

Х.С. АСАТУЛЛАЕВ
Г.Т. ХАЛИКУЛОВА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ



330.110.81
Н-90.

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

ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ

Х.С. Асатуллаев, Г.Т. Халикулова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

*Рекомендовано Министерством высшего и среднего
специального образования Республики Узбекистан
в качестве учебника для студентов
высших учебных заведений*

ТАШКЕНТ
"IQTISOD-MOLIYA"
2020

106358
2/3

УДК: 33.01(075.8)

ББК: 65.01я73

А 90

Рецензенты: *д-р экон. наук, проф. Т.Жураев;*
канд. экон. наук, доц. Д.Тожибоева

А 90 Экономическая теория: Учебник / Х.С. Асатуллаев, Г.Т. Халикулова; – Т.: “Iqtisod-Moliya”, 2020. – 560 с.

Данный учебник фокусируется на общих основах экономики, рыночной экономики и теории социально-экономического развития. Особое внимание уделяется основным экономическим проблемам, роли современной рыночной экономики, ее законов и механизмов регулирования.

Учебник охватывает требования Национальной программы подготовки кадров, Закона об образовании и стандартнов обучения в бакалавриате. Учебник полностью соответствует утвержденной учебной программе.

Работа предназначена для студентов всех направлений бакалаврата по специализации экономика.

УДК: 33.01(075.8)

ББК: 65.01я73

ISBN 978-9943-13-911-4

© Х.С. Асатуллаев, Г.Т. Халикулова, 2020

© “IQTISOD-MOLIYA”, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	9
---------------	---

Раздел I. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КАК НАУКИ

Глава 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	10
1.1. Экономика и её главный вопрос.....	10
1.2. Предмет и задачи экономической теории.....	12
1.3. Экономические законы и категории. Классификация экономических законов.....	17
1.4. Методы изучения экономических явлений и процессов.....	20
1.5. Социально-экономические потребности и их классификации.....	24
1.6. Экономические ресурсы, их виды и ограниченность.....	28
Глава 2. ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ 31	
2.1. Этапы формирования экономической теории как науки.....	31
2.2. Возникновение экономических знаний.....	34
Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УЧЕНИЯ ДРЕВНЕГО МИРА ДО КЛАССИЧЕСКОГО ПЕРИОДА	38
3.1. Экономические мысли Древнего Вавилона.....	38
3.2. Экономические мысли Древней Индии. Идеи, выдвинутые в «Артхашастре».....	48
3.3. Экономические идеи в Древнем Китае. Экономическая мысль Древнего Востока.....	53
3.4. Экономические учения в Древней Греции.....	59
3.5. Экономическая мысль Древнего Рима.....	64
Глава 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ СРЕДНЕВЕКОВЬЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УЧЕНИЯ МЕРКАНТИЛИЗМА.....	67
4.1. Средневековая экономическая мысль в арабских странах. Экономические указания Корана.....	67
4.2. Экономическое воззрение Ибн Хальдуна.....	71
4.3. Средневековый Китай.....	73
4.4. Средневековая экономическая мысль в западноевропейских странах. Католическая школа канонистов.....	74
4.5. Учение меркантилизма и его зарождение.....	87
4.6. Особенности раннего и позднего меркантилизма.....	89
Глава 5. ВОЗНИКНОВЕНИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ, ЕЁ РАЗВИТИЕ И ЗАВЕРШЕНИЕ 95	
5.1. Зарождение классической экономической школы.....	95
5.2. Возникновение классической школы во Франции. П.Буагильбер и его «Обвинение Франции».....	101
5.3. Ф.Кенэ – основоположник школы физиократов.....	102
5.4. Экономические взгляды А.Смита.....	105

5.5. Экономические учения Д.Рикардо	114
5.6. Экономические взгляды Ж.Б.Сэя и Мальтуса.....	121
5.7. Экономические взгляды Дж. Милля	129
5.8. Экономические взгляды К.Маркса	132
Глава 6. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УЧЕНИЕ МАРЖИНАЛИЗМА.....	140
6.1. Предпосылки возникновения, сущность и особенности маржинализма.....	140
6.2. К.Менгер - основоположник австрийской школы маржинализма.....	141
6.3. Экономические воззрения О.Бем-Баварка и Ф.Визера.....	144
6.4. Маржинальные идеи У.Джевонса и Л.Вальраса	148
Раздел II. СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УЧЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА	
Глава 7. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ. КЕЙНС И УЧЕНИЯ КЕЙНСИАНСТВА.....	151
7.1. Экономические воззрения неоклассической школы.....	151
7.2. Экономическое учение Дж.Б.Кларка	154
7.3. В.Парето и проблемы экономического равновесия	158
7.4. Возникновение кейнсианства.....	159
7.5. Тенденции современного кейнсианства	164
Глава 8. МОНЕТАРИЗМ. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ. НЕОЛИБЕРАЛИЗМ.....	167
8.1. Концепция монетаризма и его основные правила	167
8.2. Основные направления и представители институционализма.....	177
8.3. Неoliberalизм и его основные течения	182
Глава 9. ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА, ЕГО РЕЗУЛЬТАТЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ.....	188
9.1. Факторы производства и различные подходы к их классификации	188
9.2. Содержание процесса производства и его экономические основы.....	190
9.3. Кривая производственных возможностей. Общие и конечные результаты производства.....	194
Глава 10. МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И СОБСТВЕННОСТЬ.....	198
10.1. Различные подходы к познанию этапов общественно-экономического развития.....	198
10.2. Понятие экономической системы и их модели	199
10.3. Экономическая сущность отношений собственности	202
10.4. Формы собственности.....	206
10.5. Процессы разгосударствления и приватизации в Узбекистане.....	211
Глава 11. ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	218
11.1. Формы общественного хозяйства.....	218
11.2. Товар и его свойства. Полезность товара. Теория предельной полезности	222
11.3. Происхождение и сущность денег. Основные функции денег	230
11.4. Этапы введения в обращение национальной валюты - сум в Узбекистане и их значение.....	233

Глава 12. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА. РЫНОК И ЕГО СТРУКТУРА	235
12.1. Сущность, основные черты и субъекты рыночной экономики	235
12.2. Преимущества и недостатки рыночной экономики	239
12.3. Содержание и основные черты рынка	244
12.4. Модель кругооборота ресурсов, товаров и доходов и её виды	245
Глава 13. ТЕОРИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	249
13.1. Понятие спроса. Закон спроса. Факторы, влияющие на спрос	249
13.2. Понятие предложения. Факторы, влияющие на количество предложения. Закон предложения	253
13.3. Эластичность спроса и предложения	255
13.4. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие	258
13.5. Теория потребительского поведения	261
Глава 14. ЦЕНА И ЦЕНАОБРАЗОВАНИЕ	267
14.1. Экономическое содержание и функции цен	267
14.2. Виды цен и их содержание	271
14.3. Особенности формирования цен в условиях разнообразия видов конкуренции	275
14.4. Либерализация цен в Узбекистане и её этапы	282
Глава 15. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	285
15.1. Сущность, экономические основы и этапы развития конкуренции	285
15.2. Формы конкуренции. Внутриотраслевая и межотраслевая конкуренции	289
15.3. Способы конкуренции: ценовая и неценовая конкуренции	291
15.4. Антимонопольное законодательство и его основное направление	293
Глава 16. ФАКТОРНЫЕ ДОХОДЫ И ФОРМИРОВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ. РЫНОК ТРУДА И ЗАНЯТОСТЬ	302
16.1. Сущность заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата	302
16.2. Формы и системы образования заработной платы	304
16.3. Определение уровня зарплаты в отдельных моделях рынка рабочей силы. Инвестиции в человеческий капитал	307
16.4. Экономическое содержание трудовых отношений	310
Глава 17. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ТЕОРИЯ ПОЛЕЗНОСТИ	323
17.1. Поведение потребителя в рыночной экономике	323
17.2. Кривая безразличия и её свойства	328
Глава 18. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ	331
18.1. Сущность и основные черты предпринимательской деятельности	331
18.2. Основные виды предпринимательской деятельности и организационные формы предприятий	335
18.3. Акционерные общества и особенности их деятельности	337

18.4. Менеджмент как система управления предприятиями. Маркетинг и его система	339
18.5. Сущность предпринимательского капитала, его формы и особенности кругооборота	342
18.6. Оборот предпринимательского капитала. Основной и оборотный капитал	345
18.7. Особенности воспроизводства основного капитала и показатели его использования	348
Глава 19. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ	352
19.1. Содержание, состав и виды издержек производства	352
19.2. Средние издержки и их виды. Предельные издержки	356
19.3. Прибыль и факторы, определяющие её количество	359
Глава 20. АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ТЕОРИЯ РЕНТЫ	368
20.1. Аграрные отношения и особенности воспроизводства в сельском хозяйстве	368
20.2. Возникновение земельной ренты и факторы, определяющие её величину ..	373
20.3. Агропромышленная интеграция. Агропромышленный комплекс и его состав. Агробизнес	378

Раздел III. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ

Глава 21. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЁ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ.....	383
21.1. Понятие национальной экономики и её структура	383
21.2. Валовой национальный продукт (ВНП) и формы его движения	385
21.3. Номинальный и реальный ВНП (ВВП). Индекс цен	391
21.4. Система национальных счетов (СНС)	392
Глава 22. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	397
22.1. Совокупный спрос и факторы, влияющие на него	397
22.2. Совокупное предложение и влияющие на него факторы	400
22.3. Соотношение совокупного спроса и совокупного предложения. Рыночное равновесие	402
22.4. Значение модели совокупного спроса и совокупного предложения	403
Глава 23. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ.....	406
23.1. Экономическое содержание, факторы и показатели потребления	406
23.2. Оптимальное соотношение между потреблением и сбережением. Средняя и предельная склонность к потреблению и сбережению	410
23.3. Инвестиции, их источники, функции, виды и факторы, их определяющие ..	411
23.4. Эффективность инвестиций и её показатели: эффект мультипликатора и акселератора	414
23.5. Создание благоприятной инвестиционной среды в последовательном осуществлении структурных изменений в Узбекистане	418

Глава 24. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО	422
24.1. Экономическое содержание, виды, показатели экономического роста	422
24.2. Факторы экономического роста	424
24.3. Модели экономического роста	429

Глава 25. РАВНОВЕСИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	432
25.1. Понятие общэкономического равновесия	432
25.2. Экономические пропорции и их виды	434
25.3. Способы достижения макроэкономического равновесия	436
25.4. Проблемы обеспечения общэкономического равновесия в Узбекистане	441

Раздел IV. ФИНАНСЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Глава 26. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: кризис, безработица и инфляция	444
26.1. Содержание и причины возникновения экономического цикла	444
26.2. Теории о циклах. Влияние экономического кризиса на экономическую активность	447
26.3. Структурные кризисы. Аграрные кризисы и его особенности	450
26.4. Безработица и ее виды. Определение уровня безработицы	456
26.5. Инфляция, ее виды и причины возникновения	460
26.6. Экономические и социальные последствия инфляции. Антиинфляционные меры государства	466

Глава 27. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА	471
27.1. Сущность и задачи финансов	471
27.2. Финансовая система. Государственный бюджет и его структура	475
27.3. Налоги, их функции и принципы налогообложения	481
27.4. Налоговая система и виды налогов. Кривая Лаффера	484
27.5. Страхование и ее роль в финансовой системе	486
27.6. Финансовая политика государства и ее основные направления	489

Глава 28. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ. КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И БАНКИ	491
28.1. Денежное обращение и закономерности его функционирования. Денежная система	491
28.2. Рынок денег. Предложение денег и спрос на деньги	494
28.3. Сущность, источники и функции кредита	496
28.4. Банковская система центральных и коммерческих банков	500
28.5. Банковские операции и образование банковской прибыли	503

Глава 29. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ	506
29.1. Теоретические взгляды о необходимости регулирования рыночной экономики и ее осуществления	506
29.2. Необходимость, цель и задачи государственного регулирования экономики	510
29.3. Методы и средства государственного регулирования экономики	513

Глава 30. ДОХОДЫ И БЛАГОСОСТОЯНИЕ НАСЕЛЕНИЯ.....	516
30.1. Принципы социальной справедливости в распределении и их особенности при рыночной экономике.....	516
30.2. Доходы населения, их состав и источники.....	518
30.3. Неравенство доходов, его факторы и уровень	520
30.4. Уровень жизни населения и его показатели.....	522
30.5. Социальная политика государства и ее основные направления.....	524
Глава 31. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ИХ ФОРМИРОВАНИЕ	527
31.1. Образование, этапы становления и основные черты мирового хозяйства.....	527
31.2. Международное разделение труда и интернационализация производства... ..	528
31.3. Процессы глобализации и формирование геоэкономики.....	530
31.4. Роль НТП и транснационального капитала в интернационализации экономики.....	531
31.5. Сущность международной экономической интеграции, её формы и объективные основы	532
31.6. Основные интеграционные группировки мира.....	534
31.7. Интеграция Узбекистана в мировую экономику и внешняя экономическая деятельность	535
31.8. Качественное изменение внешнеторговых отношений Узбекистана.....	537
Глава 32. ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ЕГО ДЕФИЦИТ. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ.....	540
32.1. Теория сравнительных и абсолютных преимуществ.....	540
32.2. Международные валютные системы.....	542
32.3. Мировой рынок ссудных капиталов.....	545
32.4. Сотрудничество Республики Узбекистан с международными финансовыми организациями	549
32.5. Мировой рынок и международная торговля	554
Литература.....	558

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая теория входит в состав общеэкономических предметов и служит изучению экономических законов и принципов развития.

Предмет «Экономическая теория» считается передовой экономической дисциплиной в формировании экономического мышления студентов. Учебник по предмету «Экономическая теория» подготовлен на основе Закона Республики Узбекистан «Об образовании», Указа Президента № УП-4947 «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» от 07.02.2017 года, Постановления Президента № ПП-2909 «О мерах по дальнейшему развитию системы высшего образования» от 20.04.2017 года, № ПП-3151 «О мерах по дальнейшему расширению участия отраслей и сфер экономики в повышении качества подготовки специалистов с высшим образованием» от 27.07.2017 года, а также № ПП-3775 «О дополнительных мерах по повышению качества образования в высших образовательных учреждениях и обеспечению их активного участия в осуществляемых в стране широкомасштабных реформах» от 05.06.2018 года с целью подготовки квалифицированных специалистов по экономике на уровне бакалавриата согласно государственным стандартам.

В учебнике обобщены сведения о возникновении и развитии дисциплины «Экономическая теория», об основных течениях и школах, а также рассмотрены взаимосвязь и взаимозависимость экономических процессов и явлений, теоретико-методологические основы альтернативного использования ограниченных ресурсов с целью повышения благосостояния населения.

Учебник предназначен для направлений бакалавриата специальностей области образования 230 000-Экономика, и независимо от вида деятельности требует от будущего специалиста знания экономических результатов, понимания сущности экономических явлений, действия экономических законов.

Г.Т.Халикулова
email: khalikulova78@mail.ru

РАЗДЕЛ I. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КАК НАУКИ

Глава 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.1. ЭКОНОМИКА И ЕЁ ГЛАВНЫЙ ВОПРОС

Объектом изучения экономической теории является экономика, как особая сфера жизнедеятельности людей. Особенности этой сферы, ее содержание определяют границы экономической науки в целом и экономической теории, как ее основной части. На вопрос, что такое экономика, существует множество ответов. Зачастую представления о содержании экономики вытекают из повседневной жизни – мы постоянно сталкиваемся с ценами, затратами, заработной платой и т.д. Не случайно сам термин «экономика» и производный от него «экономиста» происходят от слияния греческих слов «ойкос» - дом, хозяйство и «номос» - закон, правило. Значит, экономика – это закон ведения хозяйства.

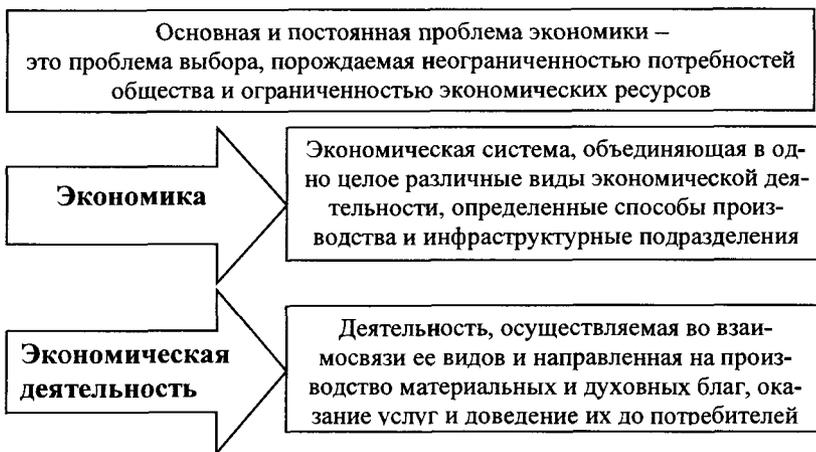
Сохраняя первоначальный смысл, термин сегодня используется более широко:

- сфера общественной жизни, обеспечивающая людей необходимыми благами;
- национальное хозяйство страны, региона или всего мира;
- наука, изучающая экономические отношения и хозяйственные связи.

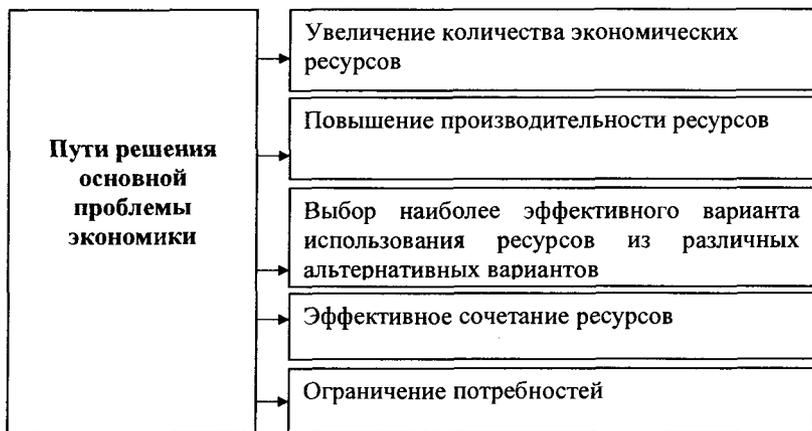
Исходное определение экономики основано на том, что экономическая деятельность людей направлена на удовлетворение потребностей и поэтому включает в себя такие элементы, как потребности, ресурсы, технологии, продукты и их использование.

Основная проблема экономики – решение проблемы наиболее полного удовлетворения неограниченных потребностей общества в условиях ограниченных экономических ресурсов.

Таким образом, *экономика* – сложная, многоуровневая система, направленная на производство и доведение до потребителя жизненных благ, объединяющая в одно целое различные взаимодействующие виды деятельности.



Основная проблема экономики – решение проблемы наиболее полного удовлетворения неограниченных потребностей общества в условиях ограниченных экономических ресурсов.



1.2. ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория – наука, изучающая законы и закономерности человеческого общества в условиях выбора путей наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов для максимального удовлетворения неограниченных потребностей человека.

Если мы обратимся к мировой литературе прошлого и настоящего, то увидим большое различие в толковании предмета теоретической экономики (политической экономии). Так, например, у представителей первой школы политической экономии – меркантилистов, отражающих интересы торговцев эпохи первоначального накопления капитала, предметом научных исследований было богатство. Источником богатства объявлялась торговля, само же богатство отождествлялось ими чаще с деньгами. Школа физиократов перенесла предмет политической экономии – национальное богатство – из сферы обращения в сферу производства. Это было величайшим достижением экономической науки, хотя физиократы ошибочно считали источником “богатства” только сельское хозяйство. Представители английской классической школы политической экономии расширили предмет политической экономии до исследования условий производства и накопления (А.Смит), а также распределения (Д.Рикардо) национального богатства, создаваемого во всех отраслях материального производства, куда включались: промышленность, строительство, сельское хозяйство, лесное хозяйство и др. Аналогичного мнения о предмете политической экономии придерживаются отдельные и современные западные экономисты, рассматривая политическую экономию как науку о производстве, распределении и потреблении национального богатства. Но понимание последнего в процессе исторического развития экономической мысли менялось. Первоначально национальное богатство представляли в виде денег, затем в виде результата производства, а сегодня в национальное богатство включают и самого человека, его ум, интеллект, информацию как источник последующего развития общества. Экономическая мысль прошлого сохранила и другое понимание политической экономии как науки о народном или общественном хозяйстве.

Немецкие экономисты В.Рошер и К.Бюхнер объявили предметом политической экономии народное хозяйство, под которым ими понимаются отношения людей к внешней природе.



Инфраструктура – отрасли, организующие общие условия для нормального функционирования производства и обмена, а также жизнедеятельности людей

<i>Виды инфраструктуры</i>	<ul style="list-style-type: none">➤ производственная инфраструктура➤ социальная инфраструктура➤ рыночная инфраструктура
--------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

В известном всему миру учебнике М.Самуэлсона «Экономикс» среди множества определений предмета теоретической экономики указывается, что экономикс – наука о повседневной деловой жизни и деятельности людей. Еще ранее А.Маршалл определял предмет теоретической экономики или политической экономии как исследование нормальной жизнедеятельности человеческого общества: исследование богатства и частично человека, точнее стимулов к действию и мотивам противодействия. В этом определении подчеркивается роль человека в экономике.

В современной экономической литературе распространено понимание предмета экономической теории как изучение «редкости», ограниченности ресурсов. Так, Дж. Робинсон пишет, что политическая экономия – наука, которая изучает поведение людей как связь между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные пути применения. В экономической литературе появляются определения теоретической экономики как науки о том, как люди стремятся использовать ограниченные ресурсы в производстве товаров и услуг, рационально распределяя и обменивая их, пытаясь удовлетворить свои безграничные потребности с целью всестороннего развития способностей и расширения возможностей человека. Перечень определений теоретической экономики можно было бы и далее продолжить, но в этом, думается, нет необходимости. Имеет смысл согласиться с П.Самуэльсоном в том, что все определения теоретической экономики (политэкономии) как науки раскрывают ее предмет с разных сторон, ибо берутся различные аспекты жизнедеятельности человека, в том числе и экономический, что не позволяет дать ему краткое и в то же время всеобъемлющее определение. И все-таки, если принять во внимание, что большинство современных экономистов мира признает

теоретическую экономику универсальной наукой о проблемах выбора ресурсов и экономическом поведении человека, то наиболее общим (собирательным) и правильным можно считать следующее определение: предметом современной науки экономическая теория является изучение экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в целях удовлетворения неограниченных потребностей в условиях ограниченных экономических ресурсов.

Характеристика предмета общей экономической теории как изучение поведения людей и их групп означает отказ от исследования производственных отношений. Это те же производственные отношения, где акцент делается не на объект отношений (средства производства, предмет потребления), а на субъект этих отношений – человека. Такой акцент чрезвычайно важен для социально ориентируемого рыночного хозяйства, к формированию которого направлены современные преобразования в Узбекистане.

Предметом экономической науки является исследование экономических отношений и поведения человека в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг, а также экономических законов, управляющих развитием этих отношений в исторически сменяющихся друг друга общественных формациях.

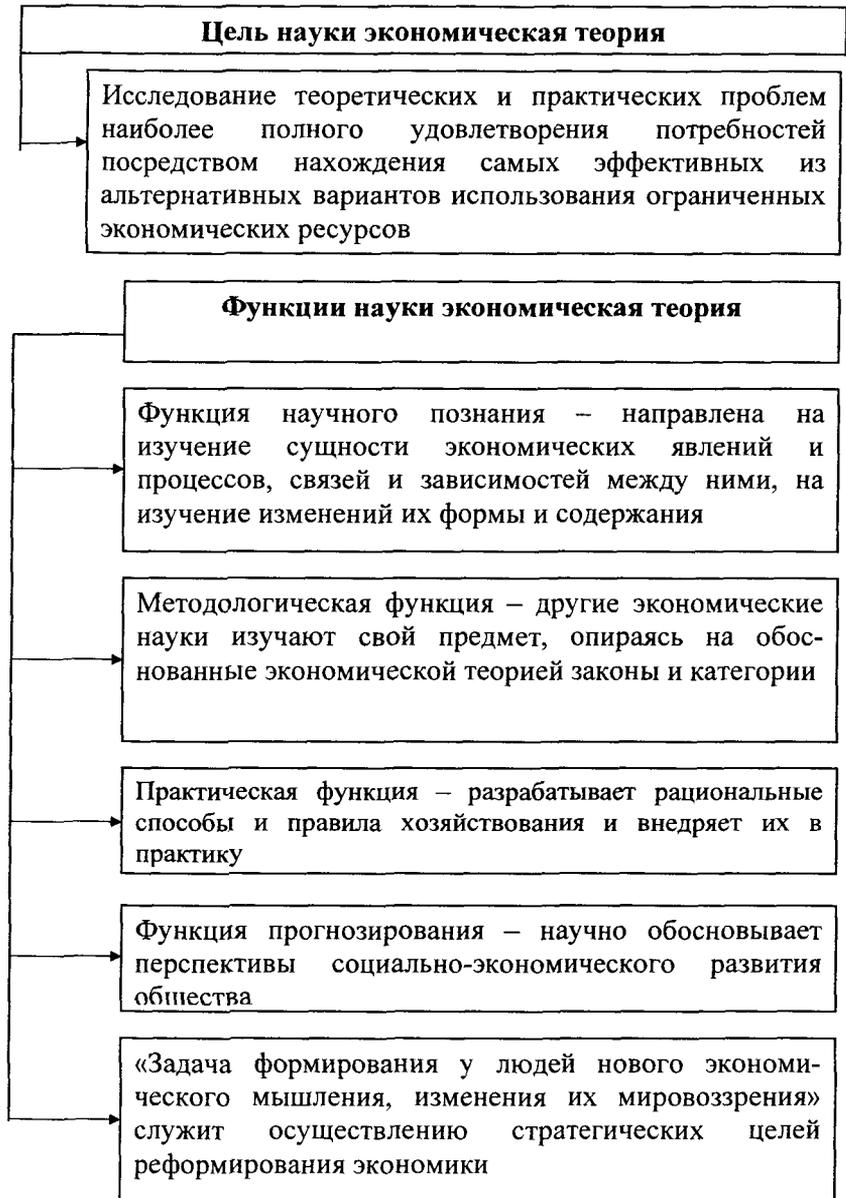
Экономическая теория, являясь методологической основой для всех остальных экономических наук, выполняет следующие функции (задачи):

1. *Познавательная функция* (позитивный анализ) состоит в изучении и объяснении фактов экономической жизни: то, что есть в экономике.

2. *Практическая функция* (нормативный анализ) состоит в разработке конкретных принципов и способов рационального хозяйствования. Экономическая теория обосновывает необходимость определенных действий, экономическую политику: то, что должно быть.

3. *Методологическая функция* состоит в том, что экономическая теория является теоретической базой (основой исследований) для других конкретных экономических наук в описании экономических явлений, в выявлении взаимосвязи и

взаимозависимости явлений, то есть раскрывает систему экономических явлений процессов и законов.



1.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ И КАТЕГОРИИ. КЛАССИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ

Все явления и процессы, происходящие в окружающем нас мире, подчиняются действию объективных природных законов. Аналогично и все наблюдаемые экономические процессы и явления так же развиваются под действием объективных законов. Экономическими законами принято называть устойчивые, постоянно повторяющиеся, необходимые, причинно-следственные связи и взаимозависимости, выражающие наиболее существенные стороны экономических явлений и процессов.

Объединяет экономические и природные законы их объективность, то есть независимость от воли и сознания людей. Различие же, состоит в том, что законы природы действуют без участия человека, тогда как законы экономики возникают в процессе производственной деятельности людей.

Еще одно отличие законов заключается во временной ограниченности действия значительной части экономических законов. Исторически переходящий характер экономических законов, позволяет разделить их на три группы:

➤ *Общие экономические законы*, действующие во все исторические эпохи, в любой экономической системе. Например, закон соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил, закон экономии времени, закон роста производительности труда.

➤ *Особенные экономические законы*, характерные определенным этапам общественного развития. Например, законы товарного производства, закон преимущественного роста производства.

➤ *Специфические законы*, характерные определенным общественно-экономическим формациям. Например, основной экономический закон той или иной формации.

Экономические законы действуют не автоматически, не сами по себе. Они выражают сущность, определяют общее направление хозяйственной деятельности.

Экономические законы проявляются через субъективную деятельность людей, действия которых обусловлены объективными обстоятельствами. Использование экономических

законов заключается в том, что люди должны соотносить свои действия с их требованиями в практике хозяйствования.

Черты экономических законов:

- ✓ обязательность;
- ✓ неизбежность их действия, при наличии соответствующих условий;
- ✓ устойчивость;
- ✓ постоянство, проявляющееся в их повторении.

Экономические законы в своей совокупности образуют систему экономических законов, где неправильное использование одного закона, расстраивает всю систему и нарушается равновесие в обществе.

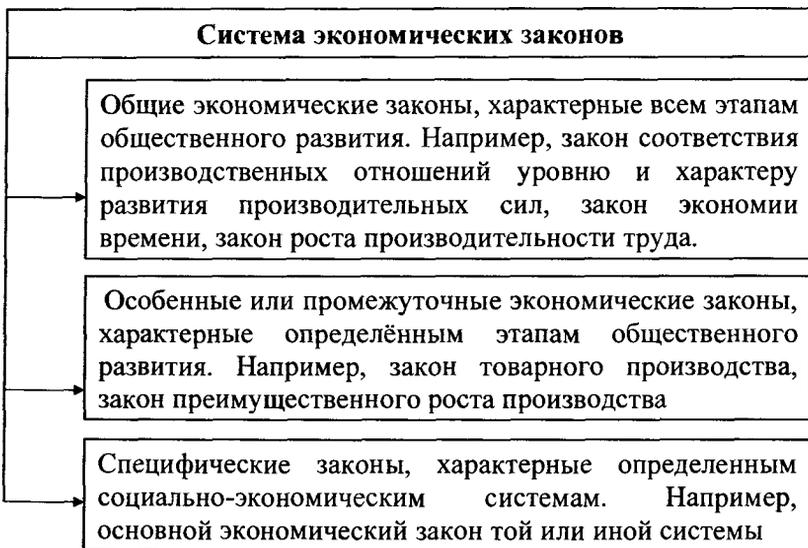
В ходе изучения и теоретического осмысления действительности, различные стороны экономических отношений, фиксируются сознанием в виде экономической категории. *Экономические категории* – научные логические понятия, отражающие в обобщенном виде условия экономической жизни общества, например, товар, деньги, труд, заработная плата.

Категории не дают общего представления об экономической действительности, они выражают лишь отдельные формы бытия, характеризуют конкретные стороны развития системы экономических отношений.

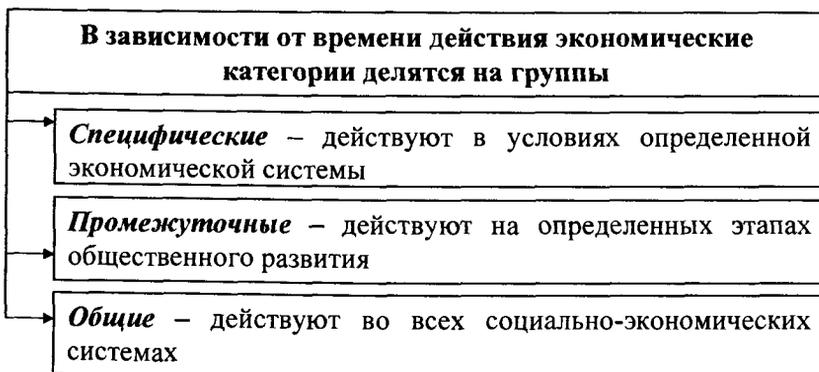
Экономические категории историчны, так как выражают сущность в действительности, то есть отношения, абстракциями которых они являются.

И экономические законы, и экономические категории отражают одну и ту же объективную реальность производственных отношений людей.

Но если в экономических категориях высвечивается лишь одна сторона экономических отношений, сущность одного явления, то экономические законы раскрывают взаимосвязь, нескольких или многих явлений одного порядка. В категориях фиксируется статическое состояние экономики, в законах динамическое. Логическое сочетание экономических законов и категорий образуют определенную структуру курса экономической теории.



Научные категории (научные понятия) – являясь научным выражением экономических явлений и процессов, отражают их сущность. Например, спрос, предложение, цена, конкуренция, рынок, деньги и т.д.



1.4. МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ И ПРОЦЕССОВ

Методология экономической теории – наука о методах изучения хозяйственной жизни, экономических явлений. Она предполагает наличие общего подхода к изучению экономических явлений, единое понимание действительности, единую философскую основу. Методология призвана помочь решить главный вопрос: с помощью каких научных способов, приемов познания действительности экономическая теория добивается истинного освещения функционирования и дальнейшего развития той или иной экономической системы.

В методологии экономической теории можно выделить несколько главных подходов:

- субъективный (с позиции субъективного идеализма);
- неопозитивно-эмпирический (с позиции неопозитивистского эмпиризма и скептицизма);
- рационалистический;
- диалектико-материалистический.

При *субъективном подходе* в качестве исходного пункта анализа экономических явлений берется хозяйствующий субъект, воздействующий на окружающий мир, причем суверенное «я» абсолютно независимо, отсюда все равны. Объектом экономического анализа является поведение субъекта экономики («гомо-экономикса»), и экономическая теория, поэтому рассматривается как наука о человеческой деятельности, определяемой ограниченностью потребностей. Главная категория при таком подходе – потребность, полезность. Экономика становится теорией выбора, осуществляемого хозяйствующим субъектом из различных вариантов.

Неопозитивистско-эмпирический подход основан на более тщательном изучении явлений и их оценках. Во главу угла ставится технический аппарат исследования, который из инструмента превращается в предмет познания (математический аппарат, эконометрика, кибернетика и т.д.), а результатом исследования выступают различного рода эмпирические модели, которые здесь являются главными категориями. Этот подход предполагает деление на микроэкономику – экономические

проблемы на уровне фирмы и отрасли, и макроэкономику – экономические проблемы в масштабе общества.

Рационалистический подход ставит целью открытие «естественных» или рациональных законов цивилизации. Это требует исследования экономической системы в целом, экономических законов, регулирующих данную систему, изучение экономической «анатомии» общества. Экономические таблицы Кенэ – это вершина такого подхода. Целью экономической деятельности человека является стремление получить пользу, а целью экономической теории – не изучение человеческого поведения, а изучение законов, регулирующих производство, распределение общественного продукта, именно того, как это происходит (Д.Рикардо). Такой подход позволяет признавать деление общества на классы, в отличие от субъективистов, представляющих общество как совокупность равных субъектов. Главное внимание при таком подходе уделяется стоимости, цене, экономическим законам.

Диалектико-материалистический подход считается единственно правильным решением научных проблем на основе не эмпирического позитивизма (опыта), а объективного анализа, характеризующего внутренние связи явлений, существующие в реальности и в их развитии. Экономические процессы и явления постоянно возникают, развиваются и уничтожаются, то есть находятся в постоянном движении.

Методологию нельзя смешивать с методами – инструментами, совокупностью приемов исследования в науке и воспроизведения их в системе экономических категорий и законов. Экономическая теория использует широкий спектр методов научного познания. Одним из таких методов при изучении хозяйственных явлений является метод научной абстракции. Исследователь отвлекается от второстепенных сторон явлений, чтобы выявить то, что в них существенно и постоянно повторяется. Так возникают такие общие понятия, как производство вообще, потребности, распределение, обмен и др. При помощи абстрактного мышления шаг за шагом происходит раскрытие сущности экономических явлений, что требует формирования определенных логических понятий, более или менее полно отражающих реальную экономическую действительность в ее развитии.

Поскольку в реальной хозяйственной жизни все взаимосвязано, экономическая теория использует такие методологические приемы, как индукция и дедукция, анализ и синтез, исторический и логический, экономико-математическое моделирование, проведение экспериментов, построение графиков.

Анализ – мысленное расчленение изучаемого явления на его составные части и стороны и исследование каждой из этих частей отдельно. Путем синтеза экономическая теория воссоздает единую целостную картину явлений и процессов.

Посредством *индукции* (наведения) обеспечивается переход от изучения единичных фактов к общим положениям и выводам. *Дедукция* (выведение) делает возможным переход от наиболее общих выводов к относительно частным. Анализ и синтез, индукция и дедукция применяются в экономической теории в единстве.

Метод научной абстракции – состоит в очищении объекта исследования от случайных, временных черт и выявлении постоянных, характерных свойств. Важное место в исследовании экономических явлений и процессов занимает исторический и логический методы. Они не противопоставляются друг другу, а рассматриваются в единстве, поскольку исторически исходный пункт исследования совпадает с исходным пунктом логического исследования. Используя исторический метод, экономист исследует хозяйственные процессы и явления в той последовательности, в которой они в самой жизни возникали, развивались и сменялись одни другими. Такой подход позволяет конкретно и наглядно представить особенности различных экономических систем. Но он имеет недостаток, который сводится к тому, что обилие описательного материала и частных исторических подробностей может затруднить серьезное теоретическое изучение хозяйства.

Использование количественной оценки изучаемых фактов является необходимым методом познания экономической сущности каждого вида производственных отношений и форм ее внешнего проявления. Математические, количественные методы анализа экономических явлений, фактов в настоящее время получило всеобщее признание как надежный метод проникновения в сущность экономических отношений на различных

уровнях жизнедеятельности народного хозяйства. При этом широко применяется вычислительная техника.

Особую роль здесь играет метод экономико-математического моделирования.

Данный метод, являясь одним из системных методов исследования, позволяет в формализованной форме определить причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений, их последствия, возможности и издержки влияния на ход изменений, а также делает реальным прогнозирование экономических процессов. С помощью этого метода создаются экономические модели.

Экономико-математические модели – виды формализованного описания исследуемого экономического процесса или объекта в виде математических зависимостей и отношений.

Большинство моделей, принципов экономической теории могут быть выражены графически и в виде математических уравнений.

График – изображение зависимости между двумя переменными.

При изучении экономической жизни людей, их групп и всего общества возможны, разумны и необходимы экономические эксперименты, хотя далеко не всегда можно предвидеть их все вероятные результаты.

Экономический эксперимент – искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью его изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического изменения.

Кроме того, можно выделить такие методы, как экстраполяция (прогноз экономического развития, который делается на основе выявления тенденции с определенной корректировкой на будущее); позитивный анализ (представление об экономике такой, какая она есть); нормативный анализ (оценочное суждение об экономике, предполагая какой она должна быть); функциональный анализ (выявление зависимости между двумя переменными величинами) и др.

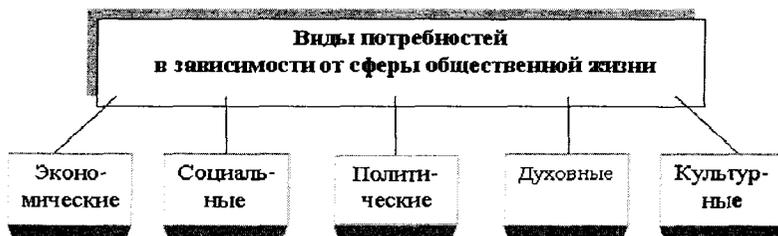
1.5. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИИ

Экономика – сфера деятельности людей, в которой создается богатство для удовлетворения их разнообразных потребностей. *Потребность* – нужда человека или общества в чём-либо необходимом для поддержания нормальной жизнедеятельности, развития личности и общества в целом. Уровень потребностей определяется уровнем развития общества (цивилизации). Человеческие потребности в общем виде отражают всеобщность связи человека и общества с природой, а также связи внутри общества.

Экономические потребности – часть человеческих нужд, для удовлетворения которых необходимо производство, распределение, обмен и потребление благ и услуг. *Социальные потребности* – потребности в труде, в получении образования, в восстановлении рабочей силы, в жизненно важных социальных правах и т.д.

Потребности подразделяются на первичные (материальные) и вторичные (духовные). *Первичные потребности* удовлетворяют жизненно важные нужды человека (потребность в еде, воде, во сне, в жилье и тепле), а *вторичные потребности* необходимы для развития личности (потребности в общении, образовании, самореализации, в музыке, искусстве и т.д.).

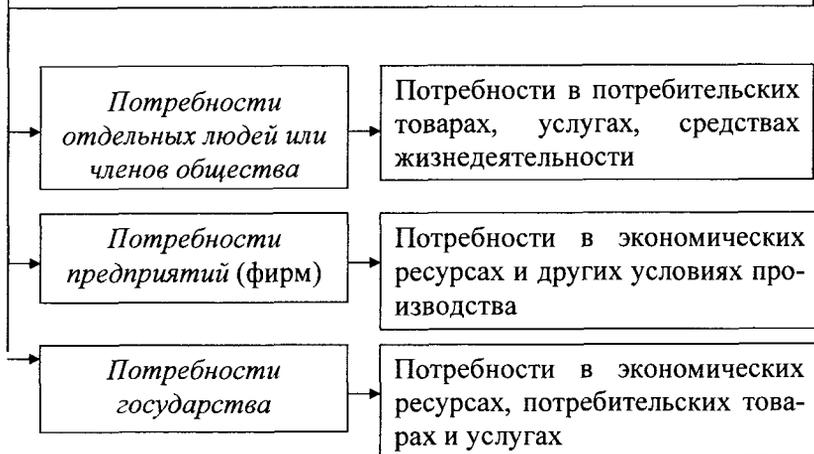
Кроме того, существуют различные другие классификации потребностей. К примеру, известный учёный-психолог Маслоу подразделял их на физиологические потребности, потребности в безопасности, социальные потребности, потребность в уважении, самореализации, за что данная классификация получила название «Пирамида Маслоу». В зависимости от различных критериев, существуют и другие классификации потребностей.



Прогресс общества ярко проявляется в действии закона возвышения потребностей: удовлетворенная потребность рождает новую потребность, более высокого порядка.

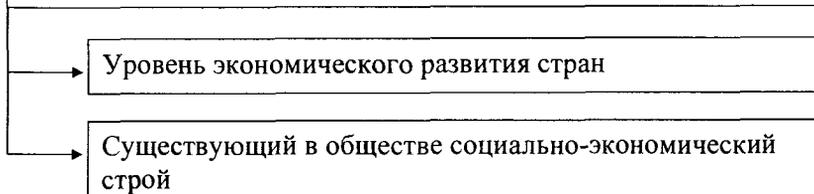
Социально-экономические потребности –
нужда в необходимых жизненных средствах для
жизнедеятельности и развития членов общества

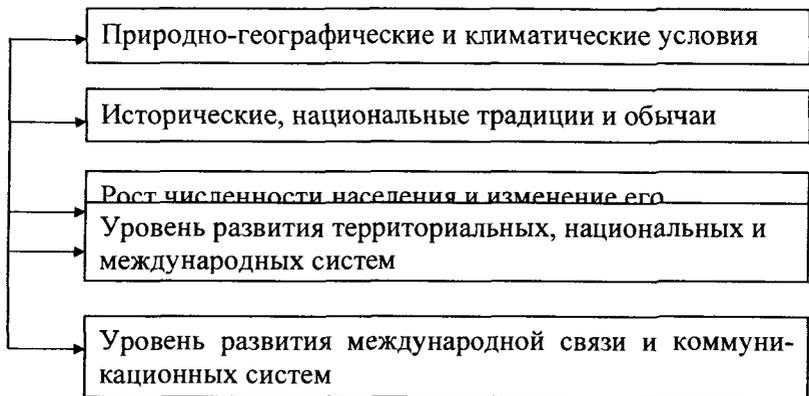
В виду того, что в производстве материальных и духовных благ, необходимых для людей участвуют предприятия, а также государство – в удовлетворении их социальных потребностей, потребности общества проявляются в формах



Общая специфика, присущая всем составным частям потребностей общества – это их безграничность

Факторы, влияющие на уровень потребностей общества





Закон возвышения потребностей

Означает количественный рост потребностей общества и их качественное совершенствование

Факторы, обуславливающие рост потребностей

- естественный рост численности населения – в результате его потребности растут количественно
- научно-технический прогресс и реклама. Под их влиянием у людей появляется потребность в новых товарах и она качественно совершенствуется

Закон возвышения потребностей выражает тесную взаимосвязь между производством и потребностями. Производство направлено на удовлетворение потребностей, а его развитие, в свою очередь, создает новые потребности

Факторы, препятствующие росту потребностей

Уровень развития производства

Цикличность экономической активности

Существующие в обществе господствующие отношения

Чрезвычайные обстоятельства (войны, смена экономических систем)

Природные катаклизмы (землетрясения, наводнения и т.д.)

Существенная особенность, присущая потребностям – взаимообусловленность различных потребностей. Это означает, что одна потребность приводит к появлению другой. Например, появление потребности в компьютерах приводит к появлению таких потребностей, как изучение их эксплуатации, обслуживание, программирование

Потребности анализируются, классифицируются по ряду критериев.

По характеру и уровню удовлетворения

Потребности, удовлетворяемые в индивидуальном или единичном порядке

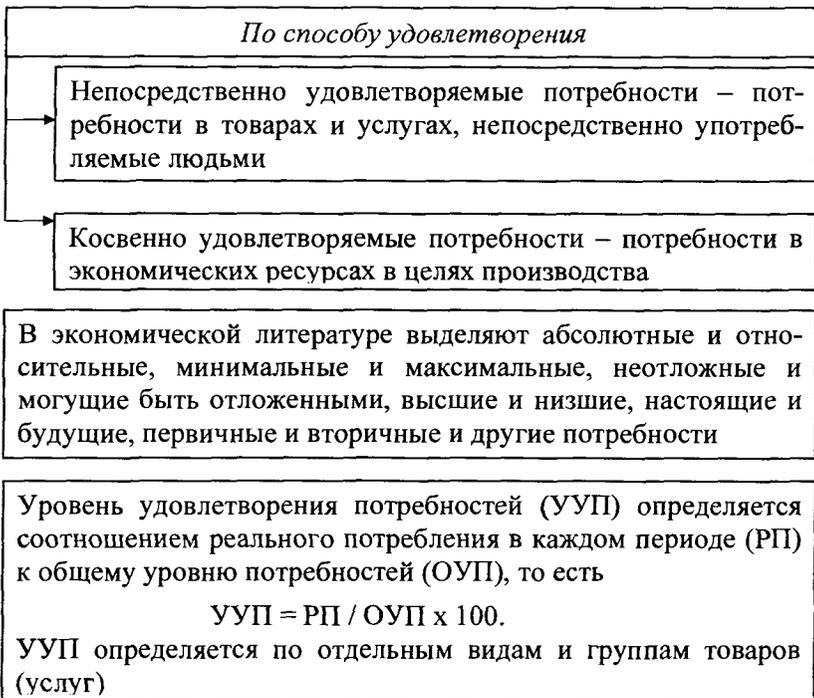
Потребности, удовлетворяемые на коллективном или групповом уровне

Потребности, удовлетворяемые на общественном уровне

По вещественной форме средств удовлетворения потребностей

Материальные потребности – имеют материальный вид и обеспечение ими людей есть первичное условие их жизнедеятельности. К ним относятся жизненно необходимые средства (продовольствие, жилье) и предметы роскоши (мебель, автомобиль, холодильник, телевизор, дачные участки)

Социально-духовные и культурно-бытовые потребности – в основном удовлетворяющиеся в виде услуг они служат моральному, духовному, культурному и физическому развитию человека. Потребность к труду тоже является частью социальной потребности



1.6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ, ИХ ВИДЫ И ОГРАНИЧЕННОСТЬ

Назначение экономики состоит в создании богатства, способного удовлетворить материальные потребности людей. Чтобы создать такое богатство, люди используют имеющиеся у них возможности (ресурсы).

Все то, что удовлетворяет потребности людей, отвечает их целям и устремлениям называется благом. Блага подразделяются на два рода:

1) *естественные* – земля, леса, полезные ископаемые и все другое, созданное природой;

2) *экономические* – продукты, созданные человеком.

При этом изготавливаются два вида экономических благ:

1) *предметы потребления*;

2) средства производства (условия созидательной деятельности).

Ресурсы – совокупность природных, социальных и интеллектуальных и других сил, которые могут быть использованы для создания материальных благ и оказания услуг.

Различают ресурсы:

а) *природные* – вещества и силы природы (исчерпаемые и неисчерпаемые, возобновляемые и невозобновляемые);

б) *материальные* – все рукотворные средства производства;

в) *трудовые* – население в трудоспособном возрасте;

г) *финансовые* – денежные средства, которые общество выделяет на функционирование производства.

Основной экономической проблемой является редкость (ограниченность) ресурсов и обусловленная этой ограниченностью проблема необходимости выбора и решения 3 главных вопросов экономики: *что производить* (какие продукты и сколько), *как производить* (с помощью каких ресурсов и технологий), *для кого производить* (как распределяется произведенный национальный продукт)?

Проблема выбора заключается в поисках наилучшего, оптимального, более эффективного использования ограниченных (редких) ресурсов хозяйственной деятельности и управления этим процессом с целью достижения максимального удовлетворения неограниченных и возрастающих потребностей человека и общества.

Экономические ресурсы классифицируются следующими способами

По возможности возобновления запасов		По особенностям проявления своих свойств в экономическом процессе	
Невоспроизводимые производственные ресурсы – полезные ископаемые, входящие в	Воспроизводимые ресурсы:		Объективные (материальные) ресурсы – средства и предметы труда, в совокупности
	Естественно воспроизводимые – другая	Экономически воспроизводимые – предметы	

состав предметов труда (металлосодержащие руды, нефть, газ, уголь и т. д.)	часть природных ресурсов (почва, водные бассейны, флора, фауна), а также рабочая сила	труда, прошедшие первичную обработку (сырьё, бензин, пластмассы, сплавы металлов, детали машин строительные и отдельные материалы)	выступающие как средства производства	
----------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------	--

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение понятиям: экономика, потребности, экономическая теория, экономические ресурсы, экономический закон, экономическая категория.
2. Какие этапы в своем развитии прошла экономическая наука? Охарактеризуйте основные школы экономической науки.
3. Каково содержание основных методов научного познания в экономической теории?
4. В чём специфика экономических законов по сравнению, например, с законами природы?
5. Каковы функции экономической теории? В чем их смысл?
6. Что является предметом экономической теории?
7. Какова взаимосвязь экономической теории с общественными, конкретными экономическими, социальными и естественными науками?

Глава 2. ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

2.1. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КАК НАУКИ

Изучением хозяйственной деятельности людей, ее законов и закономерностей, некоторых условий и элементов производства, отдельных отраслей и видов экономики занимается наука экономическая теория. Экономическая наука имеет длительную и богатую историю.

У истоков данной науки стоят экономические взгляды мыслителей Древнего Египта, Китая, Греции, Рима и Востока (Хаммурапи, Ману, Конфуций, Ксенофонт, Платон, Аристотель, Варрон, Катон Старший, Калумелла и др.). Значительное место в своих произведениях они отводили проблемам общественного разделения труда, распределения созданной продукции, возникновению богатства, правилам ведения хозяйства, организации труда, вопросам земельной собственности.

В эпоху первого тысячелетия в развитии экономических знаний особое место занимают священные книги «Коран», «Хадис», а также взгляды великих ученых Средней Азии и Востока. Абу Наср Фараби был сторонником справедливого распределения богатства, осуждал рабство и войны, выступал за развитие экономических отношений между государствами. В трудах Абу Али Ибн Сино критикуется феодальный строй, выдвигается идея создания «идеального общества». Абу Райхан Беруни экономические процессы объяснял объективным ходом развития общества, дал анализ роли различных видов труда в производстве, обосновал закономерности закрепления за золотом и серебром роли всеобщего эквивалента. Дальнейшее развитие экономической мысли Востока особенно характерно для эпохи

правления Амира Тимура, что связано во многом с именем Алишера Навои. Он считал труд источником богатства общества, выступал против чрезмерно высоких налогов, за укрепление финансовой дисциплины.

Как самостоятельная наука, в качестве целостной системы экономических знаний и взглядов экономическая теория под названием «политэкономия» начала формироваться в XVII веке. В 1615 году французский экономист **Антуан Монкретьен** (1575-1621) впервые в своей книге «Трактат политической экономии» научно обосновал предмет науки.

Свыше 150 лет политэкономия рассматривалась преимущественно как наука о государственном хозяйстве. Только с созданием классической школы буржуазной политэкономии она стала развиваться как наука о законах хозяйства вообще. Основоположниками данного направления были английский экономист Адам Смит и Давид Рикардо. А.Смит в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1777) выдвигает идею о саморегулируемом рынке, где действуют стихийные законы, «невидимая рука», с помощью которой достигается «естественный порядок». Д.Рикардо продолжил разработку теории А.Смита, преодолев некоторые недостатки его учения. В частности, он показал, что единственным источником стоимости является труд рабочего, который лежит в основе доходов различных классов; прибыль есть результат неоплаченного труда рабочего.

Определенным этапом эволюции мировой экономической мысли стали труды швейцарского экономиста и историка **Ж. де Сисмонди** (1773-1842). Критикуя капиталистический экономический механизм, он указывает на то, что политэкономия должна стать наукой, направленной на совершенствование социального механизма ради счастья человека.

Социал-утописты (А.Сен-Симон, Шарль Фурье, Роберт Оуэн) выступали с критикой существующего строя (капитализма) и требованиями реорганизации производства, распределения и потребления, отмены частной собственности, а также требованиями установления справедливой социальной системы (индустриализм, гармония, коммунизм).

Крупный вклад в развитие экономической теории внес Карл Маркс. Он впервые применил метод материалистической диалектики к анализу социально-экономических явлений, создал учение о социально-экономических формациях, их возникновении, развитии и причинах смены формаций, а также теорию прибавочной стоимости. *Марксизм* – учение о революционном преобразовании капиталистического общества.

В конце XIX и начале XX вв. разработка общих принципов политэкономии заменяется исследованием различных проблем экономической практики; качественный анализ вытесняется количественным. Представители маржинализма (*marginal* - предельный) разработали теории предельной полезности товара, уменьшения эффективности добавленных труда и ресурсов. Закон убывания предельной полезности товаров считается основным принципом данного течения. Согласно этой теории цена не зависит от затрат, а определяется на основе предельной полезности. Основателями маржинализма считаются Карл Менгер, Фридрих фон Визер, Эйген фон Бем-Баверк, Уильям Стенли Дживонс.

Неоклассическая школа, представителем которого является Альфред Маршалл, выдвигает идею ограничения государственного вмешательства в условиях рыночной экономики. Он указывает, что нарушение рыночного механизма случается и при возникновении монополий. А.Маршалл широко известен как основоположник ценовой теории, он использовал понятия рыночного равновесия для характеристики баланса спроса и предложения, разработал концепцию эластичного спроса.

Неоклассическое направление экономической науки представлено современными теориями монетаризма и неолиберализма. Лидер монетаризма, американский экономист М.Фридмен доказал, что главным механизмом функционирования экономики являются рынок и свободное предпринимательство, а вмешательство в экономику государства ограничено лишь денежной сферой.

Неолиберализм (Л.фон Мизес, Ф.фон Хайек, Л.Эрхард) – теория, согласно которой необходимо свести к минимуму государственное вмешательство в экономику. Отсюда важно предоставление максимально возможной свободы предпринимателям и торговцам в хозяйственной деятельности.

Кейнсианство направлено на обоснование необходимости государственного регулирования развитой рыночной экономики. Джон Мейнард Кейнс в своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) обосновывает, что такое регулирование может повлиять на совокупный спрос и через это на инфляцию и занятость. Особое место в современной экономической теории занимает институционально-социологическое направление. По мнению сторонников (Г.Веблен, Дж.Гэлбрейт) отношения между хозяйствующими субъектами возникают под влиянием не только экономических, но и неэкономических факторов, среди которых исключительную роль играют технико-экономические факторы.

2.2. ВОЗНИКНОВЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

Возникновение экономических знаний

- Экономические взгляды мыслителей Древнего Египта, Китая, Греции, Рима и Востока (Хаммурапи, Ману, Конфуций, Ксенофонт, Платон, Аристотель, Варран, М.Катон, Колумелла и др.) излагают свои подходы к вопросам разделения труда, распределения произведенной продукции, возникновения богатства, правилам ведения хозяйства, организации труда, земельной собственности

- Экономические взгляды первого тысячелетия. В эту эпоху в развитии экономических знаний особое место занимают священные книги («Коран», «Хадис»), а также взгляды великих ученых Средней Азии и Востока.

Ученые изложили своё отношение к таким вопросам, как человеческие потребности (Фараби), равновесие доходов и расходов (Ибн Сино), причины возникновения денег (Абу Райхан Беруни), роль труда в обществе, особенности материальных благ, деньги и их функции (Юсуф Хос Хаджиб), социально-экономическое строение общества, государственные финансы, порядок установления налогов (А.Навои), производственная деятельность людей, труд и его роль в обществе, стоимость товара и его потребительная стоимость, процесс обмена, принципы исторического развития общества (Ибн Халдун)

В условиях становления национальных рынков во многих странах и возникновения мирового рынка (XVI-XVII века) экономическая теория начала формироваться как самостоятельная наука под названием «политэкономия», в качестве целостной системы экономических знаний и взглядов

«Политическая экономия», в переводе с греческого означает «политикос» – общественное, «ойкос» – домашнее хозяйство, «номос» – закон. Французский экономист Антуан Монкретьен впервые в книге «Трактат политической экономии» (1615) научно обосновал предмет данной науки и она свыше 300 лет развивалась под этим названием

Основные идейные течения, возникшие в процессе формирования экономической теории как науки

Меркантилизм – «богатство общества состоит из денег и золота, оно возникает в торговле, в основном во внешней торговле» – объясняет данное учение. Меркантилизм – в переводе с итальянского слова «mercante» означает «торговец».

Представители этого течения: У. Стаффорд, Томас Ман, Антуан Монкретьен, Джон Лоу, Гаспар Скаруффи и др.

Физиократы – выдвигают идею о том, что богатство общества возникает в сельском хозяйстве. Основателем этого учения является **Франсуа Кенэ** (1694-1774)

Классическая политэкономия – доказала что, богатство создается не только в сельском хозяйстве, но и в отраслях промышленности, транспорта, строительстве и др.

- **У.Петти** (1623-1686) отметил, что источником богатства являются земля и труд. Ему же принадлежит фраза «Отец богатства – труд, а земля – его мать»

- **А.Смит** в книге «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776) выдвигает идею о рыночном саморегулировании на основе свободных цен, формирующихся в зависимости от спроса и предложения («невидимая рука»). «Основной стимул, активизирующий человека – это личная выгода» – указывает он.

- **Д.Рикардо** отмечает, что единственным источником стоимости, доходов различных классов и прибыли является труд

- **Сисмонди** (Джон Шарль Леонард Симон де Симонди), критикуя экономический механизм капиталистического общества, указывает на то, что политэкономия призвана быть наукой о совершенствовании социального механизма ради счастья человека

- **Социал-утописты** (А.Сен-Симон, Шарль Фурье, Роберт Оуэн) выступали с критикой капитализма и отменой частной собственности, требованиями реорганизации производства, распределения и потребления, а также установления справедливой социальной системы (индустриализм, гармония, коммунизм)

- **Марксизм**, рассматривая развитие общества как естественный исторический процесс, основал учение об общественно-экономических формациях, их возникновении, развитии и причинах смены формаций, а также теорию прибавочной стоимости

Новые течения в экономической теории (конец XIX и начало XX вв.)

Неоклассическая школа (основатель Альфред Маршалл) выдвигает идею ограничения государственного вмешательства в условиях рыночной экономики. А.Маршалл указывает, что нарушение рыночного механизма случается и при возникновении монополий. Он также обосновал идею функциональной зависимости цены от таких факторов как спрос и предложение.

Представители этой школы Л.Вальрас разработал модель общего экономического равновесия, И.Шумпеттер указал внутренние силы изменения экономических систем. Ими были сделаны выводы, что основная движущая сила экономики есть предпринимательство

Кейнсианство – направлено на обоснование необходимости государственного регулирования развитой рыночной экономики. Джон Мейнард Кейнс в своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) обосновывает, что такое регулирование может повлиять на совокупный спрос и вследствие этого на инфляцию и занятость

Возникшие новые течения в неоклассическом направлении (начиная с 50-60 гг. XX в.)

Неолиберализм (Ф.Хайек, Л.фон Мизес, Л.Эрхард) – теория, согласно которой необходимо свести к минимуму вмешательство государства в экономику и максимально развить частное предпринимательство

Монетаризм – (М.Фридмен) обосновал возможность осуществления управления экономикой посредством регулирования денежного обращения

Институционализм – по мнению сторонников данного течения (Т.Веблен, Ж.Гэлбрейт) отношения между хозяйствующими субъектами возникают под влиянием не только экономических, но и внеэкономических факторов. То есть на экономику можно влиять и через институциональные преобразования

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что является предметом изучения истории экономических учений?
2. На какие методы экономического анализа опирается история экономических учений как научная дисциплина?
3. Какова логика структуризации разделов, этапов, теоретических направлений и школ курса «История экономических учений»?
4. Охарактеризуйте предпосылки, обуславливающие целесообразность изучения истории экономических учений.

Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УЧЕНИЯ ДРЕВНЕГО МИРА ДО КЛАССИЧЕСКОГО ПЕРИОДА

3.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЫСЛИ ДРЕВНЕГО ВАВИЛОНА

Техника первобытного общества была столь низкой, что человек своим трудом мог прокормить только себя и свою семью.

При этом условии никаких классов и классовой эксплуатации быть не могло: нельзя эксплуатировать человека, который сам потребляет все, что производит. С появлением железных орудий производительность труда повысилась, появился прибавочный продукт, т.е. теперь человек мог добыть больше пищи, чем потреблял сам.

За счет этого прибавочного продукта теперь могли жить люди, которые сами пищу не добывали. Они могли заниматься наукой, искусством, ремеслами. И с появлением этого нового слоя людей прогресс человеческого общества ускорился. Но для того, чтобы эти люди могли существовать, надо было отобрать прибавочный продукт у тех, кто его производил. А это было возможно лишь при разделении общества на классы и рождении государства.



