó ñíááððáíñðáíáíéð íáæáóíáðíáíüð ýéíííë÷áñëëð íðííáíéë ñ êñííëüçíááíéáí íðááëëüíüð è íáó÷íí íáíñííááíüð ñóíðíí ááííüð óáíðëë ýáëüáðñý íáííé èç ááæíüð çááá÷ международной политики.

## 26.2. **Óĩđĩú è íáúáèðèáíúá ïðááññúèèè ìæäóíáðĩáíé ýéííñè÷áñéé éíðáãðáöèè**

**Международная экономическая интеграция** – это процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Ìæäóíáðĩáíáý ýéííñè÷áñéáý éíðáãðáöèý - ýòí ïðíðáññ óáñííáí ïáðáíèäòáíèý ðĩçýéñòá ðàçèè÷íúð ñððáí íá ïñííáá ðàçáèðèèý ãéóáíéèð òñòíé÷èáúð ýéííñè÷áñéèð áçàèíñáýçáé ìæäó íèè. Íá ìèèðíóðĩáíá ýòíð ïðíðáññ èááð ÷áðç áçàèíááéñòáèá ïðááèüíúð òèðí áèèçèí ðáñííèíæáííúð äðóá è äðóáð ñððáí íá ïñííáá òĩðíèðĩááíèý ìæäó íèè ðàçííáðàçíúð ýéííñè÷áñéèð ïòííðáíéè. Éíðáãðáöèý íá ìæäíñóáäðñðááííí òðĩáíá ïðíèñòíáèð íá ïñííáá òĩðíèðĩááíèý ýéííñè÷áñéèð íáúááèíáíéè áññóáäðñðá è ñíæáññááíèý их ýéííñè÷áñéой ïíèèðèèí.

**Íñííáíúèè òĩðíáíè ìæäóíáðĩáíé ýéííñè÷áñéé éíðáãðáöèè ýæýðñý:**

**çíúá ñáíáíáíé òĩðáíáèè.** Ýòí ñáíáý ïðíñòáý òĩðíá ýéííñè÷áñéé éíðáãðáöèè, á ðáíèáð èíðíðíé ïðíáíýðñý òĩðáíáúá ïáðáíè÷áíèý ìæäó ñððáíáíè-ó÷áñíèèðáíè. Ñĩçááíèá çíí ñáíáíáíé òĩðáíáèè òñèèèááð èíéóðáíòèð íá áíóððáííáí ðúíèá ìæäó íáèèíáèüíúè è çáðóááæíúèè òíáäðíðíèçáíáèðáèýíè òñèèèááð ïñáñíñòü ááíèðíðòá íáèèíáèüíúð ïðíèçáíáèðáèéá è ñĩçáá, ò ñèííèè äèý ñíáäðáíñòáíáíèý ïðíèçáíáñòá è áíááðáíèý íáèðáñòá. Ìðèíáðñ çááñü ííáòð ñèóæèðü Áäðíáéñèáý áññíèèáèèý ñáíáíáíé òĩðáíáèè è ñíæáèðáíèá ìæäó ñððáíáíè ÑÍÁ;

**ðáííæáííúé ñĩðç.** Такая ýéííñè÷áñéáý éíðáãðáöèý ïðááííèáááð ïáðýáó ñ òóíèèèèèðĩááíèá çííú ñáíáíáíé òĩðáíáèè òñðáííáèéáèá ááèíúð áíáðáíèðáíáúð òáðèðíá è ïðíáááíèá ááèíè áíáðáíèðáíáíè ïíèèèèè á ïòííðáíèè òðáòüèð ñððáí. Íáæýáíúí ïðèíáðñ òííó ýæýáðñý Áäðíáéñèé Ñĩðç (ÁÑ);

**íèàðáæíúé ñĩðç.** Íááñíá÷èáááð áçàèííýé ñáíáíáíúé íáíáí íáèèíáèüíúð áàèðò è òóíèèèèèðĩááíèá ááèíè ðáñ÷áðíè ááíáæíè ááèíèèðü. Íèàðáæíúé ñĩðç ýæýáðñý èííá÷íèè òáèüð Áäðíáéñèíáí ñíáúáñòáá, ñððáí Ñáí-Áíñòí÷íè Áçèè è ÑÍÁ;

**íáúèè ðúííè.** Ýòí òĩðíá ýéííñè÷áñéé éíðáãðáöèè, включает ïáðýáó ñí ñáíáíáíè áçàèííèè òĩðáíáèéá è ááèíúí áíáðáíèðáíáúí òáðèðíí ñáíáíáííá ïáðáíáúáíèá èáíèðáèá è ðááí÷áé ñèèü, á òáèèá ñíæáññááíèá ýéííñè÷áñéé ïíèèèèè èго участников. Á èá÷áñòáá ïðèíáðá ïíæíí ïðèááñòè Áäðíáéñèèé Ýéííñè÷áñéèé Ñĩðç èèè Áäðíáéñèèé Íáúèè ðúííè. Á ááí ðáíèáð ïðíáíèíý áñá òáííæáííúá ïíèèèíú è èáíòü íá èííðò, íá íáèíáèíáúð òñèíáèýð ðááòèèðóáðñý ááíç òíááðíá èç äðóáèð ñððáí íá Áäðíáéñèèé ðúííè, íááñíá÷èáááðñý ñáíáíáííá ïáðáááèæáíèá ááíáæíúð ñðááñòá è ðááí÷áé ñèèü, á òáèèá ïðíáíáèèðñý ááèíáý ïíèèèèèá á ðáèáíèè íáúèè ïðíáèáí.

В полуднее время Европейский союз расширяется за счёт вступления в него новых стран. В связи с этим разработаны ряд моделей дальнейшего развития европейской интеграции на пути её углубления. К их числу относятся: модели “”ступенчатой интеграции”, “”Европы концентрических кругов”, “”дифференцированной интеграции”. В основе первых двух моделей заложена идея создания в ЕС “”ядра для наиболее развитых стран, вокруг которого сформируются ””круги из стран с меньшей глубиной интеграции””.

Модель “”дифференцированной интеграции” исходит из того, что географическое расширение ЕС должно изменить существующую концепцию интеграции. Она предполагает дифференциацию темпов интеграционных процессов по различным странам. Как и “”ступенчатая”, “”дифференцированная” интеграция преследует цель углубления интеграционных процессов. Однако, исключает необходимость подписания договоров. Предусматривается также создание “”ядра” с разным составом участников.

**ýéííííè÷ãñééè è ààèðòíúé ñîñç** ýâëýèõñý âúñøáé ôíðííé íàæáíñóáàðñòááííé ýéííííè÷ãñéíé èíòáãðàöèè, вокруг которого ñíáíáùàðòñý áñá ôíðíú ýéííííè÷ãñéíé èíòáãðàöèè ñ ïðíáááíéáí íáùáé ýéííííè÷ãñéíé è ààèðòí-ðéíáíñíáíé ñéèðèèè.

Íðíòáññ íàæáóíáðíáíé ýéííííè÷ãñéíé èíòáãðàöèè íáóñéíáéáí:

- èíòáðíáðèéííáèèçáðèèý è äéíááèèçáðèèý ðíçýèñòááííúð ñáýçáé;
- óãéóáéáíèám íàæáóíáðíáííáí ðàçááéáíèý òðóáà;
- íáùáíèðíáóñ íáó÷í-ðáðíè÷ãñéíé ðááíèðòèèý;
- óñèéáíèám íðèðúòíñðè íàèèíáèüíé ýéííííèèè.

Важным стимулирующим ðàèðòíðím углубления иíòáãðàöèè ýâëýàðñý ñíáùøáíèá ñðáíáíè ïðèðúòíñðè íàèèíáèüíé ýéííííèèè. Его ðàðàèòáðíúèè ÷ãðòáèè ýâëýðòñý:

- äéóáíèíá àèèð÷áíèá ýéííííèèè ñððáíú á ñèñòáíó íèðíáùð ðíçýèñòááííúð íðíøáíèè;
- ññèááéáíèá èèè ññéíáý èèèáèáàèèý íáðáíè÷áíèè íá ñáðáíáùáíèá óíááðíá, èáíèòáèá, ðááí÷áé ñèèú íàæáó ñððáíáíè;
- èííááðòèðóáíñòü íàèèíáèüíé ààèðòí.

Òáèèí íáðàçíí, èíòáãðàöèè áçàèííó íáðáíèáðàèè ïðíòáññý ýéííííè÷ãñéíáí ðíñòá íá íàèèíáèüííí òðíáíá и ôíðíèðóáð áàèíúé ðíçýèñòááííúé íðááíèçí. Á ðáàèüíé æèçíè ááèñòáóðð ááá ððîòíðòáííèèè - èíòáãðàöèè è ááçèíòáãðàöèè.