Первые государства, первые очаги цивилизации сложились в странах с жарким климатом, в долинах рек с плодородными наносными почвами: в долине Нила за 3000 с лишним лет до н.э., Тигра и Евфрата, Ганга, в лессовых долинах китайских рек. Эти государства принято называть государствами

Древнего Востока.

Если всю историю человечества от рождения первых государств до наших дней разделить на две равные части, то окажется, что вся первая половина – история стран Древнего Востока.

Античная цивилизация возникла лишь на рубеже этих двух отрезков.

В благоприятных климатических условиях и на плодородных почвах можно было получать значительный прибавочный продукт даже при низком уровне техники земледелия. Например, семья египетского крестьянина получала в 3 раза больше продовольствия, чем было необходимо для удовлетворения ее потребностей.

Государства Древнего Востока существенно отличались от античных рабовладельческих государств:

1. На Востоке рабы не были главной производительной силой общества, т.е. производством материальных благ, сельским хозяйством и ремеслом занимались в основном люди, которые считались свободными.

2. Земля на Востоке находилась в государственной или государственно-общинной собственности.

3. Государство на Востоке имело форму «восточной деспотии», т.е. полного бесправия жителей перед лицом государства.

Причины таких особенностей заключались в сохранении общинных отношений.

На Востоке нельзя было разделить оросительную систему, а работы по орошению требовали коллективных усилий. Поэтому община сохранялась.

Оросительные системы были собственностью государства. Но земля без воды не представляла ценности, поэтому государство стало верховным собственником земли. К тому же общинную землю легче сделать государственной, чем частную собственность. А общинная трудовая повинность превратилась в государственную. Таким образом, государство подчинило себе общинников-земледельцев, и последние практически перестали быть свободными. В отличие от обычных рабов это была даровая рабочая сила, их не надо было покупать, кормить, одевать. Поэтому их труд можно было расходовать очень расточительно. К тому же, в отличие от обычных рабов, которые принадлежали отдельным рабовладельцам и использовались в частных интересах, эта огромная трудовая армия использовалась централизованно на общественных государственных работах большого масштаба. Поэтому в странах Древнего Востока и

строились такие циклопические сооружения, как пирамиды, зиккураты, грандиозные храмы.

На протяжении всей истории Древнего Востока в центре экономической мысли находились проблемы, связанные с организацией государственного хозяйства и управлением им. Они включали в себя не только организацию собственного государственного (царско-храмового) натурального хозяйства, но и государственную регламентацию товарного хозяйства, возникшего в порах этого общества.

Организация натурального хозяйства предполагает учет условий производства (работников, земли, зерна), соблюдение пропорций между отраслями и, прежде всего, между сельским хозяйством, ремеслом и торговлей, создание страхового фонда (амбарная система в Китае и аналогичные формы в Древнем Египте, Шумере и т.д.), а так же заботу о расширенном воспроизводстве (строительство ирригационных сооружений).

Государственная регламентация товарного хозяйства осуществлялась как непосредственно (путем фиксации цен, монополизации отдельных отраслей), так (что было гораздо реже) и с помощью косвенных мер (путем изменения уровня налогообложения, через продажу части государственных запасов и др.).

По мере укрепления частного владения и собственности отдельных лиц, развития товарно-денежных отношений и рабства, объектом экономической мысли становится частное хозяйство должностных лиц. Однако о нем мы можем судить главным образом по юридическим документам, отражавшим имущественные отношения (законы Хаммурапи, среднеассирийские законы, хеттские законы и др.).

К числу несомненных достижений древневосточной экономической мысли следует отнести появление самостоятельных, специальных сочинений, посвященных управлению государством и государственным хозяйством («Поучение гераклеопольского царя своему сыну Мерикара», «Артхашастра», «Гуань-цзы»), а так же произведений, направленных на поддержание стабильности в государстве и обществе («Беседы и суждения», «Менцзы», «Фуго» и др.).

Значительны успехи древневосточной мысли и в становлении конкретных экономических дисциплин (учета и анализа хозяй-

ственной деятельности, статистики, аграрной науки, управления), которые получили дальнейшее развитие в эллинистический и римский периоды.

Наконец, не следует забывать, что именно в этих древних цивилизациях были заложены основы экономических воззрений ученых среднего Востока, что именно их представителями были сформулированы узловые положения, которые постоянно комментировались и развивались последующими поколениями.

Египет – одна из первых стран, на территории которых разложение первобытнообщинного строя привело к образованию государства. В результате объединения нижнеегипетского и верхнеегипетского царств в единое древнеегипетское в конце IV тыс. до н.э. возникло раннеклассовое общество, своеобразная государственная система земледельческих общин, для которой были характерны незавершенность процессов классовобразования, коллективные формы эксплуатации. В качестве объекта эксплуатации выступает земледельческая община, в качестве субъекта эксплуатации – ассоциация рентополучателей, непосредственно совпадающая с государством (государство и класс эксплуататоров в этом обществе совпадают).

Экономическая мысль Древнего Востока		
Египет	Речение Ипусера, XVIII в. до н.э.	
Вавилон	Кодекс царя Хаммурапи, XVIII в. до н.э.	
Индия	Трактат «Артхашастра», IV в. до н.э.	
Китай VI-IV вв. до н.э.	Конфуцианство	Трактат «Гуань-цзы» IV в. до н.э.

Древний Египет

Общественные работы были необходимы для постоянного регулирования режима Нила. Уже к началу III тыс. до н.э. была создана сложная общеегипетская система орошения, которую необходимо было постоянно поддерживать и улучшать. Ее организация явилась фактором, ускорившим формирование

мощного бюрократического аппарата. В условиях большой централизации хозяйства, строгой регламентации процесса воспроизводства необходимы были многочисленные грамотные чиновники. Их подготавливали особые школы писцов, находившиеся при центральных ведомствах. Поэтому об экономических представлениях того времени мы можем судить, прежде всего, по произведениям, написанным государственными чиновниками.

Следует отметить, что экономическая мысль древних египтян была окутана религиозной оболочкой. Главная особенность религиозного учения – вера в загробную жизнь. Значительная часть материальных и духовных ресурсов страны шла на «обеспечение» загробного существования (грандиозное строительство пирамид и заупокойных храмов, огромные затраты на содержание «дома вечности», расходы, связанные с обслуживанием заупокойного культа и т.п.).

В Древнем Египте осуществлялся строгий учет материальных и трудовых ресурсов. С этой целью периодически проводились переписи населения, составлялись земельные кадастры, учитывался скот и другие материальные ресурсы. Следует обратить внимание на то, что переписи населения осуществлялись по определенным разрядам: воины, жрецы, царские земледельцы и мастера. Истоки этой классификации восходят к эпохе первобытности, для которой было характерно деление на возрастные классы: дети (отроки), юноши, зрелые мужи, старики.

Каждый возрастной класс выполнял свои функции. Перевод в другой возрастной класс, распределение и перераспределение трудовых ресурсов по определенным профессиям являлись прерогативой представителей государственной власти. В ходе царских смотров часть прошедших соответствующую подготовку юношей становились чиновниками (писцами), часть пополняли ряды жрецов, часть становились воинами, часть – мастерами, оставшиеся превращались в царских земледельцев. Условием повышения социального статуса царских земледельцев было получение образования или профессии, поэтому важное значение для продвижения по службе имела грамотность.

В Древнем Египте учитывались не только трудовые ресурсы, но и материальные, прежде всего, земля. До нас дошли документы, в которых представлены результаты периодически

проводившегося учета государственных земель. Наиболее известным из них является «Папирус Вильбура». Это земельный кадастр, в котором в сжатой форме отразились результаты осмотра и обмера государственных (царско-храмовых) земель на левом берегу Нила в Среднем Египте. В «Папирусе Вильбура», составленном в период разлива Нила, даются оценки норм валового сбора зерна (эммера и ячменя) в зависимости от типов земли, величины засеянной площади, средних норм урожайности (для каждого типа земли) и числа ответственных за сбор урожая земледельцев.

Такая сложная организация государственного (царско-храмового) хозяйства приводит к тому, что в центре внимания древнеегипетской литературы находятся вопросы управления. Среди них особое место занимают «Поучения» - своеобразные дидактические сочинения, в которых отразились вопросы управления государственным хозяйством на самых различных его уровнях.

Экономические функции главы государства-фараона – особенно наглядно видны из «Поучения гераклеопольского царя своему сыну Мерикара» (XXII в. до н.э.). Фараон Египта обладал неограниченной экономической, политической и верховной религиозной властью, считался сыном и преемником бога Солнца (Ра) на земле. Согласно древнеегипетским представлениям, он рассматривался как деятельное начало, как конструктивная жизненная сила, действующая на благо государства. Поэтому идеальное представление о фараоне включало два аспекта. С одной стороны, он должен был контролировать жизнь страны и защищать ее от внешних врагов, с другой – должен был заботиться о своих подданных, как «пастух о стаде» (характерно, что пастушеский посох выступал как один из самых ранних знаков отличия фараона). Конечно, это представление о деспоте как о власти карающей и милосердной, сильно идеализирует реальную действительность. Это наглядно видно из «Поучения гераклеопольского царя» – наставлений старого царя молодому. Из его рекомендаций отчетливо проступает классовый характер древнеегипетской власти.

Важными документами социально-экономической мысли являются «Речения Ипусера» (XVIII в. до н.э.) и «Пророчество

Неферти» (XV в. до н.э.). Они описывают социальный переворот, происшедший, по мнению большинства современных исследователей, в Первый переходный период.

Автор детально описывает разрушение централизованной системы управления, уничтожение податных деклараций, свитков законов судебной палаты. Причины такого переворота – обширное взяточничество и коррупция чиновничества, рост масштабов домового рабства и ростовщичества.

Важным достижением духовной культуры Древнего Египта, было накопление и передача общих и специальных знаний, профессионального мастерства, производственного опыта. Однако мелочная государственная регламентация деятельности, преклонение мастеров перед каноном с течением времени стали главным препятствием для творческого труда. Фискальные интересы государства мешали повышению роли частной инициативы, индивидуальной заинтересованности в качестве, количестве и результатах труда. Чинопочитание, зависимость от больших и малых начальников препятствовали развитию личности непосредственного производителя. Высокая централизация хозяйства тормозила разработку экономических вопросов частного хозяйства и товарно-денежных отношений. Организация рабского труда не получила значительного развития в древнеегипетской экономической мысли.



Вавилон. Одним из древнейших очагов цивилизации является плодородная долина двух рек – Тигра и Евфрата – Двуречье, названное греками Месопотамией (в VII-IV тыс. до н.э.), здесь шло разложение первобытнообщинного строя, возникало раннеклассовое общество.

В отличие от Египта Передняя Азия представляла собой конгломерат непрочных государственных образований, враждовавших между собой и нередко становившихся жертвами соседних кочевых племен.

К числу наиболее известных памятников экономической мысли относят: многочисленные документы хозяйственной отчетности Древней Месопотамии, законы Вавилонии, Хеттской державы и Ассирии, а также Ветхий завет Библии.

Наибольшую известность приобрел сборник законов, подготовленный при шестом царе I вавилонской династии – **Хаммурапи** (1792-1750 до н.э.). Он не только воспроизвел ряд более древних правовых норм, но и стремился упорядочить социально-экономические отношения, сложившиеся к XVIII столетию до н.э. в Древней Месопотамии.

Законы Хаммурапи высечены на черном базальтовом столбе, в верхней части которого изображен бог Солнца и справедливости Шамаш, вручающий законы царю Хаммурапи.

Текст законов состоит из введения, основной части, включающей, согласно принятой ныне классификации, 282 статьи, и заключения. На первый взгляд он кажется бессистемным сборником отдельных судебных казусов. Действительно, для большинства его статей характерна недостаточно абстрактная форма, многие из них носят частный характер. К тому же в сборнике не проводится четкого разделения частного и публичного права, уголовных и гражданских дел. Тем не менее говорить об отсутствии какой-либо системы нельзя. Другое дело, что в основу этой системы положен непривычный для нас ассоциативный принцип построения. Одна тема как бы незаметно переходит в другую.

Хотя законы Хаммурапи не отражают всего многообразия правоотношений в старовавилонском обществе (например, в них отсутствуют статьи о налогах и сборах, о политических и религиозных преступлениях граждан, об умышленном убийстве и т.д.), тем не менее они являются подлинной энциклопедией жизни жителей Вавилонии XVIII в. до н.э. В них отражены реальные случаи отношений между людьми во всей их конкретности и своеобразии.

Наиболее интересными для характеристики экономической мысли жителей Месопотамии XVIII столетия до н.э., следует признать группы статей, в которых рассматриваются вопросы защиты собственности вавилонских граждан, аренды, ростовщичества и найма.

Главным лейтмотивом законов является защита собственности граждан Вавилона или, как демагогически говорится во введении к законам, создание условий, при которых бы «сильный не притеснял слабого». При этом особое внимание уделяется

защите собственности дворца и храма, а также вавилонских граждан и государственных служащих, прежде всего, воинов: редум и баирум. Законы Хаммурапи запрещают продажу их наделов, как и вообще служебных наделов. Более того, вавилонские граждане, будучи куплены в качестве рабов за пределами своей страны, обретают свободу по возвращении на родину.

Большая группа законов направлена против произвола ростовщиков. В случае неурожая разрешалось продление долга на один год без уплаты дополнительных процентов. Законы Хаммурапи запрещают ростовщикам самим, без разрешения должника, забирать урожай в счет уплаты долга. Они строго регламентируют норму процента в денежной (20%) и натуральной (33%) формах.

Законы Хаммурапи составлены с учетом трех категорий населения: полноправных свободных граждан (авилум), неполноправных свободных (мушкенум) и рабов. Классовый характер кодекса проявляется в том, что за один и тот же проступок для этих категорий установлены разные меры наказания: наименьшие – для свободных, наибольшие для рабов.

В рамках класса свободных также существует градация: на высших по положению и низших. Необходимо, однако, обратить внимание не только на социальное неравенство, конкретные проявления которого отразились в законодательстве, но и на то обстоятельство, что мушкенум и рабы также обладали определенными правами.

Мушкенум, в частности, могли иметь свое хозяйство, рабов и т.д. Рабы имели семью, разрешались браки свободных с рабынями и дворцовых рабов и рабов мушкенумов со свободными, причем их дети признавались свободными. Более того, оговаривались случаи, когда дети, появившиеся у свободного от рабыни, могут быть признаны законными наследниками движимого имущества наряду с родившимися от свободной женщины. Сохранение элементов правоспособности у рабов свидетельствует о недостаточно высоком уровне развития рабовладения.

Большое внимание в законах Хаммурапи уделяется регулированию отношений найма. Рассматриваются самые разнообразные его формы, и даже регламентируется размер оплаты за наемный труд. В то же время, как и более ранние памятники

законодательства, законы Хаммурапи не проводят различий между наймом людей и наймом движимого имущества.

Таким образом, в законах Старовавилонского царства предусмотрены различные формы государственного регулирования и контроля экономической деятельности населения. Развитие товарно-денежных отношений допускается в таких пределах, которые ограничивают процессы массового разорения свободных граждан, а также ставится надежный заслон на пути отчуждения недвижимой собственности царских служащих и работников. Однако защита частной собственности населения была в конечном счете не целью, а средством. Основной задачей являлось всемерное усиление экономической власти государства.

Важнейшими источниками экономической мысли являются хозяйственные и юридические документы. Правда, от законов Нововавилонского царства сохранились лишь фрагменты (около 20 статей). Зато богатую информацию содержат судебные протоколы и решения, свидетельские показания, а также арендные контракты, купчие, расписки, накладные, бухгалтерские счета, векселя, письма делового и частного характера. Они характеризуют экономическое мышление не только господствующего класса древневосточного общества, но и широких слоев населения, включая рабов.

Документы, дошедшие от этой эпохи, свидетельствуют как о купле-продаже рабов, так и об обучении рабов различным профессиям. Более того, все чаще и чаще встречаются сделки, заключенные рабами со свободными. Находясь на пекулии (часть имущества хозяина), рабы арендуют помещения для организации собственного дела, а также для жилья. Любопытно и то, что вырабатывается универсальная форма договора для выражения самых разнообразных дел: займа, платежа ренты или квартирной платы, заказа у ремесленника или купца, оплаты приданого, налогов или каких-либо других пошлин.

Необходимо отметить, что, несмотря на широкое развитие товарно-денежных отношений, в вавилонском обществе не возникло монетной формы денег. В обращении были не знаки стоимости, а серебро, которое, как видно из документа, принималось по весу даже в тех случаях, когда речь идет о сравнительно мелких сделках ($1/2$ сикля серебра = 4,2 г).

Ссуда денег давалась как под залог имущества, так и без него. В качестве залога мог выступить раб, дом, какое-либо имущество, участок земли. Жители Древней Месопотамии различали два вида залога:

1. Залог оставался у должника и переходил кредитору лишь в случае неуплаты ссуды.
2. Залог переходил кредитору, пользование им или доходом от него рассматривалось как проценты за ссуду.

Развитие ростовщического и купеческого капитала приводит к возникновению «деловых домов», выполнявших функции своеобразных первых банков. Они осуществляли прием и выдачу вкладов, предоставляли кредит, производили учет векселей, оплату чеков, осуществляли безналичный расчет между вкладчиками, финансировали внутреннюю и внешнюю торговлю. Вкладчики получали 13% годовых на свой капитал, заемщики обычно платили 20%. Следует, однако, подчеркнуть, что банковские операции составляли лишь часть многообразной деятельности «деловых домов».

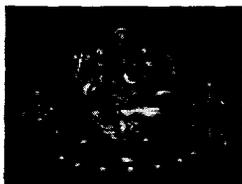
Государство препятствует развитию частной заинтересованности и инициативы, тщательно контролируя экономическую деятельность своих граждан, осуществляя мелочную регламентацию условий торговли и найма, фиксацию товарных цен. Постоянные вторжения кочевников разрушают развитые экономические центры, надолго задерживая прогрессивное экономическое развитие наиболее цивилизованных народов.

3.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЫСЛИ ДРЕВНЕЙ ИНДИИ. ИДЕИ, ВЫДВИНУТЫЕ В «АРТХАШАСТРЕ»

Древнейшая в Южной Азии цивилизация называется индской, так как возникла она в районе реки Инд в Северо-Западной Индии. Через несколько веков после запустения величественных индских городов, в конце II тыс. до н.э., на этой территории появились индоевропейские племена, так называемые арии. Быт и верования ариев известны благодаря ведам – составленным в их среде сборникам гимнов и заклинаний. Уже в первой трети I тыс. до н.э. была создана обширная литература

толкований текстов вед и описания ведийского ритуала, которые служат основными источниками для изучения общества в начальный период становления классической индийской цивилизации.

От ранневедийской к поздневедийской эпохе происходили радикальные изменения в экономике, социальном и политическом строе Северной Индии. Место племенных союзов постепенно занимали ранние государственные образования.



Социальное и политическое развитие Индии конца II – начала I тыс. до н.э. привело к образованию замкнутых сословий (варн). Наследственный статус представителей каждой из четырех варн определял их занятия, место в обществе и религиозный долг: на брахманов возлагались обязанности жрецов и учителей, кшатрии должны были воевать и править, вайшьи – трудиться, а шудры – смиренно служить трем высшим варнам.

Эта схема общественного строя прилагалась ко всем областям, где распространялась индийская культура, несмотря на многообразие социальной действительности того или другого региона.

Отличительными чертами периода, относящегося к середине I тыс. до н.э. являются интенсивное строительство городов, распространение частной собственности и рабовладения. Показателем развития товарно-денежных отношений служит появление монетной чеканки.

Несмотря на политическую раздробленность во II-III в. до н.э., этот период можно охарактеризовать как время расцвета экономики Древней Индии.

Основным источником для изучения хозяйства, социального строя и экономической мысли Древней Индии данного периода, является знаменитый трактат «Артхашастра», означающий в переводе учение («артха») о доходах («шастра»). Его автором явился некий Каутилья (советник царя Чандрагупты I в конце IV в. до н.э.).

Тщательное исследование текста Артхашастры Каутильи показывает, что он может быть датирован первыми веками н.э. Впрочем, ряд излагаемых в нем концепций вполне может

восходить к значительно более древней эпохе – тому времени, когда происходило сложение всей данной традиции.

Артхашастра Каутильи – обширный памятник, состоящий из пятнадцати книг разной тематики и объема. В нем освещаются вопросы административного устройства государства и отправления судопроизводства, хозяйственной жизни и военного искусства. Отдельные книги посвящены также магическим средствам достижения успеха и самой методике научного изложения. Но, естественно, в центре внимания находятся вопросы внутренней и внешней политики, искусства дипломатии и политической интриги.

«Артхашастра» – наука о том, как следует приобретать и сохранять власть, другими словами, наставление по искусству правителя. Каутильи не считал себя создателем этого жанра, он ссылается на древних учителей. Но предшественники известны нам, в основном, по цитатам Каутильи, его работа – единственная, дошедшая до нас целиком.

В «Артхашастре» говорится не столько о долге, сколько об искусстве и ремесле правителя – что и как нужно делать, чтобы сохранить и приумножить власть и богатство. «Артхашастра» Каутильи – самый знаменитый образец особого жанра индийской литературы – светской политической науки.

Согласно трактату, «накопление богатства» естественным образом предполагает деление общества на рабов и свободных граждан-ариев, для которых «не должно быть рабства», и каждый кто не возвращает причитающиеся за пользование землей долги, обязан за это разделить участь низшего сословия на время, либо навсегда.

Основу населения страны составляли арии, делившиеся на четыре касты:

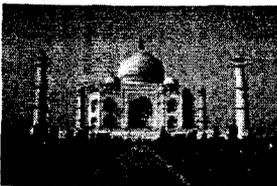
- ✦ *брахманов* (высшая каста жрецов);
- ✦ *кшатриев* (высшая каста – военные);
- ✦ *вайшьев* (состояли из полноправных общинников, в основном землевладельцев, скотоводов, а позже и торговцев, некоторых ремесленников);
- ✦ *шудр* (низшее сословие – состояло из неполноправных зависимых землевладельцев, ремесленников).

Наибольшими привилегиями обладали брахманы и кшатрии. Рекомендовались меры, ограничивающие развитие рабства, предупреждавшие обострение классовых конфликтов. Индийский раб мог обладать собственностью, имел право на получение наследства, право самовыкупа за счёт своего имущества.

В «Артхашастре» подробно описывалось состояние экономики страны, основные занятия населения.

Главной отраслью являлось земледелие, зависевшее во многом от орошения. Наряду с тем развивались ремёсла и торговля.

В «Артхашастре» проводилась идея об активном вмешательстве государства в экономическую жизнь, в регламентацию общественных отношений на царскую власть возлагались заботы о выполнении многих хозяйственных дел, включая колонизацию окраин, поддержание ирригационных (лат. искусственное орошение) систем, строительство колодцев, создание новых деревень, организацию прядильно-ткацкого производства с привлечением специфического контингента работников (вдовы, сироты, нищие, инвалиды, отработывающие штраф и т.д.).



Хотя в экономической политике государство преследовало разнообразные цели, основной оставалось пополнение казны. «Артхашастра» содержит предписания о многочисленных «утонченных методах», применяемых не только для того, чтобы расправиться с политическими противниками или соперниками, но и для того, чтобы поправить свои финансовые дела. Помимо объявления о дополнительных обязательных податях могут быть использованы такие способы, как обвинение богатых людей в преступлениях и их казнь с конфискацией имущества. Рекомендуются также устраивать фальшивые чудеса в храмах и святилищах и собирать деньги с доверчивых паломников. Наконец, могут быть объявлены добровольные сборы в казну, а специальные платные агенты при этом делают самые большие взносы и укоряют тех, кто проявляет недостаточную щедрость. Различные виды штрафов, налагаемые в судебном и внесудебном порядке, составляли одну из важнейших статей государственных доходов.

Выступая за регулируемый государством хозяйственный механизм, Каутилья выдвинул сугубо эмпирический вариант дифференциации в цене товара издержек производителей и купцов: им предлагались заранее устанавливаемые нормативы в размере 5 и 10%, соответственно, от цены товара местного и иностранного происхождения.

Предписания «Артхашастры» об оформлении делопроизводства отражают высокую степень разработки бюрократической отчетности, в частности, бухгалтерской документации со сложными вычислениями доходов, расходов, актами списания, подведением годового баланса и переносом остатка на будущий год и т.д. Необходимо отметить, что математические трактаты индийцев раннего средневековья обнаруживают несомненную связь с финансовой документацией предшествующего времени.

Своим особым местом в истории индийской политической мысли «Артхашастра» обязана своду приемов политики и управления. Хотя хороший царь выступает у Каутилья как отец народа, рисуемая им система управления далека от идиллии, она насыщена острыми противоречиями, взаимным недоверием, подозрительностью и интригами. Отсюда тщательно разработанная система шпионажа и контроля.

«Артхашастра»

- ❖ Стоимость вещи определяется количеством дней работы;
- ❖ Ограничение торговых наценок 5-10%;
- ❖ Различать стоимость товара и его цену;
- ❖ Соизмерять расходы казны с ее доходами.



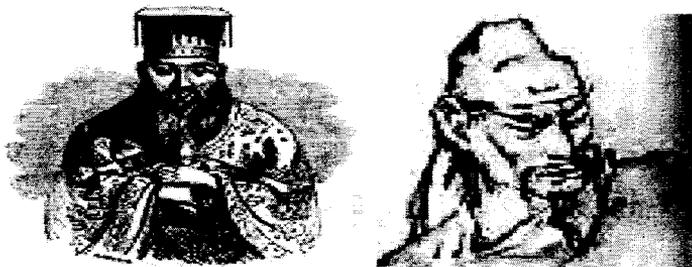
«Законы Ману» – характеризуют социально-экономические условия Индии III тысячелетия до н.э. – свод предписаний, ниспосланных людям «божественным законодателем», т.е. свод правил регламентирующих поведение индийца в соответствии с религиозными догмами брахманизма. «Законы» отразили существование наследственных каст. Обоснованная в них брахманская концепция экономической политики отводила существенную роль государству, на которое возлагалось обеспечение

доходов, регламентация хозяйственной деятельности, эксплуатация свободного населения и др.

3.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИДЕИ В ДРЕВНЕМ КИТАЕ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ДРЕВНЕГО ВОСТОКА

Одним из ранних центров мировой культуры в древности стал бассейн реки Хуанхе, где возникла цивилизация Китая.

Как и в других странах Древнего Востока, основными формами эксплуатации местного населения были налоги и трудовые повинности общинного крестьянства в пользу государства. Поэтому одной из проблем древнекитайской экономической мысли был вопрос о такой государственной регламентации налогов и повинностей, в результате которой не были бы подорваны натурально-хозяйственные устои экономики. Но мыслители Древнего Китая видели свои социальные идеалы не в будущем страны, а в ее прошлом, в «мифической» истории, в реставрации старых социально-экономических институтов.



Экономическая мысль Древнего Китая возникла и развивалась в рамках общих направлений философских и политических учений. Основные течения древнекитайской общественной мысли – конфуцианство, даосизм, моизм, легизм – оформились в VI-III вв. до н.э., но лишь первые два перешагнули рубеж древности.

Огромную роль в истории докапиталистического Китая сыграло конфуцианство. Став государственной идеологией, оно выработало ряд социальных стереотипов, которым старый Китай следовал на протяжении почти двух тысячелетий. Осно-

положником этой идеологии был **Конфуций** (Кун-цзы) (ок. 551-479 до н.э.). Он родился в княжестве Лу в знатной, но обедневшей семье. Свое учение Конфуций излагал в форме бесед. Позже они были записаны его учениками и составили сборник «Лунь юй» («Беседы и суждения»).

Становление классовых отношений и деспотической власти часто происходило в крайних формах и вызывало массовое недовольство. В целях стабилизации социально-экономического строя Конфуций стремился к определенной консервации тех традиционных отношений внутри большесемейных общин (старшие - младшие; отец - или старшие братья - младшие братья), которые стали разрушаться. Он хотел использовать сохранившиеся архаические институты (так называемые возрастные классы) для обеспечения устойчивости нижних этажей социальной пирамиды древнекитайского общества.

Конфуций создал учение о совершенном человеке – благородном муже. Последний почитателен к родителям и уважителен со старшими братьями, он не будет «выступать против вышестоящих». Уважение к старшим – одна из основных черт идеального человека Конфуция. Такой человек гуманен и обладает чувством долга. Его гуманность проявляется в скромности, справедливости, сдержанности. Он относится ко всем одинаково. «Благородный муж знает только долг, – подчеркивал Конфуций, – а низкий человек знает только выгоду». Человек, обладающий чувством долга, привержен высшим принципам, которые он постигает, изучая мудрость древних. В повседневной жизни ему достаточно «немного пищи и воды, скромное жилище».

Трактат «Гуань-цзы» занимает особое место в истории общественной мысли Китая. В начале IV в. до н.э. правитель могущественного царства Ци, основал своего рода академию – «Дворец наук у западных ворот», где работало несколько тысяч ученых. Ученые академии написали более 500 сочинений, которые были объединены одним общим названием «Гуань-цзы». До нас дошло лишь 76 глав этого поистине энциклопедического труда. В трактате достаточно глубоко для своего времени разработана целая система государственного регулирования хозяйства.

Авторы трактата, изучив действия товарно-денежных отношений, предлагали использовать их при создании механизма

стабилизации натурального хозяйства. В трактате остро ставилась проблема защиты хозяйства от рыночной стихии, посредством выравнивания товарных цен.

В «Гуань-цзы» подчеркивалось, что важнейшим условием стабилизации экономики является «усиление земледелия», а также создание государством постоянных хлебохранилищ. Однако ни ремесло, ни торговля не считались бесплодными занятиями. В трактате было предложено провести широкую регламентацию труда и жизни служилого люда, земледельцев, ремесленников, торговцев. Эти «четыре группы народа» должны были не менять занятия, а передавать свои знания, навыки и обычаи младшим.

Для стабилизации положения основной социальной группы населения земледельцев, необходимо было провести ряд мероприятий. Чтобы «управлять землей», государству нужно знать ее природные свойства. В трактате делалась попытка установления шкалы качества земли. При «выравнивании земли» должно учитываться плодородие почвы.

В «Гуань-цзы» подчеркивалось, что следует более равномерно распределять посевные участки и не отвлекать крестьян во время земледельческих работ. Более гибкой следует сделать и податную систему: уровень налогообложения должен соответствовать качеству земли. Таким образом, речь идет о создании земельного кадастра.

В «Гуань-цзы» предлагалось ввести количественные нормы повинностей и изменять их исходя из ситуации в стране. Интересно, что в трактате есть идея построения государственных финансов без прямых налогов. Для этого следует заменить налоговые поступления в казну прибылью от эксплуатации природных ресурсов. Согласно «Гуань-цзы», для управления государством лучше всего взять в казну «горы и моря», а надбавки к цене соли и железа должны заменить налоговые сборы. Помимо этих мер авторы трактата предлагали также произвести «выравнивание как труда, так и получаемых земельных участков». Чтобы достичь устойчивости хозяйства, необходимо, по их мнению, дать точные количественные соотношения между числом производителей и «дековок», учитывая также продуктивность земли.

Трактат ставил перед государством одну важную задачу – регулировать цены одинаково по всей стране. Это должно было

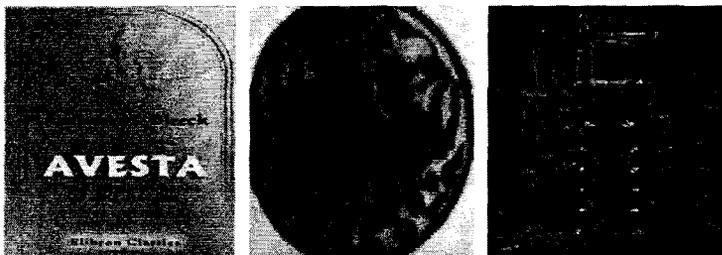
пресечь возможность перехода контроля над ценами в руки торговцев, спекулянтов и др. Государство должно накапливать фонды в период дешевизны продуктов и пропускать их в товарооборот в период дороговизны, получая в казну большие прибыли.

В целях поддержания экономического равновесия «Гуань-цзы» предложил применять количественные нормативы регламентации производства. «Вместо того чтобы уравнивать при помощи налогов, – советовали авторы трактата, – нормируйте при помощи денег». Государство, зная об избытке хлеба (сверх нормы потребления) у крестьян плодородного района, устанавливало норму выпуска денег, с помощью чего происходила закупка излишков зерна. Спрос на продовольствие со стороны государства способствовал бы росту хлебных цен. Зная о недостатке хлеба в горных районах, государство предоставляло бы населению денежные кредиты для закупки продовольствия, цена которого выросла.

В результате такой операции государство концентрировало бы в своих руках огромные денежные ресурсы. В этих условиях «деньги будут дороги, а вещи будут дешевы» и государство вновь может повторять предложенную форму товарообмена с населением. Однако выгодная для казны операция приостанавливается, лишь тогда, когда деньги начинают подниматься по стоимости.

«Гуань-цзы» удалось установить некоторые закономерности развития денежного хозяйства в условиях простого товарного производства. Авторы трактата пришли к выводу, что рост товарных цен приводил к удешевлению денег. В этих условиях государству для нейтрализации торгово-ростовщического капитала необходимо было повышать продовольственные цены. Трактат «Гуань-цзы» сыграл огромную роль в становлении экономической мысли Древнего Китая. Многие его идеи были использованы в хозяйственной практике. В нем была выдвинута плодотворная мысль о возможности количественного анализа экономических явлений, выработки нормативов для организации натурального хозяйства. Представляло большой интерес исследование денежного хозяйства. Авторы трактата не только открыли противоположное движение цены товаров и денег, но и предлагали применять для стабилизации хозяйства нормируемую эмиссию денежных знаков.

Таким образом, столкновение двух тенденций в социально-экономической жизни: стремление сохранить патриархально-общинные начала с одной стороны, рост и укрепление позиций рабовладения – с другой, борьба стоявших за ними классов, проблема взаимоотношения натурального и товарного хозяйства длительное время определяли важнейшую проблематику экономической мысли древнего Китая.



Экономические мысли «Авеста»

Авеста – собрание священных книг зороастризма самой первой из мировых религий откровений, последователи которой проживали в Средней Азии, Иране, Афганистане, Азербайджане, и ряде стран Ближнего и Среднего Востока. Зороастризм до сих пор исповедуют также парсы в Индии и гебры в Иране.

Авеста содержит свод религиозных и юридических предписаний, молитвы, песнопения, гимны зороастрийским божествам, представления о философии, и науках – космогонии, астрономии, медицине, истории, а также основы морали и права. Основными принципами зороастризма являются: вера в единого бога – Ахурамазду; противопоставление двух «вечных начал» – добра и зла, борьба между которыми составляет содержание мирового процесса; вера в конечную победу добра. Главную роль в ритуале играет священный огонь.

Основателем религии зороастризма и автором Авесты считается Заратуштра («обладающий старым верблюдом» – авест. язык), Зороастр (др.-греч.) или Зардушт (средне-иран.). В иранской мифологии он является пророком и основателем религии зороастризма.

Первоначально Заратуштра выступал с проповедью в Средней Азии, но подвергся преследованиям со стороны местного правителя и был вынужден покинуть родину. В гатах этому событию посвящена молитва-сетование «Куда бежать?». Но затем он получает покровительство царя (кави) Вишгаспа. Но в конце концов он был убит одним из своих врагов, который преследовал его всю жизнь. В гатах Заратуштра выступает как борющийся и страдающий человек, стремящийся провести реформу общественной жизни.

Лингвистический анализ гат позволяет отнести эпоху деятельности пророка к 12-10 вв. до н.э. Это период перехода Ирана и Средней Азии от родового строя к раннему классовому обществу. Уже было освоено железо, появились меч и топор. Развивалось и укреплялось оседлое скотоводство и пашенное земледелие. Общество в тот период представляло собой три социальные группы: скотоводы-земледельцы во главе со старейшинами, воины во главе с вождем и жрецы, руководимые главным жрецом. Росло имущественное неравенство, начинается переход от военной демократии к аристократической олигархии, то есть возникла ранняя государственность. Именно в это время появляются пророки, которые в своих проповедях отражают реальное столкновение интересов разных слоев населения.

В гатах есть поучения о пользе оседлого скотоводства, о необходимости справедливого порядка и управления, подчеркивается недопустимость кровавых жертвоприношений, приводящих к истреблению скота, главного богатства человека той поры. Одно временно порицается жизнь кочевников, занимающихся грабежами и угоном скота.

Книга «Вендидад» превозносит земледелие, и особенно хлебопашество. Авторы книги подчеркивали, что сущность зороастризма проявляется тогда, «когда усердно возделывают хлеб». Именно хлебопашец «продвигает вперед... веру». Без земледелия нет изобилия. «Если кто обрабатывает эту землю... левой рукой и правой, правой рукой и левой, тот несет ей выгоду». Среди всех отраслей хозяйства хлебопашество ставилось на самую высокую ступень.

«Авеста» поощряла создание страховых фондов пищи на случай стихийных бедствий, что являлось одной из важных черт общинного производства.

Чтобы избежать нищеты, зороастризм призывал проводить активную политику по развитию земледелия, освоению новых земель. Но если человек забрасывает землю, то он будет вечно стоять «у чужих ворот среди тех, кто попрошайничает», а яства «понесут в дома, где и без того обилие богатств». Зороастризм прямо осуждал аскетизм, который ослабляет человека в его борьбе со Злом: «Ни один из тех, кто не ест, не способен ни к усердному занятию делами праведности, ни к усердному занятию (сельским) хозяйством, ни к усердному занятию производением сыновей». Благим делом зороастризм считал заботу о продлении рода. *Сыновья приумножали богатство семьи, содействовали победе Добра.*

«Авеста» рисует сложную картину экономической жизни Древнего Ирана I тыс. до н.э. Кочевое хозяйство сочеталось с ирригационным земледелием, существовало ремесленное производство. У общинного населения сохранились родовые связи, существовало домашнее рабство. В шкале поручительств по договорам раб как материальная ценность ставился уже выше скота.

Учение Заратуштры с его этическими и нравственными принципами нашло поддержку у многих слоев населения. В условиях перехода от общинного-патриархального к классовому рабовладельческому обществу проповеди Заратуштры призывали его последователей к объединению, к созданию сильной политической власти, к умножению богатства и материальных благ.

3.4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УЧЕНИЯ В ДРЕВНЕЙ ГРЕЦИИ

Наибольшую роль в истории экономических учений Древней Греции сыграли произведения известных мыслителей Ксенофонта, Платона и Аристотеля.

Ксенофонт родился в Афинах в 430 до н.э. (умер в 355 до н.э.), принадлежал к богатой рабовладельческой аристократии. Он – ученик Сократа.

По своим политическим взглядам выступал как сторонник аристократической Спарты и противник афинской демократии.

Экономические взгляды Ксенофонта изложены в работе «Домострой», подготовленной как руководство для ведения рабовладельческого хозяйства. Науку, при помощи которой можно обогатить свое хозяйство, он называл экономией.

Основные экономические взгляды Ксенофонта

1. Основной отраслью рабовладельческой экономики Ксенофонт считал земледелие: «земледелие – мать и кормилица всех искусств». Основную цель хозяйственной деятельности он видел в обеспечении производства полезных вещей, т.е. потребительных стоимостей. К ремёслам и торговле Ксенофонт относился отрицательно, считал их занятием, не достойным свободного грека. Вместе с тем, в интересах рабовладельческого хозяйства Ксенофонт допускал использование товарно-денежных отношений.

2. Ксенофонт одним из первых среди мыслителей древности уделил большое внимание вопросам разделения труда, рассматривая его как важное условие увеличения производства потребительных стоимостей. Он близко подошёл к принципу мануфактурного разделения труда: впервые указав на взаимосвязь между развитием разделения труда и рынком. По его мнению, от объёма рынка зависело расчленение профессий.

3. Деньги же Ксенофонт признавал как необходимое средство обращения и концентрированную форму богатства. Осуждая деньги как торговый и ростовщический капитал, он рекомендовал накапливать их в качестве сокровищ.

4. У Ксенофонта наметилось понимание двойного назначения вещи:

- как потребительной стоимости, с одной стороны;
- и меновой стоимости – с другой.

Будучи идеологом натурального хозяйства, он не придавал особого значения меновой стоимости. Ценность вещи ставилась в зависимость от полезности, а цена непосредственно объяснялась движением спроса и предложения.

Платон (427–347 до н.э.) создал теорию идеального общественного устройства и изложил ее в своем труде «Государство». Коренной идеей такого устройства является идея справедливости: каждый занимается тем, к чему более приспособлен. Под

справедливостью философ подразумевал так называемую цельную добродетель, объединяющую мудрость, мужество и просветленное (эффектное) состояние и представляющую их равновесие.

Основные социально-экономические идеи Платона

1. Социально-экономическая концепция Платона получила концентрированное выражение в проекте идеального государства. Платон рассматривал государство как сообщество людей, порождённое самой природой, высказав мысль о неизбежности деления государства (города) на две части: на богатых и бедных.

2. Экономическую основу государства он видел в натуральном хозяйстве, базирующемся на эксплуатации рабов.

3. Главной отраслью хозяйства Платон считал земледелие, но одобрительно относился и к ремёслам.

4. Платон уделял большое внимание проблеме разделения труда, рассматривая его как естественное явление.

5. С естественным разделением труда Платон связывал необходимость обмена. Он допускал мелкую торговлю, которая призвана была обслуживать разделение труда. Однако в целом к торговле, особенно крупной, к торговой прибыли Платон относился весьма отрицательно.

6. В концепции Платона обосновывалось прирождённое неравенство людей. Деление на свободных и рабов он толковал как нормальное состояние, данное самой природой.

В идеальном государстве Платона свободные люди делились на три сословия:

- 1) философов, призванных управлять государством;
- 2) воинов;
- 3) землевладельцев, ремесленников и мелких торговцев.

Рабы не включались ни в одно из этих сословий. Они приравнивались к инвентарю, рассматривались как говорящие орудия производства.

Философы и воины составляли высшую часть общества, о которой Платон проявлял особую заботу. Он предполагал обеспечить им обобществлённое потребление (каждый занимается тем, к чему более приспособлен), что дало повод толковать это как некий «аристократический коммунизм».

Платон проповедовал уничтожение частной собственности, общность жен и детей, государственную регулируемость браков, общественное воспитание детей, которые не должны знать своих родителей.

Аристотель (384 до н.э.- 322 до н.э.), ученик Платона, известен как воспитатель знаменитого Александра Македонского. Основал философскую школу Ликей в Афинах, занимался научной и педагогической деятельностью, явился автором многочисленных произведений по естественнонаучной тематике, философии, логике, экономике, литературе, истории и т.д.



Его политические взгляды изложены в работе «Политика» и других произведениях. Он – противник аристократического строя, олигархической власти, сторонник рабовладельческой демократии.

Основные социально-экономические взгляды Аристотеля

Аристотель оправдывал деление людей на рабов и свободных, воспринимая его как естественное. Граждан Греции он делил на пять групп (классов):

- а) земледельческий класс;
- б) класс ремесленников;
- в) торговый класс;
- г) наёмные рабочие;
- д) военные.

Рабы составляли отдельную группу, не включавшуюся в гражданскую общину. Рабство Аристотель связывал с естественным разделением труда, считая, что рабы по своей природе являются таковыми и способны только к физическому труду.

Основной заслугой Аристотеля в развитии экономической мысли является его попытка проникнуть в сущность экономических явлений, вскрыть их закономерности, положив начало экономическому анализу (это проявилось в подходе к определению предмета экономической науки, в изучении обмена, форм стоимости и т.д.).

Являясь сторонником натурального хозяйства, основанного на эксплуатации рабов, Аристотель рассматривал экономические явления с точки зрения наибольшей пользы. Все виды деятельности разделены на две группы: экономию и хрематистику.

Под экономией Аристотель понимал изучение естественных явлений, связанных с производством потребительных стоимостей; к ней же относил мелкую торговлю, необходимую для удовлетворения потребностей людей.

Под хрематистикой – изучение противоестественных, с его точки зрения, явлений, связанных с накоплением денег; сюда же причислял и крупную торговлю.

В соответствии с этим Аристотель установил два вида богатства: как совокупность потребительских стоимостей и как накопление денег, или как совокупность меновых стоимостей.

Источником первого вида богатства он считал земледелие и ремесло и называл его естественным, поскольку оно возникает в результате производственной деятельности, направлено на удовлетворение потребностей людей и его размеры ограничены этими потребностями. Второй вид богатства Аристотель называл противоестественным, так как оно возникает из обращения, не состоит из предметов непосредственного потребления, и размеры его ничем не ограничиваются.

Таким образом, Аристотель одобряет экономическую деятельность и порицает хрематистику.

Деньги выступают в роли соизмерителя при обмене, и поэтому их нельзя ссужать (монета не может рождать монету). Аристотель считал, что деньги стали «всеобщим средством обмена» в результате соглашения.

Человек, по мнению Аристотеля, есть существо, которое не может жить вне общества и государства. Следовательно, государство важнее семьи и отдельной личности. Рассматривая воспитание как средство укрепления государственного строя,

философ считал, что школы должны быть только государственными и в них все граждане, исключая рабов, должны получать одинаковое воспитание, приучающее их к государственному порядку.

3.5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ДРЕВНЕГО РИМА

Важнейшей проблемой древнеримской литературы оставалась проблема рабства, его оправдания, организации и методов ведения крупных рабовладельческих хозяйств (латифундий). По этим вопросам выступали **Катон Старший** (234-149 до н.э.), **Варрон** (116-27 до н.э.), **Колумелла** (I в. н.э.).

Обоснование древнеримской формы рабовладения, методы ведения крупного земледельческого хозяйства подробно изложены в сочинении «Землевладение» Катонем Старшим, являвшимся крупным землевладельцем.

Трактат Катона отразил период подъёма римского рабовладельческого производства. Его идеалом было в основном натуральное хозяйство, обеспечивавшее, прежде всего, свои потребности. Однако не исключалась торговля, призванная реализовывать часть продукции и приобретать то, что не могло производиться собственными силами.

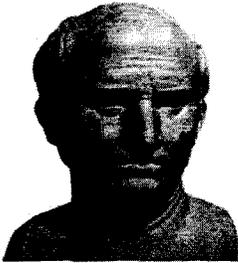
Большое место в сочинении Катона занимали советы по содержанию рабов, использованию их труда, методам эксплуатации.

Разработку проблем латифундийского хозяйства в I в. до н.э. продолжил римский учёный Варрон. Его взгляды изложены в трактате «О сельском хозяйстве».

Он отразил, с одной стороны, более развитые формы рабовладения, высшую степень эволюции крупных рабовладельческих экономик; с другой – новые моменты социально-экономической обстановки, связанные с углублявшимися противоречиями, всё более пронизывавшими экономику Римского рабовладельческого государства.

В своём трактате Варрон высказывает серьёзную тревогу о судьбах рабовладельческого хозяйства. Он упрекает рабовладельцев в том, что они отошли от дел, живут в городах, перепоручив латифундии управляющим. Автор ищет пути укрепления

экономики не только в развитии земледелия, но и скотоводства, в применении агрономической науки, росте интенсивности производства, совершенствовании методов эксплуатации рабов, в использовании материальной заинтересованности и т.д. Его заботы связаны не только с сохранением натурального характера рабовладельческих латифундий, но и с повышением их доходности, ростом эффективности производства. Варрон уделяет большое внимание обращению с рабами, методам их эксплуатации.



Mark Tulliy Siseron
(m.o.106–43 y.)



Кризис рабовладения отразил в своём сочинении «О сельском хозяйстве» Колумелла. В обширном трактате, состоящем из 12 книг, подробно рассматривается состояние рабовладельческих латифундий.

Колумелла писал о крайне низкой производительности рабского труда, о том, что рабы приносят полям величайший вред, плохо относятся к работе, к содержанию скота, инвентаря, воруют, обманывают землевладельцев и т.п. Картина, нарисованная Колумеллой, свидетельствует об упадке сельского хозяйства, о том, что экономика рабовладельческого общества находилась уже в состоянии кризиса, который продолжал углубляться. По словам Колумеллы, «латифундии погубили Италию».

В поисках выхода из кризиса римский учёный отдаёт предпочтение более производительному труду свободных производителей, ставит вопрос об отказе от рабского труда, использовании колонов.

Одна из страниц истории экономических учений Древнего Рима связана с гракховским аграрным движением, выражавшим интересы безземельного и малоземельного крестьянства в борьбе против латифундистов. Его возглавляли братья **Тиберий** (163-132 до н.э.) и **Гай** (153-121 до н.э.) **Гракхи**.

Требую ограничения крупного землевладения и наделения земель безземельных и малоземельных крестьян, они предполагали осуществить такую реформу в рамках рабовладельческого строя и таким путём укрепить его.

В Древнем Риме большого размаха достигла борьба рабов за своё освобождение. Их требования в обобщённом виде выдвигались во время восстаний. Главными из них являлись уничтожение рабовладельческих латифундий, освобождение от рабства. Наиболее яркие страницы анти рабовладельческих выступлений связаны в Древнем Риме с крупнейшим восстанием рабов под руководством Спартака (74-71 до н.э.).

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Натурально-хозяйственные особенности экономической мысли в странах Древнего Востока и Античности.
2. Отражение экономической мысли древневавилонского царства в законах царя Хаммурапи (XVIII в. до н.э.).
3. Экономическая мысль Древнего Китая (труды Конфуция – V в. до н.э. и трактат «Гуань-цзы» – IV-III вв. до н.э.) и Древней Индии (трактат «Артхашастра» IV-III вв. до н.э.).
4. Экономические взгляды древнегреческих философов IV в. до н.э. Особенности трактовок разделения труда, сущности и функции денег у Ксенофонта, Платона, Аристотеля.
5. Учение Аристотеля о соизмеримости – эквивалентности товаров по стоимости при обмене, свойствах товара, принципах распределения. Экономика и хрематистика.

Глава 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ СРЕДНЕВЕКОВЬЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УЧЕНИЯ МЕРКАНТИЛИЗМА

4.1. СРЕДНЕВЕКОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ В АРАБСКИХ СТРАНАХ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ КОРАНА

Страны Востока в средние века традиционно считались в системе «государственного феодализма». Такими же были и социально-экономические взгляды Востока. Основа хозяйственного уклада сельская община, но сохраняется и государственная собственность на землю (при отсутствии личной принадлежности, панцину и крепостного права). Поэтому главными политическими и социально-экономическими проблемами были вопросы государственного управления, налогообложения, развитие производства, прежде всего, сельского хозяйства. Огромное влияние на развитие социально-экономической мысли Востока произвел ислам – религия арабов, покорив в VII-IX вв. огромные территории Азии, Северной Африки, Испанию, распространили ее на новые владения. Арабские ученые во многом выступили преемниками идей античных мыслителей и, в определенной степени, опережали догматическую социально-экономическую мысль Европы того времени. Экономические идеи арабов раннего феодального государства отражал Коран (VII-VIII вв.).

Коран – «священная» книга, почитаемая приверженцами всех мусульманских направлений, последователями всех мусульманских сект. Она служит основой мусульманского законодательства как религиозного, так и гражданского. Название этой «священной» книги происходит от слова «кара'а», что значит в переводе с арабского «читать». Согласно мусульманской мифологии, она была передана аллахом пророку Мухаммеду через архангела Джебраила. С тех пор Коран якобы и существует в неизменном виде. Однако в действительности, как установлено

наукой, Коран в окончательной редакции был составлен и утвержден при халифе Османе (644-656). Он является сочинением, принадлежащим перу многих авторов. Об этом можно судить по содержанию и стилю Корана. Достаточно ознакомиться с его текстами, чтобы убедиться в том, что они написаны разными людьми. По преданию, Мухаммед не записывал свои проповеди, наставления и изречения. Некоторые поучения были якобы записаны его учениками на пальмовых листьях, пергаменте, костях и т.д. Затем они были собраны вместе без всякого плана и систематизации и переписаны в одну книгу. Первые попытки собрать воедино все высказывания Мухаммеда были предприняты еще при первом халифе Абу-Бекре (632-634). При халифе Османе была создана специальная редакционная комиссия, которая составила Коран как сборник религиозно-житейских правил, обязательных для всех мусульман. Все другие сборники проповедей Мухаммеда, в том числе даже собранные «сподвижниками» пророка, но не одобренные халифом, были сожжены. Коран разделен на 114 глав (сур). Каждая глава, или сура, имеющая своим назначением передать целое откровение, состоит из стихов, или, как их называют, аятов. Слово «аят» означает «знамение», «чудо». Отдельные предложения и мысли, идейным фундаментом «исламской экономики» объявляются отдельные установления Корана. В Коране есть указания, касающиеся регламентации торговли, имущественных, семейно-брачных отношений, приведены моральные нормы, обязательные для мусульманина. Ислам разрешает обогащение и накопление собственности при строго определенных ограничениях. Законность владения имуществом обусловлена тем, что собственник неукоснителен в выполнении предписаний Корана: выплаты налога в пользу бедных (закаят), запрещения ссудного процента (риба) и проч. В Коране узаконивалось божественное происхождение социального и имущественного неравенства в обществе. Основное требование – повиновение обладателям власти. Порицая скупость и жадность Мухаммед утверждает принципы неприкосновенности частной собственности и осуждает расточительство. Разрешение торговли приписывается самому Аллаху. В торговых отношениях Коран требовал от правоверных строго придерживаться мер и веса, не обижать, не

делать людям убытки. Несмотря на то, что мусульманство существует уже второе тысячелетие, его основные экономические идеи, опирающиеся на неизменный текст Корана и хадисы (рассказы о жизни и изречениях пророка Мухаммеда) почти не меняются ни от времени, ни от национальных особенностей народов. Более того, несмотря на раскол мусульманства на секты, каждая из них исповедует одни и те же экономические принципы. Это обеспечивает единообразие экономического пространства на огромной территории, позволяет проводить единую экономическую политику по отношению к немусульманским странам, выступать мощным фронтом в мировом хозяйственном соревновании. Именно в экономическом учении Корана проявляется подлинное миролюбие и человеколюбие ислама, его противоположность распространившемуся в наши дни лжемусульманскому экстремизму.

Абу Хамид Мухаммад ибн Мухаммад аль-Газали ат-Туси
(1058-1111)

Продолжая тему развития исламской экономической мысли, особо хочется отметить вклад величайших учёных не только своего времени, но и сегодня продолжающих быть актуальными. Мы уже говорили о всеобъемлющем подходе средневековых мусульманских авторов, когда сугубо экономические вопросы рассматривались в контексте других проблем. Выдающийся исламский богослов, философ и правовед Абу Хамид Мухаммад ибн Мухаммад аль-Газали **ат-Туси** (1058-1111) рассматривал вопросы бизнеса и финансов, считая, что экономическая деятельность, которая приносит пользу людям, – это тоже своего рода поклонение Всевышнему. Человек, заботящийся о процветании своего бизнеса, о материальном благополучии своей семьи, укрепляя как личную, так и общественную материальную базу, тем самым способствует усилению духовной составляющей. Всё просто: мусульманин, знающий, что тыл надёжно прикрыт, будет спокойно посвящать себя ибадату, не беспокоясь о хлебе насущном. Важен и религиозный аспект: человек убеждён, что бедность и богатство – всё от Аллаха, но Всевышний поощряет поиск дозволенного пропитания. По мнению большинства мусульманских правоведов, основанному на известном хадисе,

гораздо большую пользу Исламу принесёт не тот, кто целые дни проводит в молитве и, ссылаясь на подобную «занятость», становится иждивенцем, а тот, кто активно участвует в экономической деятельности, с успехом совмещая поклонение и работу. «Все создания зависят от Аллаха, и больше всех Аллах любит того, кто более всего полезен его созданиям». Человек должен быть убеждён в том, что богатство даёт Аллах, и следует внутренне быть готовым остаться без него. Вот как говорит об этом аль-Газали: «И если ты обратишь внимание на богатство Сулеймана и положение Пророка (мир ему и благословение), что было дано ему, то поймёшь, что аскетизм – аскетизм в душе, а не в бедности».

В самом известном труде учёного «Возрождение религиозных наук» («Ихйа' улум ад-дин») бедность рассматривается двояко. С одной стороны, человек не должен бояться бедности, скорее даже желать её, поскольку она является спутницей знаний, качеством, приближающим человека к совершенству. Согласитесь, человек, лишённый излишка в доходах, больше осознаёт ценность данного ему, рассматривая бедность как испытание, посланное свыше. Одним из правил экономики является круговорот денег; все мы помним известную фразу «не храните деньги в чулках или под матрасом, а храните их в сберегательной кассе». Рыба, как форма получения лёгкого дохода, запрещена в Исламе; в священном Коране сказано (смысл): «**Аллах разрешил торговлю и запретил ростовщичество – рыба**» (сура «аль-Бакара», аят 275). А потому нести деньги в банк не призываем, но деньги должны работать во благо семьи и общества. «Аллах предусмотрел все существующие на Земле блага для того, чтобы человек ими пользовался» (Коран). Иными словами, средства должны использоваться так, как предписал Аллах, а пустое накопительство или, хуже того, ростовщические операции являются нарушением установленных Всевышним правил. Аль-Газали уподоблял тех, кто копит деньги ради денег, тому, кто держит в заточении правителя государства, не давая ему возможности выполнять его функции. Ислам предоставляет широкий спектр операций с деньгами, и важно помнить, что «...зеркало само по себе не имеет ценности, но его ценность заключается в том, что оно отражает любые вещи». Так говорил о деньгах аль-Газали. В другой своей работе под

названием «Эликсир счастья» аль-Газали подробно рассматривает вопросы, связанные с закятom, в контексте роли государственных финансов в мусульманской общине. Однако больше внимания аль-Газали уделяет не собственно экономическим и правовым аспектам сбора и распределения данного налога, а этическим аспектам. Вообще следует отметить, что в своей трактовке вопросов экономики великий учёный опирался не столько на законы рынка, сколько на моральные ценности того или иного экономического явления. К сожалению, многие экономисты не согласны с таким подходом, однако замечу, что формулировка «исламская экономика» не случайна, она выражает не просто конфессиональную особенность ведения бизнеса, а определяет нравственную сторону материальной составляющей жизни в целом.

4.2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗЗРЕНИЕ ИБН ХАЛЬДУНА



Автором одной из значительных концепций общественного прогресса на базе экономических факторов является видный мыслитель арабского Востока **Ибн-Хальдун** (1332-1406), который жил и творил в североафриканских странах Магриба. К этому времени здесь к унаследованным традициям древности, позволявшим государству сохранять за собой и распоряжаться большим фондом земельных угодий и пополнять казну налогами, прибавились еще и «всесильные» постулаты Корана, лежащего в основе зародившейся в начале VII в. новой религиозной идеологии – ислама. Причем примечательно, что «услышал», а затем распространял в своих проповедях «откровения бога», став тем самым основателем ислама, некий пророк Мухаммед – несомненно, искушенный в экономических проблемах купец из Мекки. В концепции Ибн-Хальдуна («социальная физика») не отвергаются богоугодность торговли и провозглашаемое исламом в Коране возвышенное отношение к труду, порицание скупости, жадности и

расточительства, а также то, что «Аллах дал преимущество одних людей перед другими». Ее основным достижением является дифференцированная характеристика эволюции общества от «примитивности» к «цивилизации». Последняя, на его взгляд, к традиционным хозяйственным занятиям людей в земледелии и скотоводстве прибавила такие прогрессивные сферы экономической деятельности, как ремесло и торговля. Успешное развитие всех отраслей экономики, полагает мыслитель, позволит многократно приумножить богатство народа, сделать роскошь достоянием каждого человека. Однако переход к цивилизации с ее возможностями для избыточного производства материальных благ, предупреждает ученый, не означает, что наступит всеобщее социальное и имущественное равенство и отпадет необходимость в «предводительстве» над подданными и в разделении общества на сословия («слои») по имущественному признаку.

Ибн-Хальдун показал понимание того, что обеспечение граждан предметами первой необходимости и предметами роскоши или, по его терминологии, «необходимым» и «лишенным необходимости», зависит, прежде всего, от степени населенности города, символизирующей как его процветание, так и упадок. Поэтому, если город растет, в нем будут в достатке и «необходимое» и «лишенное необходимости»; при этом цены на первое (благодаря участию в земледелии, в том числе и горожан) будут снижаться, а на второе (из-за резкого роста спроса на предметы роскоши) – будут увеличиваться. И наоборот, упадок города как результат малочисленности проживающего в нем населения обуславливает недостаток и дороговизну всех без исключения материальных благ. Одновременно с этим мыслитель отмечает, что чем ниже устанавливается размер налогов (включая пошлины и поборы правителей на городских рынках), тем более реален расцвет любого города, общества в целом.

Деньги Ибн-Хальдун считает важнейшим элементом хозяйственной жизни, настаивая на том, чтобы их роль выполняли полноценные монеты из созданных богом двух металлов – золота и серебра. По его мысли, деньги отображают количественное содержание человеческого труда «во всем приобретаемом», ценность «всякого движимого имущества», и в них «основа приобретения, накопления и сокровища». Он

совершенно нетенденциозен при характеристике «стоимости труда», т.е. заработной платы, утверждая, что ее размер зависит, *во-первых*, «от количества труда человека», *во-вторых*, «его мест среди других трудов» и, *в-третьих*, от «потребности людей в нем» (в труде).

4.3. СРЕДНЕВЕКОВЫЙ КИТАЙ

Характеризуя социально-экономическую и политическую мысль средневекового Востока, нельзя обойти средневековый Китай с такими именами как **Ли Гоу** (1009-1059) и **Ван Аньши** (1021-1086). Будучи государственными чиновниками, они строили свои концепции на основе «конфуцианского метода» и концентрировали внимание, прежде всего, на средствах государственного управления экономикой и обогащения казны.



В трактате Ли Гоу под названием «План обогащения государства, усиления армии, успокоения народа» средством роста богатства в государстве объявляются финансы, которые формируются через налоги, а материальным источником богатства считается земледелие. Сельское хозяйство Ли Гоу считает «стволом»

социально-экономического устройства, а торговлю и ремесла – ее «ветвями». Для стабилизации сельского хозяйства, по мнению Гоу, надо запретить захват земель феодалами и переход крестьян в ремесленничество. Земледельческую сферу занятий советовал увеличивать за счет «бродячего люда».

Материальные блага в государстве должны распределяться среди людей по их социальному состоянию – по рангу. Как государственный чиновник, Ли Гоу выступал за государственное регулирование экономики и, прежде всего, путем государственного контроля над рынком и ценами. Ван Аньши – также развивал идеи государственного регулирования. В его проекте под названием «Новый закон» сформулированы

некоторые основополагающие идеи. Он предлагал стимулировать труд крестьян путем замены натурального налога денежным, советовал защищать крестьян от гнета ростовщиков путем предоставления им государственного кредита под небольшой (20% годовых) процент под залог имущества. Такая же норма касается мелких торговцев, чтобы они могли выдержать конкуренцию с крупными.

В конце концов Аньши предлагал создать государственный аппарат управления торговлей, на которую возлагивалась задача обеспечить «рыночное» равновесие в обществе. Как видим, в Средневековом Китае преобладал «государственнический» подход к хозяйственным процессам. Таким он остался и до наших дней.

4.4. СРЕДНЕВЕКОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ В ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ. КАТОЛИЧЕСКАЯ ШКОЛА КАНОНИСТОВ

Наиболее значимым автором западноевропейской экономической мысли средневековья называют, как правило, доминиканского итальянца монаха **Фому Аквинского** (Аквината) (1225-1274), отнесенного в 1879 г. католической церковью к лику святых. Он стал достойным продолжателем и оппонентом одного из основателей школы раннего канонизма **Августина Блаженного** (Святого Августина) (353-430), который в конце IV – начале V вв., будучи епископом во владениях Римской империи в Северной Африке, заложил догматические безальтернативные принципы религиозно-этического подхода к экономическим проблемам. И эти принципы в течение V–XI вв. оставались почти неизменными.

В период раннего средневековья господствовавшая экономическая мысль ранних канонистов категорически осуждала торговую прибыль и ростовщический процент, характеризуя их как результат неправильного обмена и присвоения чужого труда, т.е. как грех. Эквивалентный и пропорциональный обмен считался возможным только при условии установления «справедливых цен». Авторы церковных законов (канонов) выступали также против свойственного идеологам античного мира презри-

тельного отношения к физическому труду, исключительного права на богатство отдельных лиц в ущерб большинству населения. Крупная торговля, ссудные операции, как явления грешные, вообще запрещались.

Однако в XIII-XIV вв., в период расцвета позднего Средневековья (когда усилилась сословная дифференциация общества, возросли число и экономическая мощь городов, в которых, наряду с земледелием, стали процветать ремесло, промыслы, торговля и ростовщичество, т.е. когда товарно-денежные отношения обрели для общества и государства судьбоносное значение), поздние канонисты расширили круг аргументов, «объясняющих» экономические проблемы и причины социального неравенства. Здесь имеется в виду то, что методологической базой, на которую опирались ранние канонисты, были, прежде всего, авторитарность доказательств (посредством ссылок на тексты священного писания и труды церковных теоретиков) и морально-этическая характеристика экономических категорий (включая положение о «справедливой цене»).

К этим принципам поздние канонисты прибавили еще принцип двойственности оценок, позволяющий посредством комментариев, уточнений и оговорок первоначальную трактовку конкретного хозяйственного явления или экономической категории преподнести в ином или даже противоположном смысле. Вышесказанное очевидно из суждений Ф.Аквинского по многим экономическим проблемам, актуальным в странах Западной Европы в Средние века и нашедшим отражение в его трактате «Сумма теологии». Например, если ранние канонисты, подразделяя труд на умственный и физический виды, исходили из божественного (естественного) предназначения, но не отделяли эти виды друг от друга с учетом их влияния на достоинство человека в связи с занимаемым положением в обществе, то Ф.Аквинский «уточняет» это «доказательство» в пользу сословного деления общества. При этом он пишет: «Деление людей по различным профессиям обусловлено, *во-первых*, божественным провидением, которое разделило людей по сословиям... *Во-вторых*, естественными причинами, которые определили то, что различные люди склонны к различным профессиям...». Двойственную и компромиссную позицию в

сравнении с ранними канонистами автор «Суммы теологии» занимает также по поводу трактовки таких экономических категорий, как богатство, обмен, стоимость (ценность), деньги, торговая прибыль, ростовщический процент. Рассмотрим вкратце эту позицию ученого применительно к каждой названной категории.

Богатство со времен Августина рассматривалось канонистами как совокупность материальных благ, т.е. в натуральной форме, и признавалось грехом, если оно создано иными средствами, чем прилагаемый для этого труд. В соответствии с этим постулатом бесчестное приумножение (накопление) золота и серебра, считавшихся по своей природе «искусственным богатством», не могло соответствовать нравственным и прочим нормам общества. Но, по Аквинскому, «справедливые цены» (о них речь пойдет ниже) могут быть неоспоримым источником роста частной собственности и создания «умеренного» богатства, что грехом не является. Обмен в Древнем мире и в Средние века воспринимался исследователями как акт волеизъявления людей, результат которого пропорционален и эквивалентен. Не отвергая данный принцип, Ф.Аквинский обращает внимание на многочисленные примеры, превращающие обмен в субъективный процесс, обеспечивающий равенство извлекаемой пользы при неэквивалентном, казалось бы, обмене вещей. Иными словами, условия обмена лишь тогда нарушаются, когда вещь «поступает на пользу одному и в ущерб другому». «Справедливая цена» – категория, которая в экономическом учении канонистов подменяла категории «стоимость» (ценность), «рыночная цена». Она устанавливалась и закреплялась на определенной территории феодальной знатю. Ее уровень ранние канонисты «объясняли», как правило, ссылками на трудовые и материальные затраты в процессе товарного производства. Однако Ф.Аквинский затратный подход назначения «справедливой цены» считает недостаточно исчерпывающей характеристикой. По его мысли, наряду с этим следует признать, что продавец может «по праву продавать вещь дороже, чем она стоит сама по себе», и при этом она «не будет продана дороже, чем стоит владельцу», в противном случае ущерб будет нанесен и продавцу, который

недополучит соответствующее его положению в обществе количество денег, и всей «общественной жизни».

Деньги (монеты) Ф.Аквинским трактуются подобно авторам Древнего мира и раннего канонизма. Он указывает, что причиной их возникновения стало волеизъявление людей для обладания «вернейшей мерой» в «торговле и обороте». Выражая свою приверженность номиналистической концепции денег, автор «Суммы теологии» признает, что, хотя монеты имеют «внутреннюю ценность», государство, тем не менее вправе допускать некоторое отклонение ценности монеты от ее «внутренней ценности». Здесь ученый вновь верен своему пристрастию к двойственности, с одной стороны, признавая, что порча монеты может сделать бессмысленным измерение достоинства денег на внешнем рынке, а с другой – вверяя государству право устанавливать «номинальную ценность» подлежащих чеканке денег по своему усмотрению. Торговая прибыль и ростовщический процент осуждались канонистами как не богоугодные, т.е. грешные, явления. С определенными оговорками и уточнениями «осуждал» их и Ф.Аквинский. Поэтому в результате, по его мысли, торговая прибыль и процент за ссуду все же должны присваиваться, соответственно, торговцем (купцом) и ростовщиком, если при этом очевидно, что они совершают вполне благопристойные деяния. Иначе говоря, необходимо, чтобы такого рода доходы являлись не самоцелью, а заслуженной платой и вознаграждением за имеющие место в торговых и ссудных операциях труд, транспортные и прочие материальные издержки и даже за риск.

Экономические идеи мыслителей Центральной Азии

Образование самостоятельных среднеазиатских государств, усиление связей со странами Ближнего и Среднего Востока дали серьезный толчок дальнейшему развитию их науки и культуры. Средняя Азия в X–XII вв. превратилась в один из крупных центров передовой общественной мысли на Востоке. В этот период выдвигаются такие ученые с мировым именем, как Фараби, Ибн Сина, Бируни, Юсуф Хас Ходжиб, Низам аль-Мульк и многие другие. В их произведениях нашли отражение и экономические идеи. Правда, они еще не отделились от фило-

софских и всей совокупности общественных знаний, но представляют значительный интерес.

В воззрениях Фараби и Ибн Сины центральное место занимало учение о потребностях человека. По мнению **Фараби** (873-950), ученого-энциклопедиста, последователя Аристотеля, потребности человека являются первопричиной формирования общества. «По природе своей каждый человек устроен так, что для собственного существования и достижения совершенствования он нуждается во многих вещах, которые он не может доставать себе один и для достижения которых он нуждается в некоем сообществе людей, доставляющих ему каждый в отдельности какую-либо вещь из совокупности того, в чем он испытывает потребности. При этом каждый человек по отношению к другому находится точно в таком же положении»— этот тезис о значении материальных потребностей для формирования общества, безусловно, имел прогрессивное значение по сравнению с религиозными взглядами на происхождение людей, объединенных в общество единством предка или рода. Подчеркивая при этом роль труда и орудий труда в производстве материальных благ, наличие различных видов ремесла, он резко выступал против рабства.

Однако Фараби не понимал решающей роли трудовой деятельности человека в возникновении общества. Мечтая о будущем, он считал тот город идеальным, который существует благодаря взаимопомощи и дружбе, составляющих необходимое и первичное условие достижения счастья; высказывал мысль о возможности создания на земле единого общества на основе взаимной помощи всех народов, о справедливом распределении продуктов. Но тезис Фараби не смог раскрыть экономической основы этой взаимопомощи – необходимость обмена продуктами труда. Важно отметить, что Фараби отводил экономическим вопросам второстепенное место. Это особенно заметно в его трактовке государства, основными функциями которого признавались установление справедливости и просвещение народа.

Абу Али **ибн Сина** (Авиценна) (980-1037) – один из выдающихся мыслителей Средневековой Средней Азии, величайший ученый-энциклопедист и гуманист – родился близ Бухары, жил и занимал должность врача и везира при различных

правителях в Средней Азии и Иране. Он известен во всем мире, прежде всего, как гениальный ученый в области медицины. Однако его огромное научное наследие охватывает почти все отрасли знаний. Из 280 известных до сих пор его работ 185 трактатов – по философии, логике, психологии, этике и по социально-политическим наукам, в которых он продолжает традиции восточного аристотелизма. Ибн Сина интересовался и экономическими вопросами. Его экономические воззрения наряду с такими сочинениями, как «Трактат о домоводстве», «Психология», изложены во многих философских произведениях. Интересными являются рассуждения о человеческих потребностях, о значении труда и его решающей роли в материальном производстве. По мнению Ибн Сины, «животное довольствуется дарами природы, а человеку даров природы недостаточно, он нуждается в пище, одежде, жилище. Животное просто присваивает себе дары природы, а человек своим трудом производит себе пищу, одежду и жилище. Для этой цели человек должен заниматься земледелием и ремеслом. Животные хотя и живут стадами, но могут жить и в одиночку, люди же не могут в одиночку добыть себе все средства к жизни, поэтому люди нуждаются в общении и взаимопомощи; для общения людям служат язык и мышление». Ибн Сина интересовался многими вопросами экономики феодального общества. Предметом его особого внимания было ремесло, которое он считал основой существования общества. «Нужда человека,— писал он,— в поддержании своих сил и в пище обусловила стремление всех к приобретению ремесла». Он понимал ремесло в широком смысле.



В «Трактате о домоводстве» Ибн Сина дает следующую классификацию ремесленников: 1) разумные ремесла (политики и правители); 2) ремесла высокого искусства (писатели, астрономы, врачи и т.д.); 3) художественные ремесла (живописцы, скульпторы и др.). Особый интерес представляет его рассуждение о балансе доходов и расходов в рамках не только семьи, но и города, даже государства.

По его мнению, необходимо достигнуть сбалансирования доходов и расходов с учетом выделения средств для образования резервов на случай стихийных бедствий или войны. Взгляды Ибн Сины на идеальное государство характеризуются следующими признаками:

- 1) все обязаны трудиться для собственной пользы;
- 2) все материальные блага в этом государстве должны распределяться равномерно, таким образом, чтобы не было баснословного богатства и ужасающей нищеты;
- 3) поскольку все люди будут заниматься честным трудом и честно торговать, то некому и незачем будет воевать и войны исчезнут, а политические споры между государствами будут решаться мирным путем;
- 4) в идеальном же государстве люди будут всем обеспечены и поэтому перестанут противодействовать друг другу, возлюбят жизнерадостные песни и мелодии и долго не будут стареть.

Во взглядах Ибн Сины на идеальное государство много общего с высказываниями Платона в «Законах», Аристотеля в «Афинской Политии», Фараби в «Трактате о взглядах жителей добродетельного города». Однако внимательный анализ показывает, что Ибн Сина во многом преодолел влияние Платона и Аристотеля. Он отвергает рабовладельческий иерархический порядок государства Платона и не принимает рабовладельческой демократии Аристотеля. По своим государственно-правовым взглядам он ближе к Фараби. В то же время Ибн Сина недооценивал значение земледелия, придерживался метафизических взглядов относительно деления общества на слои и группы. «Различие по (имущественному) положению и по занимаемой должности, – писал он, – является причиной неизбежности (общественной) жизни людей».

Бируни (973-1048) – современник Ибн Сины, один из крупнейших среднеазиатских ученых-энциклопедистов, родился в Хорезме, но большую часть жизни провел в Газни. В своих трудах, исходя из объективного факта взаимодействия человека с окружающим его миром, он показал решающее значение труда для человека. Поэтому «цена каждому человеку в том, что он превосходно делает свое дело». Ведь именно при помощи «усердного труда» человек обеспечивает себя средствами

существования, распределяет их в соответствии со своими потребностями и тем гарантирует определенную продолжительность жизни. Бируни развивал учение Фараби и Ибн Сины о факторах формирования общества. Необходимость объединения людей он объяснял тем, что только сообща они могут противостоять силам природы. Как писал Бируни, «человек вследствие множества его потребностей и малости воздержанности при лишении средств защиты и обилии врагов неизбежно был вынужден объединяться со своими сородичами в целях взаимоподдержания и выполнения каждым работ, которые обеспечили бы и его, и других». Однако не все в обществе занимают «одинаковое положение, хотя и работают друг на друга; существует принудительный труд, который осуществляется посредством насилия и найма». При этом он осуждает принудительный труд.

Заслуга Бируни в развитии экономической мысли народов Средней Азии заключается в том, что он впервые исследовал происхождение, функции и значение денег, считая, что происхождение их связано с увеличением и одновременным возникновением потребностей в продуктах и работы производителей друг на друга. Это, в свою очередь, обуславливает обмен между ними. Но обмен требовал установления общего мерила для определения цен и эквивалентности. Этим мерилом стало золото, потому что оно встречается редко, сохраняется долго, восхищает людей своим видом, поддается укрупнению и уменьшению, используется для изделий разного рода «при неизменности его материи и сущности». По мнению Бируни, роль денег состоит в том, чтобы выразить отношение между затраченным трудом и произведенным продуктом. Такое понимание роли денег (больше труда – больше денег) значительно превосходит суждения Аристотеля, который видел в них меру стоимости и средство обращения, но не замечал связи между трудом и стоимостью.

Трактуя функции денег, Бируни особое внимание обращал на превращение их в сокровище, когда люди перестают ими пользоваться и они возвращаются к «их первоначальному положению в недра земли», что равносильно возвращению плода в материнское чрево.

В то же время Бируни признавал необходимыми накопления в государственной казне и использование ее средств для выполнения функций государства. Бируни считал, что с помощью золота может быть достигнута любая цель, но осуждал «неестественное» обращение с ним, его обоготворение. Интерес представляют его мысли о соотношении пропорций обмена золота и серебра, об определении цен драгоценных камней, по некоторым другим вопросам.

В развитии экономической мысли народов Средней Азии феодальной эпохи значительную роль сыграл Юсуф Хас Ходжиб (Юсуф Баласагуни) – видный поэт и мыслитель XI в., живший в период господства Караханидов. Свои экономические взгляды он изложил в произведении «Кутадгу-билиг» («Знание, дарующее счастье») (1069). Его взгляды во многом совпадали с идеями Бируни, хотя автор не был знаком с его сочинениями. Подчеркивая роль труда для развития общества, Ходжиб заявил, что «человек, не приносящий человеку пользы, – мертвый» и «не жалко прожитые годы, а жалко затраченный труд». Ходжиб не ограничивался характеристикой труда в целом, а обращал внимание на важность разделения труда, отмечая особенности и характер материальных благ, которые создаются земледельцами, скотоводами, ремесленниками. Подчеркивалось, что именно труд крестьянина кормит и одевает всех живых, которые в состоянии двигаться, а скотоводы хотя не располагают недвижимым имуществом, но воспроизводят стада лошадей, верблюдов и других животных, которые используются для питания и одежды, в качестве средств транспорта. Вместе с тем ремесленники создают нужные для жизни вещи. Заслуживает высокой оценки труд ученых. Однако торговцы думают только о прибыли, их основная цель – увеличение личного богатства. Они, странствуя по отдельным странам, пекутся только о своей выгоде. Для торговцев самыми дорогими являются золото и серебро. Правда, с помощью золота можно превратить невоспитанного человека в вежливого, упрямого – в сознательного.

Ходжиб отмечал функции денег как меры стоимости, средства обращения, средства сокровища. По его мнению, сила государства не только в численности армии, но и в ресурсах казны. Но государи не должны увлекаться накоплением

драгоценностей, следует расходовать казенные средства в интересах народа. Автор излагал своеобразный утопический проект создания идеального государства, в котором нет противоречий, каждый находится на своем месте, выполняет общественные обязанности. Для этого необходимо лишь вести государственные дела на должном уровне. Достигнуть этого возможно, если правитель обладает разумом, знаниями и рассудком.

Представителем экономической мысли народов Средней Азии этого периода был везир сельджукских султанов Низам аль-Мульк (1017-1092). Его сочинение «Сиасет-наме» («Книга о правлении») было посвящено вопросам государственного устройства и управления, обязанностям отдельных наместников и служащих. Но в нем трактовались также экономические вопросы. В частности, указывалось на расточительство государей, злоупотребление эмиров, чиновников и судей, на увеличение тяжести обложения, важность упорядочения хранения и использования государственных средств, ведения должной отчетности, осуждалось насилие над крестьянами и т.д. В «Сиасет-наме» давались рекомендации по устранению многих пороков феодального государства.

Ко второй половине XV в. относится деятельность Алишера Навои – великого узбекского поэта, мыслителя, ученого-энциклопедиста и государственного деятеля. **Навои** (1441-1501) жил в Герате, был везиром тимуридского султана Хорасана. Это был период обострения внутренних и внешних противоречий, хозяйственного упадка тимуридских владений. Из 22 произведений Алишера Навои, в которых содержатся его экономические идеи, особый интерес представляют «Вакфийя» (дарственная запись на построенные Навои общественные учреждения), «Муншаот» («Назидательное завещание наследнику престола о руководстве страной»), «Махбуб уль-кулуб» («Возлюбленная сердец»), а также поэмы, в том числе «Фархад и Ширин», в которых изложены основные мысли о социально-экономическом устройстве человеческого общества. По мнению А.Навои, главный источник материального богатства – труд земледельца и ремесленника. При этом решающее значение он придавал труду крестьянина, ибо он «сеет зерно, разрыхляет

землю, открывает путь хлебу насущному», а потому «процветание мира – от него, радость обитателей мира – от него».

В художественном произведении «Фархад и Ширин» показывалось огромное значение ирригационных сооружений для процветания страны. Однако горные скалы создавали большие трудности при строительстве каналов. Описывая титанический труд Фархада, Навои мечтал о громадном повышении производительности труда в будущем, причем посредством усовершенствования орудий труда, изобретения механизмов. Отмечая роль труда в создании богатства, Навои считал, что «богатство – это благо только в том случае, если им пользуется весь народ». Между тем преобладающей частью богатства владели представители феодальной знати.

По мнению Навои, источником обогащения царя являются налоги, но они разоряют народ. Он требовал установления справедливой налоговой системы. Навои обличал и клеймил купцов, чиновников, духовенство, показывал их паразитизм. Значительное место в произведениях Навои уделялось финансам феодального государства. Выступая против расточительства, он рекомендовал использовать финансовые ресурсы в интересах народа, в частности, для строительства ирригационных сооружений, учебных заведений и благоустройства городов. Всего этого можно достичь, по мнению Навои, с помощью справедливого правителя в государстве, где действуют справедливые законы.

Появление на исторической арене Амира Тимура и создание централизованного государства повлияло на ход исторических событий и формирование экономических мыслей. В 50-60 г. XIV в. Мавераннахр представлял собой раздробленный на десять независимых владений регион. И множество степных ханов постоянно совершали набеги на Мавераннахр. **Амир Тимур** родился 9 апреля 1336 в селение Ходжа Ильгар (Яккабаг) близ Шахрисабза (Кеш). Его отцом был Амир Тарагай из племени барласов (монгольского), мать Такина Хатун была дочерью местного бека. Организаторский талант будущего завоевателя и полководца проявился лет в 17-18, когда он собрав небольшой конный отряд участвовал в междоусобных, династических войнах. В 1352 Тимур взял в жены дочь эмира Джаку Барласа правителя Кеша Турмуш опа. В 1355 берет в жены внучку

Казагана младшую сестру эмира Хусейна, в результате чего был образован союз с Хусейном правителем Балха. 1360-1361 в Мавераннахр вторгается Туглук Темур, не встретив достойного отпора Мавераннахр был разграблен и захвачен. Тимур в 23 года отроду поступает на службу к Туглуку, в результате чего становится наместником Кешской области (Шахризабса). Сам Туглук оставив править Мавераннахром сына Ильяс Хаджа уходит в Могулистан. Амир Тимур не захотел служить ему, объединившись со своим родственником эмиром Хусейном восстает против Ильяс Хаджи и в 1363 разгромили его на левом берегу Амударьи близ Кундуза (современный Афганистан). Ильяс Хаджа отступил чтобы вернуться в 1365 с новыми силами, так между Ташкентом и Чиназом произошла битва, которая вошла в историю как «Грязевая битва» (во время битвы шел сильный дождь, в результате чего местность превратилась в «болото»). Тимур вместе со своим союзником Хусейном потерпели поражение. Ильяс Хаджи вскоре захватил Ходжент и Джизак, а после двинул на Самарканд.

Темура спасло только освободительное движение, направленное против монгольского засилья. «Сарбадары» – буквальный перевод означает «висельник», возникшие в 30-х годах XIV в., дали отпор войскам Ильяс Хаджи и не позволили ему захватить Самарканд. Тогда же начался мор среди лошадей и это заставило его покинуть пределы Самарканда, а позже Мавераннахра. Узнав об этом Темур вместе с Хусейном двинулись на Самарканд, и дойдя до него стали вести переговоры с лидерами освободительного движения, сарбадары, встреченные со всеми почестями, позже были повешены. Вскоре после этого между Темуром и Хусейном возникла вражда причина банальна – борьба за власть. Это продолжалось до 1370. Темур разбил войска эмира Хусейна, и пообещал сохранить ему жизнь, но не помешал одному из своих союзников убить Хусейна по праву кровной мести.

После был созван курултай, где Темур был объявлен правителем Мавераннахра. Столицей своего государства он выбрал Самарканд, и первое что он приказал сделать это восстановить пострадавшие в результате войн и строить новые оборонительные сооружения. Он присоединяет Фергану, Яссы (Туркестан), в 1381 завладел Гератом, Сеистаном – в результате

чего были объединены Мавераннахр и Хорасан. Лишь Хорезм не находился под властью Темура – пока. Он предпринял пять походов против него, и захватив его, он также как и Чингисхан приказал сравнять город с землей, и засеять ячменем, но некоторое время спустя смягчился и приказал заново отстроить город, показав тем самым силу своего великодушия. Темура показал себя как энергичного неутомимого политического и военного деятеля, мудрого и справедливого правителя. Проведя всю жизнь в войнах и походах, захватывая все новые и новые земли он стремился к величию и славе не только своего имени, но и своего обширного государства. Он шел к цели, которая достойна всякого уважения и почета. 35 лет длилось правление Амира Темура (1370-1405) в Средней Азии. Он объединил территории Центральной Азии в единое централизованное государство, создал громадную империю от Инда и Ганга до Сырдарьи и Зарафшана, от Тянь-Шаня до Босфора. В 80-е годы XIV в. Хорасан и Герат вошли в состав империи Амира Темура.

После этого Темура совершил три похода против хана золотой орды Тохтамыша, в результате которых была разрушена столица Золотой Орды – Сарай Берке, а караванные пути, проходившие через ее территорию, перестали функционировать. После падения Сарая Берке северная межконтинентальная дорога была практически заброшена. Караваны вновь взяли путь через Герат, Балх и Самарканд. Все последующие походы Амира Темура в Иран, на Кавказ, в Индию и Турцию также были направлены на восстановление торговых магистралей Великого Шелкового пути, которые действовали в домонгольское время. В годы правления Амира Темура происходит укрепление торговых отношений с Китаем. Караванная торговля между Средней Азией и Китаем получила новый стимул. Прекращаются междоусобицы. Это оказало благотворное влияние на экономику государства. Стали осуществляться строительные, ирригационные и дорожные работы. При Тимуридах получил распространение новый тип феодального земельного пожалования, носящий в источниках название суюргала. Пожалование такого типа широко практиковал и сам Темура. Лицо, получившее в суюргал какую-нибудь область, имело право взимать со своего надела налоги, подати и повинности, до этого поступавшие в казну центральной власти.

Владельцы суюргалов были лишь в вассальной зависимости от центральной власти. От суюргалов надо отличать тарханы, которые тоже были широко распространены при Тимуридах. Тархан – освобождение земли, имущества или предприятия от уплаты налогов, податей и повинностей в государственную казну. Тарханная грамота – не пожалование в отличие от суюргала. Она выдавалась лицу, уже владеющему землей или предприятием. Такая грамота могла быть пожалована даже мелкому землевладельцу.

4.5. УЧЕНИЕ МЕРКАНТИЛИЗМА И ЕГО ЗАРОЖДЕНИЕ

На основе обобщения вышеизложенных экономических процессов в странах Западной Европы в XV-XVIII вв. сложилось экономическое учение меркантилизм (в переводе с лат. - торговец, торговля, торговать).

Основные положения меркантилизма сводятся к следующему:

➤ в экономической политике государство стремится к всестороннему накоплению благородных металлов (под богатством понимается только золото и серебро или сокровища любого рода), землю и другие природные ресурсы и материальные блага меркантилисты забывают;

➤ источником богатства считается торговля (сфера обращения);

➤ еще не осознают то, что богатство общества создается в производстве, благодаря труду;

➤ накопление богатства (в денежной форме) происходит в результате получения торговой прибыли от внешней торговли или в ходе добычи благородных металлов.

Меркантилизм в своем развитии прошел 2 этапа: ранний и поздний.

Ранний меркантилизм возник до Великих географических открытий и остался актуальным к середине XVI века. Его суть заключалась в достижении денежного баланса. Ранние меркантилисты считали, что целесообразно:

- ✓ устанавливать максимально высокие цены на экспортируемые товары;
- ✓ всячески ограничивать импорт товаров;
- ✓ не допускать вывоза из страны золота и серебра, так как с ними отождествлялось богатство.

Поздний меркантилизм охватывает период со второй половины XVI в. по вторую половину XVII в., хотя отдельные его элементы сохранялись в экономических взглядах и XVIII в. Источником богатства поздние меркантилисты считают внешнюю торговлю и достижения положительного сальдо в торговом балансе, то есть превышение экспорта над импортом.

Меркантилисты первыми поняли количественную теорию денег, суть которой заключается в том, что с увеличением денег в стране стоимость (ценность) их падает, а цены начинают расти. С увеличением денег развивается не только торговля, но и производство.

Деньги (их ценность) меркантилисты ошибочно видели в природных свойствах золота и серебра. Определяющей функцией денег в эпоху раннего меркантилизма была функция накопления.

Для позднего меркантилизма основной функцией денег считалась функция обращения.

Несмотря на то, что концепция меркантилизма была направлена на практическую экономическую деятельность, ее представители сумели ввести в научный оборот некоторые экономические категории, понять количественную теорию денег и принципы ведения внешней торговли.

Меркантилисты правомерно рассматривали деньги как важнейшее средство для развития отечественной промышленности, но не придавали особого значения привлечению в экономику иностранных инвестиций.

Меркантилизм способствовал развитию капиталистических мануфактур, формированию буржуазных (капиталистических) отношений.

Меркантилизм дал толчок для развития классической политэкономии во Франции и Англии. Во Франции политику протекционизма в XVII в. реализовал министр финансов Жан-Батист Кольбер. Под его руководством была создана мощная сеть промышленных мануфактур, но одновременно из-за запрета

вывоза хлеба и свободного его ввоза сдерживалось развитие фермерства. Сужался внутренний рынок Франции в пору влияния с ее давней соперницей Англией. Впоследствии такую политику стали называть кольбертизмом.

В Англии меркантилизм оказался более плодотворным, чем во Франции. Основные успехи протекционистской политики обычно связывают с именем Томаса Мена, одного из лидеров Ост-Индской компании. Англия, будучи на протяжении XIX в. наиболее развитой страной мира, заявила о своей приверженности политике фритредерства, т.е. полной свободе во внутренней и внешней торговле.

Издав «Трактат политической экономии» в 1615, французский меркантилист Антуан де Монкретьен ввел в научный оборот не только термин «политэкономия», но и, как подтвердила история экономической науки. Расценивая меркантилизм как эпоху зарождения политэкономии, нужно отметить, что он составляет не только научное направление, сколько практическую политику и содержит лишь «зародыши» науки.

4.6. ОСОБЕННОСТИ РАННЕГО И ПОЗДНЕГО МЕРКАНТИЛИЗМА

В развитии меркантилизма обычно выделяют два этапа – ранний и поздний. Основным критерий такого деления – обоснование путей – средств достижения активного торгового баланса во внешней торговле.

Ранний меркантилизм приходится на середину XVI в., поздний – целиком охватывает XVII в. Уровень внешней торговли и торговые связи между странами развиты слабо и носят эпизодический характер, а торговля между странами достаточно развита и носит регулярный характер. Рекомендуемые пути достижения активного торгового баланса это:

- ✚ установление максимально высоких цен на экспорт товаров;
- ✚ всемерное ограничение импорта товаров;
- ✚ запрет вывоза из страны золота и серебра как денежного богатства;

✚ допускаются относительно низкие цены на экспорт, в т.ч. при перепродаже товаров других стран за границей;

✚ допускается импорт товаров (кроме предметов роскоши) при условии положительного сальдо во внешней торговле;

✚ вывоз денег допускается в целях выгодных торговых сделок, посредничества и сохранения активного торгового баланса. В области теории денег преобладает номиналистическое восприятие теории денег. Правительство, как правило, занимается порчей национальной монеты, снижая ее ценность и вес;

✚ устанавливается фиксированное соотношение в обращении золотых и серебряных денег (система биметаллизма);

✚ констатация денежной сущности золота и серебра в силу их природных свойств;

✚ в качестве функций денег признаются такие, как мера стоимости, образования сокровищ и мировые деньги; «революция цен» XVI в. обусловила переход к количественной теории денег (ценность денег обратно пропорциональна их количеству; уровень прямо пропорционален количеству денег; рост предложения денег, увеличивая спрос на них, стимулирует торговлю);

✚ устанавливается система монометаллизма;

✚ констатация товарной сущности денег, но по-прежнему в силу якобы естественных свойств золота и серебра;

✚ из числа известных функций определяющей признается уже не функция накопления, а функция средств обращения. Монетаристские позиции доминирует идея «денежного баланса», господствует положение о «торговом балансе».

Принципиальные установки ранних и поздних меркантилистов (Т.Мен, Дж.Локк, Р.Кантильон) позволяют легко обнаружить несостоятельность ряда выводов и положений. Например, оценка богатства страны по количеству золота и серебра. Или вывод Т.Мена – ввоз товаров за деньги должен иметь целью только последующую перепродажу в другой стране с целью «ввоза гораздо большего количества денег».

Вместе с тем, практическую направленность меркантилистской системы в области торговых и ссудных операций и денежного обращения, ее влияние на эволюцию экономической науки нельзя недооценивать.

Особенности реализации идей меркантилизма в наиболее развитых странах того времени (Англии, Франции) практически предопределили своеобразие истории экономики, истории экономической мысли вплоть до XX столетия. Особенности меркантилизма в Англии во Франции:

- ❖ рыночные экономические отношения формируются гармонично во всех сферах хозяйственной жизни, включая промышленность, сельское хозяйство и торговлю;

- ❖ складываются предпосылки для практической реализации фритредерства;

- ❖ английская экономическая мысль занимает ведущие позиции в мировой экономической науке, со времен министра финансов Ж.Б.Кольбера мануфактурное производство развивается в условиях сдерживания становления фермерства, т.е. «узости» внутреннего рынка («кольбертизм»);

- ❖ торговля несвободна, регламентируется государством;

- ❖ зарождается специфическое течение экономической мысли – «физиократия», провозглашающая землю основным производительным фактором и источником «чистого» продукта. Меркантилизм обогатил историю экономических учений не только концепцией всеобщей коммерциализации хозяйственной жизни и глобального участия в ней государства. Меркантилизм обозначил «зачатки» экономической науки, которую после издания «Трактата политической экономии» (1615) Антуаном Монкретьеном (фр.) около четырех веков называли «политическая экономия».

Ранний меркантилизм возник еще до Великих географических открытий и был актуален до середины XVI в. На том этапе торговые связи между странами были развиты слабо, имели эпизодический характер. Для достижения положительного сальдо во внешней торговле ранние меркантилисты считали целесообразным:

- устанавливать максимально высокие цены на экспортируемые товары;

- всемерно ограничивать импорт товаров;

- не допускать вывоза из страны золота и серебра (с ними отождествлялось денежное богатство).

Следовательно, теория монетаризма ранних меркантилистов может быть определена как теория «денежного баланса».

Раннему меркантилизму было присуще понимание ошибочности концепции номиналистической теории денег, восходящей к древним временам и в том числе к трудам древнегреческого философа Аристотеля (IV в. до н.э.). Последний, как известно, полагал, что монета «существует не по природе, а по установлению, и в нашей власти изменить ее или вывести из употребления». Рассуждая так, номиналисты отрицали не только товарную природу денег, но и их связь с благородными металлами.

Однако во времена раннего меркантилизма, как и в средние века, правительство занималось порчей национальной монеты, снижая ее ценность и вес в надежде заинтересовать иностранных купцов обменивать их деньги на туземные и покупать больше товаров. Превращение денег в условный знак, фиксированное соотношение находящихся в обращении золотых и серебряных денег (система биметаллизма) оправдывались как фактами обращения неполноценных денег, так и ошибочной констатацией того, что золото и серебро являются деньгами в силу своих природных свойств, выполняя функции меры стоимости, сокровища и мировых денег.

Поздний меркантилизм охватывает период со второй половины XVI в. по вторую половину XVII в., хотя отдельные его элементы продолжали проявлять себя и в XVIII в. На этом этапе торговые связи между странами становятся развитыми и регулярными, что во многом было обусловлено поощрением развития национальной промышленности и торговли государством. Чтобы достичь активного торгового баланса выдвигались рекомендации:

⇒ завоевывать внешние рынки благодаря относительно дешевым товарам (т.е. невысоким ценам), а также перепродаже товаров одних стран в других странах;

⇒ допускать импорт товаров (кроме предметов роскоши) при сохранении в стране активного торгового баланса;

⇒ вывозить золото и серебро для осуществления выгодных торговых сделок, посредничества, т.е. для увеличения их массы в стране и сохранения активного торгового баланса.

Поздние меркантилисты сместили акцент в теории монетаризма, противопоставив идее «денежного баланса» ранних меркантилистов идею «торгового баланса».

Признавая товарную сущность денег, их ценность поздние меркантилисты по-прежнему усматривали в естественных свойствах золота и серебра.

Однако именно они обусловили переход от металлической к количественной теории денег и системе монометаллизма. И если ранние меркантилисты определяющей функцией денег считали функцию накопления, то поздние – функцию средства обращения.

Возникновение количественной теории денег стало как бы естественной реакцией на «революцию цен» XVI в., вызванную огромным приливом в Европу из Нового Света золота и серебра и показавшую причинную взаимосвязь изменений количества денег и цен товаров. По убеждению поздних меркантилистов, ценность денег находится в обратной зависимости от их количества, а уровень цен на товары прямо пропорционален количеству денег. Они тенденциозно полагали, что увеличение предложения денег, повышая спрос на них, стимулирует торговлю.

Рассмотрим кратко основные позиции наиболее популярных меркантилистов позднего или, как еще говорят, зрелого периода.

Например, Томас Мен даже название своей книги озаглавил так: «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как принцип нашего богатства» (1664). Этот автор хотя и признавал, что приток в страну драгоценных металлов поднимает внутренние цены, тем не менее, настаивал только на этом положении. Он был уверен, что надо «продавать по возможности дешево, лишь бы не терять сбыта...». Что же касается увеличения ввоза в страну товаров за наличные деньги, то выгоду здесь Т.Мен видел в том, что достигнутое увеличение «...в конце концов, после вывоза этих товаров снова за границу, превращается в ввоз гораздо большего количества денег».

Во многом похожие с Т.Меном суждения высказывал Дж. Локк, считавший, кстати, что «богатство» надо рассматривать не просто как большое количество золота и серебра, а большее в сравнении с другими странами.

Почти повторил Дж.Локка и Р.Кантильон, утверждая в своем «Очерке о природе торговли» (1755), что «любое государство, где

в обращении находится больше денег, нежели в соседних странах, имеет над ними преимущество, пока поддерживает данное изобилие».

Наконец, следует упомянуть и о так называемом бумажно-денежном меркантилисте Дж.Ло, который в своей работе «Анализ денег и торговли» (1705) настойчиво аргументировал положение о том, что небольшое увеличение цены приводит к существенному росту предложения, т.е. о том, что эластичность предложения товаров достаточна высока. Отсюда вполне логичен вывод о возможности значительного воздействия на рост производства посредством увеличения количества денег в обращении.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Каковы экономические указания Корана?
2. Какие вопросы рассматривал ат-Туси?
3. В чем заключалось экономическое воззрение Ибн Хальдуна?
4. На чем основаны концепции Ли Гоу и Ван Аньши?
5. Каковы суждения Ф.Аквинского по экономическим проблемам?
6. Экономические идеи мыслителей Центральной Азии.
7. Основные положения меркантилизма.

Глава 5. ВОЗНИКНОВЕНИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ, ЕЁ РАЗВИТИЕ И ЗАВЕРШЕНИЕ

5.1. ЗАРОЖДЕНИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ

Мы уже говорили о том, что меркантилизм как экономическая теория был господствующим направлением экономической мысли на протяжении почти трех веков (с начала XVI до первой половины XVIII века). Но не единственным. Одновременно с ним возникают предпосылки другого мощного экономического учения, впоследствии получившего название классической политической экономии. Родоначальником данного направления считают У.Петти. У.Петти (1623-1687) англичанин, человек разносторонних интересов, прошедший путь от юнги до лендлорда и как бы между прочим высказавшим в своих работах, посвященных главным образом обоснованию экономической политики (в частности, в «Трактате о налогах и сборах», 1662), те экономические идеи, которые вошли затем как составная часть в классическую политическую экономию. У Петти мы уже видим основные посылки классической политической экономии:

⇒ исследование не процесса обращения, а непосредственно процесса производства;

⇒ критическое отношение к непроизводительным классам, которые не доставляют никакого продукта, к коим он причислял и купцов;

⇒ отнесение к производительному труду населения, занятого в сфере материального производства.

Петти первый сформулировал основополагающий для всей классической политической экономии тезис, что богатство нации создается во всех сферах материального производства, и именно труд – основа данного богатства. Широко известна его фраза «Труд есть отец богатства, а земля его мать». Исходя из этой аксиомы надо анализировать все другие экономические воззрения Петти, в частности, утверждение, что именно редкость населения

– истинный источник бедности государства. Не соглашаясь с меркантилистами в том, что богатство нации воплощается в драгоценных металлах, Петти формулирует свой критерий богатства, считая, что наиболее богатым будет тот период, в который каждый участник дележа (при предположении, что все деньги, имеющиеся в стране, разделить поровну между жителями – прим. автора) будет иметь возможность нанять больше рабочих, т.е. задействовать большее количество труда.

Однако, живя в эпоху господства идей меркантилизма, Петти не может полностью избежать их влияния, хотя и здесь остается оригинальным мыслителем. Поэтому представляется интересным дать сравнительный анализ взглядов Петти и меркантилистов на проблемы внешней торговли, политики протекционизма и ряд других проблем.

Под влиянием меркантилистов, Петти все-таки выделяет внешнюю торговлю, которая, по его мнению, в большей степени, чем другие отрасли хозяйства способствует росту богатства нации, разделяя точку зрения, что действительный смысл богатства заключается скорее в отношении, чем в количестве и потому любой стране выгодно иметь в запасе больше денег (драгоценных металлов), чем имеют другие страны. В то же время Петти предлагал сократить значительную часть купцов, оставив их ровно столько, чтобы они были в состоянии производить обмен избыточных товаров данной страны на избыточные товары других стран, поскольку, по его мнению, купцы «...не доставляют обществу никакого продукта, а играют лишь роль вен и артерий, распределяющих туда и назад... продукцию сельского хозяйства и промышленности».

Безусловно, Петти видел негативные последствия притока драгоценных металлов, выражающиеся в росте цен. В своих работах он неоднократно подчеркивал, что существует определенная мера или пропорция денег, необходимых для ведения торговли страны, где излишек или недостаток их против этой меры принесет вред. Излишек, как мы уже говорили, вызывает рост цен, но Петти тут же предлагает противоядие – избыток денег должен храниться в государственной казне, что, по его мнению, не принесет вреда ни стране, ни королю, ни частным лицам. В то же время и недостаток денег имеет вредные последствия. *Во-первых*, это является причиной плохого платежа налогов, *во-вторых*, приводит к сокращению числа производимой

работы. Петти приводит следующее доказательство: «100 ф.ст. пройдя через 100 рук в виде их заработной платы, дают толчок производству товаров на 10 тыс. ф. ст. Эти же руки оставались бы праздными и бесполезными, если бы не было постоянного стимула к их использованию».

Разделяет Петти и политику протекционизма, направленную на защиту национального рынка путем введения таможенных пошлин, считая, что размер пошлин должен быть таков, чтобы цены на импортируемые товары стали несколько дороже, чем те же предметы, произведенные внутри страны. Поддерживает Петти и тезис, что страсть к роскошеству богатых стимулирует торговлю и производство. В частности, он пишет, рассматривая проблемы налогообложения, «...люди приходят в негодование при мысли, что собранные деньги будут растрчены на увеселения, великолепные зрелища, триумфальные арки..., но такая трата означает возвращение этих денег промысловым людям, занятым в производстве этих вещей».

Влияние взглядов меркантилистов на Петти представляется существенным, тем не менее, мы считаем Петти родоначальником классического направления. Помимо основополагающего тезиса, свойственного всем представителям классической политической экономии о том, что богатство нации создается во всех сферах материального производства, Петти формулирует основы трудовой теории стоимости, утверждая, что равенство товаров означает ни что иное, как равенство затрачиваемого на их производство труда. Эта идея наиболее четко выражена у Петти в следующей фразе «...если кто-нибудь может добыть из перуанской почвы и доставить в Лондон одну унцию серебра в то самое время, в течение которого он в состоянии произвести один бушель хлеба, то первое представляет собой естественную цену другого». Однако, опять-таки оказываясь в определенной мере в плену меркантилистских представлений, Петти добавляет, что стоимость создает не всякий труд, а только тот, который затрачен на производство золота и серебра, а стоимость продуктов труда в других отраслях производства определяется лишь в результате их обмена на благородные металлы.

Предвосхищая физиократов, Петти высказал предположение, что прибавочный продукт представляет собой часть продукта, которая остается после вычета издержек и принимает форму ренты. Однако в отличие от физиократов считал ренту не даром

земли как таковой, а продуктом труда, который обладает большей производительностью на землях лучшего качества. Петти вводит понятие дифференциальной ренты, причины существования которой видит в различном плодородии и местоположении участков земли. Проанализировав ренту и определив ее как чистый доход с земли, Петти ставит вопрос о цене земли, которая должна быть равна, по его мнению, определенной сумме годовых рент. Но какова количественная оценка этой определенности? Как считает Петти, цена земли представляет собой сумму годовых рент за 21 год, время одновременной продолжительности жизни трех поколений.

В тесной связи с теорией ренты у Петти находится вопрос о ссудном проценте. Кстати, окончательно порывая со средневековыми представлениями о грабительской сущности процента, Петти обосновывает взимание процента как компенсацию за неудобства, которые, ссужая деньги, кредитор создает для самого себя, поскольку он не может потребовать их обратно до наступления известного срока, как бы он сам не нуждался в течение этого времени. При небольшом усилии здесь можно увидеть зачатки теории процента как платы за воздержание, которая окончательно сформировалась лишь в XIX веке. Определяя «естественный» уровень процента, Петти утверждает, что он должен быть равен ренте с такого количества земли, которое может быть куплено на данные в ссуду деньги при условии полной общественной безопасности. Но если это условие под сомнением, естественный процент сплетается с чем-то вроде страховой премии, что может повысить процент до любого размера. Здесь также можно увидеть намек на доктрину альтернативных издержек.

Значительное место в работах Петти уделяется вопросам налогообложения и финансов. Одна из основополагающих идей Петти, связывающая его с принципами классической политической экономии – идея естественного порядка и пагубности его нарушений государственной властью. Недостаток государственного управления, по Петти, заключается в том, что «слишком многое из того, что должно было бы управляться природой, древними обычаями и всеобщим соглашением, попало под регулирование закона». Не случайно Петти резко выступает против государственной регламентации, если она противоречит «законам природы». В то же время он возлагает на государство

важные функции по обеспечению полного использования рабочей силы, а также по повышению ее качества. Петти предлагает за счет государственных средств обеспечивать бродяг и нищих работой по постройке дорог, возведению мостов и плотин, разработке рудников. И здесь говорит не только гуманность, но и экономический расчет, ведь, согласно взглядам Петти, «...разрешение кому-либо нищенствовать — это более дорогостоящий способ содержания тех людей, которым закон природы не разрешает умереть с голоду». И далее, будучи последовательным в своем утверждении, что качество рабочей силы, качество человеческого капитала является важнейшим фактором увеличения богатства нации, Петти пишет, что «лучше сжечь продукт труда одной тысячи людей, чем допустить, чтобы эти люди ничего не делали и вследствие этого теряли свое умение работать». Кстати, положительный эффект обеспечения полной занятости рассматривается в трудах такого известного экономиста двадцатого века, как Дж. Кейнс, правда, с несколько иных позиций.

В соответствии со своими взглядами на роль государства в экономике, Петти в «Трактате о налогах и сборах» таким образом регламентирует целевые расходы государства:

- расходы на оборону;
- расходы на управление;
- расходы на церковь;
- расходы на школы и университеты;
- расходы на содержание сирот и инвалидов;
- расходы на дороги, водопроводы, мосты и другие предметы, нужные для блага пользования всех.

Как видим, структура расходов напоминает расходную часть бюджета современных государств. Что касается налогообложения, то здесь Петти выступает сторонником преимущественно косвенного налогообложения. Соглашаясь с общепринятой в данную эпоху точкой зрения, что население должно участвовать в покрытии государственных расходов, соответственно их заинтересованности в общественном спокойствии, то есть в соответствии с их имуществом или богатством, Петти выделяет два вида богатства — фактическое и потенциальное. Фактическое богатство, по его мнению, означает высокий реальный уровень потребления, а потенциальное — возможность его обеспечить. В

последнем случае люди богатые, но мало пользующиеся своим богатством, являются скорее управляющими своего капитала. В рамках этих представлений доводы в пользу акциза у Петти сводятся к следующему: *во-первых*, справедливость требует, чтобы каждый платил в соответствии с тем, что он потребляет, а такой налог не навязывается насильно и его легко платить тому, кто довольствуется предметами естественной необходимости; *во-вторых*, такой налог располагает к бережливости, что является единственным способом обогащения нации. Здесь Петти вскользь высказывает мысль об исключительной роли бережливости в увеличении богатства нации, которая звучит лейтмотивом у А.Смита.

Но все экономические идеи, высказанные Петти, имеют скорее форму догадок и не представляют собой законченной теории. Может быть, именно фрагментарность, разбросанность экономических идей У.Петти по многочисленным памфлетам, написанным на злобу дня, послужила причиной, что в историю экономической мысли Петти вошел, в первую очередь, как изобретатель статистики, которую он назвал «политической арифметикой». В работе, которая так и называется «Политическая арифметика» (1676), Петти не только дал анализ конкретной экономической ситуации на основе широкого использования фактических данных, но и описал методы косвенного определения величины тех или иных показателей, в частности, выборочного метода, что без сомнения было важно в условиях скудости статистических данных того времени.

Используя свой метод, Петти впервые выполнил подсчеты национального дохода и национального богатства Англии. Интересно отметить, что в национальное богатство Петти включал не только материальное богатство, но и денежную оценку самого населения, чтобы каким-то образом оценить величину человеческого капитала (его трудовых навыков, сноровки, квалификации). Определению экономической ценности населения Петти уделял большое внимание, т.к. считал, что именно редкое население – подлинный источник бедности страны. В этом мы видим кардинальное отличие взглядов Петти от меркантилистов, которые сводили богатство страны к запасам золота и серебра. В расчетах же самого Петти доля драгоценных металлов в совокупном богатстве Англии составляла менее 3 %.

Петти выполнил не только подсчеты национального богатства Англии, но и ее национального дохода. Правда, в отличие от современных представлений, Петти исчислял национальный доход только как сумму потребительских расходов населения, пренебрегая долей национального дохода, идущего на накопление. Но поскольку доля накопления в семнадцатом веке в Англии была крайне низка, допущенная неточность не искажала общей картины. Несмотря на этот существенный (с современных позиций) недостаток подсчетов, тем не менее, с полным основанием можно сказать, что из этих расчетов у Петти выросла современная система национальных счетов.

С именем Петти связано зарождение классической политической экономии, а ее настоящими создателями явились А.Смит и Д.Рикардо.

5.2. ВОЗНИКНОВЕНИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ ВО ФРАНЦИИ. П.БУАГИЛЬБЕР И ЕГО «ОБВИНЕНИЕ ФРАНЦИИ»

Родоначальником классической школы во Франции считается **Пьер Буагильбер** (1646-1714). Первые реформаторские (антимеркантилистские) суждения опубликовал анонимно (1695-1696) в книге «Подробное описание положения Франции, причины падения ее благосостояния и простые способы восстановления, или «Как за один месяц доставить королю все деньги, в которых он нуждается, и обогатить все население». В ее основе – критика экономической политики меркантилизма Жана Батиста Кольбера, министра финансов при Людовике XIV.

Он издал двухтомное сочинение «Обвинение Франции» (1707), которое за резкую критику в адрес правительства было запрещено. Убрав резкие выпады, оставив не столько доказательства, сколько уговоры и заклинания о необходимости проведения экономических реформ, переиздавал книгу трижды. При жизни признания своих идей не получил.

В центре исследований П.Буагильбера – проблемы развития сельского хозяйства, в котором он видел основу экономического роста и богатства государства. Под воздействием его идей 100 лет в экономической мысли Франции процветала физиократия (власть природы, греч.) – течение классической политической экономии, представители которого считали землю и

сельскохозяйственное производство определяющими в создании национального богатства.

Научные заслуги П. Буагильбера:

➤ его произведения стали торетико-методологической базой для окончательного развенчания меркантилизма и формирования специфических традиций французской классической школы;

➤ независимо от У.Петти он пришел к выводу, что богатство страны заключается не в физической массе денег, а во всем многообразии полезных благ и вещей;

➤ анализируя механизм ценового отношения между товарами на рынке с учетом количества затраченного труда и рабочего времени обосновал трудовую теорию стоимости, которая несмотря на затратный метод была прогрессивной для своего времени.

Вместе с тем П.Буагильбер:

✓ намеренно абсолютизировал роль сельского хозяйства;
✓ недооценивал роль денег как товара;
✓ отрицал реальное значение в приумножении имущественного богатства промышленности и торговли;

✓ единственный среди всех представителей, который считал возможным и необходимым упразднение денег, нарушающих обмен товаров по «истинной стоимости».

✓

5.3. Ф.КЕНЭ – ОСНОВОПОЛОЖНИК ШКОЛЫ ФИЗИОКРАТОВ

Франсуа Кенэ (1694-1774) – признанный основоположник и лидер школы физиократов – специфического течения в рамках классической политической экономии.

По мнению Ф. Кене, постоянно воспроизводимые богатства сельского хозяйства служат основой для всех профессий, способствуют расцвету торговли, благополучию населения, приводят в движение промышленность и поддерживают процветание нации. Земледелие – основа экономики государства. Основные произведения: «Население» (1756), «Фермеры», «Зерно», «Налоги» (1757), «Экономическая таблица» (1758) и др. *В своих сочинениях Ф. Кенэ:*

✚ решительно осуждает взгляды меркантилистов на экономические проблемы;

убеждает в необходимости перехода к фермерскому хозяйству как основе свободного (рыночного) механизма хозяйствования на принципах полной свободы ценообразования в стране и вывоза за границу сельскохозяйственной продукции;

предупреждает, что верховная власть не должна быть аристократической или представлена крупными земельными собственниками, которые могут подмять под себя законы и поработить нацию. Высшая государственная власть должна быть сосредоточена в одном просвещенном лице, обладающим знанием законов – естественного порядка – необходимых для государственного руководства.

Теоретическое наследие Ф. Кенэ очень богато и разнообразно:

❖ методологической платформой экономического исследования Ф.Кене является разработанная им концепция о естественном порядке, юридической основой которой являются физические и моральные законы государства, охраняющие частную собственность, частные интересы и обеспечивающие воспроизводство и правильное распределение благ. «Частный интерес одного никогда не может быть отделен от общего интереса всех, а это бывает при господстве свободы; Мир идет тогда сам собой. Поэтому желание наслаждаться сообщает обществу движение, которое становится постоянной тенденцией к возможно лучшему состоянию»;

❖ важное место занимает его учение о чистом продукте, который сейчас называют национальным доходом. «Источниками чистого продукта являются земля и приложенный к ней труд людей, занятых в сельскохозяйственном производстве. В промышленности и других отраслях экономики чистой прибавки к доходу не производится и происходит только смена первоначальной формы этого продукта». Но промышленность он не считал бесполезной. Исходил он из того, что нация состоит из трех классов граждан: класса производительного (все занятые в сельском хозяйстве, включая крестьян и фермеров), класса собственников (земледельцы, включая короля и духовенство) и класса бесплодного (все граждане вне земледелия, в т.ч. в промышленности, торговле и других отраслях сферы услуг). Но «трудолюбивые представители вправе рассчитывать на работу с выгодой. Зажиточность возбуждает трудолюбие, т.к.

благополучие воспитывает привычку к удобствам, хорошей нише, одежде, боязнь бедности, заставляет воспитывать детей к той же привычке, к труду и благополучию»;

❖ Ф.Кенэ дал первое в истории экономической мысли достаточно глубокое теоретическое обоснование положений о капитале: «... деньги сами по себе представляют собой бесплодное богатство, которое ничего не производит». Сельскохозяйственные орудия, постройки, скот и все то, что используется в земледелии в течение нескольких производственных циклов, представляют «первоначальные авансы» (сегодня – «основной капитал», основные фонды). Затраты на семена, корма, оплату работников и другие, осуществляемые в период одного производственного цикла (обычно до года) относятся к «ежегодным авансам» (сегодня – «оборотный капитал», оборотные фонды). Ф.Кенэ убедительно доказал, что в движении наряду с оборотным находится и основной капитал;

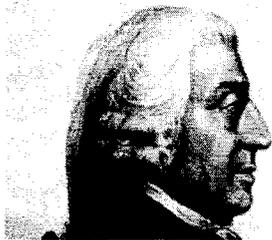
❖ признавая торговлю «бесплодным занятием» Ф.Кенэ утверждал, что необходима только «абсолютная свобода торговли» как условие расширения торговли, изгнания монополии и сокращения торговых издержек;

❖ «Экономическая таблица» Ф.Кенэ – первая попытка макроэкономического анализа, первый научный анализ кругооборота хозяйственной жизни, т.е. общественного воспроизводственного процесса. Он выявил необходимость соблюдения и обоснованного прогнозирования определенных народнохозяйственных пропорций в структуре экономики, также следующую взаимосвязь: «Воспроизводство постоянно возобновляется издержками, а издержки возобновляются воспроизводством».

Заслуги Ф.Кенэ огромны, идеи того времени гениальны, а недостатки – соответствуют существовавшему в то время уровню познания. Общие замечания наиболее точно и корректно выразил М.Блауг: «В таблице Ф.Кенэ деньги – не более, чем средство обращения, торговля в сущности сводится к бартерному обмену, производство продукции автоматически генерирует доход, выплата которого позволяет перейти к следующему производственному циклу».

5.4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ А.СМИТА

Термин «политическая экономия» возник задолго до того как политическая экономия стала наукой. В оборот ее ввел представитель меркантилизма Монкретьен де Воттевиль, написав «Трактат политической экономии» (1615), сугубо практическое произведение, содержащее рекомендации в духе представителей



данной школы. Нам важно значение, которое было вложено в понятие «политическая экономия». Со времен Ксенофонта экономика понималась как наука о рациональном ведении домашнего хозяйства. Монкретьена же, как и других представителей меркантилизма, интересовали вопросы

связанные с процветанием государства, национальной экономики в целом. И появление нового термина («полис» – государство) и означало появление новой науки – науки о процветании национального хозяйства. Хотя в строгом смысле науки еще не было, поскольку наука начинается там, где обнаруживаются глубокие, устойчивые, повторяющиеся причинно-следственные связи и зависимости. И становление политической экономии как науки связано с именем выдающегося английского ученого А.Смита. Именно благодаря ему политическая экономия выделяется как самостоятельная отрасль знаний из круга гуманитарных наук, перестает быть уделом гениальных самоучек, становится академической дисциплиной и обязательным элементом образования молодых людей высших, а затем и других сословий.

Заслуги А.Смита перед политической экономией столь велики, что стоит сказать несколько слов о нем самом. А. Смит родился в 1723 году в семье чиновника, в возрасте четырнадцати лет поступает в университет г. Глазго по классу нравственной философии. В 1746 году Смит уже читает лекции по естественному праву, которое в XVIII веке включало юриспруденцию, политические учения, социологию, экономику. Умер он в 1790 г.

А.Смит исходил из того, что главным мотивом человеческой деятельности является своекорыстный интерес. Но преследовать свой интерес человек, по его мнению, может, только предлагая свои товары и услуги на обмен другим людям. Как пишет Смит

«Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах». И, следовательно, естественное стремление людей улучшить свое положение является столь мощным стимулом, что он сам способен привести общество к благосостоянию. Из концепции своекорыстного интереса вытекала и политика невмешательства, или «естественной свободы». Ведь если экономическая деятельность каждого ведет, в конечном счете, к благу общества, ее нельзя стеснять.

Тем не менее, экономические взгляды А. Смита будут поняты недостаточно полно, если не принять во внимание его первую большую работу «Теория нравственных чувств», которая была опубликована в 1759 году и содержит его социально-философские идеи. Исходя из характерного для философии XVIII века тезиса о существовании «естественных законов», Смит в качестве естественных характеристик человека в своей работе вводит два основных понятия: «чувство симпатии» и «внутренний наблюдатель» (совесть). При этом основой симпатии Смит считал способность человека силой воображения ставить себя на место других людей и чувствовать за них. Оставаясь на позиции существования естественных законов, Смит утверждает, что справедливо то, что естественно, а естественно стремление человека к собственному благу при благожелательном отношении к другим людям. Возможность же согласования эгоизма и симпатии, в конечном счете, заложена природой (Богом), наделившей человека совестью.

Интересно отметить, что тезис о гармонии интересов различных людей у Смита не вывод, следующий из действия «невидимой руки» (объективных экономических законов), а исходная мировоззренческая посылка, основанная на вере в Бога; поэтому и поиск экономических законов опирается у него на веру в естественную, изначальную гармонию. Не случайно в описании действия «невидимой руки» у Смита присутствует не только экономический аспект, который сводится к благотворности для общества непреднамеренных последствий целенаправленных действий людей, но и мировоззренческий – вера в мудрость Провидения, признание ограниченности человеческого разума.

Именно в «Теории нравственных чувств» Смит описывает ситуацию, когда направляемый «рукой Провидения» бесчувственный, гордый и жадный (эпитеты А.Смита), богатый собственник без всякого преднамеренного желания служит интересам общества, ибо, заботясь исключительно о собственном богатстве он дает работу, а, следовательно, и пропитание неимущим. При этом богатый из своих богатств потребляет лишь небольшую часть, столь небольшую, что, по мнению Смита, она сопоставима с уровнем потребления каждого из неимущих. Поэтому только кажется, что Провидение немногим дало все, а других лишило наследства и превратило в наемных рабочих. Кажущееся громадным имущественное неравенство между людьми при внимательном рассмотрении является равенством, причем таким, как если бы земля была распределена поровну между всеми людьми. Намек на Провидение как бы говорит, что все создал Бог. Он же печется и об устройстве общества. С виду устройство кажется несправедливым, но на самом деле стоит только постичь тайный замысел Бога и мир предстанет в ином свете.

Можно с полным правом сказать, что философская и этическая сторона экономического учения А.Смита была заложена в «Теории нравственных чувств». Именно в ней было определено представление о справедливости и природе человека, о свободе и моральных обязательствах, заложенных Природой и Богом, о значении и месте материального интереса в жизни человека и общества. Важнейшей идеей данной работы была идея доверия к человеку, которая была тесно связана с признанием его права на свободу, в том числе свободу в области хозяйствования. Интересно отметить, что в конце «Теории нравственных чувств» Смит обещает в следующей работе разъяснить механизм действия «естественного закона справедливости», в результате которого «каждый получает свою долю из всего произведенного землей».