**æáñðèáý (íáíñòíðííá áúáíáíáý) èíòáãðàöèè.** Òáèáý èíòáãðàöèè íáóñéíáéáíá íáñòíýðáèüñòáíèè áíáóíááí ðàðàèòáðá, íðè èíðíðíé íáíè ñððáíú ýâëýðòñý ññéó÷àðáèýíè áúáíá, äðóáèá - áííðáíè;

**ñèó÷áéíáý èíòáãðàöèè,** èíòíðáý íáðàçóáòñý è íðáèðáùááòñý áúñððí è ñèèðèèíí;

**ãéáèáý (íáíðáíáúáíáíáý) èíòáãðàöèè.** Á òáèíè èíòáãðàöèè èàæááý ñððáíá ýâëýàðñý íáíáðáíáíí è ññéó÷àðáèí áúáíá, è áííðíí.

Основными предпосылками íàæäóðàðòííó ýéííííè÷ãñéíé èíòáãðàöèè èâëèèèçí:

- наличие единого географического пространства;
- примерно одинаковый уровень социально-экономического развития (уровень ВВП на душу населения, уровень инфляции, безработицы и т.д.);
- взаимодополняемость экономики (структура экспорта);
- наличие политической воли (желание правительства идти на интеграцию);

- íáùíñòü ýéííííè÷ãñéèð èíòáðáñíá è íðíáèáí, á òáèæá ýòðáèèèáíñòü ñíáíáñòíúð óñèèèè á èð ðáøáíèè.

Различают такие методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности как тарифные, нетарифные, внешнеэкономические методы.

**Тарифные методы** связаны с использованием таможенных пошлин, т.е. государственного сбора, взимаемого при перемещении товаров через государственную границу. Таможенные пошлины базируются на таможенных тарифах, которые представляют собой ставки, применяемые к товарам, перевозимым через границу. Они могут быть импортные, экспортные, транзитные, специфические, акваларные, комбинированные.

**Нетарифные методы** – это ограничения внешней торговли, не связанные с применением таможенных пошлин (прямые, косвенные). К прямым относятся: квотирование, лицензирование, добровольные ограничения экспорта, антидемпинговые пошлины, компенсационные пошлины и сборы. К косвенным относятся: скрытые меры, которые непосредственно не нацелены на ограничение внешнеторговой деятельности (технические и санитарно-гигиенические стандарты), финансовые меры, регулирующие импортно-экспортные потоки (специальные правила импортных платежей, ограничения на накопление иностранной валюты, отсрочка импортных платежей).

**Внеэкономические методы** увеличивают стоимость импортируемого товара сверх таможенной пошлины по определённым лимитам. К ним относятся: внутренние налоги и сборы на импортируемые товары (НДС), таможенные сборы за оформление груза, сопровождение, регистрацию и др.

### 26.3. Ёіоăăđăđëÿ Óçăăèèñòàíà â îèđíâóř ýéíííèèó è ââí âíâóíâýéíííè÷âñèâÿ ääÿđăëüíñòü

Ñ íáđăđăíèâí Đăñíóâèèéíé Óçăăèèñòàí âíñóăăđñòââííé íáçăâèñèíñòè ïÿâèèâñü âíçíâéíñòü íñòüâñòâèâíèÿ ââí âíâóíâýéíííè÷âñèé ääÿđăëüíñòè è ïđââíññèèè äëÿ îðèñíââéíâíèÿ è îèđíâíé ýéíííèèâ. Â ñèíâèâââññÿ ñèòóâòèè âíçíèèëâ íâíâóíâéíñòü òíðíèđíââíèÿ ñíâñòââííé ñèñòâíü óíđââèâíèÿ âíâóíâýéíííè÷âñèè èííèâèññí, âúđââíòèè ïđââè è îðèöèñâ íâèâèââíèÿ âíâóíèð ñâÿçâé, ñâíñòóíÿđâëüíñâí ïđâââèâíèÿ íòââè èíââèðèđíââíèÿ đăñíóâèèèè â îèđíâóř ýéíííè÷âñèéñ ñèñòâíó.

Íñíâíââ îðèöèñâ íñòüâñòâèâíèÿ âíâóíâè ïèèèèèè đăñíóâèèèè ñòđíÿðñÿ íà îðèöèñâð ðââíññòâèèÿ è âçâèííé âúâíâú, ââ ïđââèèè ïñíââíü íà óñòâííâèèèè âçâèíâúâíâíüð ñâÿçâé, èâè ââóñòóíðííèèð, ðâè è ííâíñòóíðííèèð âíâíâíðíüð îòíââíèè, ÷âđç óâèóâèâíèè ñòðòâíè÷âñòââ â ðâèâð íâèâóíâðíâíüð ýéíííè÷âñèèð ñíçíâ<sup>133</sup>.

Íñíâíâè äëÿ ñíçââíèÿ îèèðüòé ýéíííèèè ÿâèÿðñÿ ó÷âñòèâ Óçăăèèñòàíà â îèđíâóřýéíííè÷âñèè ñâÿçÿð è íâèâóíâðíâííè ðâçââèâèèè òðòââ. Поэтому, начиная с первых лет íáçăâèñèíñòè, наша страна óñòâííâèèè âèñèíâòè÷âñèèè îòíââíèÿ ñ âíèââ ÷âí 80 âíñóăăđñòââèèè ìíââ, îèèðüèè âèñèíâòè÷âñèèè ïññèüñòââ, ñòâèè

<sup>133</sup>Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. –Т.: Узбекистан, 1995, - с. 96-97.





1996 aĩãà).

Ñĩòðóáíé÷ãñòáĩ Óçáãèñòáíà ñ Ìãæáóíàðĩáíúĩ àãèþóíúĩ òĩíáĩ è Æñáíèðĩúĩ ááíèĩ ÿãèÿàòñÿ àùã íáíèĩ íáĩðáãèãáíèè ãíáóíáÿéíĩíè÷ãñèíé äãÿòãèüíĩñòè. Æ ýòĩ íáĩðáãèãáíèè ñ ó÷ãñòèãáĩ ÌÁÔ ðãçðááíòáíú è ðáãèèçòþòñÿ ïðĩãðàìú ïĩ íáãñĩã÷áíèþ ñèñòáíúò ïðáíáðãçáíáíèè, ïĩ ïĩããðãèãá ïðáãĩðéíèíàòãèãé á ñòãðã ñèñòáííé è ìãèðĩÿéíĩíè÷ãñèíé ïĩèèðèèè.

Ìòããèüíóþ ðíèü á ïñóúãñòãèãáíèè áíáóíáÿéíĩíè÷ãñèíé äãÿòãèüíĩñòè á Óçáãèñòáíà èãðáãò **Áãðñĩãèñèèè ááíé ðãèíĩñòðóèèè è ðãçãèðèÿ (ÁÁÐÐ)**. Áíèÿ ÁÁÐÐ á ïñóúãñòãèÿáíúò á Óçáãèñòáíà 9 ïðĩãèðãð íáúãé ñòíèìñòþ 536 íèí. áíèèãðĩã ñĩñòããèÿãò 253,1 íèí. áíèèãðĩã. Íáíã÷áíĩ ðãññĩòðáíèãá àùã 8 ïðĩãèðĩã, ïðáãóñĩòðáíúò ïñóúãñòãèòü á Óçáãèñòáíà ñĩ ñòíðĩú ÁÁÐÐ íá íáúóþ ñòíò ñãúøã 1 íèðã. áíèèãðĩã.

Ìãðñĩãèðèáíúĩ íáĩðáãèãáíèè áí áíáóíáÿéíĩíè÷ãñèíé è òíðãíáíé äãÿòãèüíĩñòè Óçáãèñòáíà ÿãèÿàòñÿ **ñĩòðóáíé÷ãñòáíĩ** ñ Æçãàòñèè ááíèĩ ðãçãèðèÿ (ÁÁÐ), à òãèãá Æñáíèðĩé òíðãíáíé ïðãáíèèçãòèãé (ÁÔÍ).

**Áúáíáú è çãèþ÷áíèÿ:**

1. Ìãæáóíàðĩáíáÿ ÿéíĩíè÷ãñèãÿ èíòããðãòèÿ - ýòĩ ïðĩòãññ íáúããèíáíèÿ òĩçÿèñòãáíúò è ïĩèèðè÷ãñèèð ñãÿçãé ñòðáí íá ïñĩíãã ðãçãèðèÿ ãèóáíèèð, òñòíé÷èãúò ÿéíĩíè÷ãñèèð áçãèìñãÿçãé, ðãçããèãáíèÿ òðóãã ìãæáó íãèíĩãèüíúè òĩçÿèñòãáíèè. Æ èã÷ãñòãã ïñĩíáíúò òíðĩ ìãæáóíàðĩáíé ÿéíĩíè÷ãñèíé èíòããðãòèè ìãèíí òèããàòü çĩú ñãáíáíé òíðãíãèè, òãìãèãáíúé ñĩþç, ïèàòããéíúé ñĩþç, íáúèé ðüííè, ÿéíĩíè÷ãñèèè è àãèþóíúé ñĩþçú.

2. Ìðĩòãññ ìãæáóíàðĩáíé ÿéíĩíè÷ãñèíé èíòããðãòèè ìãòñèíãèãá ðÿãí ìáúãèðèáíúò òãèòíðĩã: èíòãðĩãòèíĩãèèçãòèÿ è ãèíããèèçãòèÿ òĩçÿèñòãáíúò ñãÿçãé; òãèóáéãáíèãá ìãæáóíàðĩáíĩ ðãçããèãáíèÿ òðóãã; íáúãíèðĩããÿ íãó÷í-òãðíé÷ãñèãÿ ðããáíèþòèÿ; òñèèãáíèãá ìèðèðüðĩñòè ìãèíĩãèüíúé ÿéíĩíèèè è ò.í.