«Теория нравственных чувств» при жизни автора выдержала пять изданий, но не она обессмертила имя А.Смита. Мировую известность и влияние принесла ему его вторая книга «Исследование о природе и причинах богатства народов», опубликованная в Лондоне в 1776 году. Эта работа одна из немногих книг, которая входит в сокровище человеческой мысли. Она не только обессмертила имя автора, но именно она, вместе с такими книгами как «Капитал» К.Маркса и «Общая теория процента и

денег» Д.Кейнса, являются теми столпами, на которых зиждется современная экономическая теория.

В соответствии с названием своей книги, Смит в первую очередь исследует причины роста богатства нации, роль труда в этом процессе, факторы увеличения его производительности, «естественный» порядок распределения продукта между различными классами, природу капитала, способы его постепенного накопления и многое другое.

Поскольку работа называется «Исследование о природе и причинах богатства народов», то первая глава книги и дает ответ на данный вопрос. Богатство нации, по Смицу, представляет собой продукты материального производства, а величина последних, зависит от двух факторов:

- доли населения, занятого производительным, трудом;
- производительности труда.

При этом под производительным трудом Смит понимал весь труд, занятый в сфере материального производства, именно тот труд, который увеличивает стоимость предмета, к которому он прилагается и в котором закрепляется. Главным же фактором роста производительности труда Смит считал разделение труда или специализацию, считая особенно эффективной пооперационную (хрестоматийный пример с булавочной мануфактурой).

Изобразив преимущества разделения труда, Смит ставит вопрос о деньгах и рассматривает их как техническое орудие, облегчающее ход экономических процессов, как результат договоренности между людьми. Эту идею, как вы помните, высказал еще Аристотель. И далее, как и Аристотель, Смит приступает к выяснению правил, согласно которым люди обменивают товары друг на друга; правил, которые определяют относительную, или меновую стоимость товара.

Это один из самых сложных разделов книги. Не случайно, приступая к нему, Смит просит у читателей внимания и терпения. В этом разделе можно найти элементы и трудовой теории стоимости и теории, которая в дальнейшем получила название теории трех факторов производства. У самого Смита представлены три концепции стоимости.

С одной стороны, признавая равнозначность всех видов производительного труда с точки зрения создания стоимости, Смит приходит к выводу, что стоимость ни что иное, как количество необходимого труда заключенного в товаре. Таким

образом, труд является не только источником богатства, но и мерой стоимости. К слову сказать, трудовая теория стоимости имеет и социальное содержание: определение стоимости трудом предполагает всеобщность и равенство (в качественном смысле) всех видов труда. Это можно трактовать как признание равенства всех людей: если в обмене товары равны, значит труд производителей этих товаров одинаков, и они равнозначны как личности.

Вторая концепция сводится к тому, что стоимость определяется тем количеством труда, которое можно купить на данный товар. Если рассматривать простое товарное производство, то принципиальной разницы между первой и второй концепцией нет. Однако если взять производство, в котором существует капитал и наемный труд, то картина складывается иная. Предприниматель получает большую стоимость, чем платит за труд. Налицо нарушение принципа эквивалентности, которое является основой трудовой теории стоимости. Уходя от этого противоречия, Смит делает вывод, что стоимость товаров определяется трудом только в «первобытном» состоянии общества.

В условиях же капиталистического производства стоимость, по мнению Смита, складывается из издержек, включающих заработную плату, прибыль и ренту. Он пишет, что «Заработная плата, прибыль и рента являются тремя первоначальными источниками всякого дохода, равно как и всякой меновой стоимости». И цена, или меновая стоимость любого товара, сводится ко всем указанным трем частям. Эта концепция А.Смита легла в основу теории, получившей в дальнейшем название теории трех факторов производства.

Из теории стоимости А.Смита вытекает и его теория распределения продукта. И она так же двойственна, как и его теории стоимости. С одной стороны, если конечным основанием стоимости считать труд, то весь продукт труда должен принадлежать непосредственному производителю. По мнению Смита, так и было в обществе, где в одном лице соединялся и собственник факторов производства, и производитель. В условиях же капиталистического производства, когда работник отчужден от средств производства, часть созданного им продукта вычитается в пользу землевладельца (в форме ренты) и в пользу предпринимателя (в форме прибыли). По существу Смит рассматривает эти формы дохода как присвоение неоплаченного

труда. Но одновременно у Смита существует и другая трактовка источника данных доходов, вытекающая из его концепции стоимости как суммы доходов. В этом случае прибыль и рента не могут быть вычтены из стоимости созданного продукта, поскольку капитал и земля как факторы производства участвуют на равных в создании стоимости продукта и соответственно претендуют на свою долю.

Сложив стоимость из доходов, Смит пытается определить, чем определяется естественная норма каждого дохода, особое внимание, уделяя факторам, определяющим уровень заработной платы. Обычный уровень заработной платы, по его наблюдению, зависит от договора между предпринимателями и рабочими. Но определяются ли ее размеры прожиточным минимумом, который Смит называет «самой низкой нормой, которая только совместима с простой человечностью»? Смит не приемлет данную точку зрения, подчеркивая, что теория прожиточного минимума малопригодна для объяснения того, каким образом заработная плата определяется в действительной жизни. И приводит следующие аргументы:

⇒ уровень заработной платы сельскохозяйственных рабочих всегда выше летом, чем зимой, хотя стоимость жизни для рабочих зимой, безусловно, выше;

⇒ в разных частях страны заработная плата различна, а цены на продовольствие везде одинаковы;

⇒ заработная плата и цены на продовольствие нередко движутся в противоположных направлениях и т.д.

Интересно и то, что Смит связывал изменения заработной платы с экономическим состоянием страны, считая, что рост заработной платы есть свидетельство экономического прогресса, поскольку рост заработной платы обусловлен большим спросом на труд.

Прибыль же, согласно представлениям Смита, это не только заработная плата за особый вид труда по управлению, она включает и другие элементы, так как очевидно, что размеры прибыли определяются размерами капитала и не связаны с тяжестью труда. Что касается тенденции в изменении размеров прибыли, то они вызываются, по Смицу, теми же причинами, которые вызывают повышение или уменьшение заработной платы, т.е. зависят от возрастания или уменьшения богатства общества. Но эти причины весьма различно отражаются на

заработной плате и прибыли. Возрастание капитала, увеличивающее заработную плату, ведет к понижению прибыли, поскольку в ситуации, когда многие капиталы вкладываются в одну отрасль, их взаимная конкуренция естественно ведет к понижению их прибылей. Поэтому Смит неоднократно подчеркивает, что частные интересы предпринимателей никогда не совпадают с интересами общественными, так как чем выше уровень производства и национального богатства, тем меньше норма прибыли. А поскольку норма прибыли находится в обратной зависимости от общественного благосостояния, то класс предпринимателей обычно заинтересован в том, чтобы вводить общество в заблуждение и даже угнетать его. Не случайно Смит советует с крайним недоверием относиться ко всякому предложению нового закона, исходящего от этого разряда людей. Отмечает он и стремление к монополизму, свойственное данному классу.

Большое внимание Смит уделяет проблеме накопления капитала, рассматривая его как ключ к богатству нации. Как уже упоминалось, Смит ставил богатство нации в зависимость от доли населения, занятого производительным трудом, где под производительным трудом он понимал весь труд, занятый в сфере материального производства (в этом его отличие от меркантилистов и физиократов). Любопытно, что к производительному населению Смит относил и предпринимателей, считая, что они выполняют важнейшую социальную функцию – функцию накопления. А, по мнению Смита, кто сберегает – тот благодетель нации, а расточитель – ее враг. Почему? Да потому, что бережливость, увеличивая фонд, предназначенный на привлечение дополнительных производительных работников, ведет в конечном счете к увеличению стоимости годового продукта страны, т.е. к возрастанию богатства нации. Не удивительно, что у Смита бережливость, а не трудолюбие, является непосредственной причиной возрастания капитала, поскольку «...хотя трудолюбие и создает то, что накапливает сбережение, но капитал никогда не мог бы возрастать, если бы бережливость не сберегала и не накапливала».

В последних главах книги Смит вновь возвращается к своему принципу «невидимой руки», доказывая гармонию интересов личности и общества, считая, что своекорыстный интерес каждого приведет к общественному благу. Отсюда вытекает и

соответствующая экономическая программа, которая требует отмены всех мер, ограничивающих мобильность рабочей силы, отмены правительственной регламентации промышленности и торговли, разрешение свободной торговли землей. Будучи последовательным, Смит выступает за уменьшение роли государства, сводя его функции к обеспечению военной безопасности, отправлению правосудия и обязанности содержать общественные сооружения и общественные учреждения.

Значительное внимание А.Смит уделил и вопросу государственных финансов, сформулировав, в частности, свои знаменитые четыре принципа налогообложения. Говоря об источниках налогообложения, Смит, в соответствии со своими взглядами на непроизводительный характер государственных расходов, выступал против привлечения капиталов в качестве налогового источника, разграничивая понятия капитал и доход. Этот взгляд будет характерен для всех представителей классической школы, которые считали, что облагать налогом капитал, значит его уничтожать, в соответствии с принципом «что облагается налогом – то убывает». Интересно отметить, что теория о непроизводительном характере государственных расходов не мешает, тем не менее, Смицу признать налог справедливой ценой за оплату услуг государства. Это дало основание более поздним исследователям считать, что в трактовке налога Смит стоял на позициях теории эквивалентного обмена.

А.Смит заложил основы теории международной торговли, рассматривая развитие внешнеэкономических связей между странами, исходя из различий в абсолютных уровнях издержек производства в отдельных странах. В каждой стране есть такие товары, цена которых ниже, чем в других странах, потому что затраты на их производство меньше.

Поэтому и покупать товары надо там, где они дешевле, соответственно, предлагая в обмен свои товары, затраты на производство которых ниже, чем в других странах. Он писал:

«Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом».

А.Смит обосновал также принцип «свободной торговли» между странами, согласно которому внешняя торговля не должна подвергаться каким-либо ограничениям со стороны отдельных национальных государств.

Заканчивая рассмотрение взглядов А.Смита, хочется еще раз обратить внимание на то, что он заложил определенное представление о человеческой природе в основу целой теоретической системы, где несущими конструкциями являются: изначальная заложенная в человеке склонность к обмену и эгоизм. Первая ведет к разделению труда, вторая – к выбору занятия, которое принесет человеку больший доход, а это означает, что человек будет специализироваться на производстве той продукции, которая получается у него лучшего качества и с меньшими издержками, чем у конкурентов. Здесь прорисовывается фигура «экономического человека», рационального и своекорыстного, которая станет центральной фигурой экономических исследований в последующие два столетия. Но у классиков модель экономического человека относится пока только к предпринимателям.

Рациональность и нравственность человека у Смита еще идут рука об руку, и эта вера в гармонию пронизывает оптимизмом всю его экономическую теорию. Это проявляется и во взглядах на перспективы экономического роста и накопления капитала и на взаимоотношения между классами. Считая единственным источником богатства нации труд, самым бесспорным свидетельством процветания любой страны Смит считает возрастание спроса на него. Естественно, возрастает и заработная плата. Смит пишет по этому поводу, – «Щедрая оплата труда является как и неизбежным следствием, так и естественным симптомом роста национального богатства... Жаловаться по поводу нее значит оплакивать необходимые следствия и причины величайшего общественного благосостояния».

Но не является ли рост заработной платы препятствием росту накопления капитала? Смит дает на этот вопрос отрицательный ответ, считая, что рост заработной платы сопровождается увеличением производительной силы труда в силу различных усовершенствований. Это приводит к снижению затрат труда на единицу продукции, что более чем компенсирует увеличение цены труда, тем самым увеличивая прибыль. Рост прибыли, в свою очередь, увеличит фонд для содержания производительных

рабочих и увеличит их заработную плату. Таким образом, динамика социального благосостояния рабочих зависит от роста капитала: чем выше спрос на рабочую силу, тем выше цена труда. Но не только в этом заключаются благотворные последствия накопления капитала. Увеличение последнего, увеличивая объем производственной деятельности и количество производительных рабочих, ведет к увеличению стоимости годового продукта, что в свою очередь, обеспечивает увеличения реального богатства и дохода жителей страны. Нужны ли еще доказательства гармонии интересов всех классов общества?

Заслуга Смита в становлении классической политической экономии бесспорна, но не только ему она обязана своим влиянием на экономическую мысль следующего столетия. Завершение системы классической политической экономии связано с именем другого крупнейшего английского экономиста – Д.Рикардо, именно в его трудах политическая экономия приобрела черты науки как системы знаний об экономическом базисе общества.

5.5. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УЧЕНИЯ Д.РИКАРДО

Д.Рикардо (1771-1823) – талантливый финансист и один из самых богатых людей лондонского финансового мира своего времени – является одновременно человеком, внесшим огромный вклад в развитие классической политической экономии. Д.Рикардо исследовал экономику как сложную систему, где действуют объективные экономические законы, и существует механизм, обеспечивающий действие этих законов как преобладающих тенденций. Наиболее полно Рикардо изложил свои взгляды в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817), в предисловии, к которой он пишет, что главная задача политической экономии – определить законы, которые управляют распределением созданного продукта. Именно Д. Рикардо ввел понятие «экономический закон».

Однако первоначально сфера интересов Рикардо находилась в области исследования денежно-кредитного обращения. И здесь, рассматривая его взгляды, нельзя не сказать о вкладе Рикардо в разработку проблем денежного обращения. По мнению Рикардо, устойчивость денежного обращения, которое является важней-

шим условием роста экономики, может быть обеспечена лишь денежной системой, основанной на золоте. При этом золото может быть в значительной мере или даже полностью заменено банкнотами, что даст нации большую экономию, но лишь при условии беспрепятственного обмена их на золото по твердому курсу. Не случайно, поэтому Рикардо считают идеологом «золотого стандарта». Выступая как последовательный сторонник количественной теории денег, он считает повышение рыночной цены золота следствием и проявлением обесценивания банкнот в результате их чрезмерного выпуска в обращение.

Но вернемся к «Началам политической экономии». Рикардо разделяет позицию Смита о том, что богатство нации представляют собой продукты материального производства, а главным источником общественного богатства является труд. Однако, будучи более последовательным, чем Смит в разработке трудовой теории стоимости, Рикардо утверждает, что стоимость определяется исключительно трудом, «определение стоимости рабочим временем есть абсолютный, всеобщий закон». Теория стоимости Рикардо строится на строгом монизме. Исключение делается лишь для очень ограниченного круга так называемых невоспроизводимых товаров (произведения искусства, вина особого вкуса и т.д.), стоимость которых определяется их редкостью. В отличие от Смита, который в конечном итоге представил стоимость как результат сложения заработной платы, прибыли и ренты, Рикардо доказывал, что стоимость не складывается из этих компонентов, а разлагается на них. Тем самым признавалась первичность стоимости по отношению к данным формам распределения. И в этом проявляется существенное отличие Рикардо от Смита.

Признавая труд как единственную субстанцию стоимости, Рикардо сделал логичный вывод, что изменение заработной платы без всякого изменения производительности труда не влияет на цену, а изменяет лишь распределение стоимости созданного продукта между предпринимателем и рабочим, то есть, меняет соотношение заработной платы и прибыли в стоимости продукта. Согласно представлениям Рикардо, заработная плата и прибыль могут меняться только в обратном соотношении, поэтому теорию Рикардо часто называли «системой раздора и вражды между классами».

На основе трудовой теории стоимости Рикардо создал и теорию ренты, в которой источником ренты является не особая щедрость природы, а прилагаемый труд. И в этом вопросе видно отличие взглядов Рикардо от Смита. Последний считал, не без влияния физиократов, что рента является особым даром природы, т.к. в земледелии работает и создает продукт не только человек (как в промышленности), но и земля. Таким образом рента, как излишек продукции, который всегда более чем достаточен для возмещения капитала и для получения прибыли на него, является результатом особой щедрости природы. Рикардо стоит на совершенно иных позициях. Исходной посылкой его теории является убеждение, что когда в стране имеется в изобилии плодородная земля, незначительную долю которой нужно обрабатывать, ренты не существует, т.к. никто не станет платить за пользование землей, если ее имеется в неограниченном количестве и она одинакового качества (это соответствует общим законам спроса и предложения). Но когда по ходу развития общества с ростом населения в обработку поступает земля худшего качества или менее удобно расположенная (назовем ее землей второго разряда), на земле первого разряда сразу возникает рента, величина которой будет зависеть от разницы в качестве этих двух участков. И так с каждым приростом населения, когда в стране будут прибегать к использованию земли худшего качества, будет подниматься рента с более плодородных участков земли. Из этого следует, что рента является результатом не щедрости, а особой скупости природы и ограниченности ресурсов.

Но как связана у Рикардо теория ренты с трудовой теорией стоимости? По его мнению, стоимость сельскохозяйственной продукции определяется затратами труда на относительно худших участках, по современной терминологии – предельных участках, где осуществляются предельные вложения капитала. Избыток же продукции, получаемый на землях лучшего качества и представляет собой ренту, уплачиваемую собственнику земли. Согласно взглядам Рикардо, высокие рентные платежи являются следствием высоких цен на сельскохозяйственную продукцию, которая и заставляет вовлекать в оборот земли худшего качества. А поскольку регулятором цены сельскохозяйственной продукции является продукция, производящаяся при наибольших затратах труда, то и рента, по мнению Рикардо, не может входить в

качестве составной части в ее цену. Рента есть результат высоких цен и то, что получает землевладелец таким путем, он получает за счет всего общества. Все дело сводится к тому, что один класс получает выгоды за счет другого.

Заканчивая рассмотрение теории ренты Рикардо, с определенными оговорками можно сказать, что она явилась частным случаем теории предельных величин, которые являются основой современного микроэкономического анализа.

В области теории заработной платы Рикардо последовательно проводит идею Смита о том, что ее размер должен регулироваться свободной рыночной конкуренцией и не должен контролироваться государственным законодательством. Спрос на труд, как и спрос на всякий иной товар, необходимо регулирует производство людей, и заработная плата не будет опускаться ниже того уровня, при котором раса рабочих вымерла бы после первого поколения. Развивая взгляды А.Смита, Рикардо полагал, что заработная плата сводится к стоимости средств существования работника и его семьи, однако, в отличие от Смита, считал, что заработная плата удерживается в жестких пределах прожиточного минимума в силу так называемого естественного закона народонаселения, на котором мы подробнее остановимся, рассматривая экономические взгляды Т.Мальтуса. Этот закон в дальнейшем получил название «железного закона» заработной платы.

Согласно взглядам Рикардо, труд имеет естественную и рыночную стоимость. Естественной ценой труда является та, которая необходима, чтобы рабочие имели средства к продолжению рода без увеличения или уменьшения их числа (своеобразная равновесная цена, обеспечивающая стационарный уровень населения). Естественная цена зависит от нравов и обычаев. Если цена труда падает ниже естественной, положение рабочих значительно ухудшается и «становится в высшей степени печальным». Лишь после того, как лишения, лишив их тех предметов комфорта, которые привычка делает абсолютно необходимыми, сократят их число, рыночная цена поднимется до естественной.

Следует отметить, что в рамках посылок классической политической экономии, безработица в рыночной экономике невозможна, ибо избыточное население вымирает. В этом суть рикардианского «железного» закона заработной платы. Что

касается рыночной нормы заработной платы, то Рикардо, вслед за Смитом, признает, что она в прогрессирующем обществе (в обществе, где капитал будет постепенно и постоянно расти) может быть выше естественной в течение неопределенного времени.

Д.Рикардо развил теорию А.Смита о внешней торговле, дополнив ее теорией «сравнительных издержек производства» (по-другому ее еще называют теорией «сравнительных преимуществ»). В отличие от А.Смита, который решающее значение при объяснении закономерностей развития мировой торговли придавал величине абсолютных издержек, Д.Рикардо считал, что абсолютные издержки не обязательно являются предпосылкой международного обмена.

Национальные государства, по мнению Д.Рикардо, получают экономический эффект за счет производства и экспорта товаров, которые обходятся им относительно дешевле, и импорта товаров, которые производятся за границей сравнительно дешевле, чем внутри страны. Этот принцип он поясняет на примере торговли сукном и вином между Португалией и Англией. При этом предполагается, что торговля осуществляется на эквивалентных началах. Если даже издержки производства сукна в Англии несколько выше, чем в Португалии, а вина значительно выше, то все равно внешнеторговый обмен сукном и вином между этими странами является взаимовыгодным (исходя из принципа абсолютных издержек А.Смита такая торговля не имеет смысла для Португалии, потому что она ей не выгодна). Допустим, что затраты на производство одинакового количества вина в Португалии – 100 условных единиц (например, фунтов стерлингов), а в Англии – 3000. В то же время затраты на производство одного и того же количества сукна в Португалии – 300 единиц, а в Англии – 350. Тогда Португалия экспортировав в Англию данное количество вина получает эффект в размере 2900 (3000-100) единиц и сможет на эту сумму закупить значительно большее количество сукна, чем если бы она производила его сама. В то же время выгода Англии заключается в том, что продав сукно в Португалию, она закупит за это сукно значительно большее количество вина, чем если бы она сама его производила.

Страны, специализируясь на производстве товаров, в которых они имеют относительные преимущества, могут производить их в значительно большем объеме и лучшего качества, чтобы экспор-

тировать эти товары в другие страны, в то же время они имеют возможность получать посредством импорта те товары, которые не производятся внутри страны и импортировать товары, затраты на производство которых внутри страны чрезвычайно велики.

Специализация, основанная на принципе сравнительных преимуществ и основанная на ней торговля между странами увеличивает общий объем мирового производства товаров. Участие в международной торговле и международном разделении труда дает возможность каждой стране эффективнее и с меньшими издержками удовлетворять свои потребности.

А.Смит и Д.Рикардо считаются основателями классической политической экономии, имея общую точку зрения на базовые экономические категории и проблемы общества (сущность богатства нации, источники его увеличения, роль накопления капитала в этом процессе, концепция производительного труда и ряд других). Тем интереснее рассмотреть, как в рамках одного направления уживаются оптимистическое и пессимистическое мировоззрения. Представителем первого является А.Смит с его верой в естественную гармонию, представителем второго – Д.Рикардо. Наиболее ярко различие этих мировоззрений проявляется во взглядах на проблему накопления капитала и перспективы экономического роста. Обнаруживая полное, единство со Смитом в том, что источником богатства нации является накопление капитала, Рикардо, тем не менее, допускает, что накопление капитала может привести к обнищанию всей нации. Парадоксальное утверждение, требующее доказательств. Каковы же аргументы Рикардо?

Исходная посылка рассуждений у Смита и Рикардо одинакова – возрастание размеров накопления капитала увеличивает спрос на труд, приводя тем самым к возрастанию заработной платы рабочих. Но если у Смита рост заработной платы увеличивает в первую очередь трудолюбие, то, согласно взглядам Рикардо, высокая заработная плата поощряет работников к размножению, вследствие чего предложение труда растет и заработная плата опять падает до «естественной» цены, определяемой прожиточным минимумом. Но какова связь механизма установления заработной платы с проблемой накопления? Самая непосредственная. Увеличение заработной платы и спровоцированный этим рост рождаемости увеличивает спрос на продукты сельского хозяйства, главным образом на хлеб. Следовательно, возрастает

его цена и становится целесообразным вовлекать в оборот земли худшего качества, где издержки производства выше. Таким образом, с накоплением капитала и ростом богатства требующееся добавочное количество пищи получается при затрате все большего труда. Это приводит к увеличению ренты с земель лучшего качества. А так как рента является, по мнению Рикардо, вычетом из стоимости продукта, созданного в обществе, она может увеличиваться только за счет уменьшения других частей, на которые распадается стоимость: прибыли и заработной платы. Следовательно, в результате роста ренты, являющейся следствием роста населения, прибыль имеет естественную тенденцию падать, что не может не быть препятствием накоплению капитала.

Положение же о том, что труд является единственным источником стоимости, а последняя распадается на заработную плату, прибыль и ренту, где изменение каждой из частей возможно только за счет другой, неизбежно приводит Рикардо к пессимистическому выводу об антагонизме экономических интересов в обществе различных классов. Тем не менее, с позиций Рикардо, государство не должно вмешиваться ни в производство, ни в обмен, ни в распределение. Государственная политика в целом должна строиться на экономических принципах, а основной способ взаимодействия государства с населением сводится к налогообложению. Но налоги не должны быть слишком большими, ибо если государство «замахивается» на часть капитала, то результатом этого становится нищета большей части населения, ибо единственным источником роста богатства нации является именно накопление. По мнению Рикардо, «лучший налог — меньший налог».

Представляет интерес аргументация Рикардо в защиту налогообложения в противоположность заимствованию как способу финансирования ведения войны. В полной мере разработан классический аргумент против государственного долга: государственный долг ведет к бегству капиталов, а дефицитное финансирование сокращает частные сбережения. Таким образом, бремя долга заключается не столько в ежегодной выплате процента, сколько в непроизводительной растрате ресурсов.

Классическая политическая экономия в лице Смита и Рикардо являлась господствующим течением в экономической мысли первой половины XIX века, что не исключало критику отдельных ее положений различными экономистами. Поэтому представ-

ляется интересным проследить эволюцию классической школы, рассмотрев взгляды наиболее известных представителей экономической науки того периода.

5.6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ Ж.Б.СЭЯ И МАЛЬТУСА

Становление политической экономии как науки связано с именем А.Смита, который впервые исследовал законы, управляющие производством и распределением материальных благ. Но с именем А.Смита связано и большинство экономических школ, которые считают его своим основоположником, несмотря на принципиальные различия между ними. Объясняется это тем, что у Смита мирно сосуществуют различные подходы в определении стоимости, заработной платы, прибыли и ряда других вопросов, и каждое направление берет те идеи Смита, которые соответствуют их мировоззрению.

Последователем А.Смита считал себя и Ж.Б.Сэй, который вошел в историю экономической мысли как автор теории трех факторов производства и закона, который с легкой руки Дж.Кейнса получил название «закон Сэя».

Ж.Б.Сэй (1767-1832) является представителем французской экономической мысли и сторонником экономических идей А.Смита. Как и Смит, он был последовательным защитником принципов экономического либерализма, требовал «дешевого государства» и сведения экономических функций последнего к минимуму. Свои взгляды Сэй опубликовал в работе «Трактат политической экономии, или простое изложение способа, которым образуются, распределяются и потребляются богатства», который вышел в свет в 1803 году.

Разделяя мировоззренческую позицию Смита, Сэй совершенно отошел от тех элементов трудовой теории стоимости, которые так явственно звучат у А.Смита. В интерпретации Сэя стоимость определялась не затратами труда, а ставились в зависимость от ряда факторов: полезности товара, издержек его производства, спроса и предложения. Стоимость (в теории Сэя – ценность) всегда находится в прямой зависимости от спрашиваемого количества, и в обратной – от предлагаемого, и цена, таким образом, представляет собой результат взаимовлияния спроса и предложения. Под влиянием конкуренции

продавцов цены понижаются до уровня издержек производства, а издержки производства слагаются из оплаты производительных услуг, т.е. заработной платы, прибыли и ренты. Особый акцент Сэй делал на полезности товара, так как, по его мнению, именно она создается в процессе производства, и именно она «сообщает» предметам ценность. Между тем уже А.Смит показал, что меновую стоимость нельзя напрямую связать с полезностью, поскольку наиболее полезные предметы часто имеют наиболее низкую стоимость, а такие жизненно необходимые, как воздух и вода и вовсе ее не имеют. Не случайно Сэй и в вопросе о производительном и непроизводительном труде расходится с мнением «отца политической экономии». Производство он определяет как деятельность человека, направленную на создание полезностей, где полезность может воплощаться в материальных и нематериальных формах. Поэтому даже услуга государства – это, по мнению Сэя, тоже производство полезности, и труд, употребленный на их создание, должен быть по справедливости назван производительным. Как видим, делая акцент на полезности товара как субстанции стоимости, Сэй в значительной мере стирает границы между производительным и непроизводительным трудом.

После определения стоимости полезностью, Сэй дает анализ проблемы формирования доходов. Отправной точкой его рассуждений было признание того, что и в производстве участвуют три фактора производства: труд, капитал, земля. Каждый из этих факторов оказывает определенную услугу при создании стоимости. Соответственно трем самостоятельным источникам стоимости Сэй выделяет три основных дохода: заработную плату (плата за услугу труда), процент (плата за услугу капитала), ренту (плата за услугу земли). Сэй был первым, кто в отчетливой форме высказал мысль о равноправном участии факторов производства (труда, капитала и земли) в создании стоимости продукта. И здесь на стороне Сэя была сама очевидность, поскольку для всякого производства необходимо соединение природных ресурсов, средств производства и рабочей силы. Действительно, национальный доход или валовый национальный продукт можно рассматривать как массу производимых за год потребительных стоимостей, полезностей (по выражению Сэя). Изменение дохода и продукта, выраженное в неизменных ценах, отражает прирост физического объема продукции, т.е.

прирост богатства, благосостояния. И при такой трактовке вполне обоснован вопрос о доле национального дохода (или продукта), приходящейся на каждый из факторов, участвующих в производстве, и о доле прироста этих величин, даваемой приростом каждого из этих факторов.

Не подлежит сомнению, что исследование данных функциональных зависимостей имеет важное значение для повышения эффективности народного хозяйства. Однако Сэй не смог объяснить механизм определения той доли созданного продукта, который приходится на каждый фактор производства. Первая такая попытка была предпринята в конце XIX века американским экономистом Дж.Кларком.

Интересна в работе Сэя трактовка прибыли. Уже во времена Сэя было известно, что прибыль распадается на ссудный процент, который присваивается капиталистом как собственником капитала и предпринимательский доход, который присваивается капиталистом как руководителем предприятия. Для Сэя предпринимательский доход выступает не просто как род заработной платы, которую мог бы получить и наемный управляющий, а вознаграждение за особо важную общественную функцию — рациональное соединение всех факторов производства.

Уже в начале XIX века в связи с промышленным переворотом обсуждается вопрос о негативном влиянии на положение рабочих ввода нового оборудования, так как стал очевиден, что замена труда машинами увеличивает безработицу.

Сэй же заложил в своей работе основы «теории компенсации», утверждая, что машины лишь на первых порах вытесняют рабочих, а впоследствии вызывают рост занятости и даже приносят им наибольшую пользу, удешевляя производство предметов потребления.

Но наиболее широко известна идея Сэя, которая вошла в историю экономической мысли как «закон Сэя». Суть этого закона в том, что общие кризисы перепроизводства в рыночном хозяйстве невозможны. А аргументация такова: стоимость созданных товаров представляет собой совокупные доходы, на которые, в свою очередь, покупаются товары соответствующей стоимости. Иными словами, совокупный спрос всегда будет равен совокупному предложению, а диспропорции между спросом и предложением могут носить лишь частичный (касающийся одного или нескольких товаров) и временный характер, и связаны

с тем, что неправильно распределен общественный труд по видам производства: что-то производится в избытке, что-то находится в дефиците. Всякое перепроизводство носит ограниченный характер, поскольку на другом полюсе всегда должен обнаруживаться дефицит.

Содержательная часть «закона Сэя» состоит в допущении, что цены товаров в рыночной экономике обладают абсолютной гибкостью и мгновенной реакцией на изменения в конъюнктуре хозяйства. Они сами по себе способны выправить диспропорции, которые могут возникнуть в производстве товаров. К слову сказать, и в двадцатом веке представители неоклассического направления фактически стоят на позициях, в общем и целом восходящих к Сэю, считая, что через гибкость цен, заработной платы и других элементов экономика может автоматически избежать серьезных кризисов.

Особенностью «закона Сэя» является и то, что подразумевается, что товары производятся непосредственно ради удовлетворения потребностей людей и обмениваются при совершенно пассивной роли денег в этом обмене. Это взгляд восходит к А.Смиту и характерен для всех представителей классического и неоклассического направлений, где деньги рассматриваются как «вуаль», наброшенная на систему реальных рыночных отношений. Никто не держит деньги как таковые и никто не стремится к обладанию ими. Если принять предположение о пассивной роли денег в обмене, «закон Сэя» будет абсолютно верен – невозможно представить общий кризис перепроизводства в экономике бартерного типа, где не может быть такого явления, как превышение предложения над спросом для всех товаров. Но в денежной экономике общее избыточное предложение товаров теоретически возможно и это будет означать избыточное предложение товаров по отношению к денежному спросу. Такая ситуация возникает, когда деньги являются не только средством обращения, но и средством сохранения ценности, что имеет место в реальной денежной экономике. Тогда в связи с различными мотивами (в том числе мотивами предосторожности и спекулятивными мотивами), часть своих доходов люди предпочитают сберегать, и часть созданного продукта (стоимость которого, согласно «догме Смита», складывается из суммы доходов: заработной платы, прибыли и ренты) не находит своих покупателей.

Очень скоро вокруг «закона Сэя» развернулась дискуссия, которая не завершилась полностью к настоящему времени, являясь предметом обсуждения между представителями неоклассического и кейнсианского направлений.

Рассматривая экономические воззрения Рикардо, мы упомянули о влиянии, которое оказали на него взгляды Мальтуса. Справедливости ради надо отметить, что взгляды последнего до некоторой степени определили господствующую в течение девятнадцатого века теорию заработной платы как теорию прожиточного минимума. Поэтому вкратце остановимся на экономических взглядах Т.Мальтуса.

Не будучи по образованию экономистом, **Т.Мальтус** (1766-1834) вошел в историю экономической мысли как человек одной идеи, одного закона, а именно, как автор «закона народонаселения». В 1798 году в Лондоне была издана небольшим тиражом книга под названием «Опыт о законе народонаселения в связи с будущим совершенствованием общества», где автор доказывал, что население растет в геометрической прогрессии, а средства существования (под которыми подразумевались продукты сельского хозяйства) только в арифметической прогрессии. По существу в этой работе Мальтус сформулировал свою теорию народонаселения, которую можно свести к следующим положениям:

- ❖ биологическая способность к размножению у человека превосходит его способность увеличивать продовольственные ресурсы;

- ❖ сама эта способность к воспроизводству ограничивается наличными продовольственными ресурсами.

Мальтус утверждал, что население имеет тенденцию увеличиваться быстрее, чем средства существования. И приводил в качестве доказательства следующие цифры: каждые 25 лет население может удваиваться, и если такая тенденция сохранится, то «через два столетия народонаселение относилось бы к средствам существования как 256 к 9, через три столетия как 4096 к 13, а по прошествии двух тысяч лет отношение это было бы беспредельно и неисчислимо». И хотя очень скоро обнаружилось, что доказательство этой теории у Мальтуса не совсем корректно, поскольку брались цифры, характеризующие темпы роста населения в Северной Америке, где население росло в большей степени за счет иммиграции, чем за счет естественных

факторов, книга имела огромный успех и за короткое время выдержала пять переизданий. Но какое отношение имеет это утверждение к экономической теории? Самое непосредственное, так как теория Мальтуса, установившая жесткую зависимость роста населения от продовольственных ресурсов общества, помогла обосновать теорию заработной платы, определяемой прожиточным минимумом. Главная и постоянная причина бедности, по Мальтусу, мало или вовсе не зависит от образа правления или от неравномерного распределения имущества: она обусловлена «естественными законами и человеческими страстями», скупостью природы и чрезмерно быстрым размножением человеческого рода. Сведя причину бедности к простому соотношению темпа прироста населения с темпом прироста жизненных благ, теория Мальтуса послужила и обоснованием соответствующей экономической политики. Мальтус утверждал, что заработная плата всегда будет определяться прожиточным минимумом (минимальным количеством средств для поддержания физического существования). По его мнению, если заработная плата в силу роста спроса на труд превысит прожиточный минимум, «неумеренная склонность к размножению» приведет к росту населения, предложение труда увеличится, и заработная плата опять вернется к исходному уровню. Иными словами, нищенский уровень жизни рабочих определяется не социальными условиями, а естественными, биологическими законами. Возможно, именно эта идея и объясняет такую невероятную популярность работы Мальтуса. Естественно, в рамках своей концепции, Мальтус не мог предложить рабочим для улучшения своего положения ничего, кроме морального, нравственного обуздания. Считая, что всякая сознательная попытка улучшить условия жизни будет «сметена неодолимой людской массой», Мальтус выступал против «Законов о бедных» и повышения заработной платы, и здесь его аргументация полностью совпадает с аргументацией Д.Рикардо. «Законы о бедных», по мнению этих экономистов, делали воздержание излишним и поощряли неблагоразумных, предлагая им часть доходов благоразумных и трудолюбивых, поскольку помощь осуществлялась за счет взимания налогов с последних. Кроме того, рост населения, спровоцированный помощью неимущим, увеличивал бы цены на продукты сельского хозяйства, снижая уровень реальной заработной платы для работающих. Другими

словами, по мнению, как Мальтуса, так и Рикардо, «Законы о бедных» содействовали уменьшению благосостояния тех классов, которые живут исключительно своим трудом.

Мальтус был убежден, что рост средств существования немедленно вызовет реакцию в виде увеличения рождаемости и численности населения.

В действительности эта тенденция не только не является абсолютной, но на определенной стадии развития общества явно уступает место прямо противоположной. Вопрос об автоматических ограничителях рождаемости, кроме «страха голода», обсуждался уже в начале XIX века. Английский экономист Сениор подчеркивал, что желание сохранить свой уровень жизни, надежда перейти к более высокому социальному статусу – это такие же сильные мотивы поведения, как и стремление к продолжению рода.

В центре внимания мальтузианской теории народонаселения была проблема ограниченных ресурсов земли. Одной из основных посылок данной теории являлось утверждение о невозможности увеличивать средства существования (под которыми подразумевались продукты питания), теми же темпами, которые свойственны росту населения. Почему? Да потому что, *во-первых*, ресурсы Земли ограничены, а *во-вторых*, дополнительные вложения труда и капитала в землю будут обеспечивать все меньший и меньший прирост продукции, так как с ростом населения в обработку вовлекаются земли худшего качества, дающие все меньшую отдачу. Эта теория получила название теории «убывающего плодородия почвы», которая явилась прообразом теории «убывающей предельной производительности». Последователи Мальтуса в доказательстве этой теории доходили до нелепости, утверждая, что если бы не было убывающего плодородия, весь мировой урожай пшеницы можно было бы собрать в цветочном горшке.

В чем нельзя упрекнуть Мальтуса, так это в непоследовательности, и его взгляд на перспективы экономического роста полностью вытекают из «закона народонаселения». Исходя из того, что заработная плата определяется прожиточным минимумом, Мальтус обосновывал тезис о вековой стагнации, о перманентности кризисов перепроизводства. По его мнению, совокупный спрос всегда будет недостаточным для приобретения всей товарной массы по ценам, покрывающим издержки. Так как

рабочие получают меньше, чем ценность произведенной ими продукции «одна только покупательная способность работающих классов не в состоянии обеспечить стимулы для полного использования капитала». И эта разница не может быть покрыта спросом, предъявляемым капиталистами, так как они в силу господствующей в их кругах этики, обрекли себя на бережливость, чтобы, путем лишения себя привычных удобств и удовольствий, сберечь часть своего дохода.

Этот взгляд получил в дальнейшем название «доктрины недопотребления».

Следовательно, (по Мальтусу), для обеспечения воспроизводства необходим определенный объем расходов из прибыли и ренты на предметы роскоши и услуги непроизводительного характера, что может каким-то образом смягчить проблему перепроизводства. Это дополнительное непроизводительное потребление могут обеспечить лишь классы, не принадлежащие к капиталистам и рабочим, в первую очередь, земельные собственники. Не стоит удивляться, что рекомендации Мальтуса в области экономической политики сводились к снижению нормы накопления и поощрению непроизводительного потребления со стороны лендлордов. И его защита высоких импортных пошлин на хлеб (в полемике о «Хлебных законах»), которые обеспечивали бы высокую земельную ренту, вполне гармонирует с основными заключениями его теории. Для уменьшения же накопления капитала Мальтус предлагал увеличить налогообложение. Обсуждая проблемы организации общественных работ как временной меры уменьшения безработицы, Мальтус пишет, что «тенденция к уменьшению объема производительного капитала не может являться возражением против общественных работ, требующих привлечения значительных сумм за счет налогов, так как в определенной степени это именно то, что нужно».

При всей некорректности посылок теории перепроизводства Мальтуса (неограниченности роста населения и закона убывающего плодородия почвы) его заслуга состоит в том, что он остро поставил вопрос о проблемах реализации созданного продукта, вопрос, который остался за пределами внимания, как А.Смита, так и Д.Рикардо.

5.7. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ ДЖ. МИЛЛЯ

Если с именем А.Смита связывают становление политической экономии как науки, то с именем Дж.Милля связано опубликование трактата «Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии» (1848), который явился своеобразным путеводителем для тех, кого интересовали проблемы политической экономии. Сам Милль в предисловии к своей работе пишет, что его задача заключается в том, чтобы написать обновленный вариант «Богатства народов» с учетом возросшего уровня экономических знаний и самых передовых идей современности.

Дж.С.Милль (1806-1873) – английский философ и экономист, сын другого английского экономиста – Джеймса Милля, который был близким другом Д.Рикардо и влияние последнего очень заметно в работе Дж.С.Милля.

В соответствии с традициями классической политической экономии основные разделы «Основ политической экономии» посвящены производству, распределению, обмену, прогрессу капитализма и роли государства в экономике. Вслед за Рикардо, который считал, что главной задачей политической экономии является определение законов, которые управляют распределением продукта между классами, Милль также уделяет анализу этих законов центральное место. Однако, и в этом заключается его принципиальное отличие от А.Смита и Д.Рикардо. Милль разделяет законы производства и распределения, считая, что последние управляются законами и обычаями данного общества и являются результатом человеческих решений. Именно эта посылка Дж.Милля явилась основой его идеи о возможности реформирования отношений распределения на базе частной капиталистической собственности. В связи с этим он большое внимание уделил проблемам развития государственной системы социального обеспечения и проблемам налогообложения. Именно Милль сформулировал теорию равенства жертвы, в которой он обосновал принцип прогрессивного налогообложения. Наиболее подходящим объектом прогрессивного налогообложения Милль считал наследство, представляющее собой собственность, которая не приобретена трудом, и «незаработанный прирост» рент, которые являются следствием повышения цены земли.

В своих рассуждениях Милль сознательно или бессознательно допускает, что распределение никак не взаимодействует с ценовыми процессами, являясь продуктом исторической случайности. И действительно, проблемы ценообразования рассмотрены у Милля после анализа проблем распределения, где под стоимостью (ценностью) товара он понимает его покупательную способность по отношению к другим благам. Фактически Милль приходит к точке зрения, что меновая стоимость (и цена) товара устанавливается в точке, где уравниваются спрос и предложение. Примирить данную позицию с представлениями классической политической экономии, где «естественные цены» определяются издержками производства, Милль пытается ссылкой на то, что это утверждение справедливо для ситуации с совершенно эластичным предложением. Идеи Милля о функциональных связях между рыночной ценой, спросом и предложением в дальнейшем вылились в исследование категории «ценовой эластичности» у А.Маршалла.

Если в трактовке природы стоимости Милль порывает с классической политической экономией, то в вопросах, касающихся концепции производительного труда, факторов накопления капитала, теории заработной платы, теории денег, теории ренты он целиком остается в рамках представлений данной экономической школы, хотя многие из них в трактовке Милля получили дальнейшее развитие. Это не в последнюю очередь касается концепции производительного труда. Милль соглашается с классиками, что производительный труд – это труд, создающий богатство. К богатству же прежде всего относятся инструменты, машины и квалификация рабочей силы, то что мы называем сегодня вещественным и человеческим капиталом. Следовательно, по мнению Милля, и труд, затрачиваемый на повышение качества рабочей силы является производительным, приводящим к росту богатства нации.

Такая расширенная трактовка производительного труда получила развитие во взглядах представителей неоклассического направления, в частности, А.Маршалла. Разделяет Милль и взгляд на роль денег в экономике, подчеркивая, что роет денежной массы в обращение не может иметь другого следствия, кроме инфляции.

Но особенно ярко идентичность взглядов Милля и Рикардо видна в защите теории ренты последнего и во взглядах Милля на

перспективы экономического роста. Вслед за Рикардо и Сэем Милль считал, что при капитализме возможно бескризисное развитие производства. Однако, следуя логике Рикардо, у которого рост населения неизбежно приведет к росту цен на продукцию сельского хозяйства, росту ренты и уменьшению прибыли, Милль также полагал, что падение нормы прибыли, в конечном счете, приведет к экономическому застою. Отсрочить наступление этого состояния могут факторы, противодействующие уменьшению нормы прибыли, к которым он относил технический прогресс (особенно в сельском хозяйстве) и вывоз капитала в другие страны. Как и у Рикардо, возможность экономического прогресса у Милля рассматривалась с позиций противоборства между техническим прогрессом и убывающей доходностью сельского хозяйства.

При анализе заработной платы Милль исходит из того, что размер последней зависит в основном от спроса на рабочую силу и ее предложения, или, что то же самое, от соотношения между численностью населения и размерами капитала. Принимая совокупный спрос на труд совершенно неэластичным, Милль естественным образом встает на позиции «теории рабочего фонда», впервые высказанную английским экономистом Мак-Куллохом (1789-1864). Теория исходит из посылки, что общество всегда располагает очень жестким и фактически стабильным фондом жизненных средств, который запасают (сберегают) капиталисты, чтобы содержать своих рабочих. Предпосылка «теории рабочего фонда» – рассмотрение экономики как одной большой фирмы, которая должна платить рабочим за предоставленные им услуги по мере их выполнения до превращения их в потребительские товары. Иначе говоря, такая «фирма» должна иметь в запасе готовые потребительские товары, покупаемые рабочими на заработную плату. Придерживаясь точки зрения, что основной статьей потребления рабочих является хлеб, который является результатом годового урожая, сторонники теории рабочего фонда считали, что он должен быть запасен как фонд до будущего урожая. И заработная плата, по «теории рабочего фонда», определяется просто делением этого фонда на число рабочих. Естественно, что при этом предположении рост предложения труда (в результате роста численности населения) не может привести к иному результату, чем уменьшение заработной платы. Это напоминает

мальтузианский «железный закон заработной платы», и не случайно у Милля и теория народонаселения Мальтуса и теория рабочего фонда становятся решающими аргументами в пользу ограничения размеров семьи.

Интересно отметить, что теория «рабочего фонда», невыдержав никакой критики как теория формирования заработной платы, сыграла очень важное значение в теориях капитала, где она дала возможность определить капитал как авансы рабочим для поддержания их существования (в первоначальной трактовке – от посева до жатвы). В дальнейшем в теориях капитала, в частности, у Бем-Баверка, он рассматривается под углом зрения временного промежутка между производством и потреблением.

Классики основали экономическую науку, как специфическую форму познания. Они доказали, что экономическая жизнь ни «броуновское движение», а имеет свои особые законы развития, которые должна выявлять и исследовать политическая экономия.

5.8. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ К.МАРКСА

Одним из самых интересных направлений экономической мысли XIX века является марксизм, который можно рассматривать как своеобразное развитие классической политической экономии в той его части, где рассматриваются основы трудовой теории стоимости. Основоположником этого учения является **К.Маркс** (1818-1883), немецкий экономист и философ. В концентрированном виде свои экономические идеи он изложил в четырехтомном «Капитале». Первый том вышел в 1867 г., а последующие издавались после смерти автора. Взяв за отправную точку своих исследований утверждения Смита и Рикардо о том, что в основе стоимости всех товаров лежит количество труда, затраченного на их производство, Маркс создал достаточно стройную теорию, описывающую законы функционирования и развития капиталистической системы хозяйства. Он показал, как из простого товарного производства, целью которого является потребление и где деньги являются лишь посредником в обмене, совершенно логично вытекает капиталистическое производство, где целью является возрастание денег, получение прибыли. Если вспомнить Аристотеля, то первый тип хозяйства соответствует

понятию «экономика», а второй — понятию «хрематистика». Почему же из экономики неизбежно вырастает хрематистика? Исследование этого процесса Маркс начинает с исследования природы товарного производства. Как и представители классической политической экономии, Маркс различает две стороны товара: потребительную стоимость и меновую стоимость. Под первой понимается способность вещи удовлетворять какую-либо человеческую потребность, независимо от того, чем она вызвана «желудком или фантазией», под второй — способность вещи обмениваться в определенных пропорциях на другой товар. Но что делает товары сравнимыми и соизмеримыми? Вслед за Рикардо Маркс утверждает, что в основе пропорций обмена лежат затраты труда, которые и определяют стоимость товара. Но совершенно очевидно, что однородный товар производится различными группами товаропроизводителей и каждая из них затрачивает разное количество времени на производство единицы товара. Однако пропорция обмена этого товара на другие на рынке будет одинакова. Затраты какой группы товаропроизводителей будут определять пропорции обмена? Маркс отвечает, что стоимость товара будет определяться общественно необходимыми затратами труда или затратами той группы товаропроизводителей, которая производит товар при среднем для данного общества уровне умелости и интенсивности труда. Иными словами затратами той группы, которая производит подавляющую часть продукции. Для иллюстрации данного положения можно привести следующий пример. Предположим, имеются три группы товаропроизводителей, которые производят определенный товар с разными затратами:

1 группа — затраты на производство единицы товара — 4 часа;

2 группа — затраты на производство единицы товара — 6 часов;

3 группа — затраты на производство единицы товара — 10 часов.

Предположим, что группой, производящей подавляющую часть продукции, является вторая группа товаропроизводителей, у которой затраты равны 6 часам, и именно их затраты будут определять пропорции обмена данного товара на иные товары. Что произойдет с первой и второй группой товаропроизводителей? Первая будет в обмене получать больше, чем они затратили, то есть обогащаться, вторые — меньше, то есть разоряться. Далее нам нужно обратиться к логике А.Смита, к его

концепции своекорыстного интереса как тайного двигателя экономического развития и условия процветания нации. Естественное стремление получать дополнительный доход будет толкать товаропроизводителей второй и третьей группы уменьшать затраты труда на производство товаров, то есть увеличивать производительность труда. Каким образом? Лучшей организацией труда, внедрением новых способов обработки и т.д. Предположим, что это удалось. Но каков итог? Подавляющая часть продукции будет производиться при затратах, равным 4 часам и именно они определяют пропорции обмена. Это означает ни что иное, как удешевление данного товара относительно других. Может ли быть лучшая иллюстрация положению Смита о благотворности своекорыстного интереса. Ведь именно он заставляет людей совершенствовать производство, способствует развитию производительных сил общества. Но это лишь одна сторона медали. Обратной стороной является расстройство товаропроизводителей. В нашем примере третья группа товаропроизводителей, чьи затраты превышают общественно необходимые – разоряются. На этот процесс обращали внимание критики капиталистического способа производства, в частности, С.Сисмонди. Однако нельзя не отметить, что это неизбежная плата за технический прогресс. Именно Маркс первым четко сформулировал данное положение.

Исследовав природу товара и сформулировав закон стоимости, Маркс затем переходит к исследованию природы денег. Эта проблема интересовала многих экономистов, в частности, Аристотеля, который считал, что деньги являются продуктом соглашения между людьми. Такой же позиции придерживался и А.Смит, который писал, что деньги представляют собой техническое орудие, облегчающее обмен и для этой цели выбирались и употреблялись последовательно разные товары. Взгляд же Маркса на природу денег состоит в том, что деньги – это товар, который стихийно выделился из всей массы товаров и стал играть роль всеобщего эквивалента, выразителя стоимости всех других товаров. При этом он ответил и на вопрос, почему деньги имеют такую власть над людьми, почему во все века «люди гибли за металл». Для объяснения Маркс вводит понятие абстрактного труда как формы выражения общественного труда, но ввиду достаточной сложности данных категорий попытаемся понять логику рассуждений Маркса не прибегая к столь сложным

конструкциям. Исходная посылка – в условиях частной собственности и обособленности товаропроизводителей каждый отдельный производитель работает на неизвестный рынок, сам решая, что производить, в каких количествах, какими средствами. Он, безусловно, рассчитывает, надеется, но никогда не уверен в том, что его продукция будет нужна обществу. Именно момент покупки будет для него моментом признания, что его труд и продукт обществом в лице покупателя получили общественное признание. Но как это утверждение поможет объяснить власть денег?

Деньги (товар, который служит эквивалентом для выражения стоимости всех товаров), являются единственным товаром, которому не нужно доказывать свою необходимость, ибо они являются всеобщим платежным и покупательным средством и потому все стремятся к их обладанию. В процессе развития товарного производства на роль денег «претендовали» многие товары, но в результате эта роль закрепилась за драгоценными металлами. Следует подчеркнуть, что деньги не могут существовать вне определенной системы экономических отнесений, именно отношений товарного обмена.

Деньги – конечный продукт развития простого товарного производства и в то же время – первая форма существования капитала. Как уже упоминалось, первоначальной его формой выступает торговый и ростовщический капитал. Капитал, по Марксу, это не просто деньги, это деньги, которые приносят дополнительные деньги, это «стоимость, приносящая прибавочную стоимость». Но является ли в действительности способность капитала приносить доход такой же естественный, как способность грушевого дерева приносить груши?

И Смит, и Рикардо считали (правда, первый с определенными оговорками), что единственным источником стоимости товара является труд. Но тогда логично предположить, что источником прибыли или самовозрастания капитала является присвоение части труда рабочего и остается признать, что в условиях капиталистического хозяйства рабочий получает стоимость меньшую, чем производит своим трудом. Отсюда могут следовать только два вывода: либо нарушается основной закон товарного производства (эквивалентность обмена), либо в создании стоимости наряду с трудом принимают участие другие факторы производства (в конечном счете, на эту позицию встал А.Смит).

Маркс же попытался разрешить эту проблему следующим образом. По его мнению, товаром является не труд, как считали и Смит и Рикардо, а рабочая сила (способность к труду). Как и любой другой товар рабочая сила имеет стоимость и потребительскую стоимость (полезность). Первая определяется затратами труда, необходимыми для воспроизводства рабочей силы, то есть стоимостью определенного набора товаров и услуг, необходимого для жизни работника. Но не только. Рабочий смертен, и чтобы поддерживался уровень хотя бы простого воспроизводства, необходимо, чтобы в стоимость рабочей силы входила стоимость средств существования семьи рабочего (жены и двух детей). Другими словами, стоимость рабочей силы определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для того, чтобы «произвести, развить, сохранить и увековечить рабочую силу». Отметим, что категория стоимости рабочей силы у Маркса выступает синонимом заработной платы у Смита и Рикардо, однако в отличие от них у Маркса эта категория связана с трудовой теорией стоимости, и объясняет возможность одновременного существования эквивалентности обмена и эксплуатации. В процессе производства рабочий создает стоимость большую, чем стоит его рабочая сила, которая сводится к стоимости средств существования (в этом как раз и заключается потребительная стоимость товара рабочая сила, ее полезность для капиталиста). Это возможно потому, что стоимость рабочей силы определяется количеством труда, необходимым для ее сохранения и воспроизводства, а пользование рабочей силой ограничено лишь работоспособностью и физической силой рабочего. То есть даже в условиях эквивалентного обмена (рабочий получает заработную плату, равную стоимости своей рабочей силы) естественно существование прибыли и ренты, которые, тем не менее, являются ничем иным, как присвоением неоплаченного труда рабочего, по сути эксплуататорскими доходами.

Отсюда вполне логично утверждение, что капитал есть накопленный неоплаченный труд наемных рабочих.

Большое внимание уделяет Маркс принципам распределения результатов неоплаченного труда рабочих (то, что он называет прибавочной стоимостью) между различными классами капиталистов, анализу конкретных форм прибавочной стоимости: прибыли, проценту, ренте. При этом он постоянно подчеркивает,

что рента, процент и промышленная прибыль – это только различные названия разных частей прибавочной стоимости товара, или воплощенного в нем неоплаченного труда, и все они в одинаковой мере черпаются из этого источника, и только из него одного. Ни рента, ни процент не порождаются землей и капиталом как таковыми. Развивая теорию ренты Д.Рикардо, Маркс доказывает, что рента существует даже на землях наихудшего качества (эта рента получила у Маркса название абсолютной ренты).

Логика рассуждений Маркса приводит его к выводу об уменьшении нормы прибыли на капитал с развитием капитализма. Стремление к увеличению прибыли вынуждает предпринимателя снижать издержки (в данном случае берется ситуация совершенной конкуренции, когда фирма не имеет возможности воздействовать на уровень цен), а главным фактором снижения издержек является повышение производительности труда вследствие внедрения новой техники и технологии. Как следствие повышается техническое строение капитала (в современных терминах – капиталовооруженность труда), что приводит, при прочих равных, к уменьшению совокупной массы прибавочной стоимости и уменьшению нормы прибыли в рамках всего народного хозяйства. По сути механизм, описанный Марксом, несколько напоминает механизм «невидимой руки» А.Смита. Однако у Смита своекорыстный интерес, стремление к прибыли приводит к росту общественного богатства, а у Маркса стремление к прибыли в итоге эту прибыль и уничтожает, что в теории Маркса является еще одним свидетельством ограниченности капиталистического способа производства.

Из развития трудосберегающих технологий Маркс выводит и механизм, который не позволяет цене товара «рабочая сила» подняться в долгосрочном периоде выше его стоимости, определяемой стоимостью средств существования. Именно существование хронической армии безработных вследствие вытеснения труда машинами обеспечивает эффективный механизм сдерживания заработной платы.

Интересно отметить, что у Маркса, как и у Смита, процесс накопления капитала не зависит от внешних условий (величины прибыли, нормы ссудного процента), а является процессом автоматическим. Иными словами, стремление к накоплению, к

неустанной погоне за прибылью у капиталиста в крови. Разделяет Маркс и концепцию представителей классической политической экономии о производительном и непроизводительном труде. Как и Смит, Маркс считает производительным только труд, занятый в сфере материального производства, доходы же непроизводительных лиц он рассматривает как результат процесса перераспределения созданного исключительно в сфере материального производства национального дохода.

Но в чем отличие взглядов Маркса от представителей классической политической экономии проявляется достаточно резко, так это в вопросе о возможности общих кризисов перепроизводства. Как вы помните, возможность подобных кризисов и Смит, и Рикардо отрицали. У Маркса же экономические кризисы перепроизводства выступают как элемент циклического развития капиталистической экономики и следствие нарушения условий макроэкономического равновесия. Следует сказать, что именно Маркс первый в истории экономической мысли (если не принимать во внимание попытку физиократов) сформулировал условия макроэкономического равновесия, условия реализации совокупного общественного продукта в стоимостной и натурально-вещественной форме в условиях простого и расширенного воспроизводства. Причину экономических кризисов перепроизводства Маркс усматривал в том, что расширение производства не порождает автоматически пропорционального увеличения эффективного спроса. Однако он отрицал перманентность этого состояния и был не согласен с доктриной постоянного недопотребления, связанного с низкой заработной платой рабочих, отмечая, что именно в периоды, непосредственно предшествующие кризису, заработная плата наиболее высока. Дело скорее в том, по мнению Маркса, что реальная заработная плата рабочих, воплощенная в средствах существования, не увеличивается столь же быстро, как выработка продукции на одного человека и это представляет собой непосредственную причину кризисов.

Интересно у Маркса и описание механизма выхода из экономических кризисов на основе массового обновления капитала. Если вкратце описать этот механизм, то он сводится к следующему. Экономический кризис перепроизводства проявляется, среди прочего, в затоваривании, следствием чего является снижение цен. Стремясь приспособиться к низким

ценам, капиталист стремится снизить издержки путем внедрения нового высокопроизводительного оборудования. Возникает спрос на данное оборудование и новейшие технологии, что влечет за собой увеличение спроса на рабочую силу соответствующей квалификации; последние, получая заработную плату, в свою очередь, предъявляют спрос на потребительские товары. Возникает занятость второго, третьего и т.д. порядков. Данный процесс очень напоминает механизм мультипликатора, подробно описанный Дж.Кейнсом.

Эти, а также ряд других идей Маркс изложил в своем известном труде «Капитал», который он писал на протяжении 40 лет, причем только первый том вышел при жизни автора (1864), остальные тома вышли под редакцией друга и соратника Маркса Ф.Энгельса.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Возникновение классической политической экономии.
2. Предпосылки зарождения марксизма.
3. Структура произведения «Капитал».
4. Учение Маркса о товарном производстве.
5. Учение Маркса о воспроизводстве.
6. Теория прибавочной стоимости.
7. Охарактеризуйте суть и основные положения «закона Сэя».
8. Вклад Ж.Б.Сэя в развитие классической школы политической экономии.
9. Основные идеи книги Т.Мальтуса «Опыт о законе народонаселения и их значение для экономической науки».
10. Вклад Дж.Ст.Милля в развитие экономической науки.
11. Раскройте сущность теории А.Мюллера.
12. Какие идеи обосновал в работе «Национальная система политической экономии» Ф.Лист.

Глава 6. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УЧЕНИЕ МАРЖИНАЛИЗМА

6.1. ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ МАРЖИНАЛИЗМА

Основная идея маржинализма – исследование предельных экономических величин как взаимосвязанных явлений экономической системы в масштабе фирмы, отрасли (микроэкономика), а также в масштабе всего народного хозяйства (макроэкономика).

В «маржинальной революции» обычно выделяют два этапа.

Первый этап – 70-80-е годы XIX века – обобщение идей маржинального экономического анализа в трудах К.Менгера (австр.) и его учеников, У.Джевонса (англ.) и Л.Вальраса (фр.).

Недостатки этого этапа М.Блауг у «всех трех основателей теории предельной полезности» отметил так:

✓ полезность товара рассматривается у них как функция количества этого товара, не зависящая от количеств других потребляемых товаров;

✓ «объяснение» поведения потребителя полезности сталкивается с двойственной оппозицией: одна утверждает, что теория полезности исходит из сомнительной и даже неверной психологии, другая – субъективная психология поведения потребителя – не имеет отношения к объективному развитию экономического процесса.