3. Èíòããðãòèÿ Óçáãèñòáíà á ìèðĩãíã òĩçÿèñòãáí òóíéòèíèðóãò èãè ìĩíáíòðĩáíããÿ ñèñòáíà, á èíòíðíé ìãèíí áúããèèòü ïÿòü òðĩáíáé: ãèíããèüíúé, òðãíñèíòèíãíòãèüíúé, ìãðããèíãèüíúé, ðããèíãèüíúé, ìãñòíúé. Èíòããðãòèíĩúã ñãÿçè èããèãáí òðĩáíÿ èíãþò ñãíè çããã÷è.

4. Ìðèíèèú ìñóúãñòãèãáíèÿ áíáóíáé ïĩèèðèèè ðãññĩóãèèè Óçáãèñòáí ñòðĩÿòñÿ íá ïðèíèèãð ðãáíñĩðããèÿ è áçãèííé áúãíáú, íá òñòáíĩãèãáíèè áçãèíĩããíáíúò ñãÿçãé, áãóñòíðĩíèè è ìĩíãñòíðĩíèè ãĩãĩãíðĩúò ìòííøáíèè ÷ãðãç òãèóáéãáíèãá ñĩòðóáíé÷ãñòãã á ðãíèãð ìãæáóíàðĩáíúò ÿéíĩíè÷ãñèèð ñĩþçĩã.

**Ìñĩáíúã èþ÷ããúã ïñÿòèÿ:**

Ìãæáóíàðĩáíáÿ ÿéíĩíè÷ãñèãÿ èíòããðãòèÿ - ýòĩ ïðĩòãññ òãñĩíãí ìãðãíèããòáíèÿ òĩçÿèñòãá ðãçèè÷íúò ñòðáí ìèðã íá ïñĩíãã ðãçãèðèÿ ãèóáíèèð òñòíé÷èãúò ÿéíĩíè÷ãñèèð áçãèìñãÿçãé è ìãæáóíàðĩáíĩ ðãçããèãáíèÿ òðóãã.

Çĩã ñãáíáíé òíðãíãèè – ýòĩ ïðĩñòãÿ òíðĩã ÿéíĩíè÷ãñèíé èíòããðãòèè, á ðãíèãð èíòíðíé ìòíáíÿþòñÿ òíðãíããá ìãðãíè÷ãíèÿ ìãæáó ñòðáíáíè-ò÷ãñòíèòáíè.

Òãìãèãáíúé ñĩþç - áãíáÿ òíðĩã ÿéíĩíè÷ãñèíé èíòããðãòèè ïðããĩèããããò òñòáíĩãèãáíèãá áãèíúò áíáóíãòíðãíãúò òãðèòĩã è ïðĩããããíèãá áãèíé áíáóíãòíðãíãé ïĩèèðèèè á ìòííøáíèè òðãòüèð ñòðáí.



## ГЛАВА 27. МИРОВОЙ РЫНОК. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ И КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

### Їëàí:

27.1. Їировой рынок. Ðàçëè÷íá ðáíðèè ìæäóíàðäíáíé òíðáíâè.

27.2. Ñíäðæáíèà и ñòòòèòòòà ìèðíáé òíðáíâè.

27.3. Їèàðæíúè áàèàí и áãí ñòòòèòòòà.

27.4. Їæäóíàðäíáíá ààèðóí-èðáèòóíà ìòíðáíè è ààèðóíà ñèðòáí.

27.5. Ðàçàèðèà ääüòæüíñòè ìæãóñäðàñòâèííûõ ààèðóí-òèíáííáúò ìðáíèèè.

### 27.1. Їировой рынок. Ðàçëè÷íá ðáíðèè ìæäóíàðäíáíé òíðáíâè

Как было отмечено в предыдущей главе, важнейшей формой международных экономических отношений является международная торговля. Она существует издавна и прошла в своём развитии ряд этапов вместе с формированием мировой экономической мысли. Лишь в XIX веке, когда все развитые страны стали участниками международных торговых связей, международная торговля приняла форму мирового рынка.

В условиях функционирования международного рынка большой практический интерес представляет вопрос о том, какими критериями должна руководствоваться страна, включаясь в процесс международного обмена товарами и услугами. Ибо развитие внешней торговли отражается на выгоду, получаемую страной от других стран. Теория же международной торговли отвечает на вопрос о том, что находится в основе этой выгоды от внешней торговли.

Длительные исследования учёных в этой сфере привели к появлению различных теорий международной торговли. Среди них важное значение имеют теории абсолютного и относительного преимущества, модель Хекшера-Олина-Самуэльсона, теория жизненного цикла товара, парадокс Леонтьева и др.

**Теория абсолютного преимущества А.Смита.** В своём труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» А.Смит изложил идею о том, что каждая страна может специализироваться на производстве того товара, в производстве которого она обладает абсолютным преимуществом. По-мнению А.Смита, если какая-либо страна может производить тот или иной товар с относительно меньшими затратами, чем

другие страны, то данная страна обладает абсолютным преимуществом в производстве данного товара. А.Смит выделял две первопричины в теории абсолютного преимущества: естественное и приобретённое. Естественное преимущество обусловлено природно-климатическими условиями, географическим расположением государства, территориальными особенностями, наличием природных ресурсов и т.д. Приобретённое преимущество обуславливается уровнем развитости производительных сил в стране, технологией производства, т.е. способностью произвести ту или иную конкурентоспособную продукцию. Специализация, в свою очередь, приводит к повышению производительности труда, квалификации рабочей силы, продолжительность периода производства однородной продукции обеспечивает интенсивную выработку продукции на основе более эффективных методов работы.

Таким образом, А.Смит создал теорию, в соответствии с которой основной причиной развития международной торговли служит различия в абсолютных издержках. Он считал, что страна может импортировать товары из страны, где издержки производства меньше, а экспортировать те товары, издержки которых выше у импортёров.

**Теория сравнительного преимущества** Д.Рикардо. В своей работе «Начало политической экономии и налогового обложения» Д.Рикардо обосновал теорию относительного (сравнительного) преимущества международной торговли. Он способствовал дальнейшему развитию научных взглядов А.Смита и показал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила. По-мнению Д.Рикардо, при анализе направлений развития международной торговли следует учитывать два важных обстоятельства: первое – экономические ресурсы между странами распределены неравномерно; второе – эффективное производство различных товаров требует соответствующей технологии и комбинаций ресурсов. Поэтому, даже страны, имеющие абсолютно более высокий уровень издержек производства, могут иметь выгоду от участия в торговом обмене.

Д.Рикардо доказал, что необходимым условием существования международной торговли выступает производство в различных странах одних и тех же товаров с различным уровнем издержек производства. Исходя из этого, каждой стране необходимо специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно низкие затраты ресурсов. Он считал, что совокупный объём выпуска продукции будет максимизирован в том случае, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные (вменённые) издержки. Следовательно, относительное (сравнительное) преимущество – это экономическая выгода, основанная на более низких альтернативных издержках в стране, экспортирующей продукцию за рубеж. В результате взаимной торговли выигрывают обе страны, участвующие в международной торговле: и экспортёр, и импортёр, одновременно. В качестве примера он приводит обмен английского сукна на португальское вино, что обеспечивает равную

выгоду обеим странам, даже, если абсолютные издержки производства и сукна, и вина в Португалии ниже, чем в Англии.

**Теория Хекшера-Олина-Самуэльсона.** Это теория, возникшая в 30-е годы прошлого столетия, принадлежит учёным из Швеции. Согласно данной теории, в основе международной торговли лежит разная обеспеченность стран факторами производства, принимающих участие в товарном обмене. Основные положения теории Хекшера-Олина сводились к следующему: во-первых, в странах наблюдается тенденция экспортировать те товары, для производства которых используются имеющиеся в стране избыточные факторы производства; во-вторых, во взаимной торговле прослеживается тенденция выравнивания «факторных цен»; в-третьих, экспорт товаров может быть заменён перемещением факторов производства за пределы границ государства.

В соответствии с теорией Хекшера–Олина страны экспортируют во вне товары, в производстве которых более всего используется избыточный фактор. Основными факторами производства являются труд, земля и капитал. Однако, в теории Хекшера-Олина используется только два из них: труд и капитал. При этом, одни товары являются трудоёмкими, а другие – капиталоемкими. Различные страны в разной степени располагают этими факторами, т.е. трудом и капиталом. Следовательно, стоимость каждого вида фактора в различных странах также будет различной: в стране, где трудовые ресурсы избыточны, чем капитальные ресурсы, производство трудоёмких товаров обойдётся дешевле, нежели капиталоемких товаров. Исходя из этого, страна будет экспортировать те товары, производство которых обойдётся дешевле благодаря применению относительно дешёвых факторов производства, т.е. капитала или труда.

Известный учёный П.Самуэльсон внёс большой вклад в развитие теории Хекшера-Олина. В знак признания его вклада в развитие этой теории она стала именоваться теорией Хекшера-Олина-Самуэльсона.

Неотехнологические теории. Теория Хекшера-Олина объясняла развитие внешней торговли различной наделённостью стран факторами производства. В последнее время существенное влияние на международную торговлю оказывает научно-техническая революция. Особенностью производства экспортных товаров промышленно-развитых стран являются сравнительно большие затраты на НИОКР (табл. 27.1). Промышленно развитые страны специализируются на производстве наукоёмкой и высокотехнологичной продукции.

**Таблица 27.1.**

**Изменение доли затрат на НИОКР в стоимости экспорта  
(в % к стоимости экспорта, %)**

Страна	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2010	2015	2020	
США	2,6	1,65	4,4	3,68	7,1	8,9	10,0	15,0	22,5	
Япония	15,0	68,1	70,0	69,3	69,9	70,1	70,2	71,0	72,0	73,0
Германия	15,0	86,1	80,1	85,1	82,1	86,2	87,5	90,0	92,0	95,0

























## Комментарий

Как известно, в феврале 2019 года на мировых финансовых рынках были размещены 5- и 10-годовые суверенные международные облигации Узбекистана на сумму 1 млрд долларов США.

Постановлением Президента (№ПП-4258 от 02.04.2019 г.) об эффективном использовании средств, поступающих от размещения первых суверенных международных облигациях Республики Узбекистан в целях дальнейшего повышения благосостояния страны и нашего народа, финансирования стратегически важных проектов средства с условием получения соответственных процентов будут направлены на следующее:

- 889,2 млн. долларов США будут размещены посредством аукциона на депозитные счета коммерческих банков;
- 20 млн. долларов США будут выданы в качестве долга АКБ «Агробанк»;
- 89,9 млн. долларов США будут выданы в качестве ссуды государственного предприятия «Навоийский горно-металлургический комбинат».

Согласно информации Министерства финансов, первые два выпуска евробондов в долларах США совокупным объемом \$1 млрд Узбекистан разместил на Лондонской фондовой бирже. Спрос превысил предложение в четыре раза, а доходность одного из выпусков с погашением в 2024 году упала до 4,75%. Доходность второго, десятилетнего, с погашением в 2029 году составила 5,37%. Основную часть бумаг, 39% пятилетних и 32% десятилетних, выкупили английские инвесторы.

### Аўтѐр ѓаъѓѓѓ:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 2 апрел куни эълон қилинган қарарига асосан, биринчи маротаба мамлакатимизнинг хориқаролиқ бондларини ўзбекистонлик инвесторларга қўйиб беришнинг мақсади мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш, шунингдек мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш, шунингдек мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 2 апрел куни эълон қилинган қарарига асосан, мамлакатимизнинг хориқаролиқ бондларини ўзбекистонлик инвесторларга қўйиб беришнинг мақсади мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш, шунингдек мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш, шунингдек мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 2 апрел куни эълон қилинган қарарига асосан, мамлакатимизнинг хориқаролиқ бондларини ўзбекистонлик инвесторларга қўйиб беришнинг мақсади мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш, шунингдек мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш, шунингдек мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш.

4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 2 апрел куни эълон қилинган қарарига асосан, мамлакатимизнинг хориқаролиқ бондларини ўзбекистонлик инвесторларга қўйиб беришнинг мақсади мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш, шунингдек мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш, шунингдек мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш.

5. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 2 апрел куни эълон қилинган қарарига асосан, мамлакатимизнинг хориқаролиқ бондларини ўзбекистонлик инвесторларга қўйиб беришнинг мақсади мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш, шунингдек мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш, шунингдек мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш.

6. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 2 апрел куни эълон қилинган қарарига асосан, мамлакатимизнинг хориқаролиқ бондларини ўзбекистонлик инвесторларга қўйиб беришнинг мақсади мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш, шунингдек мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш, шунингдек мамлакатимизнинг иқтисодий ўсиш ва янги инвестицияларни жалб қилиш.

ōīçýēñōāā è íāñēóæāáíēāí ðaçèè÷íũ ìāæāóíāðíāíũ ÿéííñè÷āñēēō ñāýçáé íaçúāāþòñý íāæāóíāðíāíũ àæþòí-ēðāāèòíũ ìóííøáíēýìè.

7. **Àæþòñý kurs** - ýòí òāíā àæþòũ íāííē ñòðáíũ, áũðàæāíāý ā àæþòā äðóāíē ñòðáíũ.

8. **Óāíðāðè÷āñēíā íáúýñíāíēā ēíēāāíēý àæþòíũ éóðñíā ñóúāñòāēýāòñý ñ ñííũþ òāíðèè íāðèòāòā ñēóíāòāēüíé ñññíāíñòè.** Ñíāēāñí ýóíē òāíðèè, äēý ñðāāāēāíēý ññòííøáíēé éóðñíā òðāáóòòñý ññññòāāēāíēā òāí òíāāðíā, āðíāýüè ã «ñòðāāèòāēüñēóþ ēíðçéíó» āáóð ñòðáí.

**Íññíāíũā ēþ÷āāũā ññýðèý:**

**Ýēññòð** - ýòí ðāāèèçāòèý òíāāðíā çððóāāæíũ ēèèāíòāí, ìðè ýòí ìðíèçāāāííũā òíāāðũ āāííé ñòðáíũ áũāíçýòñý èç ñòðáíũ.

**Èíñòð** - ñēóíēā òíāāðíā (óñēóā) ó éíñòðáííũ èèèāíòíā è èð āāíç ā ñòðáíó.

**Ðāýēññòð** - ñēóíēā òíāāðíā, ìðíèçāāāííũ ā äðóāíé ñòðáíā íā äēý ñíāñòāāííāí ñòðāāēāíēý, ā äēý íāðāíðíāāæ èðāòüāé ñòðáíā.

**Ðāèíñòð** - ñēóíēā ðāýēññòðííāí òíāāðā ñòðáííé-ñòðāāèòāēāí.

**Íñèðèèā ñāíāíāíé òíðāíāèè (òðèòðāāðñòāí)** - ìðāāñòāāēýāò ñíāíé íāðāòíóþ ìðíāèèèíèçíó ññèðèèò, íāíðāāēāííóþ íā èèāāðāèèçāòèþ áíāøíāé òíðāíāèè.

**Íāæāóíāðíāíāý āæþòíāý ñèñòāíā** - òíðíā íāæāóíāðíāíũ āæþòíũ ìóííøáíéè, āāèñòāóþüāý ā ññòāāðñòāèè ñ íāæāíñóāāðñòāííũ ñíāèàøáíēýìè.

**Àæþòíũé éóðñ** - òāíā àæþòũ íāííé ñòðáíũ, áũðàæāíāý ā àæþòā äðóāíé ñòðáíũ.

**Íèàòāæíũé āāèāíñ** - ýòí òíñðýāí÷āííāý çāíēñü ðaçóèüòāòíā āñāò ýéííñè÷āñēēō ñāāèíè, ñóúāñòāēāííũ çā ñðāāāēāííũé ìðííāæòíè āðāíāíé íāæāó ðaçèāāíòāíè āāííé ñòðáíũ è éíñòðáííòāíè.

**Àāñíðāòèý** - ýòí ÷āñòü āāèíāíāí áíòððāííāí ìðíāèèðā, ðāāèèçóāíāý āííðíçýēñòāāí, ìðāāíðèýðèýì, āíñóāāðñòāó ā āāííé ñòðáíā.

**Ýéííñè÷āñēèā ñāāèèè** - èþāíé íāíāí ñòíèíñòè, òí āñòü ñíāèàøáíēý ñí ñíāíáó ìāðāāā÷è ìðāāā ñíāñòāāííñòè íā òíāāðũ, íèaçāííũā óñēóāè èèè àèèèāũ ðaçèāāíòí íāííé ñòðáíũ ðaçèāāíòó äðóāíé ñòðáíũ.

**Íāæāóíāðíāíũé āæþòíũé òíñā (ÍÁÔ)** - ðāāóèèðóāò éóðñ āæþò è íèàòāæíũā āāèāíñü ñòðáí, ýāèýþüèòñý āāí ÷èāíāíè, áũāāēýāò èðāāèòí, éíððíèèðóāò ñèñòāíó ñíññòíðíííèð íèàòāæāé è áíāøíēā āíèāè ðaçāèāþüèòñý ñòðáí.

**Íāæāóíāðíāíýñ áāíé ðāèíñòðòèèè è ðaçāèèèè (ÍÁÐÐ)** - íāíðāāèāí íā ðāāóèèðíāíēā íāæāóíāðíāíũ āæþòí-ðèíāíñíāũ ìóííøáíéè.

**Íāæāóíāðíāíāý ðèíāíñíāāý éíðñðāòèý (ÍÔÈ)** - íāíðāāèāíā ìðāèíòüāñòāííí íā ðèíāíñèðíāíēā ÷āñòííā ñāèòíðā ðaçāèèèèèè ñòðáí.

**Íāæāóíāðíāíé āññíèèèèè ðaçāèèèè (ÍÁÐ)** - íāðāüāíā áíèüøāè ÷āñòüþ íā áũāāèāíēā èüāíòíũ èèè āāñíðíòāíòíũ èðāāèòíā äēý ìòñòāèüò ñòðáí.