Второй этап – 90-е годы XIX века. Главное достижение этого периода – отказ от субъективизма и психологизма. И.Шумпетер характеризует это так – «целью чистой экономики... всегда оставалось объяснение регулярного хода экономической жизни на основе данных условий». Представителей второго этапа – А.Маршалл (англ.), Дж.Б.Кларк (США), В.Парето (итал.) и др. – стали называть неоклассиками как преемников классической школы, а их теорию – «неоклассической».

Эволюция маржинальных идей на обозначенных этапах имеет следующий вид:

➤ вначале в своем субъективном подходе маржиналисты акцентировали внимание на экономическом анализе потребления, спроса – в противоположность классикам, исходивших из приоритета производства, предложения.

На втором этапе неоклассики пришли к выводу о важности обеих сфер, необходимости их одновременного системного изучения:

➤ маржиналисты первой субъективной волны, используя каузальный анализ классиков, повторили их в том, что признали стоимость (ценности) товарных благ как исходную категорию экономического исследования с отличием в первичности сферы потребления, а не производства (основа стоимости – в полезности товара с точки зрения потребителя, а не в издержках производства). Вторая волна маржиналистов исключила вопрос первичности и вторичности сфер производства и потребления, объединила их в объект целостного системного анализа, распространив характеристику предельных экономических величин на сферы распределения и обмена. Произошло объединение обеих теорий стоимости в одну, базирующуюся на одновременном соизмерении и предельных издержек и предельной полезности;

➤ наряду с функциональным методом экономического анализа утвердился метод математического моделирования экономических процессов как средство реализации концепции об экономическом равновесии на уровне микроэкономики, из-за чего до 30-х годов XX века в науке выпала проблематика факторов роста макроэкономики и макроисследований. При этом ученые полагали, что экономический рост возможен автоматически благодаря «свободной» конкуренции, разделяя несостоятельный в жизни закон рынков Сея с его главной идеей о саморегулируемости и равновесии экономики.

6.2. К.МЕНГЕР - ОСНОВОПОЛОЖНИК АВСТРИЙСКОЙ ШКОЛЫ МАРЖИНАЛИЗМА

Карл Менгер (1840-1921) – глава австрийской школы маржинализма, профессор, заведующий кафедрой политэкономии Венского университета, которую в 1903 г. передал своему ученику Ф.Визеру. В 1871г. издал фундаментальный труд «Основания политической экономии».

Методология его исследования сохранила отдельные ключевые позиции методологии классики:

✚ отсутствие в анализе математических средств и геометрических иллюстраций;

✚ использование принципов исходной (базовой) категории. Такой он также считал стоимость, но не в связи с издержками производства или труда, а в связи с субъективной характеристикой – предельной полезностью;

✚ сохранение первичного и вторичного. К. Менгер считал первичной сферу обращения, а не сферу производства, как классики.

Теоретические достижения К. Менгера:

1. Главный элемент в методологическом инструментарии – микроэкономический анализ или индивидуализм. Этот метод позволил:

⇒ противопоставить учению классиков об экономических отношениях между классами общества анализ экономических отношений и показателей на уровне отдельного хозяйствующего субъекта – по терминологии Менгера – «хозяйство Робинзона»;

⇒ выдвинуть предвзятое положение о том, что якобы выявить и решить экономические проблемы возможно, рассматривая их только на уровне индивида, на микроуровне с учетом феномена собственности и обусловленного относительной редкостью благ человеческого эгоизма.

2. К. Менгер шел совершенно новым путем. Об этом говорит сама проблематика в первой главе «Оснований» «о делении экономических благ на порядки» - на «блага первого порядка» и «блага отдаленных порядков» и обоснование принципа комплементарности (дополняемости) производительных благ. «Если мы располагаем благами какого-либо высшего порядка, то сперва эти блага должны быть преобразованы в блага ближайшего низшего и так далее, пока мы не получим блага первого порядка, которые можно уже непосредственно применить к удовлетворению наших потребностей». То есть непосредственное удовлетворение потребностей человека обеспечивает распоряжение благом первого порядка, а обладание благами второго, третьего и т.д. порядков требует, чтобы их «опосредованным образом» можно было «применить к удовлетворению наших потребностей». Очень ценное замечание – «мы ни в коем случае не в состоянии употребить единичное благо высшего порядка на

удовлетворение наших потребностей, если в то же время не располагаем остальными (комплементарными) благами высшего порядка», например, не имея «в своем распоряжении для производства хлеба (блага первого порядка) благ второго порядка (топлива и воды) ... хлеб не может быть изготовлен даже при наличии всех остальных необходимых для этого благ».

Блага высшего порядка выступают в качестве «средств для производства». «Критерием экономического характера благ» не может быть «затраченный на благо труд», «его нужно искать исключительно в отношении между надобностью в благах и количеством благ, доступным распоряжению».

3. Теория стоимости (ценности) К. Менгера построена на базе предельной полезности. Он как бы заново открыл законы Госсена: «ценность экономических благ выявляется человеком в процессе удовлетворения потребностей, тогда, когда он сознает зависимость от их наличия в своем распоряжении» (например, вода приобретает ценность, когда ее становится все меньше и меньше).

4. Менгеровская субъективная трактовка ценности стала общей исходной позицией австрийской школы: «Ценность это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и их благосостояния, и поэтому вне их сознания не существуют». Но если она не существует вне сознания, то в чем же ее мера? Его ответ: «Ценность субъективна не только по своему существу, но и по своей мере». То есть он посягнул на святая святых классической школы – на трудовую теорию стоимости (ценности) – «затраты труда и его количества или других благ, на производство того блага, о ценности которого идет речь, не находятся в необходимой и непосредственной связи с величиной ценности». Так, величина ценности алмаза не зависит от того, что на его нахождение затратили тысячи человеко-дней или нашли случайно.

Теория стоимости К. Менгера и его учеников называется «теорией вменения» и имеет тупиковый вариант определения стоимости товаров и услуг – благ, аналогично теории классиков.

5. К. Менгер считает ошибочным ставить в вину капитализму эксплуатацию рабочих. Он пишет, что труд представляет собой только один элемент производственного процесса, который «является не большим экономическим благом, чем элементы

производства». Поэтому владельцы капитала и земли живут не за счет рабочих, а «за счет пользования землей и капиталом, которое для индивида и общества имеет ценность так же точно, как и труд».

6. К. Менгер критикует теорию заработной платы классиков, по которой цена простого труда есть минимум для «прокорма» рабочего и его семьи и рекомендует «сведение более высокой цены остальных видов труда на затрату капитала, на ренту с таланта и т.д.», т.е. в принципе построить ее в соответствие со значимостью для общества.

7. Рассматривая проблемы обмена, К. Менгер считал, что это в основном индивидуальный акт партнеров, результат которого якобы обоюдовыгоден, но не эквивалентен. Обмен – это не только выгода, но и экономическая жертва, вызванная меновой операцией, отнимающей «часть экономической пользы, которую можно извлечь из существующего менового отношения». Все, кто способствуют обмену, т.е. экономическим меновым операциям (торговцы, оптовики, кредитные учреждения и т.д.) являются такими же производителями, как земледельцы и фабриканты, ибо цель всякого хозяйства состоит не в физическом удовлетворении количества благ, а в возможно более полном удовлетворении человеческих потребностей.

6.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ О.БЕМ-БАВАРКА И Ф.ВИЗЕРА

Небесспорное и нелицеприятное высказывание М.Блауга: «...можно найти значительно больше оснований, чтобы увязать Джевонса и Вальраса скорее с Госсеном, нежели с Менгером, и единственный довод в пользу стандартной версии состоит в том, что к имени Менгера непрерывно взывали его ученики – Визер и Бем-Баверк, каждый из которых был полон решимости убедить своих коллег в том, что экономическая теория австрийской школы есть фрукт особого сорта».

Ойген фон **Бем-Баверк** (1851-1914) – профессор Инсбрукского и Венского университетов, министр финансов, президент Академии наук.

Основные работы: «Капитал и прибыль» (1884), «Позитивная теория капитала» (1889), «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1886). *Научные заслуги:*

1. Продолжил поиск решения проблемы ценообразования на факторы производства «без математики», сконцентрировавшись на одной из основополагающих идей учителя – факторе времени превращения благ отдаленного порядка в благо первого порядка.

В отличие от Менгера в сферу исследования включил не только категории индивидуального обмена, но и категории целостного рынка, в т.ч. производство и распределение.

2. В своей нашумевшей «теории ожидания» целиком опирается на характерные для австрийской школы принципы субъективизма, выдвинув в рамках этой теории положение о происхождении процента на капитал как о процессе ожидания, т.е. когда «будущее благо» превратится в «настоящее благо». Центральная идея изложена в «Основах», а целостно в «Позитивной теории капитала»; в связи с продолжительностью времени, в течение которого производительные средства, т.е. материальные блага более отдаленного порядка, превращаются в ее продукт, возникает разница в ценностях этих средств и продукта, и что «величина этой разницы бывает то больше, то меньше, смотря по продолжительности периода времени». Рабочие, в отличие от капиталистов, недооценивают свое будущее, не хотят ждать плодов своего труда, желают получить их сразу, а капиталисты наоборот. И чем больше «капитализирована» экономика, т.е. чем выше степень «ожидания», тем ниже норма прироста продукта и соответственно, норма процента, т.к. ее определение рассматривается как результат обмена труда на предметы потребления. В зависимости от размера капитала и продолжительности производственного процесса складывается соответствующий процент на капитал как заслуга тому, кто позволяет себе подобное «ожидание». При доказательстве он использует статистику, но делает ошибочный вывод – неотвратимость удлинения среднего периода производства в результате внедрения НТП с вытекающими негативными последствиями (практика XIX века доказала обратное).

Бем-Баверк верен субъективизму, приводя в доказательство три независимые «причины» или «основания», которые склоняют людей приобретать блага сегодня, а не завтра:

❖ наличие всегда в обществе малообеспеченных, которые предпочитают сегодняшние блага завтрашним, независимо от того – надеются они на обогащение или нет;

❖ наличие всегда части общества, не имеющей достаточной воли, воображения и веры для предпочтения сегодняшних благ будущим;

❖ людям свойственно получить блага сегодня, нежели в будущем, тем более что, по его мысли, отдача в дальнейшие периоды производства будет снижаться.

3. В «Основах» ученый ставит себе главную задачу – обосновать «закон величины ценности вещи». Для ее решения он вводит нематематическую «простейшую формулу» – «ценность вещи измеряется величиной предельной пользы этой вещи», величина ценности материального блага определяется важностью конкретной (или частичной) потребности, занимающей последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых имеющимся запасом материальных благ данного рода. Поэтому основой ценности служит не наибольшая или средняя, а наименьшая польза, «ради получения которой представляется еще выгодным с хозяйственной точки зрения употреблять данную вещь». Вот его хрестоматийный пример «одинокого поселенца», собравшего 5 мешков хлеба: первый необходим, «чтобы не умереть с голода до следующей жатвы»; 2-й – «улучшить свое питание, чтобы сохранить свое здоровье и силы»; 3-й – для откармливания птицы; 4-й – «на приготовление хлебной водки»; 5-й – для корма «попугаев, болтовню которых ему нравится слушать». Вывод: чем больше в наличии однородных материальных благ, тем меньше «при прочих равных условиях» ценность их отдельной единицы, и наоборот.

Фридрих фон Визер (1851-1926) – ближайший сподвижник К. Менгера, профессор Пражского и Венского университетов.

Основные работы: «О происхождении и основных законах экономической ценности» (1884), «Естественная ценность» (1899), «Теория общественного хозяйства» (1914), которые показывают его субъективное восприятие ценности, цены, издержек производства и прибыли, приоритетное отношение к микро-экономическому анализу, неприятие математических методов решения экономических проблем.

Научные достижения:

1. Ф. Визеру наука обязана введением в научный оборот терминов «законы Госсена», «предельная полезность», «вменение».

2. В отличие от К. Менгера при определении суммарной полезности (пример 5 мешков зерна – их суммарная полезность «не в пять раз, а бесконечно больше удовольствия держать попугаев») применял аддитивный способ и предложил мультипликативный способ определения суммарной полезности – простое умножение предельной полезности блага на количество однородных благ. Его аргументация: «основной закон исчисления пользы гласит, что все единицы запаса (части, штуки) оцениваются соразмерно предельной полезности. Этот закон мы будем называть законом предельной полезности, или, еще короче, предельным законом. Из предельного закона вытекает следствие, что каждый делимый запас экономически оценивается путем умножения предельной на количество единиц запаса (частей, штук)... Это не новый закон, а только формулировка предельного закона...».

3. В «теории вменения дохода» Ф. Визера основное внимание направлено на характеристику категорий «частная собственность» и «частная организация хозяйства». Он отмечает, что задача вменения всегда сводится лишь к тому, чтобы из множества причин выделить решающие с точки зрения поставленной цели и поэтому практически значимые. «Являясь актом распределения дохода по факторам, вменение есть не что иное, как акт исчисления полезности.

До сих пор мы исследовали исчисление полезности... при упрощенном упущении... в теории вменения мы исследуем законы исчисления полезности для более сложного случая, когда средства производства выполняют свои функции во взаимодействии».

Визер заявил, что смысл частной собственности определяется логикой хозяйствования и привел три аргумента:

⇒ необходимость бережного отношения к расходованию хозяйственных благ, с тем чтобы сохранять свою собственность от других претендентов;

⇒ важность вопроса о «моем и твоём»;

⇒ правовые гарантии для хозяйственного использования собственности.

Частную собственность он рассматривает в тесной взаимосвязи с частной организацией хозяйства и считает, что «частный хозяйственный порядок единственно исторически оправдавшаяся форма крупного общественного экономического

союза, опытом столетий доказавшая более успешное благодаря ей общественное взаимодействие, чем при всеобщем подчинении по приказу». Признавая только частную экономику, он полагает, что общество не должно отклонять и право частного владения, в противном случае «очень скоро государство стало бы единственным владельцем всех средств производства, что, однако, ни в коем случае не должно произойти, поскольку оно не в состоянии управлять этими средствами производства так же эффективно, как это делают частные лица».

6.4. МАРЖИНАЛЬНЫЕ ИДЕИ УДЖЕВОНСА И Л.ВАЛЬРАСА

Уильям Стенли Джевонс (1835-1882) – профессор политической экономии Лондонского университета. Главные работы: «Теория политической экономии» (1871), «Принципы науки» (1874). Субъективизм маржинальных идей Джевонса вытекает из следующего:

➤ его трактовка главной задачи экономической науки: «Дан определенный уровень населения с различными потребностями и производственными возможностями, обладающим определенным количеством земли и других материальных ресурсов; требуется найти способ приложения его труда, который будет максимизировать полезность произведенного», т.е. максимальное удовлетворение потребностей при минимуме усилий – сугубо экономическая задача, не связанная с политическими, моральными и другими качествами. Приоритетное значение он придавал проблеме полезности, т.е. потреблению и спросу;

➤ рассматривая полезность и ценность в функциональной зависимости, он считал, что цена товара функционально зависит от предельной полезности, а последняя, в свою очередь, зависит от товарных цен, обусловленных издержками производства. Следовательно, он не воспринимал самостоятельного значения издержек и предельной полезности (это открыли А.Маршалл и В.Парето);

➤ разделяя положение классиков о совершенной конкуренции, он сделал вывод, что субъекты рынка обеспечивают получение человеком такой комбинации товаров, которая в наибольшей степени удовлетворяет его потребности, т.е. он

исходит из принципов предельного анализа (законов Госсена), что выдвинуло его в родоначальники маржинализма.

Характерная черта У.С.Джевонса – математическая форма самовыражения, но и он не использовал математику при изучении сферы производства, не строил кривых спроса и предложения, хотя и имел эту возможность.

Находясь под влиянием идей английского философа Иеремии Бентама (основной постулат: «Природа поставила человечество под управление двух верховных властителей, страдания и удовольствия. Им одним предоставлено определять, что мы можем делать, и указывать, что мы должны давать... Они управляют нами во всем, что мы говорим, что мы думаем»), Джевонс полагал, что убеждение Бентама об исчислении наслаждений и страданий можно перенести к экономическому подходу в осмыслении человеческого поведения. Этому созвучно его утверждение – «все товары в результате обмена распределяются таким образом, чтобы доставить максимум выгоды».

Леон Вальрас (1834-1910) – преподаватель кафедры политэкономии Лозаннского университета.

Основной труд «Элементы чистой политической экономии» (1874), в котором Л.Вальрас не ограничился характеристикой предельной полезности, считая ее основой ценности товара, формулировкой понятия «функция спроса» и др.

Главная заслуга Вальраса в том, что он впервые попытался применить математическую модель для выявления проблем существования равновесия экономической системы и придания этой системе стабильности. В отличие от моделей рыночного равновесия Курно, Джевонса, Маршалла и др. модель Вальраса характеризует не частное, а общее экономическое равновесие симметричных рынков. Л.Вальрас – основоположник современного макроэкономического моделирования и «лозаннской школы» маржинализма.

Его модель общего экономического равновесия отражает взаимосвязь рынков готовой продукции и рынков факторов производства в условиях рыночного механизма хозяйствования с совершенной конкуренцией, приводящей к единственному равновесию множества рынков. Она позволяет понять, что определение цен на производимые для рынка продукты и цен факторов производства может быть только одновременным, а не

поочередным в том или ином порядке, что частичное равновесие на определенном количестве рынков не гарантирует общего равновесия для всей экономики с данным количеством рынков.

Л.Вальрас в уравнениях своей модели допускал следующие упрощения:

✦ заданные функции предельной полезности, т.е. заданное первоначальное количество товаров и услуг, которые реализуются на рынке;

✦ заданные функции предельной производительности, т.е. допущение идентичных издержек – их постоянную отдачу;

✦ условие изменения цены прямо зависят от величины превышения спроса над предложением и др.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чем существо законов, названных именем Г.Госсен?
2. В чем смысл «позитивной теории капитала» Е.Бем-Баверка?
3. В чем новизна характеристики рыночной цены в трактовке А.Маршалла?
4. Каковы суждения А.Маршалла о функциональной взаимосвязи факторов «цена», «спрос» и «предложение»?
5. Почему Маршалл считает, что при случайной торговой сделке не существует подлинного равновесия? А когда оно существует?
6. Как Маршалл рассматривал отношение предельной полезности к стоимости и предельных издержек к стоимости?
7. В чем Маршалл видит воздействие экономического прогресса на общество?
8. Какую роль сыграло введение в экономическую теорию Маршалла фактора времени?
9. Как характеризует Дж.Кларк статический способ производства?
10. Какие факторы, по Кларку, обуславливают динамические условия?
11. В чем существо теории общего экономического равновесия, обоснованной Л.Вальрасом?

РАЗДЕЛ II. СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УЧЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

Глава 7. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ. КЕЙНС И УЧЕНИЯ КЕЙНСИАНСТВА

7.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ

А.Маршалл – основатель неоклассической школы

Альфред Маршалл (1842-1924) – один из ведущих представителей неоклассической экономической теории, лидер «кембриджской школы» маржинализма. По его инициативе введено (1902) новое изложение экономической теории под названием «экономикс».

Главный труд «Принципы экономики» в 6 книгах (1890). А.Маршалл исследовал, как и классики, экономическую деятельность людей с позиции «чистой» экономической теории и идеальной модели хозяйствования, возможной благодаря «совершенной конкуренции». Подойдя через новые маржинальные принципы к идее равновесия экономики, характеризовал ее как частную ситуацию – на уровне фирмы, отрасли – микроэкономики, что стало определяющим для его школы и большинства неоклассиков конца XIX- первой трети XX века. Предмет науки А.Маршалл формулирует следующим образом: «Политическая экономия, или экономическая наука (Economics), занимается исследованием нормальной жизнедеятельности человеческого общества; она изучает ту сферу индивидуальных и общественных действий, которая теснейшим образом связана с созданием материальных основ благосостояния». В отличие от своих предшественников А.Маршалл считает нецелесообразным прибегать к определениям

экономических категорий на каузальной основе – «в реальной жизни нет четкого разграничения между вещами, которые являются капиталом и не являются им, которые относятся к насущным жизненным средствам и не относятся к ним, так же как между трудом производительным и непроизводительным». Он признает, что в современной экономике «распределение национального дивиденда плохое». Но если допустить «равное распределение национального дохода ... доходы народных масс – хотя они, конечно, значительно возрастут разово вследствие устранения всех неравенств – и близко не поднимутся даже временно к уровню, предсказываемому социалистическими ожиданиями золотого века. Однако это осторожное мнение не означает молчаливого одобрения существующего неравенства богатства... Неравномерность богатства... серьезный дефект в нашем экономическом устройстве. Любое уменьшение его, достигнутое средствами, которые не подрывают мотивов свободной инициативы... было бы, по-видимому, явным общественным достижением». *Теоретическое наследие А.Маршалла:*

1. Центральное место в его исследованиях – проблема свободного ценообразования на рынке. Рынок – единый организм равновесной экономики, состоящий из мобильных и информированных друг о друге хозяйствующих субъектов. Рыночная цена – результат пересечения цены спроса, определяемой предельной полезностью, и цены предложения, определяемой предельными издержками. Его образная характеристика двухкритериальной сущности стоимости товара – «лезвия ножниц» – переходит в ХХI век: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц». А.Маршалл полагает, что каждый человек, покупая товар, исходит «из предоставляющихся ему возможностей, или из складывающейся обстановки, или ...из конъюнктуры» и ввел понятие «потребительский избыток» – это «разница между ценой, которую покупатель готов был уплатить, лишь бы не обойтись без данной вещи, и той ценой, которую он фактически за нее платит», т.е. «экономическое мерило его добавочного удовлетворения».

2. Важная заслуга Маршалла в обобщении положений ранних маржиналистов о функциональной зависимости цены, спроса и

предложения. Он показал – с понижением цены спрос растет, а предложение падает, с ростом цены спрос падает, а предложение растет. Устойчивая или равновесная цена – в точке равновесия спроса и предложения.

На графике точку пересечения кривых спроса и предложения называют «крест Маршалла».

3. В развитие теории «цены спроса» он выдвинул концепцию «эластичности спроса» – показатель зависимости объема спроса от изменения цены, выявил разную степень эластичности спроса товаров в зависимости от структуры потребления, уровня доходов и других факторов, показал, что наименьшая эластичность спроса – у товаров первой необходимости, определил особую зависимость влияния спроса и предложения на уровень рыночной цены от величины анализируемого периода времени. «Чем короче рассматриваемый период, тем больше надлежит учитывать в нашем анализе влияние спроса на стоимость (цену), в чем этот период продолжительнее, тем большее значение приобретает влияние издержек производства (предложения).

4. Исследуя теорию предельных издержек производства, А.Маршалл выявил закономерность изменения удельных издержек производства при увеличении объемов производства на предприятии. При анализе проблемы возрастания и убывания отдачи от производства при расширении его масштабов он отметил, что крупный масштаб производства в конкурентной экономике обеспечивает предприятию (фирме) снижение цены товарной продукции и соответственно, конкурентное преимущество в связи с постоянным ростом экономии от роста квалификации, применения специализированных машин, оборудования, организации труда. Главную выгоду от такой экономии получает все же общество. Подразделяя издержки производства на постоянные и переменные, Маршалл доказал, что в длительном периоде постоянные становятся переменными издержками.

Исследуя причины этого на примере «репрезентативной фирмы» как разновидности средней фирмы он пришел к выводу о действии двух экономических законов:

➤ закон возрастающей отдачи – «увеличение объема затрат труда капитала обычно ведет к усовершенствованию организации производства, что повышает эффективность использования труда и капитала... дает пропорционально более высокую отдачу»;

➤ закон постоянной отдачи – «увеличение объема затрат труда и других издержек ведет к пропорциональному увеличению объема продукции».

Причем, по его мнению – «в реальной действительности эти две тенденции возрастания и сокращения отдачи постоянно противодействуют друг другу». На основе этих суждений современная экономика разработала более достоверные методы решения проблемы оптимизации производства и размеров предприятия.

5. А.Маршалл считает, что процент на капитал – «вознаграждение» тому, кто, обладая материальными ресурсами, ожидает «будущего удовлетворения» от них, равно как зарплата – «вознаграждение за труд».

Он категорически против, что «стоимость вещи зависит просто от количества затраченного на ее изготовление труда. Всякая попытка отстаивать указанную посылку по необходимости молча подразумевает, что оказываемые капиталом услуги являются «даровым» благом, предоставляемым без всяких жертв и поэтому не нуждающимся в вознаграждении в качестве стимула для дальнейшего его функционирования».

Очень важна его мысль об уровне процентной ставки – «хотя с возрастанием масштабов распоряжения человека природными ресурсами он может продолжить делать большие накопления даже при низкой процентной ставке, все же, пока натура человеческая сохраняет свои извечные свойства, каждое сокращение процентной ставки способно побуждать многих людей сберегать меньше, а не больше, чем в противном случае». Это одно из немногих положений, которое впоследствии ученик А.Маршалла Дж.М.Кейнс взял на «вооружение» в своей концепции макроэкономики.

7.2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УЧЕНИЕ ДЖ.Б.КЛАРКА

Джон Бейтс Кларк (1847-1938) – основатель «американской школы» маржинализма, внес заметный вклад в формирование неоклассической экономической теории конца XIX в., один из завершителей «маржинальной революции», приведший к формированию неоклассической экономической теории.

Основные труды: «Философия богатства» (1886), «Распределение богатства» (1899).

Его научные достижения рассматриваются в 2 аспектах: методологическом и теоретическом.

Его новая методология в рамках представляет собой учение о трех естественных разделах (отделах) экономической науки, которое включает в себя положения о статике и динамике и соответственно, о статическом и динамическом типах производства.

Дж.Б.Кларк отверг четырехзвенное деление науки на производство, распределение, обмен и потребление и выдвинул свою версию: «Мы имеем теперь перед собой границы трех естественных разделов экономической науки. Первый охватывает универсальные явления богатства. Второй включает социально-экономическую статику и говорит о том, что происходит далее с богатством... Третий отдел включает социально-экономическую динамику и говорит о том, что происходит с богатством и благосостоянием общества при том условии, если общество меняет форму и способы деятельности».

В экономической статике, считает он, при условии постоянного выпуска одних и тех же благ одной и той же техникой при постоянной технологии в промышленности и сельском хозяйстве, экономика, будучи как бы в замкнутой системе, находится в состоянии равновесности. Но действие реальных динамических сил (увеличение населения, рост капитала, улучшение методов производства, изменение форм промышленных предприятий, выживание более производительных предприятий) порождают в экономике отклонения и изменения. Благодаря этим силам экономической динамики «нормальное богатство мира будет больше, и естественный уровень заработной платы будет значительно выше в 2000 году, чем теперь». Кларк предположил, что люди еще до окончания 2000 г. будут знать о последствиях, к которым ведут динамические силы общества и это произойдет благодаря «чистой теории экономической динамики», позволяющей провести качественный анализ явлений изменчивости и перенести теорию в новую плоскость, расширив во много раз предмет экономической экономии.

Его идеи в числе других ученых обогатил Н.Кондратьев в одной из лучших своих работ «Основные проблемы экономической статики и динамики» («статика – это застывшая динамика»).

Теоретическое наследие Дж.Б.Кларка, почти все его ключевые идеи и трактовки кратко сформулированы в «Распределении богатства».

1. «Распределение общественного дохода» регулируется общественным законом, который «при совершенно свободной конкуренции» может обеспечить каждому фактору производства создаваемую им сумму богатства.

2. «Богатство» – это количественно ограниченные источники материального человеческого благосостояния «Каждый фактор производства» имеет в общественном продукте ту долю богатства, которую именно он производит.

3. Разложение всего дохода общества на различные виды дохода (зарплата, прибыль, процент) непосредственно и целиком является «предметом экономической науки». Названные виды дохода получают, соответственно, «за выполнение работы», «за предоставление капитала» и «за координирование заработной платы и процента».

4. При определении доходов «со здравым смыслом» ни один из «классов людей», занятых в производстве, не будет «иметь претензий друг к другу».

5. В экономическом смысле производство продукта не закончено до тех пор, пока представители торговли не довели его до покупателя и продажа состоялась, что являет собой «завершающий акт общественного производства».

В «Распределении богатства» Кларк оперирует категориями «предельный рабочий», «предельный характер работы», «предельная полезность», «конечная полезность», «предельная производительность» и др.

Главная заслуга Кларка – прежде всего, в разработке концепции распределения доходов на основе принципов предельного анализа цен факторов производства – закон предельной производительности Кларка. По его мнению этот закон имеет место в условиях совершенной конкуренции и базируется на принципе убывающей предельной производительности однородных, т.е. обладающих одинаковой эффективностью, факторов производства.

Это означает, что при неизменной капиталовооруженности предельная производительность труда начинает снижаться с каждым вновь привлеченным работником и, наоборот, при неизменной численности работающих предельная производитель-

ность труда может быть выше только благодаря возросшей капиталовооруженности. Или «доли в распределении (ценности) зависят от конечной производительности», т.е. «процент определяется продуктом конечного приращения капитала, а заработная плата определяется продуктом конечного приращения труда».

Практически это значит: «Если я нахожусь у вас на службе, уволите ли вы меня?». Кларк отвечает на свой вопрос так: «Быть может, нет до тех пор, пока продукт, который мой труд прибавляет к другим доходам предприятия, равен моей заработной плате».

Из «закона» предельной производительности Кларка вытекает вывод: цена фактора производства обусловлена ее относительной дефицитностью. Отсюда «справедливая заработная плата» всегда соответствует предельной производительности труда, а последняя, может быть относительно ниже другого более производительного фактора, т.е. капитала. А Кларк, возможно, не до конца просчитывая этот возможный вывод из его теории, был уверен, что «если они (трудящиеся массы) создают небольшую сумму богатства и получают ее полностью, им незачем стремиться к социальной революции...».

Но истина, как выразился М.Блауг, в другом: «на самом деле не существует никакого отдельно взятого производственного фактора: факторы производства в сущности комплементарны (взаимное соответствие, обеспечивающее взаимодействие), и предельный продукт любого из них является следствием предельных продуктов всех остальных факторов». Не воспринимает эту теорию и Б.Селигмен: «Нет никакой гарантии в том, что народ получит вознаграждение в соответствии с освященной временем теорией предельной производительности».

Суть «закона» Кларка сводится к следующему: фактор производства – труд или капитал – может приращиваться до тех пор, пока стоимость продукта, производимого этим фактором, не сравнивается с его же ценой. А в жизни это означает – фирма увеличивает фактор производства до тех пор, пока цена этого фактора не начинает превышать доходы от его применения. Отсюда следует, что Кларк является предшественником современных теорий по оптимизации структуры издержек производства.

7.3. В.ПАРЕТО И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Вильфредо Парето (1848-1923) – итальянский представитель неоклассической экономической теории, продолжатель традиций «лозаннской школы» маржинализма.

Основные труды: «Курс политической экономии» (1898), «Учение политэкономии» (1906), «Трактат по общей социологии» (1916).

Основной проблемой в исследованиях В.Парето, как и у Л.Вальраса, является проблема общего экономического равновесия на базе маргинальных идей экономического анализа. Однако качественно новые принципы изучения предпосылок и факторов равновесности в экономике вывели В.Парето в маржиналисты второй волны, в одного из основоположников неоклассической экономической мысли.

Заслуги В.Парето заключаются в следующем:

1. Опираясь на не каузальный, а на функциональный подход, он преодолел субъективизм Вальраса и отказался от полезности (потребности) как единственной причины обмена, и перешел к характеристике экономической системы в целом, рассматривая и спрос (потребности) и предложение (производство) как элементы равновесия в экономике.

При этом он отрицает обусловленность неравенства доходов проблемой распределения их между классами: «Проблема роста благосостояния бедных классов скорее проблема производства и сохранения богатства, чем распределения. Наиболее верное средство улучшения положения бедных классов – сделать так, чтобы богатство росло быстрее населения». «История науки сводится к истории ошибок компетентных людей», тем не менее «именно конкретное явление всегда решает, должна ли теория быть принята или отвергнута. Нет и не может быть другого критерия истинности теории, кроме ее более или менее полного согласия с конкретными явлениями».

2. Л.Вальрас в модели экономического равновесия критерием ее достижения считал максимизацию полезности, которая измерению не подлежит. В.Парето этот критерий заменил другим – оценкой математического измерения соотношения предпоч-

тений конкретного индивида, выявлением порядковых (ординальных) величин, характеризующих их очередность.

7.4. ВОЗНИКНОВЕНИЕ КЕЙНСИАНСТВА

Мировой экономический кризис 1929-1933 гг. поразил мировую экономику. Пьер Шоню (фр. историк-экономист) дал этому времени следующую характеристику: «В 1929-1933 гг. окончился период «скрытого развития экономики; то было время конца целого ряда старых и открытия новых технологических горизонтов, проблеска новой цивилизованной системы. Иными словами, 1930 г. положил предел тому типу роста, который был характерен для XIX века, и тщетно пытался сочетать старые традиционные приемы использования пространства и материи с инновационными механизмами». По словам М.Блауга «в 30-х годах маятник качнулся в обратном направлении: озабоченность проблемой совокупного эффективного спроса заставила многих экономистов согласиться с Кейнсом в том, что «полное доминирование рикардianского подхода на протяжении 100 лет было катастрофой для прогресса экономической науки».

Мировой экономический кризис предопределил возникновение новых проблем научных исследований, которые не утратили актуальности до нашего времени, т.к. основное их содержание – государственное регулирование экономики в рыночном хозяйстве. Неоклассики основной анализ направляли на уровень микроэкономики. В условиях нетипичного кризиса с тотальной безработицей возникла необходимость в макроанализе, к которому обратился один из величайших экономистов XX века английский ученый Дж.М.Кейнс.

Именно с тех пор берут начало два теоретических направления: учение Кейнса и его последовательное и альтернативное ему учение неолиберализм.

Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) – выдающийся английский ученый-экономист, ученик основателя Кембриджской школы А.Маршалла.

Основные работы: «Индексный метод» (1909 - приз А.Смита), «Денежное обращение и финансы Индии» (1913), «Экономические последствия Версальского мирного договора» (1919 - все-

мирная известность), «Трактат о вероятности» (1921), «Трактат о денежной реформе» (1923), «Экономические последствия мистера Черчилля» (1925), «Конец свободного предпринимательства» (1926), «Трактат о деньгах» (1930), главный его труд - «Общая теория занятости, процента и денег» (1936).

Я.С.Ядгаров, характеризуя ученого, пишет, что в адрес Кейнса можно уверенно отнести его же слова: «Идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром». Его идеи – реально правили миром и оказывают огромное влияние до настоящего времени. «Общая теория» Кейнса – поворотный пункт в экономической науке XX в., во многом определяющая экономическую политику стран и в настоящее время.

Теоретическое наследие Дж.М.Кейнса:

1. Главная идея учения Кейнса – система рыночных экономических отношений отнюдь не является совершенной и саморегулируемой, максимально возможную занятость и экономический рост может обеспечить только активное вмешательство государства.

2. *В методологическом плане Кейнс:*

✓ основоположник макроэкономики как самостоятельного раздела экономической теории благодаря предпочтению макроанализа микроэкономическому подходу;

✓ автор концепции эффективного спроса – (Б.Селигмен «Кейнс пришел к мысли о том, что первичным в достижении равновесия является «эффективный спрос»).

В отличие от предшественников и наперекор господствующим экономическим воззрениям Кейнс утверждал:

✚необходимость недопущения с помощью государства урезания заработной платы как основного условия ликвидации безработицы;

✚потребление ввиду психологически обусловленной склонности человека к сбережениям растет гораздо медленнее доходов.

По мнению Кейнса предельная склонность человека к потреблению постоянна и поэтому может обуславливать устойчивое соотношение между увеличением инвестиций и уровнем дохода. Психология сбережения человека сдерживает увеличение дохода, т.к. сдерживает рост потребления, следовательно рост

предложения, сокращает объем капиталовложений, рабочих мест и занятости.

Кейнс в методологии своего исследования, исходя из приоритетного значения экономических факторов, учитывает важное влияние на экономический рост неэкономических факторов:

⇒ государства, которое должно стимулировать потребительский спрос на средства производства и инвестиции;

⇒ психологии людей.

3. Кейнс не отрицал схожесть его концепции государственного регулирования экономики с меркантилизмом. *Его суждения и инструменты:*

- увеличение массы денег в стране – как средство их удешевления и соответственно, снижения ставок ссудного процента и поощрения инвестиций в производство;

- одобрение роста цен – как способ регулирования и стимулирования расширения производства и торговли;

- недостаток денег – причина безработицы (нет инвестиций - нет роста производства - спад);

- экономическая политика должна иметь национальный – государственный характер (протекционистский – в части соблюдения экономических интересов государства и общества).

4. Кейнс резко и аргументировано критикует приверженцев «закона рынков» Сея и других сугубо «экономических» законов «классической школы»: «Со времен Сея и Рикардо экономисты-классики учили: предложение само порождает спрос, что вся стоимость продукции должна быть израсходована прямо или косвенно на покупку продуктов». У классиков и их преемников» теория производства и занятости может быть построена (как у Милля) на основе натурального обмена; деньги же никакой самостоятельной роли в экономической жизни не играют», поэтому «закон Сея... равносителен предложению, что не существует препятствий к достижению полной занятости». И делает контрвывод: «Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход». «Психология общества» имеет не меньшее значение, чем «законы экономики».

Особо Кейнс отмечает, что «воспитание... государственных деятелей на принципах классической политической экономии» не

позволит им «выбрать какой-либо лучший путь», стимулирующий увеличение богатства, кроме как «сооружение пирамид, землетрясения, даже войны». «Если только психологические склонности участников экономического процесса действительно оказываются примерно такими, какими мы здесь их предполагали, то можно считать, что существует закон, согласно которому расширение занятости, непосредственно связанное с инвестициями, неизбежно должно оказать стимулирующее влияние и на те отрасли, которые производят потребительские блага, и, таким образом, повести к увеличению совокупной занятости, причем такое увеличение превосходит прирост первичной занятости, непосредственно связанной с дополнительными инвестициями».

5. Кейнс доказал, что рост инвестиций влияет на рост национального дохода и занятость населения, эту взаимосвязь необходимо рассматривать как целесообразный экономический эффект, получивший название эффект мультипликатора - «увеличение инвестиций приводит к увеличению национального дохода общества, причем на величину большую, чем первоначальный рост инвестиций».

По словам Кейнса концепцию мультипликатора ввел в экономическую теорию в 1931г. Р.Ф.Кан в виде «мультипликатора занятости» - «отношение между увеличением совокупной занятости в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями». Свой коэффициент Кейнс назвал «мультипликатор инвестиций» - «когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход увеличивается на сумму, которая в K раз превосходит прирост инвестиций». Причину Кейнс видит в его «психологическом законе» - «по мере того, как реальный доход возрастает, общество желает потреблять постоянно уменьшающуюся его часть».

«Принцип мультипликатора позволяет дать общий ответ на вопрос о том, каким образом колебания инвестиций, составляющих относительно небольшую долю национального дохода, способны вызвать такие колебания совокупной занятости и дохода, которые характеризуются гораздо большей амплитудой». «Хотя в бедном обществе размеры мультипликатора сравнительно велики, влияние колебаний в размерах инвестиций на занятости окажется много сильнее в богатом обществе, так как

можно предположить, что именно в последнем текущие инвестиции составляют гораздо большую долю текущей продукции».

О значении эффекта мультипликатора красочно написал М.Блауг: «Капиталисты, как учил нас Кейнс, могут вытащить себя из затруднительного положения с помощью шнурков от собственных ботинок, а именно, через мультипликатор. Решающим моментом при этом является побуждение инвестировать».

6. Итогом своего исследования Кейнс считал теорию государственного регулирования экономических процессов, которая «указывает на жизненную необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне в основном направлены частной инициативе... Государство должно будет оказывать свое руководящее влияние на склонность к потреблению частично путем соответствующей системы налогов, частично фиксированием нормы процента и, возможно, другими способами», т.к. «именно в определении объема занятости, а не в распределении труда тех, кто уже работает, существующая система оказалась непригодной». «Учреждение централизованного контроля, необходимого для обеспечения полной занятости, потребует, конечно, значительного расширения традиционных функций правительства... Но все же остаются широкие возможности для проявления частной инициативы и ответственности».

Эффективность государственного регулирования по Кейнсу зависит:

- ❖ от изыскания средств под государственные инвестиции;
- ❖ достижения полной занятости населения;
- ❖ снижения и фиксирования нормы процента.

Суть концепции Кейнса - чем ниже норма ссудного процента, тем выше стимулы к инвестициям, к росту уровня инвестиционного спроса, а это, в свою очередь, ведет к росту производства, росту занятости, преодолению безработицы. В количественной теории денег исходным положением он считал следующее - «вместо постоянных цен при наличии неиспользованных ресурсов и цен, растущих пропорционально количеству денег в условиях полного использования ресурсов, мы практически имеем цены, постепенно растущие по мере увеличения занятости факторов».

7.5. ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО КЕЙНСИНИАНСТВА

В современном кейнсианстве доминируют две тенденции: американская и европейская, связанная, прежде всего, с французскими учеными.

Американские последователи: Э.Хансен, С.Харрис, Дж.Б.Кларк и др.:

➤ считали целесообразным рост налогов с доходов населения до 25% и более, увеличение размеров государственных займов и выпуска денег для покрытия расходов государства - даже если это увеличит инфляцию и дефицит государственного бюджета;

➤ заменили метод перманентного (непрерывного) регулирования и направления частных и государственных инвестиций на метод маневрирования государственными расходами в зависимости от экономической конъюнктуры - при подъеме экономики инвестиции ограничиваются, при спаде - увеличиваются (несмотря на возможный дефицит бюджета);

➤ к принципу мультипликатора Кейнса Э.Хансен выдвинул принцип акселератора, означающий, что рост доходов в конкретных случаях может и увеличивать инвестиции.

Экономисты Франции - Ф. Перру и др.:

✓ сочли необязательным регулирование ссудного процента как средства стимулирования новых инвестиций, т.к. корпорации с преобладанием государственной доли собственности и так играют доминирующую и координирующую роль в обществе;

✓ по этой же причине определяющим средством воздействия на незатухание инвестиционного процесса сочли индикативный (рекомендательный) метод планирования экономики (обязательность только для государственного сектора экономики) в противовес индикативному императивному (директивному, социалистическому и недопустимому).

Эти идеи в 50-х годах стали основой для разработки новых теорий, суть которых - выяснение и обоснование механизма постоянных темпов экономического роста:

⇒ основанные на учете системы «мультипликатор-акселератор»;

⇒ на основе моделирования экономической динамики с использованием характеристик взаимосвязи накопления и потребления.

Их главные представители:

✦ Евсей Домар (1914) - профессор Массачусетского технологического института;

✦ Роберт Харрод (1890-1978) - профессор Оксфордского университета. *Суть их теорий-моделей:*

- постоянный (устойчивый) темп экономического роста - решающее условие динамического равновесия (поступательного движения) экономики, при котором достигается полное использование производственных мощностей и трудовых ресурсов;

- обязательное условие достижения этого равновесия - постоянство в длительном периоде доли сбережения в доходах и средняя эффективность капиталовложений;

- достижение динамического равновесия и постоянный рост возможны не автоматически, а в результате соответствующей государственной политики - активного государственного вмешательства в экономику.

Различия в моделях Домара и Харрода - в исходных позициях построения модели Домар за исходную берет равенство денежного дохода (спроса) и производственных мощностей (предложения). А Харрод - равенство инвестиций и сбережений.

Оценка Кейнса и его последователей неоднозначна.

М.Блауг «Кейнсианская революция действительно имела место... Революция произошла не просто в отношении к экономической политике, а в теории... Это не значит, что все конкретные элементы этой теории были немедленно признаны. Напротив, первое издание «Общей теории» еще не было распродано, когда началась критика отдельных деталей учения Кейнса, которая с тех пор не прекращалась. Вскоре с Кейнсом произошло абсолютно то же самое, что с Рикардо, Марксом, Вальрасом и Маршаллом: его препариовали, интерпретировали, переинтерпретировали, стандартизировали, упрощали, сводили к графикам и альтернативным математическим моделям «Кейнс 1», «Кейнс 2» и т.д., так что в ходе этого процесса отстал автором, которого все цитируют, но никто не читает».

К.Ховард и Г.Журавлева «Реализация общей теории Дж.Кейнса на практике привела страны Запада к социалистической ориентации. К сожалению, каждая страна сделала это за счет увеличения своего общегосударственного бюджетного дефицита. Дефициты западных стран сейчас огромны. Другой

бедой этой политики стала нескончаемая инфляция. Центральная банковская система вынуждена была постоянно увеличивать денежную массу, чтобы удовлетворять ведущие к дефициту потребности правительства, и в результате это вело к инфляции».

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Каковы причины формирования маржинализма?
2. Основные концепции австрийской школы маржинализма.
3. Английская школа маржинализма.
4. Лозаннская маржиналистская школа.
5. Кембриджская школа маржинализма.
6. 6.Американская школа.

Глава 8. МОНЕТАРИЗМ. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ. НЕОЛИБЕРАЛИЗМ

8.1. КОНЦЕПЦИЯ МОНЕТАРИЗМА И ЕГО ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА

Монетаризм представляет собой одно из влиятельных течений современного экономического консерватизма, получившее широкое распространение в середине 70-х гг. В этот период неоконсерваторы развернули критику кейнсианства по всем основным экономическим проблемам (долговременный рост и накопление капитала, занятость, инфляция, деньги, государственный бюджет и т.д.). В этой волне критики выделялись две более или менее сложившиеся теоретические школы неоконсерватизма – монетаризм и экономика предложения. Монетаризм, бесспорно, сыграл ведущую роль. Для монетаристов ключевым пунктом критического пересмотра кейнсианской доктрины стала проблема инфляции, что, в свою очередь, привело к реанимации идей классической количественной теории денег (КДТ). В 30-х гг. критика этой теории была тактически необходима Дж.М.Кейнсу для разрушения всего здания неоклассической теории. Сорок лет спустя сложилась обратная ситуация: обновленная количественная теория использовалась ее сторонниками как плацдарм для атак против Кейнса.

Возрождение КДТ особенно четко проявилось в теоретической системе Чикагской школы, возглавляемой американским экономистом М.Фридменом. Лозунг «деньги имеют значение» стал символом монетаризма, а Милтон Фридмен – его духовным отцом (лауреат Нобелевской премии, 1976). К другим влиятельным фигурам монетаризма можно отнести А.Мелцера, К.Брукнера, Д.Лейдлера, М.Паркина, которые развили или интерпретировали взгляды М.Фридмена.

В ранних работах М.Фридмен делает ссылки на «устную традицию» Чикагской школы, имея в виду, что будто бы вне зависимости от господства кейнсианских взглядов в 30-40-х гг. в Чикагском университете уже существовала система монетарист-

ских воззрений, основанная на интерпретации уравнения обмена ($MV = PQ$). И хотя впоследствии сам М.Фридмен отказался от выдуманного им «мифа» о глубокой преемственности своих взглядов, а израильский экономист Д.Патинкин опроверг этот миф, опираясь на факты, за монетаризмом закрепился термин «Чикагская школа».

В своем развитии монетарная доктрина М.Фридмена прошла ряд этапов:

1) 50-е гг. – разработка теории перманентного дохода;
2) 60-е гг. – создание монетарной теории хозяйственного цикла;

3) 70-е гг. – выдвижение на авансцену монетарной концепции номинального дохода и объяснение влияния денег на основные экономические параметры («передаточный механизм»).

Формирование основных концептуальных положений монетаризма происходило одновременно с критическим переосмыслением кейнсианского анализа. Линия критики вырисовывается достаточно четко: М.Фридмен выступает против программы «регулирования спроса» мерами государственного вмешательства в экономику (поскольку такая программа нарушает естественные корректировки через конкуренцию); он также против политики бюджетного дефицита как средства активизации совокупного спроса. Вместе с тем (и это отмечал М.Фридмен) противоречия между кейнсианством и монетаризмом не всегда драматичны и остры. Процесс «неоклассического синтеза» в послевоенной западной экономической теории затронул и эти школы.

В чем специфическая сущность монетаристской теории? Ответить на этот вопрос не так просто по двум причинам. *Во-первых*, монетаризм пропагандирует себя и известен, прежде всего, как теория и политика денежного обращения, а не как общеэкономическая теория; он также широко известен как идеологическая доктрина социально-экономического либерализма. Последнее даже дало повод известному американскому историку экономической мысли Б.Селигмену главу о Милтоне Фридмене в своей книге назвать: «Теория как идеология». *Во-вторых*, в тех редких случаях, когда монетаристы стараются представить свою теорию как модель хозяйственной системы, они выступают со столь же неадекватными претензиями на историческую «всеохватность», как и их оппоненты. Эти

амбиции, на наш взгляд, противоречат научному ядру современного монетаризма и затрудняют понимание его общей теории (как, впрочем, и других содержательных, но чрезмерно амбициозных теорий, будь то марксизм, кейнсианство, институционализм или нечто иное).

Поскольку современный монетаризм возник как прямая реакция на кейнсианство, целесообразно начать с выяснения, как выглядит кейнсианство в глазах монетаризма. При этом мы воспользуемся, в первую очередь, «хрестоматийной» статьей бесспорного лидера данного течения Милтона Фридмена «Количественная теория денег», опубликованной в энциклопедическом издании 1989 г. По мнению Фридмена, теория Кейнса базируется на трех взаимосвязанных «предположениях».

Первое состоит в том, что спрос на деньги («функция предпочтения ликвидности») в условиях неполной занятости, которые преобладают, является в высшей степени неустойчивым, поскольку скорость обращения денег и отношение запаса денег к доходам пассивно приспосабливаются к независимым изменениям в номинальных доходах и в денежной массе. Иначе говоря, по Кейнсу получается, что денежно-кредитная система, а с нею и весь рыночный механизм, крайне неустойчивы и могут лишь приспособляться, но не противостоять внешним толчкам.

Второе ключевое предположение кейнсианства Фридмен видит в утверждении, что безработица не порождается изъянами рынка (негибкость цен и зарплат, переходные нарушения), а является глубоко укоренившейся характеристикой экономической системы. Поэтому долговременное равновесие в экономике – это равновесие при неполной занятости.

Третье предположение: негибкость цен и заработной платы в рамках краткосрочных колебаний следует рассматривать как «институциональный факт», выражающий «рациональную реакцию на состояние равновесия при неполной занятости» (а не как преходящий результат нарушений в системе конкуренции либо циклических волн). Очевидно, что система негибких цен и зарплат не может служить регулятором восстановления равновесия при его нарушении – таким регулятором становятся колебания объемов производства и занятости.

Теперь посмотрим, почему все эти ключевые предположения кейнсианства Фридмен считает ошибочными. Он выдвигает два ряда аргументов: методологические и эмпирические. Первые

сводятся к тому, что Кейнс в своей теории идет от использования дохода, а не богатства. «Кейнс делает ударение на инвестиционных расходах и на стабильности функции потребления, а не на запасе денег и на стабильности функции спроса на деньги». И еще более определенно: «Ошибка Кейнса состояла в игнорировании роли богатства при построении функции потребления».

Второй (эмпирический) ряд аргументов выглядит следующим образом: «Наглядный успех в течение 50-х и 60-х гг. правительств, приверженных кейнсианской политике полной занятости в достижении быстрого экономического роста, высокая степень экономической стабильности и относительная устойчивость цен и процентных ставок – все это на некоторое время резко укрепило веру в исходные кейнсианские постулаты, согласно которым изменения в номинальном количестве денег не имеют серьезного значения. 70-е гг. нанесли решающий удар по этим постулатам и привели к возрождению веры в количественную теорию. Быстрый рост денежной массы сопровождался не только ускорением инфляции, но также подъемом, а не снижением, средних уровней безработицы и увеличением, а не сокращением, процентных ставок».

Здесь Фридмен применяет широко распространенный в экономической науке, можно сказать стандартный, прием опровержения: если, начиная с 70-х гг., реальное развитие вступило в противоречие с кейнсианской теорией, то это доказывает, что последняя была ошибочна изначально. Такой подход означает механическое применение к экономической теории критериев, присущих фундаментальным естественным наукам, предмет изучения которых отличается постоянством во времени и пространстве. Чтобы проверить реалистичность кейнсианской теории, нужен иной подход. Надо на основе теоретического «скелета» восстановить соответствующие ему мышечную ткань и сосуды, а затем сравнить полученный результат с той хозяйственной системой, которая реально действовала в период разработки и распространения кейнсианства.

Это напоминает задачу, решаемую антропологом, восстанавливающим лицо по черепу давно почившего человека, с тем, чтобы потом сопоставить результат с его прижизненным портретом. Теперь обратимся к тем трем «предположениям» кейнсианской теории, которые выделяет Фридмен.

Во-первых, неустойчивость спроса на деньги и его зависимость от номинального дохода, а не от богатства. Этот тезис требует, чтобы денежные доходы населения были неустойчивы, а «богатство» среднестатистического индивида не составляло значительной величины по сравнению с его текущим доходом.

Во-вторых, глубоко укоренившаяся неполная занятость, предопределившая особый характер долговременного рыночного равновесия может сложиться лишь при хронической ограниченности инвестиционных возможностей, с одной стороны, и при стремлении населения сберечь часть своих денежных доходов «в чулке» – с другой стороны.

В-третьих, «жесткость» системы цен и зарплат в краткосрочном плане, которую можно рассматривать как проявление монополизма фирм и профсоюзов, а также государственного регулирования.

Теперь представим хорошо известный экономистам «портрет» хозяйства развитых стран Запада в 30-е гг. Стагнация в сферах технического прогресса, сырьевой базы, показателей движения народонаселения. Преобладание монополий и монопольных цен на продукцию и ресурсы. Протекционизм и торговая война «всех против всех». Массовая недогрузка мощностей и безработица, крайняя неустойчивость доходов и платежеспособного спроса, ненадежность банков, явное «предпочтение ликвидности» среди населения и бизнесменов.

Уже этих немногих штрихов достаточно, чтобы ответить на вопрос: какая теория более точно моделировала хозяйственную систему 30-х гг. – неоклассическая с ее упором на саморегуляцию растущего рынка или кейнсианская, подчеркивающая роль экзогенных детерминант специфического депрессивного рыночного равновесия? Милтон Фридмен считает главным в теории ее долговременную прогностическую функцию и по этому критерию предлагает оценивать верность ее постулатов. Но кейнсианская теория не ставила перед собой задачи прогноза, ее целью была выработка мер по выводу хозяйственной системы из состояния хронической депрессии.

В трактовке современного монетаризма неоклассическая теория приобретает совершенно новый вид. В центр анализа выдвигаются не факторы производства, а богатство во всех его видах как источник разнообразных (денежных и неденежных)

доходов – с одной стороны, и как причина издержек по его сохранению и воспроизведению – с другой стороны. К пяти основным формам богатства Милтон Фридмен относит деньги (агрегат M1), облигации, акции, физические блага, человеческий капитал. Каждая из этих форм богатства способна приносить доход как в денежной, так и в неденежной форме. Например, деньги могут приносить доход не только в виде процентов по бессрочным депозитам, но и в виде удобства, надежности, гарантий и т.д. Если деньги и для населения, и для фирм – это одна из форм богатства, приносящих доход, то спрос на деньги определяется их предельной доходностью в сопоставлении с предельной доходностью других форм богатства.

А структура богатства, инерционна, и деньги занимают в ней устойчивое место. Отсюда следует заключение, одновременно логичное и неожиданное, как матовая комбинация в шахматных партиях Алехина: совокупный спрос на деньги должен быть величиной устойчивой, изменяющейся лишь пропорционально долговременному темпу изменения ВВП и национального богатства.

Этот вывод современного монетаризма разительно отличается как от традиционного неоклассического, так и от кейнсианского подходов, хотя формально все три принадлежат к сторонникам «количественной теории денег». Дело в том, что второе рассматривало деньги, прежде всего, как средство обращения, а третье объясняло «предпочтение ликвидности» страховыми и спекулятивными функциями денежного запаса. В этом направлении те и другие разрабатывали концепцию «кассовых остатков», но и тем и другим было далеко до понимания денег как равноправной формы богатства, приносящего доход. И не только равноправной. Будучи одной из форм богатства, деньги одновременно являются ключевым инструментом всего механизма цен, посредством которого функционирует вся рыночная система. И если спрос на деньги в каждый данный момент устойчив, – это главная гарантия устойчивости платежеспособного спроса и всей рыночной системы. Тем самым монетаризм «опровергает» первый центральный тезис кейнсианства – о врожденной неустойчивости рыночного механизма.

Другой центральный тезис кейнсианства – о «врожденной» склонности рыночного хозяйства к установлению равновесия на

уровне неполной занятости ресурсов. С точки зрения монетаризма, любые ресурсы взаимен заменяемых как форма богатства, и если одни из них оказались во времененном избытке, то они начнут приносить меньше дохода; население и фирмы постараются изменить структуру своего богатства и равновесие восстановится. Богатство же нации в целом «не может быть избыточным».

Но если такого состояния, как перманентное равновесие при неполной занятости, в принципе не может быть, то отпадает и кейнсианский вывод о реакции на него в виде жесткой закреплённости цен и зарплат; исходить в теории надо из гибкости тех и других.

В данной связи нет необходимости излагать всю теорию монетаризма — мы ограничиваемся лишь некоторыми его исходными положениями, достаточными, на наш взгляд, чтобы поставить тот же вопрос, который мы выше ставили в отношении кейнсианской теории: какую хозяйственную систему моделирует современный монетаризм?

Такую, видимо, которая отвечает по меньшей мере трем обязательным условиям.

Во-первых, поскольку монетаризм во главу угла ставит деятельность первичных субъектов хозяйства по оптимизации структуры их собственного богатства — будь то деньги, облигации, акции, физические блага или человеческий капитал, — необходимо, чтобы все или большинство из указанных субъектов имели реальную возможность свободного выбора между различными формами богатства. Если субъект обладает только скромным человеческим капиталом, доход от которого целиком уходит на текущее потребление, то у него нет такого выбора. А там, где нет свободного выбора между формами богатства, там и Милтон Фридмен теряет свое право теоретика.

Во-вторых, монетаристская теория предполагает такие общие условия, при которых национальное богатство способно приносить устойчивый совокупный доход. Это, в частности, включает наличие широких возможностей для прибыльного инвестирования, поддержания производительности человеческого капитала, доступа к естественным ресурсам — одним словом, наличие «внешних» условий эффективности функционирования хозяйственной системы. Это как раз те условия, в наличии которых глубоко сомневался Кейнс. Наконец, постулат

монетаристов о гибкости цен и зарплат предполагает господство свободной конкуренции на рынках товаров, ресурсов и вообще всех благ, включаемых в богатство.

Теперь попытаемся отыскать в реальной экономической истории такую хозяйственную систему, которая отвечала бы перечисленным выше требованиям. Как это ни неожиданно звучит, но рассматриваемая теория неплохо моделирует условия раннего капитализма в Западной Европе и США, когда преобладающая масса населения являлась мелкими собственниками богатства, конкуренция была свободной, а доступ к естественным ресурсам – достаточно широким. Затем, когда имущественная дифференциация и разрыв в доходах резко углубились, возникла система, наилучшим образом описываемая классическими схемами Смита – Рикардо – Маркса. К концу XIX - началу XX в. социально-экономические антагонизмы в Западной Европе и США значительно сгладились, но имущественная дифференциация сохранилась; наиболее адекватными в этих условиях оказались неоклассические модели, а постулаты современного монетаризма (как и кейнсианства) для объяснения поведения хозяйствующих субъектов могли бы быть применены (если бы они тогда существовали) только в весьма ограниченных рамках. Зато можно четко и определенно сказать, что ни один из постулатов современного монетаризма не отвечает чертам той (описанной нами выше) реальной хозяйственной системы, которая возникла в 30-е гг. Как объясняет Милтон Фридмен этот (казалось бы, крайне неприятный для монетаристов) факт? Парадоксально, но именно на нем зиждется критический пафос монетаризма и практические рекомендации последнего.

Аргументация строится примерно так: если облик реальной системы не соответствует параметрам монетаристской модели, это означает, что указанный облик обезображен некомпетентной экономической политикой государства.

В 30-е гг. центральные банки проводили политику денежной рестрикции, то есть сжатия денежной массы по отношению к ВВП, итогом явилось сокращение платежеспособного спроса, понижение цен и хроническая депрессия.

В 50-60-е гг. напротив, правительства и центральные банки, действуя на основе кейнсианских рекомендаций, создали чрезмерное предложение денег. Перманентная инфляция искусственно подстегивала конъюнктуру, вызвала гипертрофию

потребления, подорвала сбережения, ослабила конкуренцию и эффективность хозяйства. В итоге, в 70-е гг. наступила стагфляция. Такой интерпретацией довоенного и послевоенного опыта современный монетаризм подкрепил свой центральный вывод: если спрос на деньги, определяемый базовыми условиями рыночной экономики, есть величина устойчивая, то предложение денег до сих пор зависело от политической психологии и других внерыночных обстоятельств. Пока предложение денег не будет подчинено строгому научному правилу, в экономике будет то недостаток, то избыток денег; это означает, что по вине государства и центральных банков будет возникать угроза то хронической депрессии, то стагфляции.

Чтобы всего этого избежать и дать возможность рынку работать естественным образом, ежегодный рост предложения денег должен строго соответствовать долговременному среднегодовому росту спроса на них. Иначе говоря, допускаемый темп роста денежного агрегата М1 в данном году должен строго соответствовать долговременному среднегодовому темпу роста реального ВВП и не должен зависеть от циклических колебаний конъюнктуры.

Последний вывод доказал в общем свою действенность в 70-е, а особенно, в 80-е гг. Однако экономическая наука в целом все еще находится в таком состоянии, когда она не в силах убедительно связывать концы с концами, и правильные выводы нередко делаются на основании недоказанных посылок (что, заметим, все же не так опасно, как делать ложные выводы из верных оснований).

Можно вместе с монетаристами предположить, будто ведущие центральные банки в 30-е гг. дружно сговорились быть некомпетентными, что усугубило депрессию. Однако трудно поверить в то, что такая некомпетентность могла быть хронической и породить узость инвестиционных возможностей, монополизм, низкий уровень и неустойчивость доходов и другие фундаментальные характеристики хозяйства того периода. Точно так же можно допустить, что кейнсианская политика денежной экспансии в послевоенные десятилетия стимулировала негативные процессы, на которые указывали монетаристы. Но кто способен доказать, что без такой политики был бы вообще возможен беспрецедентный экономический рост 50-60-х гг.?