**Íðāāíèçāòèý ýéííñè÷āñēíāí ñòððāíè÷āñòāā è ðaçāèèèè (ÍÝÑÐ)** - íāíðāāèāíā íā áũýāèāíēā òāíāíòèè ā ýéííñè÷āñēí ðaçāèèèè ñòðáí, ýāèýþüèòñý āā ÷èāíāíè, ā òāèèā áũýāèāíēā áíçāāèñòāèý áíòððāííāí ñíāāāíēý ā ñòāðā ýéííñèèè íā íèàòāæíũé āāèāíñ äðóāèð ñòðáí.

**Àāðñíāèñèèè áāíé ðāèíñòðòèèè è ðaçāèèèè (ÁÁÐÐ)** - āāí



Вместе с тем, всесторонний анализ пройденного этапа развития страны, изменяющаяся конъюнктура мировой экономики в условиях глобализации и усиливающаяся конкуренция требуют выработки и реализации кардинально новых идей и принципов дальнейшего устойчивого и опережающего развития страны.

В целях коренного повышения эффективности проводимых реформ, создания условий для обеспечения всестороннего и ускоренного развития государства и общества, реализации приоритетных направлений по модернизации страны и либерализации всех сфер жизни:

1. Утвердить разработанную по итогам комплексного изучения актуальных и волнующих население и предпринимателей вопросов, анализа действующего законодательства, правоприменительной практики и передового зарубежного опыта, а также широкого общественного обсуждения **Стратегию действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах** (далее – Стратегия действий) согласно приложению № 1, предусматривающую:

совершенствование государственного и общественного строительства, направленное на дальнейшее усиление роли парламента и политических партий в углублении демократических реформ и модернизации страны, реформирование системы государственного управления, развитие организационно-правовых основ государственной службы, совершенствование системы «Электронное правительство», повышение качества и эффективности государственных услуг, практическую реализацию механизмов общественного контроля, усиление роли институтов гражданского общества и средств массовой информации;

обеспечение верховенства закона и дальнейшее реформирование судебной правовой системы, направленное на укрепление подлинной независимости судебной власти и гарантий надежной защиты прав и свобод граждан, совершенствование административного, уголовного, гражданского и хозяйственного законодательства, повышение эффективности системы противодействия преступности и профилактики правонарушений, полную реализацию принципа состязательности в судебном процессе, совершенствование системы оказания юридической помощи и правовых услуг;

развитие и либерализацию экономики, направленные на дальнейшее укрепление макроэкономической стабильности и сохранение высоких темпов роста экономики, повышение ее конкурентоспособности, модернизацию и

интенсивное развитие сельского хозяйства, продолжение институциональных и структурных реформ по сокращению присутствия государства в экономике, дальнейшее усиление защиты прав и приоритетной роли частной собственности, стимулирование развития малого бизнеса и частного предпринимательства, комплексное и сбалансированное социально-экономическое развитие регионов, районов и городов, активное привлечение иностранных инвестиций в отрасли экономики и регионы страны путем улучшения инвестиционного климата;

развитие социальной сферы, направленное на последовательное повышение занятости и реальных доходов населения, совершенствование системы социальной защиты и охраны здоровья граждан, повышение социально-политической активности женщин, реализацию целевых программ по строительству доступного жилья, развитию и модернизации дорожно-транспортной, инженерно-коммуникационной и социальной инфраструктур, развитие сферы образования, культуры, науки, литературы, искусства и спорта, совершенствование государственной молодежной политики;

обеспечение безопасности, межнационального согласия и религиозной толерантности, осуществление взвешенной, взаимовыгодной и конструктивной внешней политики, направленные на укрепление независимости и суверенитета государства, создание вокруг Узбекистана пояса безопасности, стабильности и добрососедства, укрепление международного имиджа страны.

## 2. Образовать:

Национальную комиссию по реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах согласно приложению № 2;

комиссии по реализации приоритетных направлений развития Республики Узбекистан, предусмотренных Стратегией действий, согласно приложениям №№ 3–7.

## 3. Установить, что:

своевременная и эффективная реализация Стратегии действий является первоочередной задачей и главным приоритетным направлением деятельности всех органов государственной власти и управления и их должностных лиц;

Стратегия действий реализуется в пять этапов, каждый из которых предусматривает утверждение отдельной ежегодной Государственной программы по ее реализации в соответствии с объявляемым наименованием года.

4. Принять к сведению, что 2017 год в Республике Узбекистан объявлен «Годом диалога с народом и интересов человека».

**Утвердить Государственную программу по реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах в «Год диалога с народом и интересов человека»** (далее – Государственная программа) согласно приложению № 8.

5. Возложить на комиссии по реализации приоритетных направлений развития Республики Узбекистан, предусмотренных Стратегией действий, организацию мероприятий, включенных в Государственную программу, и контроль за их полным, своевременным и качественным выполнением, а также подготовку проектов соответствующих ежегодных государственных программ по реализации Стратегии действий в 2018-2021 годах.

Кабинету Министров Республики Узбекистан совместно с комиссиями по реализации приоритетных направлений развития Республики Узбекистан, предусмотренных Стратегией действий, обеспечить координацию деятельности органов государственного и хозяйственного управления, органов государственной власти на местах, негосударственных некоммерческих организаций по реализации мероприятий, предусмотренных Государственной программой, а также осуществление системного контроля за ходом ее выполнения на местах.

Установить, что обобщенная информация о ходе реализации Государственной программы представляется комиссиями по реализации приоритетных направлений развития Республики Узбекистан, предусмотренных Стратегией действий, в аппарат Президента Республики Узбекистан ежеквартально.

6. Государственным органам и организациям, ответственным за реализацию мероприятий, предусмотренных Государственной программой, обратить особое внимание на:

коренное совершенствование системы работы с обращениями физических и юридических лиц, внедрение новых эффективных механизмов и методов налаживания открытого диалога с населением, введение в практику системы отчетности должностных лиц перед населением, укрепление на этой основе доверия народа к государственной власти;

недопустимость создания бюрократических преград и препон при рассмотрении обращений физических и юридических лиц, превращения процесса диалога с населением в кампанийщину;

открытость мероприятий, проводимых в рамках Государственной программы, широкое участие в них граждан, депутатов представительных органов государственной власти всех уровней, представителей негосударственных некоммерческих организаций, органов самоуправления граждан, старшего поколения, женщин, молодежи, творческих и научных учреждений.

7. Министерству юстиции Республики Узбекистан обеспечить мониторинг качественной и своевременной подготовки, согласования и внесения проектов нормативно-правовых актов, предусмотренных в Государственной программе, а также ежеквартальное информирование аппарата Президента Республики Узбекистан и Кабинета Министров о результатах мониторинга.

8. Национальному информационному агентству Узбекистана, Национальной телерадиокомпании Узбекистана, Узбекскому агентству по печати и информации с привлечением средств массовой информации, а также во взаимодействии с Общественным фондом поддержки и развития независимых печатных средств массовой информации и информационных агентств Узбекистана, Национальной ассоциацией электронных средств массовой информации, Национальной ассоциацией негосударственных некоммерческих организаций Узбекистана обеспечить:

широкое разъяснение целей и задач настоящего Указа в средствах массовой информации, включая сеть Интернет, его направленности на углубление демократических реформ, формирование сильного гражданского общества, а также развитие открытого прямого диалога государственных органов с населением с целью обеспечения защиты прав и свобод человека, благополучия людей, удовлетворения насущных потребностей и интересов граждан, утверждения верховенства закона, законности и справедливости в обществе, мира, межнационального и гражданского согласия в стране; оперативное доведение до населения объективной, полной информации о ходе и результатах мероприятий, осуществляемых в рамках Государственной программы.

9. Министерству иностранных дел Республики Узбекистан оказать комиссиям по реализации приоритетных направлений развития Республики Узбекистан, предусмотренных Стратегией действий, содействие в организации изучения опыта передовых зарубежных стран в сфере общественно-политического и социально-экономического развития, при необходимости с привлечением представителей международных, иностранных правительственных и неправительственных организаций.

10. Контроль за исполнением настоящего Указа возложить на Премьер-министра Республики Узбекистан Арипова А.Н. и государственных советников Президента Республики Узбекистан.

**Президент Республики Узбекистан**

**Ш. Мирзиёев**

Город Ташкент, 7 февраля 2017 года.

**ПРИЛОЖЕНИЕ № 2**

**К Постановлению Президента Республики Узбекистан от 23 марта 2018 года № ПП-3620  
«О ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ МЕРАХ ПО ПОВЫШЕНИЮ ДОСТУПНОСТИ БАНКОВСКИХ  
УСЛУГ»**

**ПРОГНОЗНЫЕ ПАРАМЕТРЫ**

**дополнительного расширения сети банкоматов на 2018-2020 годы**

<b>№</b>	<b>Наименование банков</b>	<b>Минимальное количество банкоматов, планируемых к установке</b>
1.	АКБ «Агробанк»	300
2.	АКБ «Asia Alliance Bank»	140
3.	Национальный банк внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан	85
4.	АК «Алокабанк»	80
5.	АКБ «Капиталбанк»	60
6.	АКБ «Асака»	55
7.	АКБ «Узпромстройбанк»	50
8.	АИКБ «Ипак йули»	45
9.	АКБ «Микрокредитбанк»	30
10.	АКБ «Namkorbank»	25
11.	АКБ «ИнФинБанк»	25
12.	АКИ Б «Ипотека-банк»	20
13.	Народный банк	25
14.	АКБ «Кишлок қурилиш банк»	20
15.	АКБ «Туронбанк»	20
16.	ЧАБ «Трастбанк»	20
17.	АК «Савдогарбанк»	10
18.	ЧАКБ «Ориент Финанс»	10
19.	ЧАКБ «Ravnaq-bank»	5
20.	ЧАКБ «Туркистон»	5
21.	ЧАКБ «HI-TECH BANK»	5

22.	ЧАКБ «Давр-банк»	5
23.	ЧАКБ «Универсал банк»	5
<b>Итого</b>		<b>1 045</b>

**ПРИЛОЖЕНИЕ № 3**

**К Постановлению Президента Республики Узбекистан от 23 марта 2018 года № ПП-3620**  
**ПЕРЕЧЕНЬ**

**ввозимых коммерческими банками и процессинговыми организациями оборудования, комплектующих, программного обеспечения и других материалов, освобождаемых от уплаты таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) сроком до 1 января 2020 года**

№	Наименование оборудования	Код ТНВЭД
1.	Банкомат	8472 90 300 0
2.	Платежный терминал самообслуживания (инфокиоск). автоматизированные депозитные машины	8470 50 000 9
3.	Терминал	8470 50 000 1
4.	Эмбоссер и графический персонализатор	8443 19 700 0
		8443 32 100 9
		8443 39 900 9
5.	PinPad (картридер)	8473 29 100 9 8471 90 000 0
6.	Не персонализированные чиповые, с магнитной лентой, бесконтактные банковские карты VISA. MasterCard. UnionPay. локальные банковские карты EMV	8523 21 000 0
		8523 52 900 1
		8523 52 900 9
7.	Аппаратный модуль шифрования HSM и криптоустройство	8471 80 000 0
		8543 70 900 0
8.	Сенсорный экран для терминалов	8471 60 700 0
9.	Лицензия на программное обеспечение (на любых носителях)	4907 00 900 0
		8523 49 450 0
10.	Индент лента	9612 10 100 0
		9612 10 800 0
11.	Самокопировальные деловые бланки для печати на них персональных идентификационных номеров банковских карт в виде ПИН-конвертов	4820 40 000 0
12.	Фольга тиснения для окраски рельефа	9612 10 800 0
		3212 10 000 0
13.	Кассета для фольги тиснения и окраски рельефа	8443 99 900 9
		8443 91 990 0

Примечание: окончательные коды по ТНВЭД будут уточнены при таможенном оформлении  
(Национальная база данных законодательства, 24.03.2018 г., № 07/18/3620/0933)

**ПЕРЕЧЕНЬ**

**товаров (работ, услуг), закупка которых осуществляется государственными заказчиками по прямым договорам**

1. Товары (работы, услуги), приобретаемые по итогам электронных (биржевых) торгов на отдельных специализированных торговых площадках Республики Узбекистан в соответствии с законодательством.
2. Билеты (на авиа, железнодорожный и маршрутный транспорт) для служебных командировок и в иных случаях, связанных с осуществлением деятельности государственного заказчика.
3. Проживание при служебных командировках и в иных случаях, связанных с осуществлением деятельности государственного заказчика.
4. Оплата услуг связи, интернета и телерадиовещания на последующий год в рамках ранее заключенных договоров.
5. Постгарантийное и текущее обслуживание (приобретение запасных частей) поставщиком ранее поставленных им товаров (работ, услуг), в случае невозможности такого обслуживания иным поставщиком, а также сопровождение и (или) функциональное расширение ранее приобретенного программного продукта.
6. Хранение и ввоз (вывоз) наркотических средств и психотропных веществ.
7. Банковские (межбанковские) услуги и операции.
8. Услуги по авторскому надзору (сопровождению).
9. Приобретение товаров (работ, услуг) между подведомственными организациями (подразделениями) одного и того же министерства (ведомства, учреждения).
10. Аренда зданий, сооружений и оборудования для организации и проведения спортивных, культурно-массовых мероприятий, выставок, ярмарок, конференций, семинаров и обучения.
11. Расходы, связанные с обеспечением визитов официальных делегаций зарубежных стран и международных организаций (гостиничное, транспортное обслуживание, аренда оборудования, обеспечение питания, услуги переводчика), приобретением памятных сувениров, подарков, цветов и цветочного оформления, проведением представительских приемов (ужин, фуршет, кофе-брейк и др.), концертной программы, изготовлением баннеров и буклетов, а также связанные с визитом государственных делегаций Республики Узбекистан в зарубежные страны.
12. Рекламные услуги, публикация статей и проведение пресс-конференций, брифингов, тематических телепередач и других мероприятий в средствах массовой информации.
13. Противозoonиологические препараты (в том числе ветеринарные), химикаты для борьбы с сельскохозяйственными вредителями, а также другие необходимые товары (работы, услуги) для предотвращения или ликвидации последствий природных явлений, эпидемий и распространения заболеваний, в экстренных случаях подтверждаемые уполномоченными органами.
14. Приобретение или аренда жилого либо нежилого имущества (сооружения), а также эксплуатационные расходы по его содержанию.
15. Товары (работы, услуги) для:
  - устранения последствий обстоятельств непреодолимой силы и техногенных катастроф;

ликвидации аварий, в случае выхода из строя коммуникаций, механизмов, приборов и другого оборудования, влияющих на полноценное функционирование деятельности государственного заказчика.

16. Подписка на периодические издания (газеты, журналы), в том числе электронные версии.

17. Услуги по обязательному страхованию.

18. Лекарственные средства и изделия медицинского назначения по перечню, утверждаемому Министерством здравоохранения Республики Узбекистан по согласованию с Национальным агентством проектного управления при Президенте Республики Узбекистан.

19. Билеты на культурно-массовые мероприятия.

20. Путевки в санаторно-курортные и оздоровительные учреждения, а также детские оздоровительные лагеря Совета Федерации профсоюзов Узбекистана, министерств, ведомств и государственных предприятий.

21. Новые автотранспортные средства, специализированная и сельскохозяйственная техника от производителей Республики Узбекистан или их официальных дилеров и дистрибьюторов.

22. Бензин, сжиженный и сжатый газ, дизельное топливо и угольная продукция.

23. Приобретение товаров (работ, услуг) за счет средств, выделяемых из резервных фондов Кабинета Министров Республики Узбекистан, республиканского бюджета Республики Каракалпакстан, областных бюджетов областей и городского бюджета города Ташкента, бюджетов районов и городов.

24. Вознаграждения за авторские права (авторский гонорар).

25. Услуги по ремонту специальных и служебных автотранспортных средств, а также медицинского оборудования.

26. Товары (работы, услуги), связанные с пребыванием руководства страны, правительства и глав иностранных государств и их представителей в домах приемов, включая расходы на их проживание, питание, решение организационных вопросов и другие расходы, предусмотренные на эти цели.

27. Приобретение продуктов питания для:

госпиталей Министерства обороны, Министерства внутренних дел Республики Узбекистан, Службы государственной безопасности Республики Узбекистан по перечням, согласованным с Национальным агентством проектного управления при Президенте Республики Узбекистан;

лечебно-профилактических и образовательных учреждений;

оказания гостиничных и ресторанных услуг;

домов милосердия и инвалидов;

детских домов и интернатов;

домов престарелых.

28. Расходы, связанные с организацией и проведением мероприятий международного и межгосударственного уровня

30. Бумага и другие расходные материалы, предназначенные для издания (переиздания) учебников и учебно-методических комплексов для образовательных учреждений.<sup>139</sup>

---

<sup>139</sup>Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по реализации Закона Республики Узбекистан «О государственных закупках». ПП-3953 от 27.09.2018 г.

**ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ**  
**Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2019 год<sup>140</sup>**  
**ПРОГНОЗ**

основных макроэкономических показателей развития Республики Узбекистан на 2019 год и  
 целевых ориентиров на 2020-2021 годы

№	Показатели	2019 год прогноз	Целевые ориентиры на:	
			2020 год	2021 год
1.	Валовый внутренний продукт, млрд.сум	424 113	524 105	637 970
2.	Темп роста валового внутреннего продукта, в %	105,4	106,0	107,0
3.	Индекс потребительских цен к декабрю прошлого года, в %	15,5	12,6	9,9
4.	Темп роста промышленной продукции, в %	104,9	106,2	107,2
5.	Темп роста производства сельского, лесного и рыбного хозяйства, в %	103,3	103,4	103,4
6.	Темп роста капитальных вложений, в %	117,0	110,1	110,9
7.	Темп роста розничного товарооборота, в %	104,8	105,5	106,5
8.	Дефицит Консолидированного бюджета* (в % к валовому внутреннему продукту)	-1,8	-0,8	0,0

\* без учета Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан.