Этот рост явился одновременно основой и следствием системной трансформации капитализма, в итоге которой последний уже к концу 60-х гг. приобрел принципиально новый облик.

Во-первых, в условиях высокой занятости и быстрого роста доходов, увеличения в них удельного веса труда произошло колоссальное перераспределение национального богатства. Его преобладающая часть (в виде недвижимости, предметов длительного пользования, ценных бумаг, вкладов в банки, а тем более – человеческого капитала) оказалась в собственности большинства населения, образующего «средний класс». Сформировалась система, которая получила характерное наименование «экономика двух третей». В ней большинство «первичных собственников» получило реальную возможность свободного выбора вариантов при оптимизации структуры своего богатства вообще и при определении его денежной компоненты, в частности. *Во-вторых*, развернувшаяся в этот период (вопреки пессимистическим прогнозам кейнсианцев) научно-техническая революция во взаимодействии с демографическим взрывом и расширением конечного спроса создала практически неограниченные возможности для эффективного инвестирования. Тем самым было снято наиболее тяжелое экзогенное ограничение функционирования рыночной системы.

В-третьих, как феникс из пепла возродилась свободная конкуренция. Это произошло благодаря тому, что развитие инфрасистем сделало эффективным мелкое и среднее производство, породило тенденцию к деконцентрации. Данная тенденция была усилена «рассеянным» характером послевоенного НТП, диверсификацией на крупных предприятиях, включивших каждое из них в конкуренцию сразу на многих рынках. Рост доходов населения породил встречную тенденцию нарастающей диверсификации спроса и развития рынков. Кумулятивный эффект имела при этом последовательная и скоординированная политика взаимного контроля открытия национальных рынков и поощрения международной интеграции.

Возвращение свободной рыночной конкуренции вернуло ценам на продукцию и ресурсы необходимую гибкость, а ценовому механизму – роль автоматического регулятора экономического равновесия. Не требуется особой проницательности, чтобы ответить на вопрос: Какой теоретической модели наиболее близко корреспондирует кратко обрисованная выше хозяйственная

система? Ясно, что монетаристской. Но здесь есть маленькая деталь, своего рода ложка дегтя, которая портит торжество победителей кейнсианства. Динамично-равновесная система в основном сложилась примерно за десятилетие до того, как монетаризм приобрел авторитет и стал оказывать влияние на экономическую политику. Парадокс в том, что именно кейнсианская, а вовсе не монетаристская, политика способствовала появлению данной системы.

Уже с начала 70-х гг. новой системе стало явно тесно в пеленках интенсивной государственной опеки и регулирования. Высокие и устойчивые доходы большинства населения сделали излишней бюджетную накачку эффективного спроса и резко сократили потребность в социальных программах. Созданные при мощной государственной поддержке инфрасистемы и реструктурированная промышленность далее уже могли функционировать самостоятельно на рыночных основах. Отпала, следовательно, экономическая необходимость в высоких налогах, в жестком регулировании цен и внешней торговли и в программах массивных государственных инвестиций. Наоборот, государственный «активизм» стал помехой эффективному функционированию уже сложившейся системы рыночного саморегулирования. Именно такая ситуация сложилась в начале 70-х гг., когда все еще жестко регулируемая государством рыночная система не смогла гибко приспособиться к энергетическому и ряду других структурных кризисов, и в итоге оказалась в состоянии хронической стагфляции. На такой вполне подготовленной почве дали бурные всходы семена, которые небольшая, неактивная группа теоретиков нового монетаризма поначалу безуспешно засеивала еще с 70-х гг. Их рецептура дерегулирования с конца 70-х - начала 80-х гг. воплотилась в хорошо известные экономические программы «неоконсервативных» течений во всем мире, прежде всего, программы «тэтчеризма» в Великобритании и «рейганомики» – в США.

8.2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

В начале XX века в связи с ростом монополизма, антитрестовской политики ученые-экономисты США, отражая изменения в реалиях жизни, разработали ряд теорий, которые положили

начало новому направлению экономической мысли – социально-институциональному или институционализму.

Институционализм – в определенном смысле альтернатива неоклассическому направлению экономической теории. Теоретики институционализма предметом анализа считают экономические и неэкономические проблемы социально-экономического развития, к движущим силам экономики наряду с материальными факторами относят также духовные, моральные, правовые и другие, рассматриваемые в историческом контексте, объекты исследования – институты они рассматривают совокупно, не делят на первичные и вторичные и не противопоставляют их друг другу.

Институционализм – качественно новое направление экономической мысли, которое вобрало в себя лучшие теоретико-методологические достижения предшествующих школ экономической теории и прежде всего, маргинальные принципы экономического анализа неоклассиков, основанные на математике и математическом аппарате (в части выявления тенденций в развитии экономики и изменений конъюнктуры рынка).

Возникновение институционализма некоторые считают с даты опубликования произведения Т.Веблена «Теории праздного класса» (1899), другие 20-30-е годы XX века – с публикаций Дж.Коммонса и У.Митчелла.

Понятие «институт», лежащее в основе названия теории, рассматривается институционалистами в качестве первичного элемента движущей силы общества в экономике и вне ее. К «институтам» они относят самые разнообразные категории и явления – государство, семья, предпринимательство, монополии, предпринимательство, частная собственность, профсоюзы, религия, нравы и т.п., предопределяющие обычаи, привычки, этику, правовые решения, общественную психологию и главное – эволюцию экономики.

Торстейн **Веблен** (1857-1929) – лидер социально-психологического (технократического) варианта институционализма, автор крупных трудов в области экономики и социологии, в которых он исходил из теории эволюции природы Ч.Дарвина, принципа взаимосвязи и взаимообусловленности всех общественных отношений, в т.ч. экономических и социально-психологических. В прошлом студент Дж.Б.Кларка, он стал

противником теории своего учителя, многие его воспринимали как американского Маркса.

Т.Веблен считал, что «институты – это результаты процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого и, следовательно, не находятся в полном соответствии с требованиями настоящего времени», т.е. привычными способами мышления и общепринятым поведением. Отсюда, делает он вывод, необходимо их обновление в соответствии с законами эволюции к «требованиям настоящего времени», т.е. привычными способами мышления и общепринятым поведением.

Название его основных работ «Теория праздного класса» (1899), «Инстинкт мастерства» (1914), «Инженеры и система цен» (1921), «Собственность отсутствующего» (1923) и др. – подчеркивает его особое видение проблем социально-экономического развития общества.

Основные теоретические положения:

1. Убежденность в эволюционном преобразовании общества он основывал на своеобразном преломлении теории эволюции природы Ч.Дарвина - «жизнь человека в обществе точно так же, как жизнь других видов, - это борьба за существование, а следовательно, это процесс отбора и приспособления. Эволюция общественного устройства явилась процессом естественного отбора социальных институтов». При этом он отрицает марксистские положения о «классовой эксплуатации» и «исторической миссии» рабочего класса - экономическими мотивами людей движут, прежде всего, родительское чувство, инстинктивное стремление к знаниям и высокому качеству выполняемой работы.

2. В теории «праздного класса» отношение «имущего непроизводительного» класса к экономическому процессу Т.Веблен характеризует как отношение «стяжательства, а не производства, эксплуатации, а не полезности». Этот класс предпочитает «обычаи мира бизнеса», сложившиеся под «направляющим и избирательным действием законов хищничества или паразитизма». Эволюция общественной структуры – это «процесс естественного отбора институтов» в «борьбе за существование». Об этом положении П.Самуэльсон пишет: «Мой учитель Йозеф Шумпетер как-то метко заметил, что способность человека действовать как «логическое животное», могущее систематически

проявлять эмпирико-индуктивный метод, сама по себе является прямым следствием дарвиновской борьбы за выживание».

3. Концепция реформ Веблена имеет немарксистскую позицию. Критикуя «паразитический» образ жизни, занятых только финансовой деятельностью рантье, осуждая подчинение сферы «индустрии» миром «бизнеса» в лице финансистов и крупных предпринимателей, стремящихся к максимальной прибыли, он предлагал дальнейшую эволюцию общества путем реформирования, а не революцию и «диктатуру пролетариата» и предполагал, что научно-технический прогресс, возрастание роли инженерно-технической интеллигенции, преследующей цели оптимизации и повышения эффективности производства, неизменно ведет к зависимости «бизнеса» от них, а следовательно, и к переходу власти к их представителям - «совету техников». «Индустриальная система» перестанет служить монополистам, т.к. мотив технократов и индустриалов – не прибыль, а служение интересам всего общества.

Джон Р.Коммонс (1862-1945) – лидер социально-правового (юридического) течения институционализма.

Исследуя такие коллективные институты как семья, профсоюзы, торговые объединения, производственные корпорации, правовые отношения и другие, приоритетное внимание уделял юридико-правовым институтам. Исходил из попытки «сделать систему бизнеса эффективной настолько, чтобы она заслуживала сохранения» и неприятия классовой борьбы.
Основные положения его теории:

1. В концепции стоимости Дж.Р.Коммонс использовал правовой аспект – стоимость товарной продукции есть результат юридического соглашения «коллективных институтов» – союзов корпораций, политических партий, выражающих профессиональные интересы социальных групп и слоев населения. Марксистскому учению о классовой борьбе он противопоставил положение о проведении государством реформ в области законодательства и создании правительства, представленного лидерами различных «коллективных институтов». Был убежден в необходимости такого правительства, которое было бы подконтрольно общественному мнению и осуществляло бы демонополизацию экономики.

2. Центральная идея главных трудов «Правовые основания капитализма» (1924), «Институциональная экономика. Ее место в

политической экономии» (1934) и др. – эволюция капитализма свободной конкуренции в финансовую стадию. Ее суть – «нечестная монополистическая конкуренция предпринимателей» вызывает усиление «социального конфликта», который могут устранить только государственные правовые решения в рамках экономических реформ. Это ознаменует переход к стадии административного капитализма.

Следует отметить, что идеи Дж.Р.Коммонса, как и идеи Т.Веблена, нашли свое отражение уже в 30-е годы в «новом курсе» президента США Ф.Рузвельта

Уэсли Клер Митчелл (1874-1948) – ученик и последователь Т.Веблена, автор конъюнктурно-статистического (эмпирико-прогностического) течения институционализма, руководитель Национального бюро экономических исследований (1920-1945).

Основная работа «Лекции о типах экономической теории» (1935). Исходя из идей Т.Веблена, доказывал взаимосвязь экономических проблем с неэкономическими – в области социологии, культуры и др. обуславливающими психологию, поведение и мотивы деятельности людей в обществе.

Его личный вклад в институциональную теорию заключается:

❖ в выявлении влияния на экономические факторы (денежное обращение, кредит, финансы и др.) неэкономических факторов (психологии, поведения и пр.) посредством конкурентного изучения цифровых показателей и установления закономерностей в колебаниях (конъюнктуре) этих показателей на базе широкого массива статистических данных по фактическому материалу и ее математической обработки;

❖ в попытке обоснования концепции бескризисного цикла посредством различных вариантов государственного вмешательства в экономику.

У.К.Митчелл является основателем Национального бюро экономических исследований, один из первых исследователей циклов в экономике. Считал необходимым государственное воздействие на экономику в области денег, финансов и кредита во взаимосвязи с социально-культурными проблемами и с учетом психологического анализа.

Представители этого направления еще в 20-е годы в «конъюнктурном барометре» в Гарварде на основе «анализа динамических рядов» опубликовали первые прогнозы

экономического роста, лежащие в основе новой отрасли экономической науки – эконометрики. Применение математики и статистики позволили У.К.Митчеллу и его коллегам рассчитывать длительность малых и больших циклов, привели к попыткам создания модели бескризисного (нециклического) развития экономики, предсказания отклонений в динамике показателей и предотвращении спада. Средством смягчения циклических колебаний, по его мнению, должен являться специальный государственный планирующий орган, осуществляющий свою деятельность не на директивной, а на рекомендательной основе, используя прогнозирование реальных и достижимых конечных целей.

Неквалифицированный прогноз «Гарвардского центра» накануне великой депрессии, предвещавший рост экономики, показал несовершенство исследовательской базы, но продемонстрировал правильность главного положения – о необходимости государственного и социального контроля над экономикой. Именно поэтому институционализм считается одним из теоретических предшественников кейнсианской и неолиберальной концепций государственного регулирования экономики, основной идеей которых является вмешательство государства в экономику.

8.3. НЕОЛИБЕРАЛИЗМ И ЕГО ОСНОВНЫЕ ТЕЧЕНИЯ

Неолиберализм возник почти одновременно с кейнсианством в 30-е годы как самостоятельная система взглядов на проблему государственного регулирования экономики.

В теории и на практике неолиберализм основывается на идее приоритета условий для неограниченной свободной конкуренции не вопреки, а благодаря определенному вмешательству государства в экономические процессы. Кейнсианство требует активного государственного вмешательства в экономику. Неолиберализм – относительно пассивное государственное регулирование.

Основные принципы неолиберализма:

- либерализация экономики;
- использование принципов свободного ценообразования;
- ведущая роль в экономике частной собственности и негосударственных хозяйственных структур.

Роль государства в регулировании экономики неолибералы видят в функциях «ночного сторожа» или «спортивного судьи». Кредо неолиберализма прекрасно выразил Л.Эрхард (1897-1977): «Конкуренция везде, где возможно, регулирование – там, где необходимо».

Наиболее крупные центры неолиберализма в Германии, США и Англии, соответственно, называются Фрайбургская, Чикагская и Лондонская школы.

В 1938 г., пытаясь выработать единую научно-практическую платформу, неолибералисты продекларировали свои принципы на международной конференции в Париже, которую сегодня называют «коллоквиум Липпмана» – из-за созвучности одобренных принципов неолиберализма в книге А.Уолтера Липпмана «Свободный город» (США, 1938).

Уть общих принципов, одобренных в Париже:

✓ необходимость государственного содействия в возвращении правил свободной конкуренции;

✓ обеспечение государством выполнения правил свободной конкуренции всеми хозяйствующими субъектами;

✓ условие приоритета частной собственности, свободы сделки и свободных рынков может быть пересмотрено государством только в экстремальных случаях (война, катастрофы, катаклизмы).

Фрайбургская школа неолиберализма

Первое успешное практическое применение неолиберализма было в ФРГ. Начиная с 1948 г. эти идеи получили статус государственной доктрины правительства Аденауэра-Эрхарда.

Лидеры неолиберализма в ФРГ – В.Ойкен, В.Репке, А.Рюстов, Л.Эрхард и др. С 1948 г. Ойкен и его последователи выпускают ежегодник «Ордо» – теоретическая трибуна неолиберализма всех стран «Ордо» – «естественный строй... свободного рыночного хозяйства». Школу Ойкена иной раз называют «ордолиберализм».

Теоретические основы:

1. Теоретикам неолиберализма ФРГ принадлежит идея сочетания принципа «свободы рынка» и справедливого распределения по принципу «социального выравнивания». Автор идеи А.Мюллер-Армак (книга «Хозяйственное управление и рыночное хозяйство», 1947), развитие его идей продолжили Репке, Эрхард, Ойкен и др.

Канцлер ФРГ К.Аденауэр заявил о создании модели «социального рыночного хозяйства» как главной задачи экономической политики страны. «Социальное рыночное хозяйство» по характеристике В.Репке – это путь к «экономическому гуманизму».

В книге «Гуманное общество» он писал, что этот тип хозяйства противопоставляет: коллективизму - персонализм, концентрации власти - свободу, централизму – децентрализм, организации - самопроизвольность и т.д.

2. В 1957 г. Л.Эрхард на съезде ХДС провозгласил о начале второго этапа «социального рыночного хозяйства» в ФРГ. В 1965 г. он заявил о завершении в ФРГ программы создания «социального рыночного хозяйства» и превращении ФРГ в «оформленное общество».

Доктрина «сформированного общества» Эрхарда – это поиск лучшего «естественного экономического порядка». В ней категорически отрицаются марксистские идеи о пяти типах общественного строя и производственных отношений и об антагонизме классов.

В.Ойкен утверждал, что человеческому обществу присущи только два типа экономики: «централизованно управляемая» (тоталитаризм) и «меновая экономика» (свободное открытое хозяйство). Эти типы имеют либо крайние формы, либо смешанные. В книге «Основания национальной экономики» он доказывает естественное существование в одних и тех же обществах двух идеальных, на его взгляд, типов экономики: меновой и централизованно управляемой, которые «реализуются в трех формах»:

⇒ «тотальная централизованно управляемая экономика» – обмен вообще не допускается; производство и распределение продуктов «до последней мелочи» осуществляется по указаниям и приказам центрального руководства;

⇒ «централизованно управляемая экономика со свободным обменом предметами потребления» – обмен осуществляется также при наличии центральной инстанции, определяющей «способ использования производительных сил, временную структуру производственного процесса, способ распределения продуктов... Но в отличие от первого потребители могут здесь вносить коррективы в распределение выделяемых предметов потребления путем обмена;

⇒ «централизованно управляемая экономика со свободным потребительским выбором» – потребительский выбор благ свободен, но, как правило, из тех (благ), которые намечает для производства «центральная инстанция».

Понимая невозможность и нереальность автоматического функционирования «свободного рыночного хозяйства», Репке и Эрхард признали необходимость противопоставить любому проявлению анархии производства соответствующие меры государственного вмешательства, которые должны обеспечить «синтез между свободным и социально обязательным общественным строем».

Роль государства сравнивается с положением судьи на футбольном поле – строго наблюдает за действием команд на поле в соответствии с определенными правилами, но сам играть не имеет право. Государство для поддержания условий существования «социального рыночного хозяйства» как «идеального типа» свободного рыночного хозяйства должно:

■ следить за соблюдением «правил» свободной конкуренции («честной игры»);

■ контролировать условия ценообразования и пресекать попытки установления монопольных цен;

■ гарантировать охрану и приоритетное значение частной собственности в товарно-денежном хозяйстве без монополий.

Чикагская школа неолиберализма

В США альтернативной кейнсианству стала Чикагская школа неолиберализма. Ее монетарные идеи зародились еще в 20-е годы. А лидирующее значение в неолиберальном движении американский монетаризм получил в конце 50-х - начале 60-х с появлением публикаций Милтона Фридмена - будущего Нобелевского лауреата 1976 г.

В 1958 г. А.У.Филлипс вывел эмпирическую кривую, характеризующую связь между ежегодным процентным изменением заработной платы в денежном выражении и уровнем (долей) безработицы в Англии за период 1861-1913 гг. Ее анализ и дискуссии вызвали среди ученых-экономистов достаточно серьезные сомнения в необходимости «упрощенных экономических рекомендаций политикам, типичных для времен кейнсианской революции» (М.Блауг).

М.Фридмен и его коллеги, проанализировав кривую Филлипса, сделали заключение – эта кривая далеко не стабильна,

особенно с учетом экономических реалий в мире в конце 60-х гг., когда рост инфляции, вопреки логике кривой, сопровождался не снижением, а ростом безработицы, а в начале 70-х наблюдался даже одновременный рост и инфляции и безработицы.

Фридмен возродил значение денег, денежной массы и денежного обращения в экономических процессах. Его монетарная концепция, апробированная при Никсоне в 1969-70 гг., имела наибольший успех при Рейгане, ослабила инфляцию при реальном укреплении доллара, а эта политика получила название «рейгономика».

Теоретическая новизна концепции государственного вмешательства в экономику М.Фридмена заключается в том, что государственное вмешательство в экономику было ограничено жесткой денежной политикой, которая была увязана с «естественной нормой безработицы» Фридмена. Положительный результат достигается посредством постоянного и стабильного темпа роста количества денег в размере 3-4% в год независимо от состояния конъюнктуры с учетом средних темпов роста валового национального продукта США за ряд лет, по которым устанавливается максимально возможный уровень национальной экономики. Неолибералы поставили кейнсианцам и неокейнсианцам в вину разросшиеся масштабы госсектора экономик, ограничение условий свободной конкуренции, сокращение инвестиций в важнейшие сферы экономики вопреки своему же учению «эффектов мультипликатора и акселератора».

В 70-80-е гг. под влиянием неолиберализма в соответствии с многолетними программами идет планомерная (не революционная) денационализация многих отраслей народного хозяйства, находившихся в государственной собственности. Истиной той или иной теории может служить только практика. Благодаря этой политике в последние годы значительно оздоровилась экономика Великобритании, Франции, Японии, Восточной Германии, Чили, Испании и других стран, которые минимизировали сферу государственного экономического влияния.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Предпосылки зарождения неолиберализма.
2. «Коллоквиум Липпмана» в экономической литературе.
3. Суть монетарной концепции Чикагской школы.

4. Концепция социального рыночного хозяйства.
5. Методологические истоки новой институциональной теории (неоинституционализм).
6. Суть теоремы Коуза.
7. Сущность воззрений Д.Норта.

Глава 9. ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА, ЕГО РЕЗУЛЬТАТЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

9.1. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ИХ КЛАССИФИКАЦИИ

Экономическая деятельность представляет собой целесообразную деятельность, основанную на известном расчете и направленную на удовлетворение разнообразных потребностей людей. Экономическая теория традиционно выделяет четыре группы факторов производства: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

Земля рассматривается как естественный фактор. Она не является результатом человеческой деятельности. К этой группе элементов (факторов) производства относят и природные богатства, залежи ископаемых, которые применимы в производственном процессе. В эту категорию включаются пахотные земли, леса и т.д.

Капитал как фактор производства выступает в виде совокупности благ, используемых в производстве товаров и услуг. Это инструменты, машины, оборудование, складские помещения, транспортные коммуникации, средства связи и т.д. Их техническое состояние постоянно совершенствуется и оказывает решающее влияние на общую результативность производственного процесса и его эффективную целесообразность.

Определяя капитал как фактор производства, экономисты отождествляют капитал со средствами производства. Исторически родоначальниками такой трактовки выступали классики политической экономии: А.Смит рассматривал капитал как накопленный и овеществленный труд, Д.Рикардо считал, что капитал – это средство производства. Физиократы во Франции под капиталом понимали землю. Среди известных экономистов XX в. поддерживали эту концепцию У.Баумоль, А.Блиндер,

Р.Дорнбуш и некоторые другие. Но капитал связан и с его денежной формой.

По мнению Маркса, капитал – это сложное понятие. Внешне он выступает в средствах производства (постоянный капитал), в деньгах (денежный капитал), в людях (переменный капитал), в товарах (товарный капитал). Но материальные носители, перечисленные выше, являются капиталом не сами по себе, а представляют собой особое производственное отношение. *Поэтому капитал имеет несколько определений:*

❖ капитал – самовозрастающая стоимость, создаваемая наемными рабочими;

❖ капитал, как отмечал К.Маркс, – это не вещь, а общественное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер.

Взгляды экономистов на капитал разнообразны, но все они едины в одном: капитал ассоциируется со способностью приносить доход.

Труд – это целесообразная деятельность человека, с помощью которой он преобразует природу и приспособляет ее для удовлетворения своих потребностей. Всякий труд имеет целью произвести какой-либо результат. В процессе целесообразной производственной деятельности человек использует присущие ему качества, способности, навыки, необходимые для этой деятельности. Совокупность физических и духовных способностей, необходимых для осуществления труда, определяется как рабочая сила.

Сами по себе земля, труд и капитал не могут ничего создать. Чтобы принять правильные решения в организации и управлении фирмой, человек должен обладать предпринимательскими способностями.

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

Предпринимательские способности – способности человека рационально использовать производственные ресурсы, активно участвовать в инновационных процессах, уметь рисковать и выигрывать. Кроме того, в качестве ключевых факторов современная экономика выделяет информационный и экологический.

Оба они тесно связаны с достижениями современной науки, которая сама по себе тоже выступает в качестве самостоятельного фактора, так как оказывает решающее воздействие на уровень эффективности производства, процесс подготовки квалифицированной рабочей силы и повышения уровня и возможностей человеческого капитала.

Информация представляет собой поток тех или иных знаний, сведений, которые передаются и воспринимаются людьми, другими живыми организмами, а также специальными устройствами. Она обеспечивает систематизацию знаний, материализованных в систему механизмов, машин, оборудования, моделей менеджмента и маркетинга. Экологический фактор производства в широком смысле – это весь комплекс проблем, связанных с взаимоотношениями человека и окружающей среды, с необходимостью защиты, сохранения и восстановления природы. Он выступает либо в качестве импульса экономического роста, либо в качестве ограничения его возможностей в связи с вредностью, загазованностью, загрязнением и т.д.

Подводя итог анализу факторов, отметим, что производство возможно только при введении в производственный процесс всех факторов. Все факторы обладают одной уникальной особенностью – они взаимозаменяемы. Взаимозаменяемость обусловлена разнообразными потребительскими свойствами продукта. В результате возможно производство продукта или блага при использовании различных факторов в разнообразных сочетаниях и пропорциях. Взаимозаменяемость факторов обусловлена не только спецификой потребностей и конструктивных особенностей изделия, но и главным образом ограниченностью ресурсов, с одной стороны, и эффективностью их использования, с другой.

9.2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Экономическая деятельность осуществляется в виде материального производства, создающего материальные блага и материальные услуги и в виде нематериального производства, создающего материальные услуги, духовные и материальные

блага. В узком смысле производство – это процесс создания материальных и духовных благ в течение данного периода времени.

Производство в широком смысле – это общественное воспроизводство, взятое как непрерывно возобновляющийся процесс производства, распределения, обмена и потребления созданного продукта.

Экономическая деятельность выделяет четыре стадии воспроизводства общественного продукта: производство, распределение, обмен и потребление.

Со временем, по мере развития общества, эти стадии воспроизводства становятся самостоятельными, со своей спецификой, закономерностями, механизмами, и могут изучаться отдельно. Исходным моментом воспроизводства следует считать процессы, связанные с производством, созданием благ и услуг. Здесь главным становятся вопросы определения объемов и структуры производимых благ, организации и технической оснащенности труда, выбора наиболее эффективной технологии. Именно на этой ступени создается возможность удовлетворения потребностей, материальная база дальнейшего потребления.

Распределение призвано решать другую проблему – определить долю каждого участвующего в производстве и каждого члена общества в результатах совместного труда. Другими словами, через распределительные отношения в обществе формируются доходы каждого, которые дают ему возможность потреблять необходимые блага. Принципов распределения может быть много: например, можно делить всем поровну, а можно – по собственности или по труду. Однако, очевидно, что характер и механизм распределения будут зависеть от характера и механизма производства.

Следует различать распределение в узком смысле (распределение продукта) и распределение в широком смысле (условий и факторов производства). Распределение продукта зависит в значительной мере от того, как распределены факторы производства между субъектами производства.

Различают первичное распределение и вторичное распределение, или перераспределение. Произведенный продукт, полученный доход, как правило, подлежат перераспределению

между различными субъектами экономической деятельности: предприятиями и государством; работниками и собственниками; государством и регионами и т.д. В результате образуется очень сложная и противоречивая система распределения и перераспределения, которая в идеале должна способствовать росту эффективности экономики и достижению социальной справедливости в данной экономической системе.

Обмен выполняет функцию перераспределения произведенного продукта и «приближения» возможности потребления. Обмен – стадия движения общественного продукта, которая доставляет произведенные продукты и условия производства субъектам экономической деятельности. Различают обмен деятельности в самом производстве и обмен продуктами. Если первый вид обмена основан на технологическом разделении труда внутри трудового процесса и связывает трудовые процессы, осуществляемые отдельными работниками (работа в цехе, на конвейере), то второй качественно отличается от первого. Обмен продуктами осуществляется на базе общественного разделения труда, или специализации субъектов экономики на производстве того или иного вида продукции.

В развитой хозяйственной системе распределение не осуществляется посредством натуральных благ, т.е. из производства непосредственно за участие в нем мы не получаем натуральный продукт этого производства. Здесь используется универсальная ценность – деньги, поэтому получение всех необходимых благ для потребления связано с особым механизмом обмена через рынок, таким образом, сфера обмена становится важной и самостоятельной сферой экономической деятельности.

Конечной целью экономической деятельности выступает потребление благ, которое означает конечное использование благ по его назначению и обеспечение тем самым жизнедеятельности людей. Благо – это любой предмет, как материальный, так и нематериальный, который способен в конечном счете удовлетворить определенные потребности потребителя или может быть использован производителем для соответствующих целей. Благами являются как вещи, так и их свойства. Потребности удовлетворяются как созданными, так и не созданными производственной деятельностью благами.

По целям потребления различают личное потребление, т.е. направленное на удовлетворение потребностей людей за пределами производства, и производственное потребление, или использование продукта для целей возобновления и расширения факторов производства, для инвестиционных целей. Многообразие потребностей и способов их удовлетворения предопределяет не только структуру производимых предметов потребления и услуг, но и особенности организации потребления (через домашние хозяйства, общественные формы и т.д.).

Потребление тоже может рассматриваться как самостоятельный процесс, связанный с услугами, развлечениями, материальными продуктами. У него также существуют свои самостоятельные цели и задачи, свои закономерности и приемы. Потребление заканчивает воспроизводственный процесс и в то же время становится исходным моментом следующего воспроизводственного круга.

Выше уже говорилось, что человек не может не производить, так как это связано с самим его существованием. Однако стоит заметить, что человек, являясь частью живой природы, неизбежно взаимодействует с нею в ходе своей деятельности. На заре человечества такая деятельность мало чем по форме отличалась от действий высших приматов, которые занимались поиском своего пропитания. По мере совершенствования приспособлений и материальных условий такого взаимодействия наш древний предок все более и более в своих действиях отличался от высших приматов. Речь шла не только об осмысленной деятельности, но и об использовании все более совершенных приспособлений и материальных условий для добычи пищи, причем зачастую созданных человеком самостоятельно.

На определенном этапе человеческой эволюции произошло обособление описанной выше деятельности, связанной с добычей пищи. Появились потребности, выходящие за рамки физиологического минимума существования. Именно появление потребностей – желаний сделать осознанно что-то полезное для себя и своих близких – явилось мощным фактором, стимулирующим к поиску решений возникших проблем. Это неизбежно вело к совершенствованию приспособлений и материальных условий взаимодействия с веществом природы для реализации

появившихся потребностей. Взаимодействие неизбежно начало принимать форму сознательного изменения вещества природы для удовлетворения возрастающих человеческих потребностей.

Именно здесь и начинается история человеческого производства в качестве экономической деятельности. Под производством, стало быть, мы понимаем целесообразную деятельность людей, направленную на создание необходимых для своего потребления материальных и духовных благ.

9.3. КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ. ОБЩИЕ И КОНЕЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВА

Процесс производства – это единство процессов возрастания объема полезных товаров и услуг и увеличения стоимости. Результатом хозяйствования в любой экономической системе является произведенный продукт.

Каждый продукт характеризуется двумя свойствами: способностью удовлетворять ту или иную потребность и воплощенными в нем затратами определенного труда. Соответственно различаются натурально-вещественная и общественная стороны продукта. Совокупность физических, механических и других полезных свойств делает продукт способным удовлетворять потребности людей, превращая его в потребительную стоимость или потребительную полезность. Другое свойство продукта состоит в том, что он воплощает в себе определенное количество затраченного человеческого труда. На производство каждого продукта расходуется живой и овеществленный (прошлый) труд. Живым трудом работника создается чистый продукт общества, который делится на необходимый и прибавочный.

Необходимым продуктом называется та часть чистого продукта, которая служит материальной основой функционирования рабочей силы как личного фактора производства – это материальные блага, необходимые для поддержания работоспособности и подготовки нового поколения работников. Необходимый продукт создается необходимым трудом в необходимое рабочее время.

Прибавочный продукт – это другая часть чистого продукта, созданная сверх необходимого и предназначенная для других членов общества, кроме самого работника, создавшего этот продукт. Прибавочный продукт создается прибавочным трудом в прибавочное рабочее время.

Прибавочный продукт состоит из двух частей:

1) собственный или типичный прибавочный продукт, который создается при средних или типичных условиях производства, технологии, факторах и формах организации труда и управления;

2) избыточный прибавочный продукт, связанный с производством в относительно более благоприятных природных и экономических условиях, факторах и ресурсах.

Общее количество прибавочного продукта за какой-либо период называется массой прибавочного продукта.

Отношение массы прибавочного продукта к необходимому называется нормой прибавочного продукта. Этот показатель характеризует эффективность производства с точки зрения распределения вновь созданной стоимости и ее распада на продукт для себя и продукт для общества.

Сумма всех созданных в течение года благ в обществе получила название совокупного или валового продукта и является общим результатом общественного производства.

Важной формой общественного продукта является конечный продукт. Он образуется путем вычитания из валового продукта всего оборота предметов труда, т.е. путем устранения их повторного счета.

Готовый (конечный) продукт – это товары и услуги, которые в отличие от промежуточных продуктов не требуют дополнительной переработки для использования.

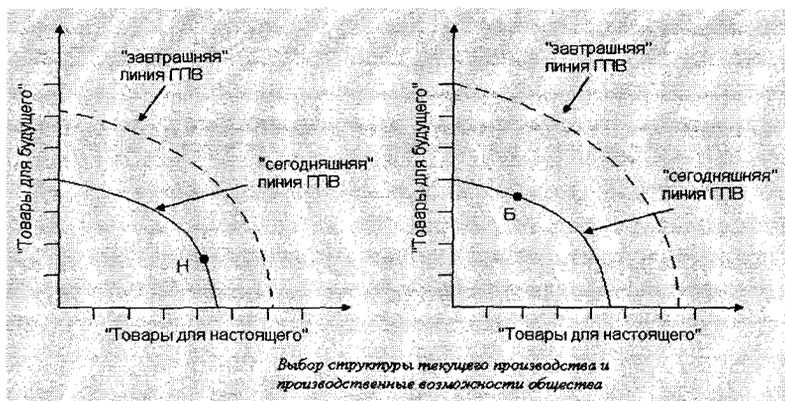
Валовый национальный продукт (ВНП) (GNP) – суммарная рыночная стоимость всех готовых товаров и услуг, произведенных в стране за год.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – охватывает готовую стоимость всей конечной продукции, созданной внутри страны (как отечественными, так и иностранными производителями).

Экономическая эффективность производства представляет собой плодотворность производства.

В упрощенном виде эффективность использования ограниченных ресурсов моделируется с помощью кривой производственных возможностей. Она определяет границу производственных возможностей, которая показывает максимально возможный объем производства конкретного товара или вида услуг при заданных ресурсах и знаниях, которыми располагает экономика, и заданных объемах производства других товаров и услуг.

Кривая производственных возможностей – графическое изображение различных комбинаций производства благ при максимальном использовании имеющихся ресурсов и существующем уровне технологии.



Производственные возможности – это максимальное количество товаров и услуг (в определенном их наборе), которое может быть одновременно произведено за данный период, при данных ресурсах и уровне технологии, при полном использовании ресурсов.

Граница области производственных возможностей – это экономическая модель, которая иллюстрирует производственные возможности страны, фирмы или отдельного производителя.

Сегодняшний выбор той или иной альтернативы производства влияет на завтрашние производственные возможности общества.

Избрав структуру производства, которая благоприятствует техническому прогрессу, будет обеспечен большой экономический рост.

Экономическая эффективность характеризуется отношением результата производства к затратам производства. Для характеристик использования живого труда применяется показатель производительности труда. Он рассчитывается отношением стоимости произведенного продукта к среднегодовой численности занятых работников, т.е. к затратам живого труда.

Показатель фондоотдачи характеризует уровень эффективности использования основных производственных фондов и определяется делением стоимости продукта на сумму фондов. Обратной величиной является фондоемкость продукции.

Материалоемкость и энергоемкость продукции характеризуют уровень затрат материалов или электроэнергии на выработку единицы продукции.

Таким образом, эффективность общественного производства – это важнейшая обобщающая характеристика результативности общественного производства, которая отражает отношения величины созданных товаров и услуг к совокупным затратам общественного труда.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Каковы факторы производства и подходы к их классификации?
2. Опишите содержание процесса производства и его экономические основы.
3. Расскажите о кривой производственных возможностей. Каковы общие и конечные результаты производства?
4. Что такое прибавочный продукт?
5. Что такое предпринимательская деятельность?

Глава 10. МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И СОБСТВЕННОСТЬ

10.1. РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОЗНАНИЮ ЭТАПОВ ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Современный мир есть результат естественного исторического развития общества. Понимание же этого исторического процесса у отдельных ученых-экономистов современности различно и объясняется это использованием *различных критериев* для характеристик данного процесса.

Наиболее известен формационный подход, лежащий в основе анализа явлений и процессов общественной жизни. *К.Маркс* выделял *три основные формации*:

1. **Первичная** (архаичная), куда он относил первобытнообщинный и азиатский способы производства.

2. **Вторичная**, основанная на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм).

3. **Коммунистическая** общественная формация.

На основе утверждения о том, что решающая роль в общественном производстве принадлежит непосредственно процессу производства формационный подход позволил выявить закономерные ступени в историческом развитии общества и выделить *пять способов* материального производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический. Однако классическое выделение пяти способов производства не включает азиатский способ производства, цивилизации Китая и Индии.

В связи с этим несомненный интерес вызывает теория политического развития общества, смены цивилизаций. Согласно этой теории можно выделить семь цивилизаций: *неолитическая*, продолжительность которой в мире составляла 30-35 веков; *восточно-рабовладельческая* (бронзовый век) – 12-13 веков в мире; *раннефеодальная* – продолжительностью 7 столетий; *доиндустриальная*; *индустриальная* и *постиндустриальная*.

История мировой экономики знает три стадии производства, которые отличаются друг от друга по качеству факторов производства и характеру созидательной деятельности. При определении периодов прогрессивного развития производства принято на центральное место в истории ставить техническую революцию, создавшую индустрию (промышленность).

Исходная стадия реальной экономики до сих пор типична, например, для некоторых стран Африки, где в сельском хозяйстве занято 2/3 населения. Стадия индустриального производства является господствующей во многих странах всех континентов (Турция, Мексика, Бразилия, Индонезия и др.). Правда, в последние десятилетия XX века, особенно в Юго-Восточной Азии, появились новые индустриальные страны с высокими темпами роста экономики.

Наконец, на высшую ступень постиндустриального производства перешли США, Канада, Япония, государства Западной Европы и некоторые другие страны.

Однако такая трехуровневая структура мирового производства не является неизменной. Напротив, в последние годы ускорилось развитие многих отсталых стран в направлении индустриального, а в конечном счете – постиндустриального прогресса, но это процесс потребует много времени и усилий.

10.2. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ИХ МОДЕЛИ

Все звенья хозяйственной деятельности внутренне взаимосвязаны между собой и составляют единое целое или систему. Поэтому необходимо выявить системные связи в экономике.

Понятие система относится к числу важнейших научных категорий. Существует множество различных определений системы. Наиболее распространенным является следующее:

Экономическая система – это целостная экономическая структура, образовавшаяся на основе взаимосвязи экономических отношений, форм организации экономики, механизма хозяйствования и экономических учреждений.

Составные части экономической системы:

- производительные силы;
- экономические отношения;

- технологии и естественные условия производства;
- механизмы хозяйствования;
- экономическая политика.

Производительные силы являются единством средств производства и людей, приводящих их в действие.

Экономические связи и отношения, возникающие в процессе воспроизводства необходимых для людей жизненных благ, называются *экономическими отношениями*.

Единство производительных сил и существующего вида экономических отношений на каждом этапе развития общества составляет *способ производства*.

По классическому подходу экономические отношения в то же время считаются *базисом*. Над ними возникают присущие данной экономической системе отдельные виды политических, юридических, идейных, национальных, моральных, семейных и других общественных отношений и порядков. Они все вместе составляют *надстройку* общества. Способ производства в совокупности с надстройкой общества называется *социально-экономической формацией*.

Технология – это определенные способы сочетания факторов производства.

Экономическая политика – меры государства, направленные на воздействие на экономику, экономические отношения и процесс воспроизводства.

Наибольшее распространение в мировой экономической литературе получила классификация хозяйственных систем по двум признакам:

1. По форме собственности на средства производства;
2. По способу, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность.

На основе этих признаков различают:

Традиционные системы. Во многих экономически слаборазвитых странах действуют основанные на традициях и обычаях системы. В таких странах проблемы что, как и для кого производить решаются традициями, передающимися от поколения к поколению. Именно поэтому в таких странах резко ограничен технический прогресс и инновации, так как они вступают в противоречие с традициями и угрожают стабильности общественного строя. В настоящее время примеры подобной

организации экономической жизни можно найти лишь в изолированных уголках Африки и Океании.

Командная или централизованная экономика является противоположностью рыночной экономики. Она основана на государственной собственности на все материальные ресурсы. Отсюда все экономические решения принимаются государственными органами посредством централизованного (директивного) планирования. Каждому предприятию производственным планом предусматривается, что, в каком объеме производить; выделяются определенные ресурсы, техника, рабочая сила, материалы и др., что определяет решение вопроса, как производить; указываются не только поставщики, но и покупатели, т.е. решается вопрос, для кого производить. Выделение ресурсов предприятию осуществляется на основе долговременных приоритетов.

Рыночная экономика или капитализм эпохи свободной конкуренции, которая характеризуется частной собственностью на ресурсы, использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. Сам механизм рынка определяет что, как и для кого производить.

Признаки моно и поли экономических систем:

Моноструктура – экономическая система, в которой господствует одна форма собственности:

❖ общества с господством государственной собственности. Например, «азиатский» способ производства в древнем Востоке и экономика бывших социалистических стран.

В реальной действительности не существует ни одной экономической системы в чистом виде. В результате тесного переплетения власти и экономики современная экономическая система практически всех стран представляет собой **смешанную экономику**. Здесь и государство и частный сектор играют важную роль в производстве, распределении и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране, т.е. данная система характеризуется, *во-первых*, наличием различных форм собственности и, *во-вторых*, использованием централизованного управления.

Необходимо отметить также, что не существует однозначного решения существующих экономических проблем. И потому разные общества, имея различное прошлое, настоящее и будущее, свои традиции и обычаи, свою идеологию, используют разные приемы решения задач реальной жизни. В связи с этим различают

американскую, японскую, шведскую, узбекскую и другие модели рыночной экономики. Например, известна шведская система, в которой сердцевиной является социальная политика. Японская модель экономики характеризуется развитым индикативным (рекомендательным) планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Для японской модели характерно сохранение национальных традиций при заимствовании всего самого ценного у других стран. В американской экономике государство играет важную роль в утверждении правил экономической деятельности, регулировании бизнеса, развитии образования и науки. Но большинство решений принимается исходя из ситуации на рынке и ценообразования на нем.

Признаки смешанной экономики:

- ⇒ существуют различные формы собственности;
- ⇒ экономические процессы регулируются рыночным механизмом, а также со стороны государства.

10.3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Собственность представляет собой сложную совокупность социально-экономических и правовых отношений, которые характеризуют способы содержания, формы присвоения и использования факторов, условия средств и результатов жизнедеятельности и жизнеобеспечения. Насколько разнообразны такие факторы, условия, настолько многообразны и отношения собственности, а изменчивость первых предопределяет подвижность вторых.

Сущность собственности определяется отношениями, в которые люди вступают независимо от своей воли и желания и которые отражают определенный уровень развития производительных сил общества. Вместе с тем, принадлежность материальных благ субъекту должен признавать не только он сам, но и другие субъекты. Поэтому возникает право собственности как правовое отношение. *С юридической стороны собственность* – это имущественные отношения, закрепленные в нормах права и выражающие отношения человека к вещи через три правомочия: владение, пользование, распоряжение.

Владение – это начальная форма собственности, фактическое обладание какой-то вещью, имуществом, средством производства

и т.д. При этом владелец может и не осуществлять свое право, а передавать его кому-либо, сохраняя за собой получение дохода от собственности.

Пользование есть процесс извлечения полезных свойств из того, чем владеет человек, а также применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по своему усмотрению.

Распоряжение – принятие самостоятельных решений владельцем по поводу функционирования объекта собственности (обмен, продажа, залог, сдача в аренду, передача в наследство и т.п.).

Со второй половины XX века все большее распространение получает неинституционалистская трактовка собственности как набора, «пучка» *частичных правомочий или прав собственности*, каждое из которых определяет отдельные отношения между людьми по поводу объектов собственности.

Всякий обмен (купля-продажа) благами сопровождается обменом прав собственности. Отсюда следует, что ценность блага во многом зависит от полноты и защищенности прав собственности.

Согласно воззрениям многих современных экономистов, от спецификации (фиксации, четкости закрепления) прав собственности зависит эффективность использования ограниченных ресурсов общества.

Четкая фиксация прав собственности:

↓ снижает неопределенность в действиях хозяйствующих субъектов;

→ ведет к максимизации выгоды участников сделок;

↓ снижает отрицательные побочные эффекты (экстерналии) – эффекты, приходящиеся на долю третьих лиц – лиц, не участвующих в сделке.

Закрепление прав собственности за теми, кто способен обеспечить наиболее эффективное использование объектов собственности, позволяет наиболее рационально распределять ограниченные ресурсы общества.

Необходимо подчеркнуть, однако, что исключительный характер правомочий собственника не является основанием для его безгранично свободного поведения. *Гражданский кодекс Республики Узбекистан специально устанавливает условия осуществления права собственности, а именно:*

➤ осуществление собственником своих правомочий не должно нарушать прав и охраняемых законом интересов других лиц;

➤ в случае, на условиях и в пределах, предусмотренных законодательными актами, собственник обязан допустить ограниченное пользование его имуществом другими лицами (например, установление сервитута для обеспечения прохода и проезда через чужой земельный участок);

➤ собственник не вправе злоупотреблять своим доминирующим положением, совершать иные действия, ущемляющие права и охраняемые законом интересы других лиц;

➤ при осуществлении своего права собственник обязан принимать меры, предотвращающие нанесение им ущерба здоровью граждан и окружающей среде.

С экономической стороны собственность предполагает отношения между людьми по поводу вещи, прежде всего, условий и результатов производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. То есть здесь собственность – это не вещь, не отношение человека к вещи, а отношения между людьми по поводу присвоения благ. Присвоение выражает экономические связи между людьми, характеризующие их отношение к материальным благам как к своим, им принадлежащим. Отношения присвоения распространяются, в первую очередь, на такое имущество, от которого непосредственно зависит хозяйственная деятельность. В его состав входят факторы производства (материальные блага и плоды интеллектуального труда). В отдельных случаях к хозяйственному имуществу относили человеческий фактор (так было в рабовладельческом обществе в отношении рабов). В любом обществе отношения собственности на средства производства играют ведущую роль в системе экономических отношений. *Это объясняется двумя обстоятельствами:*

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

✓ собственность определяет форму, посредством которой рабочая сила приводит в действие средства производства и осуществляет процесс труда.

Если собственник средств производства сам не занимается производством, а предоставляет другому человеку возможность употреблять его имущество на определенных условиях, тогда

между ними возникают отношения хозяйственного использования данного имущества (например, аренда).

Собственность экономически реализуется, если приносит доход ее владельцу. Такой доход представляет собой весь вновь созданный продукт или его часть, которые получены благодаря применению труда и средств производства. Это может быть прибыль, налог, различного рода платежи. При аренде назначается арендная плата, которая включает в себя процент на капитал, вложенный в имущество его собственником, и часть прибыли (дохода), которая получена от использования взятого в аренду имущества. При заключении концессии заранее устанавливаются платежи или определяется доля прибыли, которую временные хозяева уплачивают собственнику.

Антонимом понятию «присвоение» является отчуждение – лишение субъекта возможности использовать данное благо в производстве или потреблении. Оно возникает, например, если какая-то часть общества захватывает все средства производства, а другая часть остается без всяких источников существования. Или когда продукты, созданные одними людьми, без всякого возмещения присваивают другие.

Делая вывод из всего выше перечисленного, можно сказать, что система экономических отношений собственности охватывает - от начала и до конца - весь хозяйственный процесс. Она составляет основу всех отношений между людьми по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг.

Рассмотрев понятие собственности, надо охарактеризовать субъекты и объекты собственности, по поводу которых возникают отношения собственности.

Объектами отношений собственности становятся все те факторы и условия жизнедеятельности и жизнеобеспечения, присвоение и использование которых может быть только результатом общественных взаимосвязей. К объектам собственности относятся: земля, ее недра, внутренние воды, воздушный бассейн в пределах территории республики, растительный и животный мир, здания и сооружения, товары, жилые дома и квартиры, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, топологии интегральных микросхем, селекционные достижения, товарные знаки и знаки обслуживания, оборудование, предметы

материальной и духовной культуры, деньги, ценные бумаги, иное имущество, способность человека к труду.¹

Отдельные граждане, юридические лица, государство, участвующие в присвоении и использовании факторов, условий и объектов жизнедеятельности и жизнеобеспечения, становятся *субъектами отношений собственности*. Субъектами права собственности являются граждане Республики Узбекистан, коллективы, их объединения, общественные, религиозные организации, семейные и иные объединения граждан, органы местного самоуправления, Советы народных депутатов всех уровней и уполномоченные ими органы государственного управления, другие государства, международные организации, юридические лица и граждане других государств, лица без гражданства. Субъектами одной и той же собственности могут быть различные юридические лица и граждане, а также лица без гражданства.²

10.4. ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ

Рыночная экономика по своей сущности невозможна без плюрализма, многообразия форм и видов собственности. Формы собственности отличаются друг от друга по признаку принадлежности объекта конкретному субъекту собственности (человеку, семье, социальной группе, производственному коллективу, всему народу). Виды собственности – конкретные проявления той или иной формы собственности.

В Республике Узбекистан допускается существование любых форм собственности, способствующих эффективному функционированию экономики и росту народного благосостояния. Неприкосновенность и равные условия для развития всех форм собственности гарантируется законом. Республика Узбекистан создает собственнику все необходимые условия для обеспечения сохранности и приумножения его имущества.

Законом «О собственности в Республике Узбекистан» определены несколько форм собственности, такие как: частная собственность; ширкатная (коллективная) собственность; госу-

¹ Закон Республики Узбекистан «О собственности в Республике Узбекистан». 31.10.1990. №152-ХII. Статья 3. Пункт 1.

² Закон Республики Узбекистан «О собственности в Республике Узбекистан». 31.10.1990. №152-ХII. Статья 4.

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

Государственная собственность состоит из объектов собственности, владение, пользование и распоряжение которыми находятся в руках государства. *Государственная собственность образуется в основном двумя путями:*

1) национализация частной собственности и передача ее в распоряжение государства;

2) строительство предприятий за счет государственных средств, осуществление инвестиций на государственных предприятиях и организациях.

Государственная собственность возникает в процессе развития общественных производительных сил, которые могут функционировать только как единое целое. Например, природные ресурсы, не подлежащие воспроизводству, значительная часть экономической структуры, как например, крупные сооружения и 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 так же 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.

Личная собственность – это собственность граждан, служащая удовлетворению личных или семейных потребностей. Данная форма собственности увеличивается и развивается на основе труда самого собственника или членов его семьи.

Личная собственность граждан в основном образуется и увеличивается в результате их участия в общественном производстве, получения трудовых доходов от ведения своего хозяйства. В условиях рыночной экономики личная собственность основывается на таких новых источниках, как дивиденды от акций, банковские проценты, доходы от частного владения.

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 «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.

Частная собственность – собственность, принадлежащая отдельным владельцам, основанная на наемном труде и приносящая прибыль своему владельцу.

В законе «О собственности в Республике Узбекистан» указано, что частная собственность представляет собой право частного владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Частная собственность может быть основана на личном непосредственном участии собственника в процессе производства и (или) на применении труда по найму.

Частная собственность создается и приумножается за счет доходов граждан от работы по найму, занятия предпринимательской деятельностью и доходов от средств, вложенных в кредитные учреждения, акций и других ценных бумаг, приобретения имущества по наследству и по иным основаниям, не запрещенным действующим законодательными актами. Допускается образование частной собственности граждан за счет их участия в приватизации государственного имущества.

Частная собственность возникает в случаях инвестирования собственного имущества, приобретения имущества государственных, кооперативных и иных предприятий, взятого в аренду имущества, покупки имущества на аукционе или на других основаниях, допускаемых законом.

Частная собственность, как и всякие другие формы собственности, имеет свои положительные и отрицательные стороны. Она, безусловно, стимулирует инициативность и предпринимательство, ответственность за труд. Однако возникают и такие негативные явления как скрытие доходов в стремлении к наживе, погоня за деньгами, эгоизм. В социально ориентированной рыночной экономике, переход к которой осуществляется в Узбекистане, существует комплекс правовых норм, которые не только защищают право частной собственности, но и предотвращают ее использование в ущерб другим.

Коллективная собственность означает совместное присвоение материальных и духовных богатств лицами, объединенными в коллектив на пути к определенной цели. Коллективная собственность образуется такими путями как выкуп коллективом предприятия государственной собственности, создание предприятия за счет объединения денежных средств, выпуска и продажи акций. Характерная особенность коллективной собственности заключается в том, что владеют средствами производства и продуктом труда не отдельные лица, а определенная группа людей.

Коллективная собственность включает в себя семейную, махаллинскую собственность, собственность кооперативов, арендных и коллективных предприятий, различных хозяйственных обществ и товариществ, ассоциаций и других объединений, общественных и религиозных организаций.

Семейной собственностью является собственность членов семьи. Она может включать в себя средства производства и предметы потребления, произведенную продукцию для совместного удовлетворения потребностей членов семьи, ведения домашнего и подсобного хозяйства и иной разрешенной законом деятельности с целью получения дохода.

Объектом *махаллинской собственности* является имущество, находящееся во владении, пользовании и распоряжении первичных звеньев общественного самоуправления – махалли, имущество, созданное на основе семейной трудовой деятельности жителей махалли или их совместных доходов, а также поступлений от хозяйственного использования данного имущества и добровольных взносов, материальной и благотворительной помощи, оказываемых юридическими и физическими лицами, материальных и финансовых ресурсов, передаваемых

местными Советами народных депутатов. Субъектом махаллинской собственности являются жители махали, выборные органы которой владеют, пользуются, распоряжаются махаллинской собственностью на правах полного хозяйственного ведения.

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

В собственности арендного предприятия находятся произведенная продукция, полученные доходы и другое имущество, приобретенное за счет средств этого предприятия.

Собственность коллективного предприятия возникает в случае перехода всего имущества государственного предприятия в собственность членов трудового коллектива, выкупа арендованного имущества или приобретения имущества иными предусмотренными законодательством способами. Имущество коллективного предприятия, включая произведенную продукцию и полученные доходы, является общей собственностью коллектива.

Собственность хозяйственного общества и товарищества, являющегося юридическим лицом, образуется за счет вкладов участников, имущества, полученного в результате хозяйственной деятельности и приобретенного ими по иным основаниям, допускаемым законом.

Акционерное общество является собственником имущества, созданного за счет продажи акций, а также полученного в результате его хозяйственной деятельности и приобретенного им по иным основаниям, не запрещенным законом.

Хозяйственная ассоциация предприятий и организаций (в том числе концерн, отраслевое, межотраслевое и территориальное объединение) обладает правом собственности на имущество, добровольно переданное ей предприятиями и организациями, а также полученное в результате ее хозяйственной деятельности. Хозяйственная ассоциация не имеет права собственности на имущество входящих в нее предприятий и организаций.

Общественные объединения могут иметь в собственности здания, сооружения, жилищный фонд, оборудование, инвентарь,

имущество культурно-просветительного и оздоровительного назначения, денежные средства, ценные бумаги и иное имущество, необходимое для материального обеспечения деятельности, предусмотренной их уставами. В собственности общественных объединений могут также находиться предприятия, создаваемые за счет средств этих объединений в соответствии с целями, указанными в их уставах. Денежные средства общественных объединений формируются из вступительных и членских взносов добровольных взносов и пожертвований; поступлений от проведения мероприятий, лотерей, доходов от производственно-хозяйственной и издательской деятельности, других не запрещенных законом поступлений.

В результате соединения материальных и денежных средств собственников образуется *смешанная собственность*. Владение смешанным имуществом может осуществляться как по принципу долевого участия, так и на основе равномерного распределения доходов между соединившими свои средства собственниками и по соглашению сторон. Смешанная собственность имеет различные виды, определяемые статусом владельцев, интегрирующих свои средства. Допускается объединение имущества Республики Узбекистан и других государств, различных юридических и физических лиц.

10.5. ПРОЦЕССЫ РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЯ И ПРИВАТИЗАЦИИ В УЗБЕКИСТАНЕ

Условием перехода на рыночные отношения в Узбекистане является формирование многоукладной экономики и конкурентной среды собственников-предпринимателей. Широко развернутый процесс трансформации государственной собственности и создание многоукладной экономики был начат в республике с выходом Закона «О разгосударствлении и приватизации» (ноябрь 1991).

Разгосударствление – преобразование государственных предприятий и организаций в хозяйственные товарищества и общества, другие предприятия и организации, не находящиеся в публичной собственности. Этот переход свидетельствует о том, что государство освобождает себя от функций прямого хозяйственного управления и передает их на уровень предприятий,

ассоциаций. Это означает также выведение из-под прямого контроля органов государственного управления основной части предприятий государственной собственности, преобразование их в самостоятельные предприятия, кооперативы, акционерные общества или частные предприятия.

Приватизация – приобретение у государства физическими лицами и негосударственными юридическими лицами объектов публичной собственности или акций государственных акционерных обществ.

Цель приватизации заключается в создании базовых условий для становления рыночной системы хозяйствования, то есть в формировании института частной собственности, создании экономической и правовой базы и институтов рыночной экономики, без которых невозможно функционирование негосударственного сектора экономики.

В Узбекистане исходят из того, что в результате приватизации должны быть решены, как минимум, две главные задачи:

Во-первых, имущество, которым располагает республика, должно обрести реального хозяина. В передаче собственности настоящим хозяевам, предоставлении им широких возможностей для предпринимательской деятельности и состоит основной смысл проводимых экономических реформ. При этом речь идет не о механической смене собственника – государственного на коллективного, акционерного или частного, а о наделении имуществом такого собственника, который смог бы рачительно, по-хозяйски этим богатством распорядиться.

Вторая важная задача, решаемая в ходе приватизации, – это создание многоукладной экономики и стимулирующей конкурентной среды. Приватизация позволяет ликвидировать существующие монополизм отдельных предприятий и целых сфер деятельности, создать возможности для становления свободной экономики и конкуренции. Появляется экономическая состоятельность за результативность производства, за рынки сбыта.

Страны с переходной экономикой, к которым относится Республика Узбекистан, различаются стартовыми условиями перехода к рынку и спецификой отраслевой структуры экономики, историческими традициями и менталитетом народа, другими факторами, влияющими на решение проблем приватизации государственного имущества. Все это обуславливает невозможность применения единого для всех стран с переходной

экономикой подхода к приватизации. Поэтому в Узбекистане, с учетом особенностей собственной модели перехода к рыночным отношениям, разработаны и осуществляются свои принципы и подходы к приватизации государственного имущества, такие как:

- ✚ определение форм разгосударствления и приватизации с учетом интересов членов трудового коллектива;

- ✚ соблюдение требований антимонопольного законодательства;

- ✚ сочетание возмездного и безвозмездного характера передачи государственной собственности;

- ✚ равные права всех граждан на получение доли собственности, подлежащей возмездной и безвозмездной приватизации;

- ✚ обеспечение социальной защищенности всех граждан;

- ✚ гласность, государственный и общественный контроль за реализацией мероприятий по разгосударствлению и приватизации.

Разгосударствление и приватизация в Узбекистане осуществляются в следующих формах:

- 1) преобразование государственного предприятия в хозяйственное общество или товарищество;

- 2) продажа государственного имущества негосударственным юридическим и физическим лицам по конкурсу и на аукционе.

Приватизация в Узбекистане имеет ряд особенностей, к которым можно отнести следующие:

Отказ от бесплатной приватизации. Во многих странах Восточной Европы и постсоветского пространства – таких, как Чешская, Словацкая республики, Польша, Россия, Казахстан, и других, массовая приватизация предполагала распределение среди населения акций государственных предприятий – либо бесплатное, либо за минимальную плату, как правило, путем раздачи ваучеров. В Узбекистане, несмотря на ряд настойчивых внутренних и внешних предложений направить приватизацию по пути ваучеризации, от такого метода отказались. Причины отказа состояли в следующем:

Во-первых, ваучеризация, предполагающая оценку стоимости государственного имущества и распределение его поровну среди всех членов общества, означала бы не соблюдение принципа социальной справедливости, а извращенную форму социалистической безликой уравниловки.

Во-вторых, бесплатная раздача собственности не привела бы к заботе о ее сохранности и приумножению. То, что достается бесплатно, не так ценится, как-то, что достается трудом. Смысл такого подхода к разгосударствлению и приватизации был предельно прост: уйти от безликого «ваучеризированного» собственника и передать имущество тому, кто сумеет правильно распорядиться переданным ему имуществом, обеспечить наибольшую эффективность его использования.

Важным является и то, что такой подход позволяет направить средства, получаемые от приватизации, на поддержку самих предприятий, а также развитие малого и среднего бизнеса, использовать их для финансирования и кредитования приоритетных отраслей и направлений экономики.

Поэтому изначально в Узбекистане был взят курс на преобразование государственного предприятия в другую форму собственности путем продажи новому собственнику. Исключение было сделано только для объектов социальной инфраструктуры.

Следующей особенностью приватизации в Узбекистане является ее *адресная направленность*. Она является альтернативой различным методам раздачи собственности всем поровну и направлена на социальную защиту наиболее уязвимых слоев населения. Адресная направленность приватизации выражается в том, что в процессе приватизации жилья его бесплатно получили работники непромышленной сферы – народного образования, здравоохранения, культуры и других бюджетных организаций. Кроме того, члены трудовых коллективов получили возможность выкупа акций своих предприятий на льготных условиях, а также возможность бесплатно пользоваться объектами социальной инфраструктуры. Льготный порядок приватизации имущества совхозов, ферм, садов и т.п. получили коллективы аграрных хозяйств.