№	Показатели	млрд. сум
<b>I</b>	<b>Доходы без государственных целевых фондов — всего</b>	<b>102 627,6</b>
<b>1.</b>	<b>Прямые налоги</b>	<b>29 125,5</b>
1.1	Налог на прибыль юридических лиц	15 980,0
1.2	Отчисления в Государственный бюджет от единого налогового платежа	1 192,1
1.3	Налог на доходы физических лиц	11 367,4
1.4	Фиксированный налог по отдельным видам предпринимательской деятельности	586,0
<b>2.</b>	<b>Косвенные налоги</b>	<b>47 029,8</b>
2.1	Налог на добавленную стоимость	35 993,5
2.2	Акцизный налог	9 017,5
2.3	Таможенная пошлина	2 018,8
<b>3.</b>	<b>Ресурсные платежи и налог на имущество</b>	<b>16 906,0</b>
3.1	Налог на имущество	1 851,1
3.2	Земельный налог	1 834,3
3.3	Налог за пользование недрами	12 952,1
3.4	Налог за пользование водными ресурсами	268,5
<b>4.</b>	<b>Налог на сверхприбыль</b>	<b>130,0</b>
<b>5.</b>	<b>Прочие доходы и другие неналоговые поступления</b>	<b>9 436,3</b>

<sup>140</sup> Постановление Президента Республики Узбекистан «О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах государственного бюджета Республики Узбекистан на 2019 год и бюджетных ориентиров на 2020-2021 годы. ПП-4086 от 26.12.2018 г.

<b>II</b>	<b>Доходы государственных целевых фондов</b>	<b>24 195,1</b>
	(внебюджетный Пенсионный фонд при Министерстве финансов, Государственный фонд содействия занятости, Фонд содействия приватизированным предприятиям)	
<b>III</b>	<b>Доходы Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан</b>	<b>6 357,1</b>
<b>IV</b>	<b>Расходы без государственных целевых фондов — всего</b>	<b>107 118,4</b>
<b>1.</b>	<b>Социальные расходы</b>	<b>58 012,1</b>
<b>1.1</b>	<b>Расходы на социальную сферу и социальную поддержку населения</b>	<b>50 334,1</b>
	<i>из них:</i>	
1.1.1	образование	28 394,3
	из них, на развитие материально-технической базы образовательных учреждений	3 432,5
а.	детское дошкольное образование	4 021,6
б.	общее образование	17 100,1
в.	подготовка кадров	3 840,1
1.1.2	здравоохранение	12 078,0
	из них, на развитие материально-технической базы медицинских учреждений	972,3
1.1.3	культура и спорт	1 690,1
1.1.4	наука	801,0
	из них, на развитие материально-технической базы научных учреждений	32,0
1.1.5	пособия, материальная помощь и компенсационные выплаты	5 167,2
1.1.6	повышение уровня занятости населения, поддержка молодежи и женщин	1 514,0
1.1.7	софинансирование государственных программ «Обод кишлок» и «Обод махалла»	500,0
1.2.	Субсидия внебюджетному Пенсионному фонду при Министерстве финансов	4 700,0
1.3.	Кредитная линия участвующим банкам на софинансирование программ строительства жилых домов	2 978,1
<b>2.</b>	<b>Расходы на экономику</b>	<b>14 099,8</b>
	<i>из них на:</i>	
2.1	эксплуатационные расходы водного хозяйства	3 524,2
2.2	Субсидии на покрытие затрат по электроэнергии потребляемые насосными агрегатами и оросительными скважинами находящихся на балансе фермерских хозяйств	253,5
2.3	улучшение мелиоративного состояния орошаемых земель	682,0
2.4	Государственную поддержку фермерских хозяйств, выращивающих хлопок-сырец на низкоурожайных землях	150,0
2.5	покрытие расходов по борьбе с вредителями, а также обеспечению сохранности урожая при чрезвычайных ситуациях	120,0
2.6	осуществление работ по благоустройству населенных пунктов	1 383,1
2.7	природоохранные работы	215,0
2.8	жилищно-коммунальные работы	512,8
2.9	развитие систем питьевого водоснабжения и канализации	1 100,5
2.10	развитие автомобильных дорог общего пользования	3 711,8
2.11	развитие региона Приаралья	320,7
2.12	субсидии процентных затрат сельскохозяйственных предприятий при	60,0

	приобретении новой самоходной сельскохозяйственной техники, новых высокоэффективных оборотных плугов и пневматических сеялок	
3.	Расходы на финансирование централизованных инвестиций	3 960,2
4.	Содержание органов государственной власти, управления, юстиции и прокуратуры	3 749,4
5.	Содержание органов судов	319,9
6.	Содержание органов самоуправления граждан	758,0
7.	Резервный фонд Кабинета Министров Республики Узбекистан, резервные фонды республиканского бюджета Республики Каракалпакстан, областных бюджетов областей и городского бюджета города Ташкента, бюджетов районов и городов	908,6
8.	Расходы на государственную поддержку ННО и других институтов гражданского общества	28,6
9.	Расходы на повышение зарплаты и тарифов коммунальных услуг	3 384,0
10.	Расходы по обслуживанию и погашению государственного долга	2 522,5
11.	Прочие расходы	19 375,3
V	Дефицит (-), профицит (+) Государственного бюджета	-4 490,8
VI	Расходы государственных целевых фондов (Внебюджетный Пенсионный фонд, Государственный фонд содействия занятости, Фонд содействия приватизированным предприятиям)	27 508,1
VII	Расходы Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан	6 317,6

ПРИЛОЖЕНИЕ № 5

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ  
капитальных вложений в 2019 году<sup>141</sup>

млрд сум.

№	Наименование источников финансирования	Прогноз на 2019 год*
---	--	----------------------

<sup>141</sup>Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по реализации инвестиционной программы Республики Узбекистан на 2019 год. ПП-4067 от 19.12.2018 г.

	<b>Капитальные вложения, всего</b>	<b>112 251</b>
	в том числе:	
<b>1.</b>	<b>Централизованные инвестиции:</b>	<b>41 641</b>
1.1.	Бюджетные средства	3 960
1.2.	Средства, направляемые на:	7 701
	в том числе:	
1.2.1.	улучшение мелиоративного состояния земель	353
1.2.2.	развитие автомобильных дорог	1 961
1.2.3.	развитие материально-технической базы образовательных и медицинских учреждений	4 043
1.2.4.	улучшение питьевого водоснабжения	1 101
1.2.5.	развитие региона Приаралья	243
1.3.	Фонд реконструкции и развития Республики Узбекистан (эквивалент в сумах)	7 702
1.4.	Иностранные инвестиции и кредиты под государственную гарантию Республики Узбекистан (эквивалент в сумах)	22 278
<b>2.</b>	<b>Нецентрализованные инвестиции:</b>	<b>70 610</b>
2.1.	Средства предприятий, включая налоги, оставляемые в распоряжении предприятий	18 222
2.2.	Кредиты коммерческих банков и другие заемные средства	17 193
	в том числе, льготные кредиты на строительство доступных жилых домов	4 485
2.3.	Прямые иностранные инвестиции и кредиты (эквивалент в сумах)	34 213
2.4.	Средства населения, направляемые на строительство доступных жилых домов	983

\* При формировании прогнозных параметров на 2019 год применен курс 1 доллара США в эквиваленте 8300 сум.

## ПРИЛОЖЕНИЕ № 6

### ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН ОБ ЭФФЕКТИВНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СРЕДСТВ, ПОЛУЧЕННЫХ ОТ РАЗМЕЩЕНИЯ ПЕРВЫХ СУВЕРЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОБЛИГАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

В соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан от 21 июля 2018 года № ПП-3877 «О дополнительных мерах по диверсификации источников внешнего финансирования» в феврале 2019 года впервые на мировых финансовых рынках были размещены суверенные международные облигации Республики Узбекистан на общую сумму 1 млрд долларов США (далее — международные облигации Республики Узбекистан) сроком 5 и 10 лет.

В целях эффективного использования средств, полученных от размещения международных облигаций Республики Узбекистан, в том числе обеспечения финансирования инвестиционных проектов, имеющих стратегическое значение для дальнейшего процветания страны и народа:

1. Одобрить предложения Министерства финансов и Центрального банка Республики Узбекистан о направлении средств, полученных от размещения международных облигаций Республики Узбекистан, на следующие цели:

889,2 млн долларов США на размещение посредством проведения аукциона на депозиты коммерческих банков в соответствии с условиями согласно приложению № 1;

20 млн долларов США на открытие Министерством финансов Республики Узбекистан кредитной линии АКБ «Агробанк» в качестве субординированного долга в соответствии с условиями согласно приложению № 2;

89,9 млн долларов США на выделение Министерством финансов Республики Узбекистан государственному предприятию «Навоийский горно-металлургический комбинат» бюджетной ссуды, в порядке исключения, в иностранной валюте в соответствии с условиями согласно приложению № 3.

2. Утвердить долговые обязательства коммерческих банков перед Министерством финансов Республики Узбекистан, признаваемые в качестве субординированного долга, согласно приложению № 4.