Особенностью приватизации в Узбекистане является также *проведение ее в комплексе с решением проблемы разукрупнения и демонаполизации* сложившихся производственных и управленческих структур. Из состава многих приватизируемых предприятий были выделены в самостоятельные субъекты хозяйствования объекты торговли и сферы обслуживания, а при экономической целесообразности и технической возможности – вспомогательные и обслуживающие цеха и участки.

В первые годы рыночных реформ были почти полностью ликвидированы отраслевые министерства и на их базе созданы

рыночные структуры – республиканские и территориальные хозяйственные объединения (концерны, ассоциации, корпорации и др.), учредителями которых стали государство и предприятия, вошедшие в их состав.

Важнейшей особенностью приватизации в Узбекистане является и то, что значительная часть средств от разгосударствления идет на *постприватизационную поддержку и развитие предпринимательства*. На протяжении всего 2-го этапа денежные средства, поступившие в результате приватизации государственной собственности, аккумулировались на счетах специального внебюджетного фонда, а не направлялись в бюджет, как это имело место практически во всех странах постсоветского пространства. Дивиденды по государственной доле акций оставались в полном распоряжении приватизированных предприятий и направлялись на их реконструкцию и техническое перевооружение. В настоящее время средства, поступающие от приватизации также используются, в основном, на цели реформирования экономики. Значительная часть средств, поступающих от приватизации, используется на цели поддержки малого и среднего бизнеса, формирования рыночной инфраструктуры.

Разгосударствление и приватизация государственной собственности осуществляется *поэтапно на основании действующих программ, постановлений правительства*.

На *подготовительном этапе* (1990-1991) изучались, приемлемые для условий Узбекистана, подходы, формы и методы приватизации, был принят Закон «О разгосударствлении и приватизации», подготовлены другие документы, составившие в дальнейшем нормативно-правовую основу преобразования отношений собственности.

Первый этап (1991-1993) – так называемая «малая» приватизация. На этом этапе приватизация государственного жилищного фонда, мелких и средних предприятий системы торговли, услуг, местной, легкой, пищевой промышленности, автомобильного транспорта, строительства и производства строительных материалов позволила около 5 миллионам человек стать собственниками приватизированного жилья, появилось 52 268 собственников объектов торговли, бытового обслуживания, общественного питания, потребкооперации и др., 95% которых не имели ранее статуса юридического лица. В период «малой» приватизации были преобразованы в коллективные предприятия

и акционерные общества закрытого типа, малые и средние объекты таких отраслей, как «Махаллийсаноат» (местная промышленность), «Узбытсоюз» (бытовое обслуживание), «Узбексавдо» (торговля), с предоставлением льгот трудовым коллективам. Этот этап характеризуется передачей сельскому населению в личное пользование под подсобные приусадебные хозяйства земельных участков.

Второй этап (1994-1995). На этом этапе в процесс приватизации были вовлечены тысячи средних и крупных предприятий, причем приватизация шла путем преобразования государственных предприятий в акционерные общества открытого типа (широкомасштабная приватизация). Именно в этот период благодаря массовому выпуску в обращение акций акционерных обществ, создаваемых на базе государственных предприятий, были заложены основы рынка акций. В результате широкомасштабной приватизации всех отраслей промышленности (кроме базовых), включая агропромышленный комплекс в стране сформировался класс собственников, включающий в себя около 2 млн. владельцев акций, долей, паев приватизированных предприятий, 3 млн. владельцев личных подсобных хозяйств, 85 тысяч владельцев частных и малых предприятий, 14 тысяч владельцев объектов недвижимости. В этот же период была принята первая Государственная программа по углублению процессов разгосударствления и приватизации государственной собственности Республики Узбекистан, разработанная в соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 15 марта 1994 года и утвержденная постановлением Кабинета Министров от 29 марта 1994 года № 171.

Третий этап (начался с 1996). Он характеризуется определением Кабинетом Министров республики перечня объектов государственной собственности, имеющих стратегически важное значение для народного хозяйства республики и не подлежащих приватизации. В настоящее время осуществляется процесс приватизации практически всех объектов и предприятий, не вошедших в этот список. Разгосударствление и приватизация на современном этапе экономического развития отличается индивидуальным, дифференцированным подходом в изменении формы собственности крупных стратегических государственных предприятий республики с привлечением международных технических и финансовых консультантов. Приватизация индустриаль-

ных гигантов, вспомогательных и обеспечивающих предприятия топливно-энергетического комплекса, химии, металлургии и машиностроения, осуществляется с широким привлечением иностранного капитала в процесс приватизации, что является базовой основой для формирования среднего класса.

На основе вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в результате разгосударствления экономики, рыночных преобразований в Узбекистане заложены основы многоукладной экономики. Дальнейшее ее развитие будет зависеть от углубления приватизационного процесса (включая привлечение в него иностранных инвестиций), формирования рыночных отношений, совершенствования механизмов поддержки предпринимательства.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение понятиям: социально-экономическая система, собственность, «присвоение», «владение», «распоряжение» и «пользование», разгосударствление, приватизация, национализация, аренда.
2. Расскажите о формационном, технологическом и цивилизационном подходах к познанию ступеней общественно-экономического развития.
3. Кратко охарактеризуйте традиционную, административно-командную, рыночную, смешанную, переходную экономику.
4. Назовите и охарактеризуйте формы собственности, пути и методы их изменения.

Глава 11. ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

11.1. ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА

История развития общества от низших ступеней к высшим свидетельствует, что общественное хозяйство на разных этапах развития производительных сил и производственных отношений меняло свои экономические формы.

Первичной, исходной формой было натуральное хозяйство. Исторический опыт его развития дает основания предполагать об огромном многообразии моделей натуральной формы хозяйствования: первобытная община, азиатская община, германская, славянская и др. При общности основных признаков каждая из моделей имела свои особенности, обусловленные спецификой среды обитания.

Натуральная форма хозяйства исторически основывалась на земельной собственности, являвшейся фундаментом всех социально-экономических отношений. Эта форма хозяйствования была характерна для всех докапиталистических способов производства. Она возникла как следствие неразвитости общественного разделения труда и примитивности материальных условий хозяйствования.

Натуральное производство – это такая форма хозяйства, при которой материальные блага и услуги создаются для собственного потребления, для потребления внутри отдельной хозяйственной единицы. Внешние связи здесь не развиты. Натуральная форма господствовала в замкнутой первобытной общине. Здесь каждая хозяйственная единица производит все виды работ, начиная от добывания разных видов сырья и кончая полной подготовкой продуктов труда к потреблению. В основном натуральными были патриархальное крестьянское хозяйство, феодальные поместья. Ограниченные примитивные потребности совпадали со столь же примитивным производством.

В рамках такого замкнутого хозяйства воспроизводилось для собственных нужд практически все: предметы, пища, одежда, рабочий и продуктивный скот, удобрения, примитивный инвентарь. Производственные отношения при такой форме хозяйствования выступали в своем непосредственном виде, как отношения между людьми (рабовладелец и раб, помещик и крестьянин), а не как отношения через продукты их труда.

Для натурального хозяйства характерны следующие признаки:

- замкнутость;
- ограниченность и разобщенность производства;
- традиционность;
- медленные темпы развития.

Натуральное хозяйство было основано на ручном универсальном труде и в наиболее чистом виде существовало у первобытных народов, не знавших общественного разделения труда и не обменивавшихся друг с другом своей продукцией. Состояние производительных сил и их организация характеризовались крайней примитивностью, набор создаваемых продуктов не изменялся в течение веков и из года в год производился почти в тех же размерах (простое воспроизводство).

Три главных вопроса ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО? решали собственники хозяйства, ориентируясь на запросы своего хозяйства (патриархальной семьи). Как господствующая форма натуральное хозяйство уже давно прошло отмеренный ему исторический путь. Однако связь по принципу «произвели-потребил» (без обмена и общественного распределения) оказалась очень устойчивой, ее элементы можно видеть и в современном обществе как на микро-, так и на макроуровнях. Примером натурального хозяйства на микроуровне является домашнее производство в современных домохозяйствах (работа на садово-огородных участках, консервирование продуктов, приготовление пищи, вязание, шитье и т.д.). Примером натурализации на макроуровне может служить политика автаркии, которая предполагает создание самовладеющего хозяйства в пределах одной страны, нацеленного на самообеспечение.

Товарная форма хозяйства зарождалась как противоположность натуральному хозяйству, сначала в отношениях между общинами, а затем проникла и внутрь их, постепенно превращая

натуральное хозяйство в подчиненный и отмирающий элемент экономической жизни общества.

Товарное производство представляет собой определенную организацию общественного производства, при которой экономические отношения между людьми проявляются через рынок, через куплю-продажу продуктов их труда.

Условиями и причинами возникновения товарного производства, являются общественное разделение труда и обособление производителей как собственников.

Первое условие – общественное разделение труда и специализация. *Общественное разделение труда* – разделение трудового процесса на отдельные операции, которые выполняются разными работниками. В основе экономического развития лежит естественное разделение труда – разделение функций между людьми, исходя из половых, возрастных, физических, физиологических и других особенностей. Последующее экономическое развитие породило общественное разделение труда. В истории общественного разделения труда выделяют три этапа:

На первом – отделилось скотоводство от земледелия, что создало условия для регулярного обмена между племенами.

На втором – отделилось ремесло от земледелия, что означало зарождение товарного производства.

На третьем – произошло обособление торговли от производства и выделение купечества. В этот период рыночные связи стали регулярными.

Помимо такого деления разделения труда различают также профессиональное, межфирменное и внутривзаводское, межотраслевое, межрегиональное и международное разделение труда. В ходе разделения труда работники, предприятия и их подразделения, отрасли, регионы, страны ориентируются на производство ограниченного круга продуктов.

Базирующаяся на разделении труда ориентация производителей на изготовление отдельных продуктов и их элементов называется *специализацией*.

Второе условие – экономическая обособленность производителей, полностью независимых, автономных в принятии хозяйственных решений (что производить, как производить, кому продавать произведенную продукцию). Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности и затем распространяется на коллективную собственность (кооперативы,

акционерные общества, государственные предприятия и т.д.). Если в обществе субъекты хозяйственной деятельности не наделены правом собственности, то рынок существовать не может. Д.Хайман писал, что рынки могут существовать только для продуктов, права собственности на которые могут легко устанавливаться, реализовываться и передаваться.

Общественное разделение труда скорее является условием возникновения товарного производства, а экономическое обособление товаропроизводителей – причиной. Именно эти два обстоятельства обуславливают необходимость товарного производства и считаются предпосылками возникновения рынка.

Таким образом, товарному производству присущи следующие основные черты:

❖ хозяйство является открытой системой организационно-экономических отношений;

❖ производство товаров основано на разделении труда. Его развитие зависит от того, насколько углубляется специализация работников, предприятий на выпуске отдельных видов продуктов или частей сложных изделий;

❖ товарному хозяйству присущи косвенные, опосредованные связи между производством и потреблением. Они развиваются по формуле «производство-обмен-потребление».

К преимуществам товарного производства перед натуральным относится следующее:

1) специализация производителей на изготовление одного вида продукции ведет к росту производительности труда;

2) обмен исключает необходимость производить все продукты, ограничивает сферу деятельности производителей.

Выделяют два этапа развития товарного производства: простое товарное и капиталистическое. Исторически первым было *простое товарное хозяйство* крестьян и ремесленников, где применялся ручной труд. В этом случае производство базируется на частной собственности и на личном труде товаропроизводителя. Из-за низкой выработки товарное производство соседствует с господствующим натуральным производством. При *капиталистическом товарном производстве* господствует машинный труд и товарами становятся не только все продукты труда, но и факторы производства, в том числе и рабочая сила.

Продукты двух типов организации производства различаются по названию: в натуральном хозяйстве создается натуральный

продукт, а в товарном – товар. Категория «товар» связана с категорией «благо», являющееся более широким, чем товар. *Благо* представляет собой предмет, услугу, явление, продукт труда, в котором человек испытывает необходимость, нуждается в нем. *Для того, чтобы предмет стал благом, требуется выполнение следующих условий:*

- ⇒ наличие человеческой потребности;
- ⇒ наличие свойств предмета, делающих его годным для удовлетворения этой потребности;
- ⇒ познание человеком связи между потребностью и свойствами предмета;
- ⇒ возможность распоряжаться данным предметом.

Блага можно разделить на материальные (полезные материальные вещи) и нематериальные (собственные качества и способности человека, репутация, деловые, социальные связи людей). Кроме того, блага можно разделить на экономические и неэкономические. *Экономическими* являются блага, надобность в которых превышает доступное распоряжению количество. Например, воздух существует в неограниченном количестве и не является экономическим благом.

Соответственно, *неэкономические блага* – это блага, надобность в которых меньше количества, доступного распоряжению.

Особое место среди благ, которые необходимы человеку и роль которых возрастает с развитием производства, занимают услуги. *Услуга* – это целесообразная деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека.

11.2. ТОВАР И ЕГО СВОЙСТВА. ПОЛЕЗНОСТЬ ТОВАРА. ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

Экономическое благо, предназначенное для обмена, признается *товаром*. При этом не обязательно, как считают некоторые современные западные экономисты, чтобы товар выступал как результат труда. Главное, утверждают они, что товар предназначен удовлетворять потребность посредством обмена.

Действительно, блага, на которые не затрачен труд, могут приобретать форму товара (например, необработанная земля) и

продаваться. Но в основном блага создаются благодаря производственной деятельности людей. Согласно трудовой теории стоимости, *товар* – это продукт труда, предназначенный для удовлетворения какой-либо человеческой потребности посредством обмена, т.е. путем купли-продажи. Не всякая вещь или благо (например, вода, воздух и т.п.), способное удовлетворять ту или иную потребность, является товаром. К товарам относится не все то, что удовлетворяет человеческие потребности, а только продукты человеческого труда. Но и продукты человеческого труда не всегда были и являются товаром. Если продукт производится для удовлетворения своих потребностей, то он не является товаром. Продукт человеческого труда становится товаром, когда он производится для удовлетворения потребностей других, т.е. когда он производится на продажу. В процессе осуществления акта купли-продажи отдельные члены общества вступают между собой в отдельные отношения. Следовательно, товар – это общественная форма продукта труда.

Товары могут различаться в зависимости от характера удовлетворения потребностей. Они делятся на следующие виды:

1. *Взаимозаменяемые товары*. Если растет потребление одного из них, то снижается использование другого. Примерами могут служить, положим, пары вещей: сливочное масло и маргарин, кефир и простокваша, автомашины «тойота» и «хонда».

2. *Взаимодополняемые товары*. Они сопутствуют друг другу, и потребность в них одновременно увеличивается или снижается. Это, скажем, фотоаппарат и фотопленка, видеомэгнитофон и кассеты к нему.

3. *Независимые блага*, или, иначе говоря, не сопряженные, «самостоятельные» товары. Потребности в этих вещах никак не связаны между собой (например, бананы и рыба, трикотажные изделия и наручные часы).

Рассматривая сущность товара, необходимо различать его основные свойства. Анализ товара следует начинать с его потребительской стоимости. В данном отношении товар представляет собой вещь, которая благодаря своим свойствам удовлетворяет определенные человеческие потребности. Потребительская стоимость прямо зависит от потребительских свойств вещей.

Потребительная стоимость – это способность товара удовлетворять ту или иную человеческую потребность. Определение потребительной стоимости относится как к средствам производства, так и к предметам потребления. Например, потребительная стоимость стали – это удовлетворение потребности производства в металле, в создании из него машин, конструкций. Потребительная стоимость хлеба – это удовлетворение потребности людей в пище, в получении определенных, необходимых организму калорий и веществ. Потребительская стоимость – это то, что различает все товары.

Данное свойство товара иногда определяется и как *полезность* товара. Различие в том, что можно дать количественную оценку полезности и ранжировать товары в зависимости от их полезности (например, взаимозаменяемые продукты удовлетворяют одну и ту же потребность, но один из них может быть намного полезнее другого), а категория потребительная стоимость несет только качественную нагрузку и нельзя сказать, что потребительная стоимость одного товара больше потребительной стоимости другого.

При определении потребительной стоимости товара разногласий среди экономистов нет. Но при определении стоимости товара существуют некоторые разногласия.

Это свойство товара некоторые экономисты называют еще ценностью, понимая под этим термином ценовой фактор, т.е. цену. Для них нет различий между стоимостью и ценой. Трактовку стоимости как самостоятельной категории, имеющей свое содержание и отличающейся от цены, дает трудовая теория стоимости. Основоположниками этой теории были Уильям Петти, Адам Смит, Давид Рикардо.

У.Петти – родоначальник теории трудовой стоимости – показал, что источником стоимости является труд, затраты которого и определяют величину стоимости товара. Но У.Петти не видел различия между потребительной стоимостью и стоимостью товара. Он считал, что стоимость товара создается только трудом, расходуемым на производство драгоценных металлов.

А.Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) разграничил потребительную и

меновую стоимость товара. Он пришел к выводу, что единственным источником стоимости товара является труд, затраченный в любой отрасли материального производства. Причем величину стоимости товара определяет не всякий труд, а средний, необходимый обществу.

Д.Рикардо доказал, что единым критерием стоимости товара является труд, затраченный на производство товара и определяемый затратами рабочего времени. Он более четко провел различие между потребительной стоимостью товара и его стоимостью и показал, что при любом производстве стоимость товара определяется затраченным трудом.

К.Маркс рассматривал стоимость как общественный труд, оуществвленный в товаре.

Существуют две стороны процесса труда:

1. *Конкретный труд* – труд, создающий потребительную стоимость и определяемый конкретной целью, специфическим характером операций, предметами, орудиями и результатами труда.

2. *Абстрактный труд*, создающий стоимость и представляющий собой затраты человеческой энергии вообще, расходование энергии, мускулов, нервов. Это материальное явление, т.е. реальная затрата реальной рабочей силы в физиологическом смысле.

Стоимость носит общественный характер, потому что в ее основе лежит труд, затраченный на производство не вообще вещей, а на производство товаров, предназначенных для обмена. Только при обмене товаров, когда люди вступают между собой в отношения купли-продажи, между товарами устанавливаются отношения как между стоимостями. В этом акте происходит проявление стоимостей, следовательно, стоимость выражает общественные отношения, складывающиеся между людьми при товарном производстве.

Стоимость бывает и индивидуальной. *Индивидуальная* – это стоимость товара каждого отдельно взятого производителя. Возьмём несколько товаропроизводителей, которые выпускают одни и те же товары, например, диски. Совершенно очевидно, что, каждый, допустим, из пяти рабочих, занимаясь производством дисков, будет затрачивать на их изготовление различное количество часов рабочего времени. Следовательно, в

дисках будут содержаться различные затраты труда, а поэтому они должны иметь разную стоимость. Затраты труда каждого отдельного производителя на выпуск того или иного товара образуют его *индивидуальную стоимость*. Однако каждый рабочий выходит со своим диском на рынок, на котором при одинаковом качестве дисков будет установлена единая цена, по которой они будут продаваться.

Таким образом, общественная стоимость проявляется на рынке. Другими словами, *общественная стоимость* – это индивидуальная стоимость, признанная на рынке. Общественная стоимость складывается стихийно, под воздействием стремления каждого участника обмена к максимальному удовлетворению своих потребностей. Существует особенность, заключающаяся в том, что при наличии большого числа участников обмена цена, при которой может состояться обмен, оказывается заключённой в более узкие границы, чем при изолированном обмене между двумя индивидами, в связи с этим субъективные ценности сводятся к единой общественной.

Итак, основой обмена одного товара на другой является стоимость – то общее, что свойственно всем товарам. Труд, воплощенный или овеществленный в товаре, и представляет его *стоимость*. Это внутреннее свойство товара.

Неразрывно с терминами стоимость и потребительная стоимость связано понятие меновой стоимости. Меновая стоимость является формой выражения стоимости, но также *меновая стоимость* – это количество или пропорция, в которой одна потребительская стоимость приравнивается к другой на рынке.

Что же делает товары соизмеримыми при обмене? Стоимость вещей определяется учеными по-разному. Сторонники *трудовой теории стоимости* (А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс) считали, что товары в определенных количествах приравниваются друг к другу, потому что они имеют общую основу – труд. Этой основой, по их мнению, не может быть ни одно из природных свойств товара – масса, объем, форма и т.п., а только трудовые затраты. Необходимым условием обмена является различие потребительных ценностей обмениваемых товаров, но потребительные ценности различных товаров, как качественно

разнородные, с точки зрения теоретиков трудовой стоимости, являются количественно несоизмеримыми.

Непосредственным измерителем трудовых затрат является в теории трудовой стоимости рабочее время. Стоимость товара будет определяться не индивидуальным рабочим временем, затраченным на производство единицы товара, а так называемым *общественно необходимым рабочим временем*. Общественно необходимое рабочее время характерно при прочих равных условиях для тех производителей, которые выпускают основную массу товара данного вида. Эта категория характеризует время, «которое потребуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда».³ Стоимость создается в процессе производства, а проявляется в обмене.

Сторонники трудовой теории стоимости признают существование объективного закона стоимости, регулирующего связи между товаропроизводителями, разделение и стимулирование общественного труда в условиях товарного производства. *Закон стоимости выражает то, что производство и обмен товара осуществляется на основе его стоимости, а сама стоимость определяется затратами общественно необходимого труда.*

Закон стоимости дифференцирует товаропроизводителей 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. Но, нельзя сказать, что успех их рабочей деятельности гарантирован. Своего преимущества они через некоторое время могут лишиться, если не будут применять новшества науки и техники в своем производстве.

Однако трудовой теории стоимости присущи определенные недостатки:

➤ Эта концепция имеет исторически ограниченные пределы применения. Наиболее полно она соответствует простому товарному производству (хозяйству крестьян и ремесленников),

³ К.Маркс, Ф.Энгельс. Соч. Т.2. С. 47.

ибо измерять производственные затраты ручным трудом, рабочим временем было единственно возможно и необходимо на доиндустриальной стадии экономики.

➤ В эпоху индустриального развития, когда труд рабочих вытеснялся машинной техникой, измерять затраты производства только в рабочих часах было неправильно: следовало учитывать все дорожающие расходы на технические средства труда.

На постиндустриальной стадии хозяйства стало практически невозможно измерять стоимость затратами ручного труда. Как, каким способом измерить труд ученых или определить созданную трудом стоимость на полностью автоматизированных заводах?

В современной экономической теории принят иной подход, ведущий свое начало с работ представителей теории предельной полезности.

Противоположную трудовой теории стоимости разработала, как известно, австрийская школа *предельной полезности* в последней трети XIX в. Эта школа дала объяснение стоимости (точнее - ценности) благ с позиции экономической психологии потребителя (покупателя) полезных вещей. *Основные положения данной теории таковы:*

1. Австрийские ученые полагали, что полезность нельзя отождествлять с объективными свойствами товаров. Полезность, по их мнению, – это субъективная оценка, которую дает каждый покупатель роли определенного блага в удовлетворении его личных потребностей. Ценность (синоним стоимости) блага – это понимание человеком значения потребляемой вещи для его жизни и благосостояния. Основатель австрийской школы Карл Менгер утверждал, что «ценность не есть нечто присущее благам... Ценность – это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и их благосостояния, и потому вне их сознания не существует».

2. Полезные блага подразделяются на два вида:

• имеющиеся в безграничном количестве (вода, воздух и т.п.). Эти вещи люди не считают ценными для себя, ибо они имеются в таком избытке, который не нужен для удовлетворения человеческих потребностей;

• являющиеся относительно редкими и недостаточными для насыщения сложившихся потребностей в них. Именно эти блага обладают ценностью.

3. В процессе личного потребления действует закон убывающей полезности. Согласно этому закону, степень удовлетворения потребности одним и тем же продуктом, если мы непрерывно продолжаем им пользоваться, постепенно уменьшается, так что, наконец, наступает насыщение.

4. Ценность благ определяет *предельная полезность*, т.е. субъективная полезность «предельного экземпляра», удовлетворяющего наименее настоятельную потребность в продукте данного рода.

Если предельная полезность достигает «точки насыщения», то человек перестает ощущать пользу от потребляемой вещи. Когда же этот рубеж в потреблении преодолевается, то обычный продукт воспринимается как антиблаго, а полезность превращается во вредность.

Помимо этого, неоклассики, в том числе и австрийская школа, подчеркивают, что в создании ценности товара принимают участие несколько равноправных факторов производства – труд, капитал, земля, предпринимательские способности, а не только один труд.

Однако теория предельной полезности не вполне соответствует хозяйственной практике и содержит внутренние противоречия. *Вот несколько подтверждений этого:*

1. Массовые рыночные сделки нуждаются в каком-то объективном соизмерении всех товаров. Между тем субъективная полезность не имеет и не может иметь какого-либо количественного выражения, так как отсутствуют объективные единицы для ее измерения. Поэтому субъективно-психологическая теория предельной полезности не смогла решить проблему отыскания единого соизмерителя ценности для всего многообразия благ и для всех людей.

2. Закон убывающей полезности не является универсальным. Он проявляет свое действие в отношении ограниченного круга предметов первой необходимости (например, хлеб, вода, жилище). Такие вещи имеют для отдельного человека и для каждого момента границу насыщения. Однако данный закон

неприменим к подавляющей массе товаров – многочисленным непродовольственным продуктам, средствам производства, а тем более нематериальным благам и услугам.

Родоначальником нового направления в теории ценности и цен является выдающийся английский экономист А.Маршал. *Неоклассическая теория стоимости* соединяет теорию предельной полезности с теорией издержек производства. Стоимость определяется взаимодействием рыночных сил, лежащих на стороне как спроса (предельная полезность), так и предложения (издержки производства, затраты факторов производства). С работами А.Маршалла связан отход от попыток построить монистическую теорию стоимости, т.е. найти единый источник стоимости и единый источник доходов в рыночном хозяйстве.

11.3. ПРОИСХОЖДЕНИЕ И СУЩНОСТЬ ДЕНЕГ. ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

С развитием рыночных отношений параллельно с товаром появляются деньги. Существует множество определений данной категории. *Вот некоторые из них:*

Деньги – форма выражения стоимости (ценности) других товаров. *Деньги* – это особого рода товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента, универсальное средство обмена. *Деньги* – это товар, на который можно обменять любой другой товар.

Существуют разные научные концепции возникновения и сущности денег: рационалистическая и эволюционная. Рационалистическая концепция объясняет происхождение денег как результат соглашения между людьми, убедившимися в том, что для передвижения стоимостей в обмене товаров необходимы специальные инструменты.

Согласно эволюционной концепции происхождения денег, они возникли как результат развития общественного разделения труда, обмена, товарного производства. Такую концепцию разделяют и неоклассическая, и марксистская школы.

Согласно марксизму, чтобы понять сущность денег, необходимо проследить историческое развитие форм стоимости. При разложении первобытного общества обмен излишками

происходил без помощи денег, то есть существовал бартерный обмен (случайная форма стоимости). С развитием обмена получение необходимого товара требовало целого ряда вспомогательных обменов. Постепенно выделяется один товар – посредник, общепризнанный как средство обмена (всеобщая форма стоимости). В разное время, у разных народов в качестве такого товара выступали зерно, ракушки, шкурки пушных зверей, орудия труда, украшения, куски металла и т.п. Обилие различных товаров, играющих роль всеобщего эквивалента, требовало перехода к одному эквиваленту. В итоге роль товара-посредника при обмене закрепились за серебром и золотом (денежная форма стоимости). В самом начале роль денег выполняли весовые объемы данных металлов, затем слитки и, наконец, *монеты*, представляющие собой небольшие слитки с определенным весом и пробой, удостоверенные государственным штемпелем.

В результате выявленных недостатков (постепенное изнашивание, потеря веса, легкость подделки, зависимость от уровня добычи золота и серебра) металлические деньги были вытеснены из обращения бумажными. *Бумажные деньги* – это выпущенные государством, обязательные к приему денежные знаки, заменяющие золото в его функции средства обращения. *Любые деньги характеризуются* (в большей или меньшей степени) *следующими свойствами:*

- ✓ качественная однородность;
- ✓ делимость;
- ✓ сохраняемость;
- ✓ портативность;
- ✓ высокая ценность, заключенная в небольшом объеме.

Бумажные деньги, не обладая пятым необходимым качеством, обладают другим важным свойством – декретностью, т.е. государство законом, декретом закрепляет роль денег за бумагой с напечатанными на ней цифрами.

Для современной экономической науки характерен подход, согласно которому сущность денег раскрывается в их функциях:

1. *Мера стоимости* – это выражение способности денег измерять стоимость всех товаров. Выражение стоимости товаров деньгами предполагает не только качественную, но и количественную определенность, а именно: данное количество

товара равно определенному количеству золота. С необходимостью количественного соизмерения стоимости товаров золота связана техническая функция денег – масштаб цен. *Масштаб цен* – это фиксированное законом весовое количество золота, принятое в качестве денежной единицы.

2. *Средство обращения* – в данном случае деньги выполняют роль посредника в обращении товаров. В процессе выполнения деньгами этой функции происходит разрыв между куплей и продажей товаров, что может привести к кризисам перепроизводства из-за обрыва процесса обращения денег.

Выполнение деньгами функций меры стоимости и средства обращения свидетельствует о том, что они являются абсолютным выражением богатства и наиболее ликвидны (быстро реализуемы). Это свойство денег (абсолютно ликвидное средство обмена) постепенно, по мере развития товарно-денежных отношений порождает функцию средства накопления.

3. *Средство накопления* – изъятие из обращения денег в качестве сбережений. Субъективными факторами, приводящими к сбережению денег населением являются:

- необходимость образовать резерв на случай непредвиденных обстоятельств;
- необходимость обеспечить сбережения на получение образования, на старость, на содержание иждивенцев;
- стремление обеспечить доход в форме процента;
- возможность постепенно увеличивать будущие расходы;
- возможность наслаждаться чувством независимости и способностью принимать самостоятельные решения;
- способность обеспечить себе свободу выбора, позволяющую осуществить спекулятивные или коммерческие операции;
- возможность оставить наследникам состояние и т.д.

4. *Средство платежа* – деньги выполняют эту функцию при продаже товаров в кредит, в рассрочку и осуществлении различных платежей.

Причины, обуславливающие продажу товаров в кредит:

- ✚ различные сроки изготовления товаров;
- ✚ различные сроки реализации товаров.

При продаже товаров в кредит деньги функционируют в сфере товарного обращения идеально, как мера стоимости при определении цены товаров и как идеальное покупательное средство. Но при наступлении срока платежа за ранее проданный товар в кредит деньги как средство платежа действительно вступают в обращение и переходят из рук покупателя в руки продавца. Деньги как средство платежа функционируют вне сферы товарного обращения: при выплате зарплаты или всякого рода финансовых обязательств (займы, налоги и т.д.).

Из функции денег как средства платежа возникают кредитные деньги – векселя, банкноты, чеки, депозитные деньги и электронные деньги.

5. *Мировые деньги.* На мировом рынке роль денег выполняет золото, а также некоторые престижные виды валют. Особенности мировых денег:

- > функционируют в качестве всеобщей меры стоимости;
- > выступают как всеобщее средство платежа;
- > служат всеобщим воплощением общественного богатства, например, перемещения золота из одной страны в другую.

11.4. ЭТАПЫ ВВЕДЕНИЯ В ОБРАЩЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ - СУМ В УЗБЕКИСТАНЕ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ

В соответствии со статьей 122 Конституции и статьей 111 Закона «Об основах государственной независимости Республики Узбекистан», а также постановлением Верховного Совета от 3 сентября 1993 года №952-ХП на территории Республики Узбекистан с 1 июля 1994 года была введена в обращение национальная валюта «сум», являющийся законным платежным средством на территории Республики Узбекистан.

Экономические достижения в стабилизации и оздоровлении экономики, формировании финансовых институтов и рынков, зарождение процессов роста производства в экономике во многом были обусловлены введением собственной валюты.

Введение в обращение сума стало важным шагом на пути создания эффективной денежно-кредитной системы нашей

страны, обретения экономической независимости. Сегодня с гордостью можно отметить, что Узбекистан достиг стабильности и устойчивости национальной валюты не за счет получения займов извне, а в результате производства конкурентоспособной продукции, рационального использования имеющихся ресурсов.

С 15 октября 2003 года в Узбекистане вступили в силу требования VIII статьи Положения Международного валютного фонда (МВФ) – налажена свободная конвертация национальной валюты по текущим международным операциям. Становление сума в качестве одной из стабильных валют, его укрепление признаются экспертами международных финансовых учреждений.

Особое внимание уделяется укреплению покупательной способности сума путем наполнения рынка отечественной продукцией, росту экспортного потенциала страны, обеспечению последовательности денежно-кредитной политики, достижению пропорционального соотношения потребительских товаров на внутреннем рынке и наличных денежных средств.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Раскройте содержание форм ведения хозяйства.
2. Чем отличается товарное производство от натурального?
3. Дайте определение товара. Какими свойствами он обладает?
4. Раскройте содержание конкретного труда и его роль в жизни общества.
5. Дайте определение абстрактному труду.
6. Назовите основное противоречие товарного производства.
7. Дайте определение сущности денег. Как они появились?
8. Назовите функции денег.
9. Какова роль введения национальной валюты – сума?

Глава 12. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА. РЫНОК И ЕГО СТРУКТУРА

12.1. СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И СУБЪЕКТЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рыночная экономика является самой распространённой экономической системой в мире на рубеже XX-XXI вв. и самой эффективной с точки зрения долгосрочного экономического развития. Процесс возникновения и развития рыночной экономической системы это процесс длительный. В истории экономически развитых стран он занял не одно столетие. В этом историческом процессе развиваются условия или предпосылки для возникновения и развития рыночной экономики. Важнейшими из них являются общественное разделение труда и специализация, развитие частной собственности на средства производства, личная заинтересованность производителей и собственников, свобода выбора и свобода передвижения факторов производства.

Рыночная экономика – это экономика, основанная на приоритете частной собственности, при которой экономические процессы управляются и регулируются с помощью рыночного механизма. Механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка (спрос, предложение, цена и конкуренция) и основных экономических законов рынка называется *рыночным механизмом*. К основным экономическим законам рынка относятся: закон спроса и предложения, равновесной цены, конкуренции, стоимости (ценности) и т.д.

Основными чертами рыночной экономики являются:

- свобода выбора и предпринимательской деятельности. Закон призван запрещать только те виды деятельности, которые представляют реальную опасность для людей и общества;
- равноправие рыночных субъектов с разными формами собственности. Однако равноправие не означает абсолютное

равенство, так как разные формы собственности сами собой создают различные возможности;

- экономическая ответственность субъектов рынка. В частности, нарушение договорных обязательств карается реальными штрафами, санкциями и выплатой неустойки;
- конкуренция и свободное ценообразование;
- стимулирование экономических интересов;
- использование в широком масштабе передовой технологии и новой техники.

Эти признаки рыночной экономики являются общими для всех ее этапов. Однако необходимо различать исторически сложившиеся два вида этой экономики. Первый вид формировался в течение длительного времени и продолжался в развитых странах запада до конца XIX века. В экономической литературе эта экономика получила название *классической рыночной экономики (чистый капитализм)*. Отличительными чертами этой экономической системы являлись частная собственность на экономические ресурсы; рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции; наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого товара.

Одной из главных предпосылок чистого капитализма выступает личная свобода всех участников экономической деятельности, т.е. не только капиталиста-предпринимателя, но и наемного работника. Решающим условием экономического прогресса стала свобода предпринимательской деятельности тех, кто имел капитал, и свобода наемного работника продавать свою рабочую силу.

В ходе длительной эволюции, преимущественно в XX в., рыночная экономика свободной конкуренции превратилась в *современную рыночную экономику*. Ее основными чертами являются:

1) многообразии форм собственности, среди которых по-прежнему, ведущее место занимает частная собственность в различных ее видах (от трудовой индивидуальной до крупной, корпоративной);

2) развертывание научно-технической революции, ускорившей создание мощной производственной и социальной инфраструктуры;

3) более активное воздействие государства на развитие национальной экономики и социальной сферы.

Главной проблемой экономики является проблема выбора, проблема распределения редких ресурсов.

Отражением данной проблемы является постановка трех основных вопросов экономики: «Что?», «Как?», «Для кого?»:

⇒ Какие из возможных товаров и услуг должны производиться в данной экономической системе и в определенный период времени?

⇒ При какой комбинации производственных ресурсов, с использованием какой технологии должны быть произведены выбранные из возможных вариантов товары и услуги?

⇒ Кто будет покупать выбранные товары и услуги, оплачивать их, извлекая при этом пользу?

Ответы на эти вопросы зависят от типа хозяйственной системы. Если в традиционной экономике эти проблемы решаются в основном под воздействием обычаев, существующих долгие годы традиций, национальных, религиозных, климатических и других факторов, то в административно-командной экономике все вопросы решаются посредством централизованного планирования.

Механизм рынка с его ценами, прибылью, убытками дает свое решение основных проблем экономики:

Что производить? Речь идёт, о том, какие продукты лучше всего будут удовлетворять многочисленные потребности общества и сколько их нужно произвести. Потребности общества выражаются в спросе на тот или иной товар, а масштабы спроса определяются тем, сколько люди могут заплатить за разные товары. Будут покупаться те продукты, цена и качество которых удовлетворяют потребителей. С другой стороны объём произведённых товаров и их ассортимент выражаются в предложении товаров. Производители будут производить те товары, цена на которые возмещают им затраты на производство и приносят прибыль. Во взаимодействии спроса и предложения формируются цены на товары. Потребительский спрос играет важнейшую роль при определении того, что и сколько производить. Если в пользу

данного продукта отдано достаточно голосов, чтобы обеспечить прибыль предприятиям, то они будут его производить. При повышении потребительского спроса прибыль увеличивается, что служит сигналом для расширения производства. И, наоборот, если потребительский спрос уменьшается, то прибыль снижается и производство начинает сокращаться.

Как производить? Другими словами, какие ресурсы и какую технологию надо использовать при производстве той или иной продукции? В рыночной экономике производство осуществляют те предприятия, которые применяют наиболее эффективную, то есть наиболее выгодную технологию. Эффективная технология предполагает выбор таких ресурсов, цены на которые относительно низкие. Если в стране существует нехватка капитала, чтобы купить дорогое оборудование, но вместе с тем есть дешёвая рабочая сила, то выбирается трудоёмкая технология. Таким образом, цены на ресурсы, в данном случае стоимость оборудования и уровень заработной платы, дают основание для решения проблемы – как производить.

Для кого производить? То есть, как произведённая продукция должна быть распределена между членами общества? В принципе продукция распределяется между потребителями в соответствии с возможностями потребителей заплатить за неё рыночную цену. Эти возможности, в свою очередь, определяются доходами потребителей. А денежные доходы зависят от количества и качества ресурсов (от количества и качества труда, капитала, земли, предпринимательского таланта), которые домохозяйства поставляют на рынок ресурсов. В обмен на поставляемые ресурсы домохозяйства получают доходы. Величина дохода непосредственно зависит от цен на ресурсы. Это значит, что цены на ресурсы в конечном итоге определяют как доход, так и количество продукции, которое получает потребитель при распределении произведённого общественного продукта. Что купит потребитель зависит от цен на товары и услуги, другими словами, цена продукта играет ключевую роль в определении ассортимента товаров и услуг, которые получит потребитель.

Главными субъектами рыночных отношений являются продавец и покупатель.

Субъектами рыночной экономики могут быть физические и юридические лица, имеющие собственность или профессиональные навыки, а также – государство. Кроме продавца и покупателя, на рынке может действовать посредник, который помогает продавцу и покупателю найти друг друга.

Субъектами рыночной экономики из числа физических лиц являются: предприниматели, работники, продающие свой труд, конечные потребители, владельцы ссудного капитала, собственники ценных бумаг, торговцы, обслуживающий рынок персонал и т.д. Субъекты рыночной экономики из числа юридических лиц подразделяются на четыре группы: домашнее хозяйство, предприятие (фирма), банк и государство.

Объектом рыночных отношений выступает товар, который может существовать в самых различных конкретных формах.

Центральным объектом рыночной экономики является созданное трудом или самой природой благо. Особое место среди благ, необходимых человеку, занимают услуги.

Таким образом, роль цены в рыночном экономическом механизме весьма значительна: цены выявляют общественные потребности; сигнализируют о том, что производить и в каких количествах; передают информацию о том, какая технология является наиболее эффективной; определяют механизм распределения общественного продукта; влияют на масштабы и структуру потребления людей.

12.2. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рыночная экономика, которая основана на экономической свободе хозяйствующих субъектов и независимо от формы собственности, в значительной степени позволяет обществу реализовать сильные стороны товарного производства и рынка в интересах социально-экономического прогресса. Она создает оптимальную (хотя и не абсолютно наилучшую в экономическом и социальном плане) систему привлечения к эффективному, инициативному и ответственному экономическому поведению. Люди и коллективы ориентируются на собственные интересы и силы, а за негативные последствия хозяйствования сами же и

отвечают. Именно эти преимущества создают почву для эффективного и стабильного функционирования, развития данной экономической системы. Прежде всего, целесообразно указать три преимущественных аспекта рыночной экономики:

❖ *Эффективное распределение ресурсов.* Рыночная система направляет ресурсы на производство самых необходимых для общества товаров и услуг. Она обуславливает применение наиболее эффективных способов комбинирования ресурсов и новой, эффективной технологии производства. Иначе говоря, рыночная система управляет личным интересом таким образом, что она обеспечивает производство необходимых для общества товаров из существующих ресурсов в количестве, удовлетворяющем спрос.

❖ *Свобода выбора и экономической деятельности.* Одной из проблем организации общественного производства считается сочетание экономической деятельности отдельных лиц и предприятий. Существуют два способа осуществления такого сочетания. *Первый* – применение централизованного управления и принудительных мер, а *второй* – добровольное сотрудничество посредством рыночной системы. Только рыночная система способна сочетать экономическую деятельность без принуждения. Рыночная экономика достигает успеха именно за счет предоставления свободы выбора и предпринимательства.

❖ *Экономическая активность и непрерывный поиск нового экономическими субъектами.* Еще одно преимущество рыночной экономики заключается в том, что в ней каждое лицо, предприятие, фирма и корпорация находятся в постоянном движении и поиске. Потому что, безхозяйственность, пассивность, безответственность приводят к разорению всякой хозяйственной системы. Физические и юридические лица борются за обеспечение конкурентоспособности, устойчивое получение прибыли. В результате рыночная экономика приводит в действие миллионы людей, устраняя иждивенческие настроения.

Конкуренция, являясь неотъемлемой частью рыночного механизма, способствует развитию научно-технического прогресса, постоянно заставляя товаропроизводителя применять лучшие технологии, рационально использовать ресурсы. В ходе ее вымываются экономически неэффективные производства,

устаревшая техника, некачественные товары; чутко реагирует на изменение спроса, ведет к удешевлению издержек производства, тормозит рост цен, а в ряде случаев приводит и к их снижению; в известной мере выравнивает норму прибыли на капитал и уровень заработной платы во всех отраслях национальной экономики.

Наряду с рассмотренными выше основными преимуществами рыночной экономики можно перечислить множество других положительных аспектов:

- гибкость и высокая степень адаптации к изменяющимся условиям производства;

- способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества продукции;

- относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия;

- возможность успешного функционирования рыночной экономики при ограниченной информации – уровне цен и затрат различных ресурсов.

Важно также отметить, что существуют и присущие рыночной экономике недостатки, противоречия. К основным недостаткам рыночного экономического механизма относятся:

→ *Макроэкономическая нестабильность* – колебания экономической активности (экономические циклы), появление безработицы, недогрузки производственных мощностей, инфляции, дефицита государственного бюджета, дефицита внешнеторгового баланса. Макроэкономическая нестабильность по многим направлениям снижает эффективность экономики. Рыночная экономика основана на частной собственности на средства производства. Миллионы производителей обособлены друг от друга, каждый из них действует на свой страх и риск, каждый по-своему оценивает масштабы спроса и определяет объёмы производства. Стихийность экономического развития предопределяет возможность несовпадения спроса и предложения, возможность недоиспользования ресурсов общества (рабочей силы, оборудования).

В рыночной экономике экономическое развитие происходит неравномерно, период быстрого экономического роста и инфляции сменяется экономическим спадом с высоким уровнем безработицы.

→ *Возникновение и развитие монополий, ограничение конкуренции.* Конкуренция – важнейшее условие существования рыночной экономики. Свободная конкуренция наиболее эффективно распределяет ресурсы и определяет, что производить и для кого производить с учётом потребностей общества. Но в ходе конкурентной борьбы слабые неэффективные производители уходят с рынка, а сильные, наиболее производительные, остаются и расширяют своё производство. Постепенно они начинают влиять на рынок, обретают рыночную власть, возникают монополии. Возникновение и развитие монополий сопровождается тем, что монополисты влияют на цены, ограничивают производство, в некоторых случаях препятствуют внедрению более совершенной технологии. Потребители платят более высокие цены за получаемую продукцию, их реальные доходы уменьшаются, а доходы монополий растут, но не за счёт повышения эффективности производства, а за счёт перераспределения доходов через механизм высоких цен. В целом это означает, что конкуренция ограничивается и рыночная система начинает неэффективно использовать ограниченные ресурсы.

→ *Наличие внешних или побочных эффектов.* Внешние эффекты – это издержки или выгоды, которые достаются «третьим лицам», не участвующим в рыночной сделке. То есть внешние эффекты оказывают воздействие на производителей или потребителей, не вовлечённых в процесс купли-продажи данного товара. Например, отрицательные внешние эффекты (издержки третьих лиц) возникают в результате загрязнения окружающей среды. Предположим, что текстильная фабрика использует воду реки для красильного производства. Отработанная вода сбрасывается в реку. В результате этого рыба исчезает, прилегающие луга загрязняются, некачественное сено приводит к ухудшению качества молока, дети болеют. Все эти потери, общественные издержки не учитываются в цене ткани. Цена ниже фактических издержек. Получается, что рынок формирует цену, не отражающую реальные затраты на производство товара. Спрос на дешёвые ткани растёт, в их производство вовлекаются дополнительные ресурсы. Это и есть рыночный сбой, который общество нейтрализует с помощью государственного регулирования.

→ *Проблема производства общественных благ.* Большая часть производимых благ предназначена для личного потребления (частные блага). Их особенность состоит в том, что они не могут быть потреблены другими. Но существуют блага, потребление которых доступно одновременно многим людям, например, свет маяка в море, оборона, уличное освещение. Это и есть общественные блага. В чём здесь неэффективность рынка? Дело в том, что существует потребность в общественных благах, но платёжеспособный спрос и предложение этих благ рынок не формирует. Никто не хочет платить за это благо, считая, что и без него обойдутся. Значит, никто его и не производит. Это так называемая проблема «бесплатного проезда» («фрирайдера»). Люди могут получать выгоду от пользования общественными благами, не оплачивая их. Их нельзя исключить из потребления данных благ, и поэтому они, как правило, не заинтересованы в том, чтобы за них платить.

→ *Проблема асимметричной информации.* Асимметричная информация – это неполная информация, неравномерно распределённая информация, просто некачественная информация. Функционирование рынка во многом зависит от того, насколько участники рынка владеют информацией о потребительских свойствах товаров, о возможностях той или иной технологии, о тенденциях изменения конъюнктуры. Неполнота информации, её неравномерное распределение между покупателями и продавцами ведёт к тому, что покупатели и производители могут принимать неверные решения, неэффективно используют ресурсы. При совершении сделки один из участников находится в более выгодном положении.

→ *Неравенство в распределении ресурсов и доходов.* Распределение доходов, порождаемое рынком, может не отвечать нормам общечеловеческой нравственности, нормам справедливости. В частности, рынок не обеспечивает всех членов общества насущными благами (питание, жильё, лечение и т.д.). Рыночная система обеспечивает тех, кто может заплатить, кто владеет факторами производства. Ресурсы распределены неравномерно среди людей не только в силу различий в трудовом вкладе, но и в силу неравномерности рыночной конъюнктуры, в силу различий физических и умственных способностей. Несправедливость и

неравенство в распределении благ и ресурсов может снижать стимулы к эффективной работе.

12.3. СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ РЫНКА

Рынок – это есть совокупность экономических отношений производства и обмена товаров при помощи денег.

Рынок как экономическая категория – есть совокупность конкретных экономических отношений (связей) между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая экономические интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктами труда.

Рыночный механизм – это механизм формирования цен и распределения ресурсов, механизм взаимодействия продавцов и покупателей товара на основе взаимодействия и взаимосвязи трех основных элементов рынка: предложения, спроса и цены, в условиях конкуренции. Система цен в рыночной экономике играет роль основной организующей силы. Цена – это ориентир для продавца (производителя) и покупателя (потребителя). Растет цена – это сигнал к расширению производства, падает – сигнал к сокращению. В цене находят отражение все три подхода к установлению стоимости товара: предельная полезность, издержки производства, спрос и предложение. Стихийное действие рыночных сил приводит, однако, к установлению общественно-необходимых экономических пропорций. Действует регулирующая «невидимая рука», о которой писал еще Адам Смит: «Предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входит в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им».

Функциями рынка являются:

1. Информационная функция проявляется в том, что через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит рынок дает участникам производства объективную информацию об общественно необходимом количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые поставляются на рынок.

2. Посредническая функция рынка позволяет продавцу выбрать наиболее оптимального покупателя, а потребитель имеет возможность выбрать оптимального поставщика, продавца нужного ему товара.

3. Ценообразующая функция способствует установлению подвижной связи между стоимостью и ценой, чутко реагирующей на изменения в производстве, в потребностях, в конъюнктуре.

4. Регулирующая функция связана с воздействием рынка на все сферы экономики и, прежде всего, на производство. Конкуренция стимулирует снижение затрат на единицу продукции, поощряет рост производительности труда, технический прогресс, повышение качества продукции. Она создает наиболее оптимальную структуру экономики. В современных условиях экономика управляется не только «невидимой рукой», о силе которой писал А.Смит, но и государственными рычагами.

5. Санирующая функция. С помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц.

Структура рынка – это внутреннее строение отдельных элементов рынка. Структуру рынка классифицируют по разным критериям, важнейшими из которых являются следующие:

1. *По экономическому назначению* выделяют: рынок товаров и услуг, средств производства, труда, инвестиций, ценных бумаг, финансовый.

2. *По географическому положению* различают: местный, региональный, национальный и мировой.

3. *По степени ограничения конкуренции* называют: монополистический, олигополистический, свободный, смешанный.

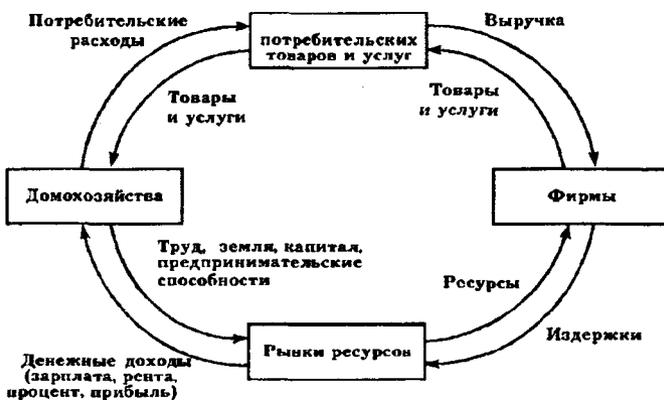
4. *По отраслям* различают: автомобильный, зерновой и т.п.

5. *По характеру продаж*: оптовый и розничный.

12.4. МОДЕЛЬ КРУГООБОРОТА РЕСУРСОВ, ТОВАРОВ И ДОХОДОВ И ЕЁ ВИДЫ

Одно из самых широко используемых в экономической теории описаний рыночной экономики базируется на рассмотрении так называемого экономического кругооборота.

Экономический кругооборот – это циркуляция реальных экономических благ, сопровождающаяся встречным потоком доходов и расходов.



Эта модель представляет собой совокупность взаимоотношений между участниками рынка, получившей название кругооборота товарных и денежных потоков в экономике. Ее основное допущение состоит в том, что в экономике существуют два типа принимающих решения субъектов – домашние хозяйства и предприятия (фирмы).

Фирмы производят товары и услуги, используя труд, землю и капитал, то есть факторы производства.

Домашние хозяйства владеют факторами производства и потребляют все товары и услуги, произведенные фирмами.

Домашние хозяйства и фирмы взаимодействуют на двух основных рынках.

На рынке товаров и услуг домашние хозяйства выступают в роли покупателей, а фирмы – продавцов; домашние хозяйства приобретают товары и услуги, которые производят фирмы.

На рынке факторов производства домашние хозяйства предлагают факторы производства, которые приобретают и используют для производства товаров и услуг фирмы.

На диаграмме кругооборота потоков представлен простой способ организации всех сделок в экономике, которые заключаются между домашними хозяйствами и фирмами.

Внутренние стрелки диаграммы кругооборота потоков отражают потоки товаров и услуг между домашними хозяйствами и фирмами. Внешние стрелки диаграммы представляют движение потоков денежных средств. Домашние хозяйства используют деньги для покупки товаров и услуг у фирм. Фирмы используют часть выручки для оплаты факторов производства, например, оплаты труда работников. Остаток представляет собой прибыль собственников фирм, одновременно являющихся членами домашних хозяйств. Таким образом, денежные средства, расходуемые на приобретение товаров и услуг, поступают от домашних хозяйств к фирмам, а денежный доход в форме заработной платы, ренты и прибыли поступает от фирм к домашним хозяйствам.

Диаграмма кругооборота потоков – одна из самых простых моделей для понимания принципов организации национальной экономики.

Инфраструктура рынка – это совокупность организационно-правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг. Под институтами инфраструктуры рынка понимается совокупность предприятий, обеспечивающих функционирование рыночных отношений, успешную деятельность всех видов рынка.

Основными элементами инфраструктуры современного рынка являются:

- 1) биржи (товарные, сырьевые, фондовые, валютные), их организационно оформленное посредничество;
- 2) аукционы, ярмарки и другие формы организации небиржевого посредничества;
- 3) кредитная система и коммерческие банки;
- 4) эмиссионная система и эмиссионные банки;
- 5) система регулирования занятости населения и центры государственного и негосударственного содействия занятости (биржи труда);
- 6) информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- 7) налоговая система и налоговая инспекция;
- 8) система страхования коммерческого хозяйственного риска и страхования компании;

- 9) специальные рекламные агентства, информационные центры и агентства средств массовой информации;
- 10) торговые палаты, другие общественные, добровольные и государственные объединения (ассоциации) деловых кругов;
- 11) таможенная система;
- 12) профсоюзы работающих по найму;
- 13) коммерческо-выставочные комплексы;
- 14) система высшего и среднего экономического образования;
- 15) аудиторские компании;
- 16) консультативные (консалтинговые) компании;
- 17) общественные и государственные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности;
- 18) специальные зоны свободного предпринимательства.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте понятие рыночной экономики как системы.
2. Какие этапы проходит в своем развитии рыночная экономика?
3. Назовите основные черты рыночной экономики. Что представляют собой субъекты и объекты рыночных отношений?
4. Что представляет собой саморегулирующийся механизм рыночной системы? Охарактеризуйте его элементы.
5. Расскажите о модели кругооборота ресурсов, продуктов и доходов в рыночной экономике.
6. В чем заключается ограниченность рыночной экономики?
7. В чем преимущества рыночной экономики?

Глава 13. ТЕОРИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

13.1. ПОНЯТИЕ СПРОСА. ЗАКОН СПРОСА. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СПРОС

В основе рыночного механизма, как уже было сказано, лежат спрос, предложение и цена, взаимодействие которых немислимо без конкуренции. Основные проблемы рыночной организации производства – что производить, как производить и для кого производить – решаются через механизм спроса и предложения. *Спрос* – представленная на рынке потребность в тех или иных товарах, которые потребители могут приобрести при сложившихся ценах и доходах. Различают спрос индивидуальный и спрос рыночный. Потребность одного человека, обеспеченная деньгами и обязательно «вынесенная на рынок» и ориентированная всегда на покупку определенного товара или услуги, характеризует *индивидуальный спрос*, или спрос на микроуровне. *Рыночный спрос* представляет собой сумму индивидуальных спросов на рынке для каждой цены товара.

Спрос – количество товаров (услуг), покупаемых при существующем уровне цен

Виды спроса

→ **Индивидуальный спрос** – спрос отдельного лица, семьи или другого субъекта к определённом набору товаров (услуг)

→ **Рыночный спрос** – совокупность спросов отдельных потребителей

Основным фактором, определяющим уровень спроса, считается цена. При условии неизменности других условий изме-

нение (повышение или понижение) цены приводит к изменению количества покупаемых товаров.

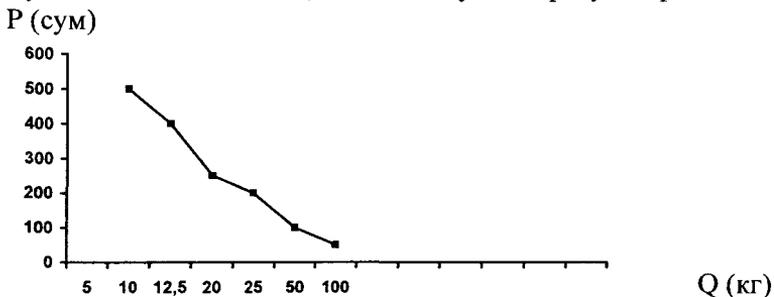
Обратная связь между уровнем цен и количеством покупаемых товаров, называется **законом спроса**

Если семья каждый месяц 5 000 сумов денежного дохода тратит на покупку муки, изменение цены на муку приведёт к следующему изменению спроса на продукцию.

	А	Б	В	Г	Д	Е
Цена муки, P (сум)	500	400	250	200	100	50
Спрос на муку, Q (кг)	10	12,5	20	25	50	100

Данные таблицы показывают, что понижение цены на муку сопровождается увеличением покупаемого количества продукта, и наоборот, повышение цены на муку приводит к уменьшению количества покупки. Здесь цена выполняет функцию препятствия для потребления, т.е. высокая цена гасит у них желание купить, а низкая цена стимулирует это желание.

Изобразив на графике обратную связь между ценой товара и его покупаемым количеством, можно получить *кривую спроса*.



Каждая точка на графике показывает цену товара и количество товара, которое покупатель может купить при данной цене.

В реальной жизни может случиться и такая ситуация, что с повышением цен на отдельные товары, спрос на них не уменьшается. Такая ситуация называется *эффектом Гиффена* (именем английского экономиста Ф.Гиффена). Наблюдая, как бедные семьи, несмотря на подорожание картошки, увеличивают потребление картошки, Гиффен разъяснил данную ситуацию. Причина «феномена Гиффена» проста: при повышении цен бедные семьи совсем отказываются от покупки мяса, и все свои небольшие доходы тратят на покупку картошки

Неценовые факторы, влияющие на спрос

- Денежные доходы потребителя
- Вкус потребителя
- Цена взаимозаменяемых товаров
- Количество потребителей на рынке
- Ожидание изменения цен и доходов
- Уровень налогов, взимаемых с потребителя

Цена служит самым важным детерминантом количества любого покупаемого продукта, но существуют и другие факторы, которые влияют на покупки. Они называются неценовыми детерминантами. Когда они действительно изменяются, происходит сдвиг кривой спроса. Поэтому их также называют факторами изменения спроса. Изменение одной из детерминант изменяет положение кривой спроса. Если потребители обнаруживают желание и способность покупать большее количество данного товара по каждой из возможных цен, то произошло увеличение спроса и кривая спроса сместилась вправо. Уменьшение спроса происходит тогда, когда из-за изменения в одной его детерминанте (или более) потребители покупают меньшее количество продукта по каждой из возможных цен, это влечет сокращение спроса и смещение кривой спроса влево.

Рассмотрим влияние неценовых факторов (детерминантов):

1. *Потребительские вкусы.* Благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов или предпочтений, вызванное рекламой или изменением моды, будет означать, что спрос возрос по каждой цене. Неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызовут уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево. Технологические изменения в виде появления нового продукта способны привести к изменению потребительских вкусов. Пример: посещение тренажерных залов становится все более популярным, а это повышает спрос на кроссовки и спортивные атрибуты.

2. *Число покупателей.* Увеличение на рынке числа покупателей обуславливает повышение количества спроса. А уменьшение числа потребителей находит отражение в сокращении спроса.

3. *Доход.* Воздействие на спрос изменения денежного дохода более сложно. В отношении большинства товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса.

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

Товары, спрос на которые изменяется в противоположном направлении, то есть возрастает при снижении доходов, называются *товарами низшей категории*.

Примеры: увеличение доходов повышает спрос на такие нормальные товары, как сливочное масло, мясо, фрукты, и снижает спрос на такие товары низшей категории, как капуста, репа, ношенная одежда.

4. *Цены на сопряженные товары.* Приведет ли изменение цены на сопряженный товар к повышению или снижению спроса на рассматриваемый продукт, зависит от того, является ли этот родственный товар заменителем нашего продукта (взаимозаменяемым товаром) или сопутствующим ему (взаимодополняющим товаром). Когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь. Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь. *Примеры:* снижение тарифов на пассажирские авиаперевозки сокращает спрос на поездки автобусным транспортом (взаимозаменяемые товары); сокращение цены на видеомагнитофоны повышает спрос на видеокассеты.

5. *Ожидание.* Потребительские ожидания относительно будущих цен на товары, наличия товаров и будущего дохода способны изменить спрос. Ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары. Обратное утверждение также верно. *Пример:* неблагоприятная погода в Южной Америке порождает ожидания в будущем более высоких цен на кофе и тем самым повышает текущий спрос на него.

Зависимость объема спроса от факторов, определяющих его величину, выражает *функция спроса*:

$$D = F(P, I, Z, W, P_{\text{sub}}, P_{\text{com}}, N, B),$$

где I - доходы населения; N - структура населения; P_{sub} – изменения цен на товары-заменители (товары-субституты, удовлетворя-

ющие сходную потребность); P_{com} - изменения цен на товары-дополнители (комплементарные товары); Z – изменения потребительских вкусов под влиянием рекламы, моды и т.д.; W - ожидания населения относительно изменения цен; V - прочие факторы.