3. Пункт 8 Постановления Президента Республики Узбекистан от 21 июля 2018 года № ПП-3877 «О дополнительных мерах по диверсификации источников внешнего финансирования» изложить в следующей редакции:

«8. Средства, полученные от размещения международных облигаций Республики Узбекистан, направляются на цели, определенные в актах Президента Республики Узбекистан и Кабинета Министров».

## ПРИЛОЖЕНИЕ № 6.1.

### ПРИЛОЖЕНИЕ № 1

к Постановлению Президента Республики Узбекистан от 2 апреля 2019 года № ПП-4258  
УСЛОВИЯ

**размещения на депозиты коммерческих банков средств, полученных от размещения международных облигаций Республики Узбекистан путем проведения аукционных торгов**  
*в млн долларов США*

Срок депозита	Максимальный размер средств, размещаемых на депозиты	Минимальная годовая процентная ставка	Срок выплаты процентов	Сроки возврата депозита
5-летний депозит	459,6	5,25%	каждые 6 месяцев (10 февраля / 10	10.02.2024 г.

			<i>августа)</i>	
10- летний депозит	429,6	5,875%	каждые 6 месяцев (10 февраля / 10 августа)	10.02.2029 г.
<b>Всего</b>	<b>889,2</b>	-	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2

к Постановлению Президента Республики Узбекистан от 2 апреля 2019 года № ПП-4258  
УСЛОВИЯ

открытия Министерством финансов Республики Узбекистан кредитной линии АКБ  
«Агробанк» в качестве субординированного долга за счет средств, полученных от  
размещения международных облигаций Республики Узбекистан

*в млн долларов США*

10-летняя кредитная линия			
размер кредита	годовая процентная ставка	сроки выплаты процентов	срок возврата кредита
20	5,875%	каждые 6 месяцев (10 февраля / 10 августа)	10.02.2029 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ № 3

к Постановлению Президента Республики Узбекистан от 2 апреля 2019 года № ПП-4258  
УСЛОВИЯ

выделения Министерством финансов Республики Узбекистан бюджетной ссуды, в виде  
исключения, в иностранной валюте государственному предприятию «Навоийский горно-  
металлургический комбинат» из средств, полученных от размещения международных  
облигаций Республики Узбекистан

*в млн долларов США*

Общи й объем ссуды	5-летняя ссуда				10-летняя ссуда			
	объем	годовая процентная ставка	сроки выплат ы процент ов	сроки возврат а	объем	годовая процентная ставка	сроки выплат ы процент ов	сроки возврат а
89,9	39,95	5,75%	каждые 6 месяцев (10 февраля/ 10 августа)	10.02.20 24 г.	49,95	6,375%	каждые 6 месяцев (10 февраля/ 10 августа)	10.02.20 29 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ № 4

к Постановлению Президента Республики Узбекистан от 2 апреля 2019 года № ПП-4258  
ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

коммерческих банков перед Министерством финансов Республики Узбекистан,  
признаваемые в качестве субординированного долга

Коммерческие банки	Договор		Сумма
	дата	номер	
Национальный банк	22.05.2013 г.	03-07-13/2-13	17 271 млн сум.

внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан	07.04.2014 г.	03-05-14/3	67 660 млн сум.
	21.04.2015 г.	03-05-15/3	39 369 млн сум.
	09.03.2016 г.	03-05-16/3	136 693 млн сум.
	13.07.2017 г.	03-05-17/3	31 368 млн сум.
	25.12.2017 г.	03-05-17/21	67 320 млн сум.
	05.04.2017 г.	АБР-3471	26,58 млн долл.
	29.06.2016 г.	IBRD 83930	31,62 млн долл.
	30.06.2018 г.	IBRD 88240	56 млн долл.
Акционерный коммерческий банк «Узпромстройбанк»	25.12.2017 г.	03-05-17/24	48 150 млн сум.
	24.09.2018 г.	03-05-18/36	83 830 млн сум.
	24.09.2018 г.	03-05-18/41	140 160 млн сум.
	23.11.2018 г.	03-05-18/48	66 570 млн сум.
	30.06.2018 г.	IBRD 88240	16,6 млн долл.
Государственный акционерный коммерческий банк «Асака»	25.12.2017 г.	03-05-17/23	47 970 млн сум.
	24.09.2018 г.	03-05-18/35	88 880 млн сум.
	24.09.2018 г.	03-05-18/40	132 630 млн сум.
	23.11.2018 г.	03-05-18/45	59 160 млн сум.
	05.04.2017 г.	АБР-3471	12,9 млн долл.
Акционерный коммерческий ипотечный банк «Ипотека-банк»	30.03.2015 г.	03-05-15/2	201 450 млн сум.
	09.03.2016 г.	03-05-16/2	179 948 млн сум.
	07.04.2014 г.	03-05-14/4	42 693 млн сум.
Акционерный коммерческий Народный банк Республики Узбекистан	25.12.2017 г.	03-05-17/22	49 230 млн сум.
	24.09.2018 г.	03-05-18/37	85 740 млн сум.
	24.09.2018 г.	03-05-18/39	121 130 млн сум.
Акционерный коммерческий банк «Кишлоккурилишбанк»	10.02.2014 г.	03-05-14/2	223 043 млн сум.
Акционерный коммерческий банк «Алокабанк»	19.02.2018 г.	МАР-6110	2,97 млн долл.
	30.06.2018 г.	IBRD 88240	10,03 млн долл.

(Национальная база данных законодательства, 03.04.2019 г., № 07/19/4258/2872).

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение.....</b>	<b>3</b>
<b>Глава 1. Предмет и методы познания дисциплины «Экономическая теория».....</b>	<b>6</b>
Экономика и ее главная проблема.....	6
1.2. Потребности и их виды. Экономические ресурсы и их ограниченность.....	10
Формирование экономической теории как науки.....	14
Предмет и задачи экономической теории.....	21
Экономические законы и категории.....	24
Методы научного познания экономических процессов.....	25
<b>Глава 2. Процесс производства и его результаты.....</b>	<b>34</b>
2.1. Факторы производства и их классификация.....	34
2.2. Содержание процесса производства.....	36
2.3. Производственная возможность и ее границы.....	43
2.4. Эффективность производства и ее показатели.....	45
<b>Глава 3. Экономические системы и отношения собственности.....</b>	<b>51</b>
3.1. Экономические системы и их модели.....	51
Рыночная экономическая система и её особенности.....	56
3.3. Сущность и экономическое содержание отношений собственности. Объекты и субъекты собственности.....	58
3.4. Виды и формы собственности, их экономическое содержание....	61
3.5. Цели, пути и способы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане.....	65
<b>Глава 4. Развитие товарно-денежных отношений - основа возникновения и функционирования рыночной экономики.....</b>	<b>73</b>
4.1. Переход от натурального производства к товарному производству.....	73
4.2. Товар и его свойства.....	76
4.3. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности....	79
4.4. Возникновение, сущность и функции денег.....	82
4.5. Введение в обращение национальной валюты - сума в Узбекистане и пути ее укрепления.....	86
<b>Глава 5. Содержание и функционирование рыночной экономики...</b>	<b>91</b>

5.1.Содержание и основные черты рыночной экономики.....	91
5.2.Решение постоянных и основных проблем в рыночной экономике.....	93
5.3.Преимущества и противоречия рыночной экономики.....	95
5.4.Понятие и функции рынка.....	97
5.5.Виды и структура рынка.....	99
5.6.Инфраструктура рынка и ее элементы.....	102
<b>Глава 6. Переходный период к рыночной экономике и его особенности в Узбекистане.....</b>	<b>108</b>
6.1.Понятие переходного периода и его основные черты.....	108
6.2.Принципы и особенности перехода к рыночной экономике в Узбекистане.....	110
6.3.Основные направления и этапы рыночных реформ в Узбекистане.....	112
6.4. Сущность, принципы и основные направления модернизации и ускоренного реформирования страны.....	116
6.5. Содержание и задачи национального развития Узбекистана в соответствии со Стратегией действий на 2017-2021 годы.....	119
<b>Глава 7. Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие.....</b>	<b>124</b>
7.1. Понятие спроса и факторы, влияющие на его величину. Закон спроса.....	124
7.2. Понятие предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Закон предложения.....	129
7.3. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие.....	133
7.4. Эластичность спроса и факторы её формирования.....	138
7.5. Теория потребительского поведения. Правило максимизации полезности.....	139
<b>Глава 8. Конкуренция и монополия.....</b>	<b>144</b>
Сущность, виды и функции конкуренции.....	144
8.2.Формы и методы конкуренции.....	145
8.3.Экономические основы монополий.....	146
8.4.Виды монопольных рынков.....	148
8.5.Возникновение конкурентной среды и антимонопольное законодательство в Узбекистане.....	151
<b>Глава 9. Сущность цен и особенности их формирования.....</b>	<b>156</b>
9.1.Содержание цен и объективные основы её формирования.....	156
9.2. Виды и функции цен. Соотношение спроса и предложения.....	158
9.3. Рыночный механизм ценообразования. Особенности ценообразования в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.....	160
9.4.Ценовая политика и особенности её осуществления в Узбекистане..	164
<b>Глава 10. Предпринимательская деятельность и его формы. Предпринимательский капитал и его оборот.....</b>	<b>168</b>