13.2. ПОНЯТИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОЛИЧЕСТВО ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Платежеспособная потребность в тех или иных товарах и услугах не могут быть удовлетворены только при наличии приемлемой цены и дохода. Необходимо произвести данный товар в нужном количестве и ассортименте, другими словами спросу должно соответствовать предложение товара или услуги.

Товары, спрос на которые изменяется прямо пропорционально доходам, называются *товарами высшей категории*

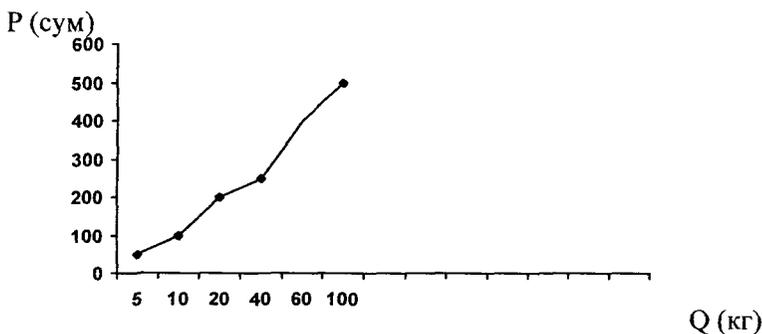
Товары, спрос на которые увеличивается при уменьшении доходов, называются *товарами низшей категории*

Предложение – это количество выпускаемых на рынок товаров со стороны производителей при существующем уровне цен

С повышением цен количество товаров для продажи увеличивается, а при понижении цен – уменьшается. Данная прямая взаимосвязь называется *законом предложения*

Прямую связь между уровнем цен и количеством спроса наглядно показывают данные таблицы и их графическое изображение.

	А	Б	В	Г	Д	Е
Цена муки, P (сум)	500	400	250	200	100	50
Объем предложения муки, Q (кг)	100	60	40	20	10	5



Неценовые факторы, влияющие на предложение

- Цена ресурсов
- Технология производства
- Налоги и дотации
- Цена взаимосвязанных товаров
- Ожидание инфляции
- Количество продавцов на рынке

Тенденция к увеличению производства при высоких ценах объясняется тем, что, с одной стороны, повышение цены привлекает в данную отрасль новых производителей. С другой стороны, при росте цен предприниматель получает добавочную прибыль и имеет возможность нанять больше рабочих, купить больше сырья и машин, расширить производство.

Вместе с тем следует иметь в виду, что рост цен вызывает рост предложения до известного предела. *Во-первых*, высокий уровень дохода в известной мере снижает стимулы к продолжению интенсивной работы. *Во-вторых*, если речь идет о рынке несовершенной конкуренции, производитель может опасаться, что при дальнейшем наращивании объемов производства произойдет затоваривание и цены начнут снижаться.

Как и в случае спроса, существует ряд неценовых факторов, влияющих на объем предложения и вызывающих сдвиг кривой предложения вправо или влево. К ним относятся:

➤ *Цены на экономические ресурсы* - Pn. При повышении цен на факторы производства производство товара будет становиться менее выгодным, так будут повышаться затраты. Кроме того, повысится минимальная цена, которую производители желают получить, поставляя на рынок некоторое количество товара. В результате предложение уменьшится и кривая предложения сместится влево.

➤ *Потребительские ожидания*. Ожидание роста цен в будущем сокращает предложение в настоящем.

➤ *Наличие взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров и динамика их цен*. Рост цены на взаимозаменяемые товары приведет к понижению спроса на них и соответственно, уменьшению объема предложения. Рост цены одного из комплементарных товаров приводит к уменьшению предложения другого.

➤ *Технология производства* - K. Технический прогресс приводит к снижению затрат на производство и последующему увеличению объема предложения.

➤ *Число товаропроизводителей* - N.

➤ *Налоги и субсидии* - T. Снижение налогов и выделение субсидий сокращают издержки производства и увеличивают предложение.

➤ *Условия продажи, степень развитости конкуренции и прочие факторы* - B.

Предложение является функцией всех факторов, определяющих его изменение:

$$S = F(P, P_n, K, T, N, B).$$

Таким образом, *функция предложения* определяет предложение в зависимости от влияющих на него различных факторов.

13.3. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Для экономического анализа недостаточно определить направление изменения спроса или предложения, важно измерить степень этого изменения. Увеличение или уменьшение количества спроса и предложения показывает их эластичность.

Эластичность означает изменение количества спроса и предложения в результате изменения какого-либо из их факторов

Например, ценовая эластичность спроса есть изменение количества спроса на товар за счёт изменения цены.

Если количество спроса обозначить Q , а цену - P , то на сколько изменится спрос при изменении цены на 1%, можно изобразить следующим образом:

$$\varepsilon = \Delta Q \text{ в } \% / \Delta P \text{ в } \%$$

Различают эластичность

- в коротком и длительном периоде
- по отдельным группам товаров

К примеру, эластичность спроса на товары ежедневного потребления и товары длительного использования не одинаковы

Факторы, определяющие эластичность спроса

- Взаимозаменяемость товаров
- Доля цены продукции в доходе потребителя
- Потребительские свойства товара
- Временный фактор (время, требуемое для принятия решений)

Эластичность спроса относительно цены показывает относительное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на 1%.

Можно выделить пять теоретических вариантов эластичности спроса:

✓ единичная эластичность спроса по цене ($E_d = 1$). Цена и спрос изменяются в равной степени;

✓ неэластичный спрос ($E_d < 1$). Цена растет (падает) больше чем спрос;

✓ абсолютно неэластичный спрос ($E_d = 0$). Цена растет (падает), спрос постоянен;

✓ эластичный спрос ($E_d > 1$). Цена растет (падает) меньше чем спрос;

✓ абсолютно эластичный спрос ($E_d = \infty$). Спрос растет (падает), цена постоянна.

Эластичность спроса зависит от ряда факторов:

⬇ количество заменителей данной продукции. Чем больше товаров-заменителей, тем выше эластичность;

• удельный вес данного товара в доходе потребителя. Чем выше доля товара в доходе, тем выше эластичность;

• значимость товара. Спрос на товары первой необходимости менее эластичен;

• фактор времени. Чем больше у покупателя времени, тем выше эластичность его спроса.

Перекрестная эластичность спроса показывает степень изменения спроса на товар А при изменении цены на товар В:

$$E_{dA} = \Delta Q_{A \text{ в } \%} / \Delta P_{B \text{ в } \%}.$$

Если товары А и В являются субститутами, то коэффициент перекрестной эластичности будет положительным, если они – комплементарные товары, то коэффициент будет меньше нуля.

Эластичность спроса по доходу отражает изменение спроса на товар, вызванное изменением дохода:

$$E_d = \Delta Q_{D \text{ в } \%} / \Delta I \text{ в } \% /.$$

Если коэффициент спроса по доходу меньше единицы, т.е. рост доходов ведет к сокращению спроса на товар, то данный товар относится к низшим товарам.

Степень изменения объема предложения в зависимости от изменения цены характеризует *эластичность предложения по цене*.

Мерой этого изменения является *коэффициент эластичности предложения*, рассчитываемый как отношение процентного изменения предложения к вызвавшему его изменению цены в процентах, т.е. по формуле:

$$E_S = \Delta Q_S \text{ в } \% / \Delta P \text{ в } \%.$$

Различают пять вариантов эластичности предложения:

- ⇒ единичная эластичность предложения ($E_S = 1$);
- ⇒ абсолютно неэластичное предложение ($E_S = 0$);
- ⇒ неэластичное предложение ($E_S < 1$);
- ⇒ эластичное предложение ($E_S > 1$);
- ⇒ абсолютно эластичное предложение ($E_S = \infty$).

Эластичность предложения обычно бывает больше на протяжении длительного времени, чем в короткие сроки времени. Это вызвано приспособлением производителей к более высокой цене.

Эластичность предложения меняется под воздействием технического прогресса, изменения качественного и количественного состава используемых ресурсов. Усиление ограниченности ресурсов, применяемых при производстве того или иного товара, ведет

к уменьшению значения эластичности предложения. Главным фактором, влияющим на степень эластичности предложения, является фактор времени. Очевидно, что в краткосрочный период фирма располагает коротким временем для осуществления каких-либо изменений в объеме выпускаемой продукции и предложение в данном случае является неэластичным. Среднесрочный период достаточен для расширения или сокращения производства на уже существующих производственных мощностях, но недостаточен для введения новых мощностей. Эластичность предложения в данном случае повышается. В долгосрочный период эластичность предложения будет намного выше, чем в двух предыдущих случаях.

13.4. СООТНОШЕНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Относительное соответствие количества товара и его предложения при определённом уровне цены называется *рыночным равновесием*. Цена, сформировавшаяся при достижении рыночного равновесия, называется *равновесной ценой*, а возможное количество товаров, продаваемых по данной цене – *равновесным объёмом производства*.

Типы равновесия

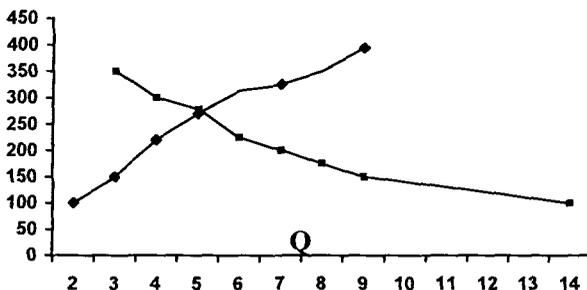
Мгновенное равновесие – происходит при неизменном количестве предлагаемых товаров, в основном, за счёт повышения цен

Краткосрочное равновесие – достигается путём увеличения объёма производства (предложения) на основе использования временно действующих факторов. К ним могут относиться сверхурочная работа в выходные и другие нерабочие дни, увеличение рабочей смены и т.п.

Долгосрочное равновесие – такие изменения, как перевооружение и обновление производства, создание дополнительных мощностей, предполагают использование долговременных факторов. За это время появляются и начинают действовать новые предприятия. В результате увеличивается предложение и понижается цена

Возникновение рыночного равновесия

Р (сум)



Количество Q (кг)

Данный график выражает одновременное поведение спроса и предложения отдельного товара и показывает, в какой точке две линии пересекутся (т. Е). В этой точке достигается равновесие. Координатами точки Е являются равновесная цена PE и равновесный объем QE . Точка равновесия показывает, что здесь спрос и предложение, будучи противоположными рыночными силами, уравновешиваются. *Равновесная цена* — это цена, уравновешивающая спрос и предложение в результате действия конкретных сил. Наоборот, при любой другой цене, отличной от цены равновесия, рынок не сбалансирован, и покупатели и продавцы стремятся изменить ситуацию на рынке. Ситуация, возникающая на рынке, если цена товара ниже реального соотношения спроса и предложения, называется *товарным дефицитом*. Большому количеству денег противостоит меньшее количество товаров. Если цена выше равновесной, то возникает *затоваривание*.

В экономической теории выделяются четыре правила спроса и предложения:

→ Увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товара.

→ Уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного количества товара.

→ Рост предложения товара влечет за собой уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара.

→ Сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

Пользуясь этими правилами, можно найти равновесную точку в случае любых изменений спроса и предложения.

Различают стабильное (устойчивое) и нестабильное (неустойчивое) рыночное равновесие. *Стабильное равновесие* характеризуется редкими нарушениями и быстрым восстановлением равновесного состояния. *Нестабильное равновесие* отличается глубокими нарушениями и длительным их сохранением. В условиях нестабильного рыночного равновесия выделяют рынок потребителя (покупателя) и рынок производителя (продавца). Первый отличается устойчивым превышением предложения над спросом, конкуренцией производителей за лучшее удовлетворение потребностей покупателей. На рынке производителей в конкуренцию между собой вступают покупатели товара, так как этот рынок отличается устойчивым превышением спроса над предложением.

В зависимости от временных возможностей производителей, влияющих на эластичность предложения, различают три типа равновесия:

❖ *Мгновенное равновесие* возникает тогда, когда возрастает спрос, а у производителей нет времени на изменение объема производства. Равновесие устанавливается при цене выше первоначальной.

❖ *Краткосрочное равновесие.* Повышение спроса и цены заставит производителей увеличить нагрузку имеющихся мощностей и за счет этого увеличить предложение. Соответственно, цена рыночного равновесия установится на уровне ниже цены мгновенного равновесия.

❖ *Долгосрочное равновесие* достигается за счет увеличения предложения в результате расширения существующих мощностей и появления в данной отрасли новых фирм и соответствующего перераспределения ресурсов.

Цена долгосрочного равновесия ниже цены мгновенного и краткосрочного равновесия.

13.5. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Теория потребительского поведения – теория, рассматривающая поведение потребителей на рынке, раскрывающая механизм взаимодействия потребностей и спроса. В основе формирования рыночного спроса лежат решения отдельных потребителей. Эти решения продиктованы желанием достичь наибольшей выгоды, или отдачи, или полезного эффекта, при имеющихся затратах или возможностях. Впервые анализ соотношения потребностей и спроса развернули представители теоретического течения, получившего название маржинализм (от франц. *marginal* – предельный, дополнительный). Зародилось оно во второй половине XIX в. Теория потребительского выбора основана на том, что потребитель имеет определённые индивидуальные вкусы и предпочтения, что он ограничен в удовлетворении своих вкусов и предпочтений бюджетным ограничением (своими доходами) и что он делает в этих условиях выбор, обеспечивающий максимально возможную полезность.

В экономической теории рассматриваются два основных подхода к решению этого вопроса: с точки зрения теории предельной полезности (кардиналистская теория – от слова «число») и с точки зрения кривых безразличия (ординалистская теория – от слова «порядок»).

Кардиналисты (У.Джевонс, А.Маршалл, Д.Робертсон и др.) заметили, что если потребление других товаров остается неизменным, то по мере насыщения потребности в каком-то товаре удовлетворение от потребления последующей единицы этого блага падает. Это относится практически ко всем товарам и называется законом убывающей предельной производительности. Этот закон обычно называют первым законом Госсена.⁴ Снижение предельной полезности связано с уменьшением субъективной оценки товара по мере удовлетворения потребности в нём.

Главной задачей изучения потребительского поведения было определить то состояние, которое являлось бы наиболее опти-

⁴ Идея убывающей предельной полезности была впервые высказана немецким экономистом Германом Госсеном в 1854 г., хотя сам термин «предельная полезность» им не употреблялся.

мальным для потребителя. Очевидно, что потребитель вынужден идти на компромиссы, поскольку должен выбирать между альтернативными продуктами, чтобы при ограниченности денежных ресурсов получить в своё распоряжение наиболее удовлетворительный, с его точки зрения набор товаров и услуг. В поисках такого набора потребитель склонен постоянно менять структуру потребления. При удовлетворении потребностей человек начинает с самой неотложной потребности, а затем постепенно переходит к менее неотложным, действуя таким образом, что, в конце концов, предельные полезности употребляемых благ станут одинаковыми. Таким образом, можно сформулировать *правило максимизации общей полезности*: каждый потребитель должен распределить свой доход так, чтобы предельная полезность, полученная от последней денежной единицы, израсходованной на приобретение различных товаров, была одинаковой (второй закон Госсена).

Теория потребительского поведения должна учитывать не только доход индивида, цены на товары, но и экономическую ценность времени. И потребление, и производство имеют одну общую черту – они требуют времени. Время – представляет собой ценный экономический ресурс. Поэтому логично утверждать, что рыночные цены должны включать в себя и ценность времени, необходимого для потребления данного товара или услуги. Учитывая все это, «правило максимизации полезности» можно записать следующим образом:

$$MU_1 / P_1 = MU_2 / P_2 = MU_3 / P_3 = \dots = MU_n / P_n,$$

где MU - предельная полезность отдельных товаров; P - их цена.

Зная о правиле максимизации полезности, легко объяснить нисходящий характер кривой спроса отдельного индивида.

Ординалисты (В.Парето, Дж.Хикс и др.) – представители другого направления в теории потребительского поведения полагают, что поскольку оценка предельной полезности является субъективной, то её невозможно измерить, и вводят понятие «ординальной» (порядковой) полезности, с помощью которой можно выяснить, уменьшается или увеличивается степень удовлетворения потребителя от того или иного набора благ. Инструментом такого анализа явились так называемые кривые безразличия. Совокупность потребительских наборов, обеспечи-

вающих одинаковый уровень удовлетворения, называют *кривой безразличия*.

Кривые безразличия воплощают в себе «субъективную» информацию о предпочтениях, отдаваемых потребителем продукта А или продукта В. По определению, кривые безразличия демонстрируют все возможные комбинации продуктов А и В, дающие потребителю равный объем удовлетворения потребности, или полезности. На рис. 1 представлена гипотетическая кривая безразличия U_2 , включающая продукты А и В. Субъективные предпочтения потребителя таковы, что он реализует одинаковую совокупную полезность А и В при любой их комбинации, показанной на графике. Следовательно, потребителю будет безразлично, какую именно комбинацию продуктов он действительно приобретет (например, два товара А и три товара В имеют такую же общую полезность, как три товара А и два товара В и т.д.).

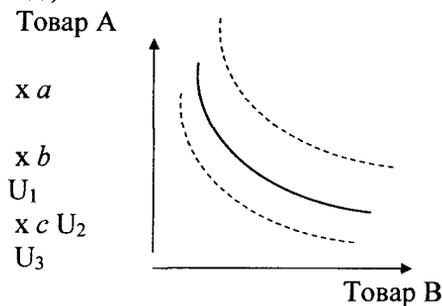


Рис. 1. Кривые безразличия

Кривые безразличия имеют вид нисходящих по той простой причине, что как продукт А, так и продукт В обладают полезностью для потребителя. Следовательно, двигаясь от комбинации a к комбинации b , потребитель приобретает больше продукта В, тем самым увеличивая для себя его совокупную полезность; соответственно, для уменьшения совокупной полезности на точно такую же величину потребитель должен отказаться от некоторого количества продукта А. Иначе говоря, чем больше В, тем меньше А, так что между количествами А и В существует обратная связь,

а любая кривая, выражающая обратную связь переменных, имеет нисходящий вид.

Выпуклый характер кривых безразличия говорит о том, что потребитель имеет дело с товарами, которые не являются полностью взаимозаменяемыми. Кривая безразличия товаров-субститутов (полностью взаимозаменяемых товаров) будет иметь линейный вид. Кривая безразличия товаров-комplementов (взаимодополняющих товаров) будет иметь L-образный вид.

Количество одного товара, от которого потребитель готов отказаться, чтобы получить дополнительную единицу другого товара, оставаясь при этом на данном уровне удовлетворения, называется *предельной нормой замещения (MRS)*.

$$MRS = \Delta A / \Delta B.$$

Для каждого потребителя можно построить бесконечно большое число кривых безразличия (на рис. 1 - U_1 , U_3 и т.д.), каждый из которых будет показывать только один уровень полезности, отличный от других. Причём каждая следующая кривая (лежащая дальше от начала координат) будет соответствовать более высокому уровню совокупной полезности (отсюда понятие порядковой полезности). Набор кривых безразличия для отдельного потребителя и двух различных товаров называется *картой безразличия*.

Нет смысла до бесконечности рисовать карту безразличия, поскольку существует некое ограничение – доход потребителя. Оно будет отражаться на бюджетной линии. *Бюджетная линия* показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода и заданных ценах на эти товары (рис. 2).

Расположение бюджетной линии зависит от величины денежного дохода, т.е. увеличение денежного дохода приводит к перемещению бюджетной линии вправо, уменьшение денежного дохода перемещает ее влево.

Изменение цен продуктов также приводит к перемещению бюджетной линии. Снижение цен обоих продуктов перемещает график вправо. И наоборот, увеличение цен перемещает график влево.

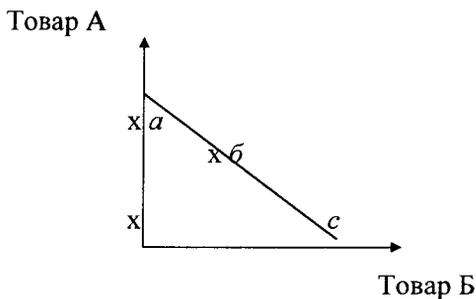


Рис.2. Бюджетная линия

Оптимальный бюджетный выбор потребителя ординалисты определяют в точке касания кривой безразличия и бюджетной линии (точка Е на рис. 3). Другими словами, в точке Е совокупная полезность в пределах данного бюджета максимизируется.

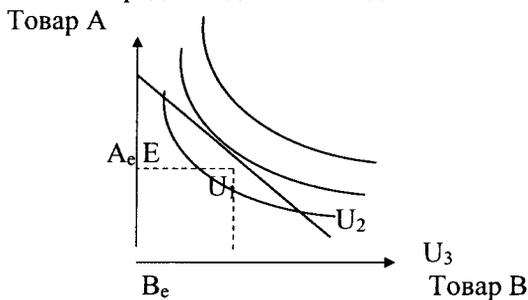


Рис.3. Равновесие потребителя

Товарные наборы, соответствующие любой кривой безразличия, расположенной левее кривой безразличия U_2 , будут обладать меньшей полезностью при данном доходе. Товарные наборы, соответствующие любой кривой безразличия, расположенной правее кривой безразличия U_2 , обладают большей полезностью, но не доступны потребителю из-за бюджетных ограничений. Таким образом, равновесию потребителя соответствует комбинация товаров A_e, B_e .

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что вы понимаете под понятием спроса и факторы, влияющие на его величину?
2. Что вы понимаете под понятием предложения? Факторы, влияющие на количество предложения. Закон предложения.
3. Что вы понимаете под понятием эластичность спроса и предложения?
4. Что вы понимаете под понятием взаимодействие спроса и предложения?
5. Теория потребительского поведения?

Глава 14. ЦЕНА И ЦЕНАОБРАЗОВАНИЕ

14.1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИИ ЦЕН

Цена является одним из важных структурных элементов рыночного механизма. Чтобы раскрыть содержание цены как экономической категории, мы должны вспомнить теории ценообразования, которые в зависимости от факторов, учитываемых при формировании цен, делятся на три группы:

- ❖ теории, ориентированные на внутренние (производственные) факторы;
- ❖ теории, ориентированные на внешние факторы (полезность вещей);
- ❖ теории смешанного типа.

В основе теорий, ориентированных на внутренние факторы, лежат теории трудовой стоимости и теории факторов производства. Представители теории трудовой стоимости (В.Петти, А.Смит, Д.Рикардо, П.Буагильбер, Ф.Кенз, Сисмонди) единственным источником стоимости и цены считают затраты труда в процессе производства. При этом в качестве объекта исследования они рассматривают как естественную цену (стоимость), так и политическую цену, т.е. рыночную цену, определяемую соотношением спроса и предложения.

Большинство представителей теории трудовой стоимости при определении величины цены исходят из субъективных оценок издержек производства производителями и потребителями.

В то же время некоторым из них свойственно рассмотрение исследуемых процессов с позиции системного подхода. Так Д.Рикардо, например, считал, что стоимость товаров определяется не трудом, фактически затраченным на производство товара, а трудом необходимым. Под последним он понимал труд при наилучших (а не средних) условиях производства.

На общественный характер труда, создающего стоимость обратил внимание и известный французский экономист Сисмонди.

Он показал, что величина стоимости связана с отношением между потребностями всего общества и количеством труда, необходимым для удовлетворения этой потребности. Наиболее полное и законченное выражение с позиции системного подхода теория трудовой стоимости получила в работах К.Маркса.

Теории, ориентированные на внешние факторы, опираются на теории предельной полезности, которые делятся на две основные группы: теории так называемой австрийской школы и теории экономистов-математиков. Теории предельной полезности австрийской школы (Карл Менгер, Фридрих Визер, Евгений Бем-Баверк и др.) имеют ту особенность, что на место категории стоимости ставят категорию полезности и рассматривают ее в качестве единственного источника формирования цен.

Под полезностью вещи авторы данных теорий понимают способность вещи удовлетворять ту или иную потребность. По их мнению, *во-первых*, эти потребности разнообразны; *во-вторых*, существует напряженность потребностей в пределах одного какого-либо их вида. Различные потребности можно расположить, как считали авторы, по степени их возрастающей или убывающей важности для благополучия субъекта. А напряженность потребности данного вида можно определить степенью их насыщения.

Согласно теориям австрийской школы ценность вещи измеряется величиной предельной полезности этой вещи. При этом под предельной полезностью понимается субъективная оценка индивидуумом полезности последней единицы того или иного блага.

К теориям предельной полезности, выдвинутым экономистами-математиками, относятся, прежде всего, теория Уильяма Джевонса и теория Леона Вальраса.

Обе теории опираются на законы немецкого экономиста Германа Госсена, выражающие общие закономерности индивидуального потребления. Первый закон Госсена устанавливает снижение субъективной полезности последующих единиц блага в процессе его потребления. Второй закон устанавливает, что при потреблении различных благ индивидуум стремится к такой рациональной полезности благ, при которой предельные полезности этих благ уравниваются. В таком случае индивидуум достигает при потреблении максимума полезности.

Содержание теорий Джевонса и Вальраса сводится к построению системы уравнений, которые характеризуют функционирование хозяйственного механизма и фиксируют роль ценообразования в этом механизме. При этом в ценообразовании сохраняется ориентация на спрос, предельную полезность и субъективные оценки.

Третью группу теорий из приведенной классификации образуют теории смешанного типа. Их основное содержание состоит в том, что на величину цены в равной мере воздействуют как внутренние, так и внешние факторы. Цена формируется исходя из условия равенства цены предложения и цены спроса. При этом цена предложения определяется как результат действия внутренних факторов, а цена спроса – как результат действия внешних факторов.

Теории смешанного типа опираются на экономическую теорию, родоначальником которой является английский экономист Альфред Маршалл. Маршалл исходил из того, что цена формируется в ходе своеобразного компромисса между покупателями и продавцами как предельно допустимая со стороны спроса и со стороны предложения. Он выделяет цену спроса и цену предложения товара, которые характеризуют два взаимодействующих между собой принципа ценообразования. Цена спроса, по А.Маршаллу, – это цена, по которой каждая отдельная порция товара способна привлечь покупателя в течение определенного периода времени. Обусловлена она степенью полезности товара. Одновременно это и максимальная цена, за которую покупатели согласны купить товар или услугу. Выше ее рыночная цена подняться не может, так как у потребителей нет денег на покупку. Цена предложения – это цена, по которой товар поступает в продажу на конкурентный рынок, или это предельно минимальные цены, по которым производители готовы продать свою продукцию или услуги. В основе этой цены лежат издержки производства товара. Рыночная цена не может опуститься ниже цены предложения, так как тогда производство и сбыт становятся убыточными. Маршалл писал: «Принцип «издержек производства» и принцип «конечной полезности», без сомнения, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и

предложения, каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножниц».

Таким образом, можно сделать вывод, что экономический товар включает в себя одновременно и благо (поскольку он нужен потребителю), и затраты (поскольку для его производства необходимы ресурсы). Эти качества товаров проявляются как их полезность (поскольку удовлетворяют наши потребности), редкость (поскольку для их производства нужны ограниченные ресурсы) и ресурсоемкость. При приобретении экономического товара люди платят за него определенную сумму денег, которая называется ценой товара.





Функции цен	
Учётная	Цена выступает как средство измерения затрат и результатов общественного труда во всех фазах общественного воспроизводства
Расчетная	Выполняет функции по различным обязательствам (между производителем и потребителем, а также между банком и налоговыми учреждениями)
Балансирующая	Посредством цен устанавливается рыночное равновесие между спросом и предложением
Регулирующая	Рыночные цены и ценовая политика государства выполняют функцию важного средства регулирования экономики посредством влияния на экономическую активность
Распределения	Цена используется как орудие распределения и перераспределения стоимости общественного продукта, элементов стоимости (издержек, доходов и накоплений)

14.2. ВИДЫ ЦЕН И ИХ СОДЕРЖАНИЕ

Цены различаются по ряду признаков. Действующие в народном хозяйстве цены в зависимости от экономического назначения продукции и особенностей её обращения подразделяются на оптовые, закупочные и розничные.

Виды цен	
I. По экономическому содержанию	
Оптовые цены	Цены, по которым продукция реализуется крупными партиями в условиях так называемой оптовой торговли и включают в себя издержки и прибыль оптово-торговых учреждений
Розничные цены	Эти цены, по которым товары реализуются индивидуальным покупателям в относительно небольшом объеме. Розничные цены = оптовые цены + издержки и прибыль розничных торговых учреждений
Закупочные цены	Эти цены устанавливаются на товары, произведённые по государственному заказам. В некоторых случаях предусматриваются наценки и льготы на такие цены
Дотационные цены	Цены, сниженные за счёт государственного бюджета
Демпинговые цены	Низкая первоначальная цена на какой-то товар, устанавливаемая с целью немедленного достижения массового спроса на рынке
Престижные цены	Устанавливаются на престижные товары, покупаемые имеющими высокие доходы слоями населения
Тарифы	Цены, по которым производится оплата услуг, например, за пользование телефоном, за электроэнергию, газ, воду и т.д.

II. По степени регулирования

Жестко
фиксированные
цены

Устанавливаются в административном порядке, рыночные силы на них не влияют и они остаются постоянными в течение определённого периода

Свободные
цены

Рыночные цены, которые формируются под воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения

Регулируемые
цены

Их величина регулируется госорганами, но это воздействие ограничено и чаще всего сводится к установлению верхнего предела цен на определенные группы товаров

Договорные
цены

Цены, фиксируемые в сделке по купле-продаже товара

III. По кругу действия (масштабу рынка)

Территориальные
цены

Формируются на определенных территориальных рынках под влиянием факторов, действующих в их кругах

Национальные
цены

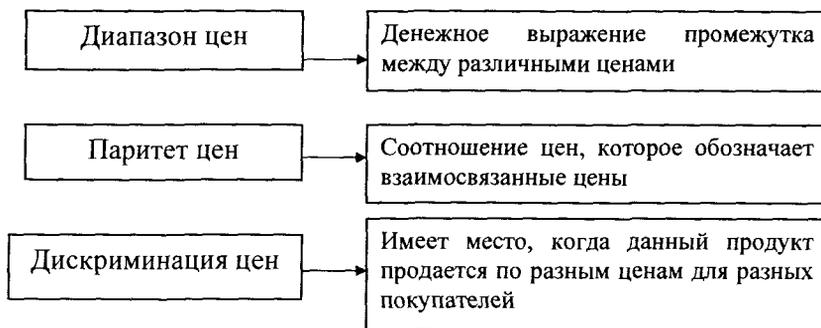
Формируются в кругу отдельных стран под влиянием средних общественных затрат, а также спроса и предложения на национальном рынке

Мировые цены

Отражают интернациональные затраты на производство товара, уровень соответствия товара мировым стандартам, а также соотношение спроса и предложения на международном рынке

Наряду с описанными видами цен в экономической практике применяется ряд других характеристик цен, которые позволяют выделить следующие ее виды:

- **Аукционная** – продажная цена товара, реализованного на аукционе.
- **Базисная** – цена, установленная в момент заключения опционной сделки, то же, что цена осуществления опциона.
- **Цена биржевого товара** – складывается из биржевой котировки и надбавки или скидки с нее в зависимости от качества товара, от места поставки, предусмотренного условиями типового биржевого контракта и других отклонений от него.
- **Котировальная** – фиксируемая средняя типичная цена на товар за определенный период времени, определяется на основе контрактных цен и служит ориентиром при заключении новых контрактов (в том числе и на бирже).
- **Трансфертная** – цена, используемая при совершении коммерческих операций между подразделениями одной и той же компании.
- **Фьючерсная** – цена по биржевым фьючерсным сделкам.
- **Цена замены** – количество товаров и услуг, которое нужно отдать в обмен на другие товары и услуги.
- **Расчетная** – единая цена каждой фьючерсной позиции на данный день; устанавливается расчетной палатой (как правило) на основе ценных сделок, совершенных в последнюю минуту перед окончанием торгов.
- В экономическом анализе, планировании и статистике, а также в исследовательских целях наряду с **текущими** используются **сопоставимые цены**. Их использование актуально, например, при изменении цен в процессе инфляции.

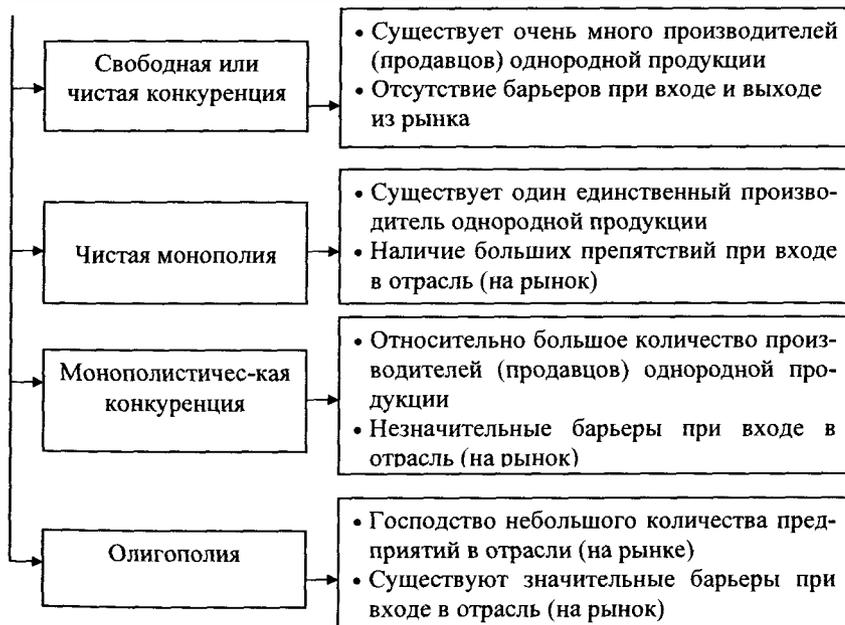


14.3. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН В УСЛОВИЯХ РАЗНООБРАЗИЯ ВИДОВ КОНКУРЕНЦИИ

Основные модели рынка

Основой для их разделения служат два основных признака

- Количество производителей (продавцов на рынке) в отрасли
- Наличие барьеров при входе и выходе из рынка



Общие предпосылки формирования цен в отраслях, основанных на многообразии форм конкуренции

- ✓ В основе цен лежат производственные затраты или стоимость товара
- ✓ Цены выражают степень полезности товара
- ✓ Цена воплощает соотношение спроса и предложения товара
- ✓ Способы конкуренции также имеют место в ценообразовании
- ✓ На ценообразование влияет экономическая политика государства
- ✓ Уровень развития теневой экономики также влияет на ценообразование

Особенности ценообразования на рынке чистой конкуренцией

- ✓ Цена формируется под влиянием совокупного спроса и совокупного предложения
- ✓ На рыночные цены и объём продаж не имеют влияния отдельные производители (продавцы)
- ✓ Рыночные цены и объём продаж изменяются под влиянием относительно больших изменений, происходящих в совокупном спросе и совокупном предложении
- ✓ В виду отсутствия барьеров при входе в отрасль цены считаются относительно нестабильными

Ценообразование и объём продаж в монополистической отрасли

- ✓ Являясь единственным производителем продукции, монополист имеет относительное господство в установлении цен

Причины, по которым производители-монополисты не имеют абсолютного господства в установлении цен

- Существует антимонопольное законодательство государства, в котором устанавливается верхний предел цен на продукцию монопольного производителя
- Действия монопольного производителя, направленные на повышение цен сталкиваются с ограниченностью денежного дохода потребителя
- При повышении цен на монопольный товар потребители стараются найти другой заменяющий его товар – заменитель

Основные виды препятствий при входе в отрасль в условиях чистой монополии

- Препятствия, исходящие из масштаба производства (экономические, финансовые, технологические и др.)
- Законодательные препятствия (патенты и лицензии)
- Препятствия, обусловленные природой естественных монополий
- Использование методов недобросовестной конкуренции
- Частная собственность на важные виды сырья

Ценообразование и определение объёма производства в условиях монополистической конкуренции

✓ При данной форме конкуренции каждый производитель старается укрепить своё положение на рынке и установить цены на товар через дифференциацию своей продукции различными способами

✓ Объём производства и цены считаются относительно нестабильными. Вход в отрасль новых производителей приводит к росту общего объёма предложения и понижению цен, а выход – к сохранению предложения и повышению цен

В условиях монополистической конкуренции однородная продукция дифференцируется по критериям

- По физическим размерам
- По месту расположения (производства или сбыта)
- По оказанию сервисных услуг покупателям
- По оказанию гарантийного ремонтного обслуживания в послепродажный период
- На основе неценовых способов конкуренции (реклама, торговые знаки, торговые марки и т.д.)
- На основе использования ценовых способов конкуренции (скидки с цен, включение в цену основного товара стоимости другого дополнительного товара и т.д.)

Ценообразование и определение объёма производства в условиях олигополии

- ✓ Ввиду взаимосвязи производителей отрасли по технологии или на основе сделок существует потенциальная возможность установления взаимосогласованных цен
- ✓ Ведущая в отрасли фирма руководит установлением цен, а другие фирмы соглашаются с политикой установления цен
- ✓ Ввиду существенного запрета на вход в отрасль объём производства и цены считаются относительно стабильными

Особенности ценообразования на экономические ресурсы

Факторы, определяющие уровень цен на экономические ресурсы

- Производительность ресурсов
- Рыночные цены товаров, производимые с помощью данных ресурсов
- Производительность и рыночные цены других ресурсов, используемых наряду с данными

Спрос на ресурсы считается производным спросом. По этой причине количество спроса на определённый вид ресурсов зависит от спроса производимых с его помощью товаров

На цены отдельных ресурсов (земля, рабочая сила, капитал) влияют на свойства данного вида ресурса

Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товаров. Реальные изделия могут отличаться друг от друга качеством, свойствами, внешним оформлением. Различия могут заключаться и в сопутствующих товарам услугах. Нередко предприятия-изготовители разрабатывают разные предложения для различных сегментов потреби-

тельского рынка, а также широко используют практику введения марочных названий, различных методов личных продаж, рекламу. Нередко различия в товарах и условиях продаж носят мнимый характер. Покупатели, видя различия в предложениях, готовы платить разные цены.

Наличие большого числа конкурентов ограничивает контроль каждого из них над ценой. Значительная дифференциация производимых товаров объясняет отсутствие тесной взаимозависимости между ценовой политикой предприятий и ограничивает возможности соглашений о едином уровне цен.

В условиях монополистической конкуренции предприятие формирует цену на производимую продукцию, учитывая структуру потребительского спроса, цены, установленные конкурентами, а также собственные издержки производства.

При монополистической конкуренции предприятия используют разные варианты ценообразования:

⇒ установление цен по географическому принципу, когда предприятие реализует продукцию потребителям в разных регионах по разным ценам;

⇒ установление цены FOB (free on board) означает, что фирма продает продукт в месте его производства и передает транспортной организации на условиях франко-вагон, после чего все права на этот товар и ответственность за него переходят к покупателю, который оплачивает все расходы по транспортировке. Однако для удаленных покупателей продукция предприятия может оказаться слишком дорогой и не выдержать конкуренцию местных производителей;

⇒ установление единой цены с включенными в нее расходами по доставке является полной противоположностью метода установления цены FOB в месте происхождения товара. В этом случае предприятие назначает единую цену с включением в нее одной и той же суммы транспортных расходов. Метод относительно прост в применении и дает возможность предприятию рекламировать единую цену в общенациональном масштабе;

⇒ установление зональных цен представляет собой нечто среднее между методом цены FOB в месте происхождения товара и методом единой цены с включенными в нее расходами по

доставке. Предприятие выделяет две или более зон, в пределах которых устанавливаются единые зональные цены. Обычно зональные цены увеличиваются по мере удаленности зоны;

⇒ установление цены применительно к базисному пункту позволяет продавцу выбрать тот или иной город в качестве базисного и взимать со всех заказчиков транспортные расходы в сумме, равной стоимости доставки из этого пункта, независимо от того, откуда в действительности происходит отгрузка. Для достижения большей гибкости предприятие может выбирать в качестве базисных несколько городов. В этом случае транспортные расходы исчисляются от ближайшего к заказчику базисного пункта;

⇒ включение в цену расходов по доставке может быть выгодным для продавцов, заинтересованных в поддержании деловых отношений с конкретными покупателями или с определенными географическими районами. В этом случае обычно предполагается, что стабильность сбытовых отношений позволит расширить объемы деятельности и снизить средние издержки, обеспечивая покрытие дополнительных транспортных расходов.

Олигополия включает различные рыночные ситуации, общими для которых являются немногочисленность продавцов, всеобщая взаимозависимость производителей, а также неспособность отдельного предприятия с уверенностью предсказать ответные действия конкурентов на изменения цены или объема производства.

Обычно выделяется несколько общих черт олигополистического ценообразования:

✚ олигополистические цены изменяются реже, чем цены в условиях совершенной конкуренции, монополистической конкуренции или даже в некоторых случаях чистой монополии;

✚ цены в условиях олигополии имеют тенденцию быть «жесткими», или негибкими;

✚ в случае изменения цены одним производителем велика вероятность того, что другие производители также изменят цены;

✚ олигополистическое ценовое поведение предполагает наличие стимулов и согласованных действий при назначении или изменении цен.

При чистой монополии на рынке существует один продавец. Монополистом может быть государственная организация, частная регулируемая монополия или частная нерегулируемая монополия. В каждом из перечисленных случаев ценообразование складывается по-разному.

Государственная монополия может с помощью политики цен преследовать достижение различных целей. Цена может быть установлена ниже себестоимости, если товар имеет важное значение для покупателей, которые не в состоянии приобрести его за полную стоимость. Цена может быть назначена с расчетом на покрытие издержек или получение средних доходов. Наконец, может быть установлена очень высокая цена для сокращения потребления того или иного товара (такая ситуация возможна, например, при установлении цен на алкогольные или табачные изделия).

В случае регулируемой монополии государство разрешает предприятию устанавливать расценки и тарифы, обеспечивающие получение «справедливой нормы прибыли», которая дает возможность поддерживать производство, а при необходимости расширять его.

Нерегулируемая монополия осуществляет значительный контроль над ценой и может диктовать цену рынку. Однако предприятие-монополист не всегда устанавливает максимальную цену. Это объясняется рядом факторов: опасение введения государственного регулирования, нежелание привлекать конкурентов, а также стремление расширить возможный объем сбыта за счет снижения цен.

В реальной экономической ситуации любой из указанных типов рынка определить в чистом виде довольно сложно. Предприятие может с одним товаром выступить на рынке чистой монополии, а с другим – на конкурентном рынке. Сложнее обстоит дело с олигополией, в недрах которой возможно появление, как монополий, так и свободной конкуренции. Следует помнить, что анализ конкурентной структуры рынка сам по себе не может дать готовых рецептов установления цен; он необходим, прежде всего, для определения закономерностей ценообразования в зависимости от соотношения спроса и предложения.

14.4. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЦЕН В УЗБЕКИСТАНЕ И ЕЁ ЭТАПЫ

Во всех странах особое значение придается решению проблем отпуска цен, приведению их в соответствие с произведенными затратами и реальным спросом на сырье и продукцию. Механизм свободного ценообразования позволяет в процессе производства, обмена, распределения и потребления продукта оптимально сочетать интересы отдельных товаропроизводителей, потребителей и общества в целом.

Ценовая политика государства – в условиях перехода к рыночной экономике направляется на либерализацию цен и приближению национальных рыночных цен к мировым ценам

Цель либерализации цен

- ✚ Смягчение диспропорций между ценами сырья и некоторых видов продукции
- ✚ Достижение пропорций между ценой и доходами населения, а также прибылью предприятий
- ✚ Обеспечение оптимального соотношения цен инвестиционных товаров, потребительских товаров и услуг
- ✚ Переход к свободным ценам и тарифам на средства производства, товары народного потребления, выполненные работы и услуги
- ✚ Приближение цен национального рынка к ценам мирового рынка

Пути либерализации цен

- ✓ резкий или «шокирующий» отпуск цен
- ✓ искусственная остановка роста цен
- ✓ сохранение регулирования и контроля над ценами со стороны государства на определённом уровне
- ✓ поэтапная, постепенная либерализация цен

В Узбекистане избран путь поэтапной либерализации цен с учётом своеобразных принципов реформирования экономики, экономической ситуации в стране и уровня жизни населения

Этапы либерализации цен в Узбекистане

- 1 этап (с начала 1992 года). В этот период состоялся переход к свободным ценам и тарифам на широкий круг инвестиционных товаров, некоторые потребительские товары и услуги. Установлены верхние пределы цен ограниченного потребления и тарифов некоторых видов услуг
- 2 этап (1993). Прекращено государственное регулирование оптовых цен, значительно сократилось количество устанавливаемых и регулируемых государством товаров (услуг)
- 3 этап (октябрь – ноябрь 1994). Цены основных видов товаров народного потребления отпущены, повышены тарифы транспортных и коммунальных услуг

Так, с января 1992 года в Узбекистане был осуществлен переход в основном на договорные (свободные) цены и тарифы на широкий круг продукции производственно-технического назначения, отдельные виды товаров народного потребления, работ и услуг. С целью защиты населения правительством республики были установлены предельные размеры цен на ограниченный круг продовольственных и промышленных товаров, а также введены предельные размеры тарифов на некоторые виды услуг, оказываемых населению. В связи с этим из бюджета республики производителям возмещалась часть расходов по производству зерна, хлеба, муки, других продовольственных товаров, а также за счет государственных средств покрывались убытки от предоставления бесплатных завтраков и льготного питания школьникам и студентам. Кроме того, дотиrowалось производство некоторых товаров детского ассортимента, медикаментов.

В 1993 году перечень товаров и услуг, реализуемых по фиксированным и регулируемым ценам, существенно сократился. Особенностью либерализации цен в 1993 году стало то, что на данном этапе было полностью прекращено государственное регулирование договорных оптовых цен. Действовавшие в 1992 году нормативы предельных уровней рентабельности, которые охватывали только основные виды продукции топливно-энергетического комплекса, были отменены.

Важным этапом в процессе либерализации цен стал период октября-ноября 1994 года, когда были отпущены цены на основные виды товаров народного потребления, повышены тарифы на транспортные и коммунальные услуги. Частично дотиrowаемыми оставались лишь цены на хлеб и муку, тарифы на услуги жилищно-коммунального хозяйства и городской общественный транспорт. Таким образом, первый этап реформирования экономики завершился полной либерализацией цен, которая прошла без социальных потрясений.

Либерализация цен велась параллельно с мерами надёжной экономической и социальной защиты населения республики. Государством были созданы различные компенсационные фонды, внедрены детские пособия, регулярно повышались минимальные размеры заработной платы, пенсий и стипендий. Кроме того,

государство оказало и продолжает оказывать материальную помощь малоимущим слоям населения. Установление льготных налоговых ставок, когда 50 процентов компенсационных затрат предприятия покрывались за счет снижения доли отчислений в бюджет, послужило стимулом для организации собственного производства товаров первой необходимости. Это позволило, *во-первых*, наиболее полно обеспечить потребность населения в данных товарах, *во-вторых*, развитие собственного производства продовольственных и других товаров, имеющих стратегическое значение, послужило устранению зависимости республики от других стран и обеспечило экономическую безопасность. В последнее время в соседних странах и на мировом рынке наблюдается резкое повышение цен на продовольственную продукцию. В такой ситуации приобретает отдельное значение надёжное обеспечение продовольственной продукцией внутреннего рынка республики, населения.

В связи с этим уместно вспомнить то, что мы уже в 90-е годы поставили перед собой задачу достижения зерновой независимости, полного обеспечения потребности населения в муке и хлебе, в других жизненно важных продовольственных продуктах и её успешное решение было дальновидным делом.

На сегодняшний день Узбекистан не только полностью обеспечивает свои внутренние потребности в таких сверхнеобходимых продовольственных товарах, как зерно, мука, хлопковое масло, фрукты и овощи, сухофрукты и виноград, бахчевые продукты, но и экспортирует их за рубеж.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Раскройте сущность цены.
2. Назовите функции цены.
3. Объясните, как формируется рыночная цена?
4. Каковы цели государственного регулирования цен?
5. Назовите основные направления реформ в области ценовой политики в Узбекистане в период перехода к рыночной экономике.

Глава 15. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

15.1. СУЩНОСТЬ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ

Понятие конкуренции является фундаментальным в экономической теории рыночных отношений. Конкуренция проявляется на всех уровнях капиталистической экономики – от микроуровня (фирма) до мировой экономической системы. Даже творцы социализма, осуждая некоторые формы конкуренции, пытались заложить ее и в социалистическую экономику, назвав «социалистическим соревнованием».

Ограниченность ресурсов, порождающая соперничество за право их использования для достижения наивысшего уровня собственного благосостояния является основной экономической причиной возникновения конкуренции.

Толкование понятия конкуренции в экономической науке прошло несколько стадий. Классической экономической теории был характерен поведенческий подход. В частности, А.Смит понимал сущность конкуренции как совокупность взаимонезависимых попыток различных продавцов установить контроль на рынке. Следовательно, акцент делался на таком поведении продавцов и покупателей, которое характеризовалось честным, без сговора соперничеством за более выгодные условия продажи или покупки товаров. При этом основным объектом конкурентной борьбы считались цены.

Поведенческая трактовка конкуренции была характерна и для неоклассической политической экономии. Однако неоклассики связывали конкуренцию с борьбой за редкие экономические блага, а также за деньги потребителей, на которые их можно приобрести. Редкость, в их понимании, означает, что количество благ недостаточно в сравнении с потребностями людей.

Наряду с поведенческой трактовкой, начиная с конца XIX века в экономическую теорию стала проникать другая,

структурная концепция конкуренции, вышедшая впоследствии на первое место. Среди ее авторов были Ф.Эджуорт, А.Курно, Дж.Робинсон, Э.Чемберлин. Позиции этих ученых в современной западной экономической науке столь сильны, что сам термин «конкуренция» чаще всего используется именно в структурном понимании. Рынок называется конкурентным, когда число фирм, продающих однородный продукт, настолько велико и доля конкретной фирмы на рынке настолько мала, что никакая фирма одна и самостоятельно не может существенно повлиять на цену товара путем изменения объема продаж.

Таким образом, при структурном подходе акцент смещается с самой борьбы фирм друг с другом на анализ структуры рынка, тех условий, которые господствуют в нем. То есть «в центре внимания оказывается не соперничество фирм в установлении цены, не выяснение того, кто и почему победил, а установление факта принципиальной возможности (или невозможности) влияния фирмы на общий уровень цен на рынке. Если такое воздействие невозможно, то речь идет о рынке совершенной конкуренции, в противном случае - об одной из разновидностей конкуренции несовершенной».⁵

Такое понимание конкуренции, как видим, значительно отличается от ее определения в классической теории, не проводившей различия между конкуренцией и соперничеством. Классики, говоря о конкуренции, имели в виду лишь совершенную конкуренцию, в рамках которой взаимозависимость продавцов настолько мала, что ею можно пренебречь. На конкурентном рынке все фирмы независимы друг от друга в том смысле, что действия одной не оказывают сколько-нибудь заметного влияния на поведение других фирм. При таком конкурентном поведении – соперничестве ни одна фирма не может стать лидером на рынке, то есть, невозможна монополия.

Позднее спектр рыночных структур, анализируемых экономистами, был расширен, и появилась необходимость в четком разграничении понятий «конкуренция» и «соперничество». В современном понимании термин «соперничество» относится к действительному поведению рыночных агентов, направленному на завоевание лидирующего (отличного от других) положения на рынке и используется для характеристики сферы деятельности

⁵ Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М., 1998.

бизнесменов, предпринимателей, а не для качественной характеристики строения рынка. Термин «конкуренция» в свою очередь, используется для характеристики модели, строения рынка.

Кроме поведенческой и структурной трактовки конкуренции, в экономической теории существует еще функциональный подход к конкуренции, а также характеристика конкуренции как «процедуры открытия».

Функциональный подход к определению конкуренции связан, в частности, с именем австрийского экономиста Й.Шумпетера. В своей теории экономического развития он определял конкуренцию как борьбу старого с новым. Эту борьбу ведут предприниматели – организаторы производства, прокладывающие новые пути, осуществляющие новые комбинации ресурсов. По мнению Шумпетера, задача предпринимателя – осуществлять реализацию нововведений, бороться с рутинной, не делать то, что делают другие, стать «созидающим разрушителем». Тогда он может выиграть в конкурентной борьбе, вытеснив с рынка тех предпринимателей, которые пользуются устаревшими технологиями или выпускают не пользующуюся спросом продукцию.

Другой австрийский экономист и политический философ, лауреат Нобелевской премии (1974) Ф. фон Хайек рассматривал конкуренцию еще шире, понимая ее как «процедуру открытия». По его мнению, предпринимателю важно, ориентируясь на повышение или понижение цен на ресурсы и производимые с их помощью блага, понять, в каком направлении нужно действовать, что, как и для кого производить. На рынке только благодаря ценам и конкуренции скрытое становится явным. Только «процедура» конкуренции «открывает», какие ресурсы и в каком количестве необходимо использовать, что, сколько, где и кому продавать.

Конкуренция – двигатель экономического прогресса. Это объясняется тем, что рыночное соперничество приводит к успеху в том случае, если предприниматель заботится не только о сохранении, но и расширении своего производства, для чего стремится усовершенствовать технику и организацию, повышает качество товаров, снижает затраты на производство единицы продукции и тем самым имеет возможность снизить цены, расширяет ассортимент товаров, улучшает торговое и послеторговое обслуживание покупателей. Именно этот фактор позволил Фридриху фон Хайеку сказать, что общества, полагающиеся на

конкуренцию, успешнее других достигают своих целей и что именно конкуренция показывает, как можно эффективнее производить вещи. Она способствует вытеснению из производства неэффективных предприятий, рациональному использованию ресурсов, предотвращает диктат производителей по отношению к потребителю. В этом несомненная *положительная роль конкуренции* в общественном развитии и эффективность конкурентных рынков.

Но конкуренция далека от идиллии. Во все времена глубинные корни конкурентных отношений состояли в необходимости постоянной борьбы за лучшие условия существования. В результате этой борьбы были не только победители, приумножившие свои богатства, но и побежденные. С конкуренцией связываются такие *негативные стороны ее проявления*, как разорение, обнищание определенной части населения, безработица, нестабильность, дифференциация, социальная несправедливость, инфляция, образование монополий и т.д.

Конкуренция – соперничество экономических интересов субъектов рынка в целях получения наибольшей прибыли и факторного дохода, а также достижения наивысшей полезности



Экономическая основа конкуренции – свобода и самостоятельность производителей, владельцев ресурсов и потребителей в качестве предпринимателя, владельца имущества и дохода

Этапы развития конкуренции

- I. Этап конкуренции, присущий простому товарному хозяйству
- II. Этап, основанный на чистой или свободной конкуренции
- III. Этап монополистической конкуренции
- IV. Этап современной развитой цивилизованной конкуренции

«Либерализация экономики взаимосвязана с формированием настоящей конкурентной среды. Без конкуренции невозможно построить рыночную экономику.

Конкуренция является основным условием, можно сказать, законом рынка».

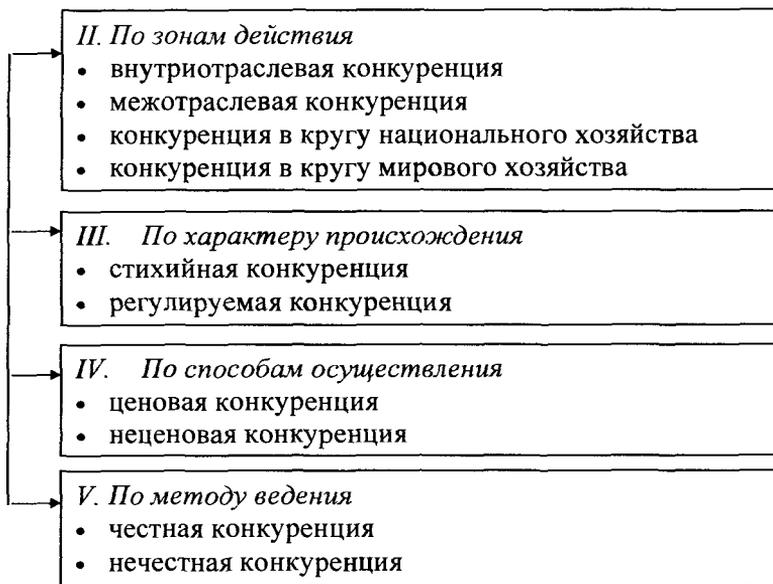
15.2. ФОРМЫ КОНКУРЕНЦИИ. ВНУТРИОТРАСЛЕВАЯ И МЕЖОТРАСЛЕВАЯ КОНКУРЕНЦИИ

Конкурентная борьба может происходить между производителями, целью которых является получение наибольшей прибыли путем улучшения условий производства, сбыта по высоким ценам и укрепления положения на рынке. Также субъектами конкурентной борьбы могут выступать владельцы ресурсов и потребители. Продавцы (владельцы ресурсов) стремятся реализовать подороже собственные экономические ресурсы для получения наибольшего факторного дохода. Целью же конкурентной борьбы между потребителями является приобретение большего количества товаров при существующем уровне доходов, т.е. получение большей полезности за выложенные деньги.

Формы конкуренции

I. По положению производителей (продавцов) на рынке

- чистая или свободная конкуренция
- чистая монополия
- монополистическая конкуренция
- олигополия



Факторы, определяющие положение производителей (продавцов) на рынке

- численность производителей (продавцов)
- степень наличия препятствий (на входе и выходе из рынка)

Формы конкуренции	Чистая конкуренция	Чистая монополия	Монополистическая конкуренция	Олигополия
Основные признаки				
Количество производителей (продавцов)	Множество	Единственный	Относительно много	Малочисленные
Степень наличия препятствий, барьеров	Не существует	Большие, равносительные запрету	Небольшие	Большие

Внутриотраслевая конкуренция – предполагает соперничество между производителями одной отрасли за лучшие условия производства и сбыта. В результате внутриотраслевой конкуренции индивидуальная цена товаров различных производителей превращаются в рыночную цену

Межотраслевая конкуренция – соперничество производителей различных отраслей экономики за получение наибольшей прибыли. В результате этой конкуренции образованные на предприятиях различные нормы прибыли превращаются в среднюю прибыль

Конкуренция в пределах национального хозяйства – в результате её определяются средние цены и доля рыночных субъектов в валовом национальном (внутреннем) продукте

Конкуренция в мировом хозяйстве – соперничество в укреплении положения национальных производителей на мировом рынке, в результате которого формируются мировые цены на отдельные товары

Стихийная конкуренция – происходит под воздействием рыночных сил, естественным образом

Регулируемая конкуренция – происходит в цивилизованном порядке и в пределах определённых норм

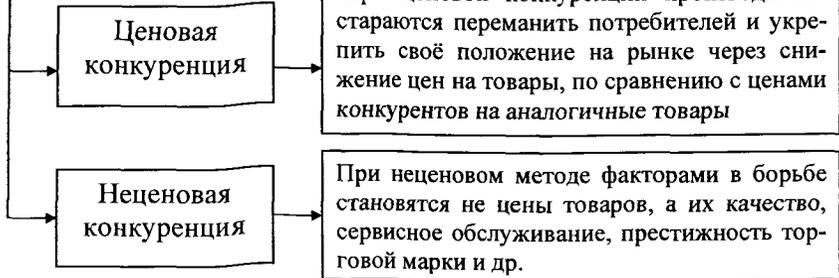
В зависимости от использования цены в качестве средства конкуренции различают *ценовую* и *неценовую* конкуренцию

В зависимости от степени применения некорректных методов (экономический шпионаж, подделка продукции, переманивание специалистов) различают *честную* и *нечестную* конкуренции

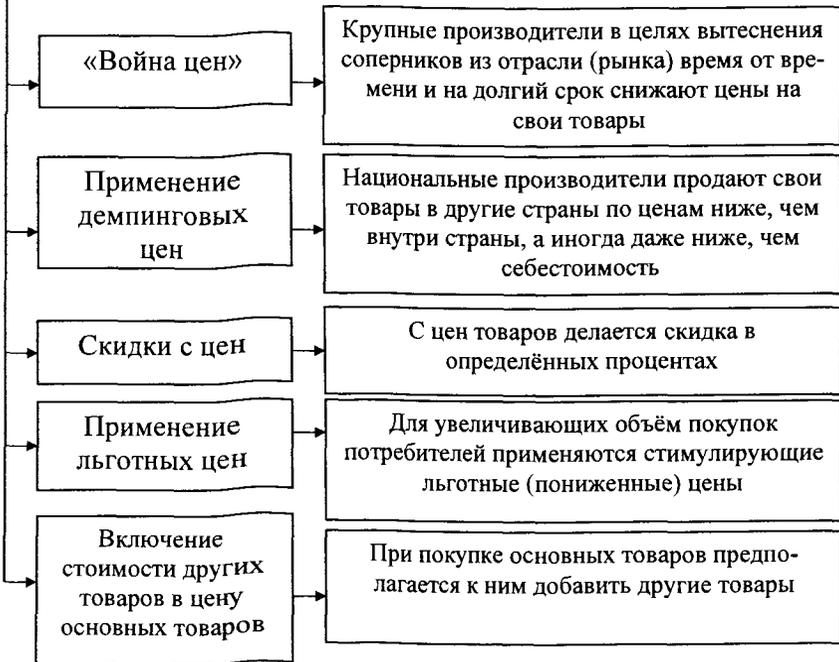
15.3. СПОСОБЫ КОНКУРЕНЦИИ: ЦЕНОВАЯ И НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИИ

По методам конкурентного соперничества в условиях цивилизованного рынка различают ценовую и неценовую конкуренции.

Способы конкуренции



Ценовая конкуренция



Неценовая конкуренция

Дифференциация товара по качеству – однородные и удовлетворяющие одинаковую потребность товары имеют различные потребительские свойства

Реализация товаров в кредит – в условиях относительного избытка товаров производитель продаёт свой товар с отсрочкой платежа и тем самым превосходит своих конкурентов

Оказание бесплатного сервисного обслуживания во время продажи и в гарантийный срок

Маркетинг – посредством его процесс производства и сбыта координируется спросом

Реклама, товарные знаки, ярлык фирмы и способы упаковки – считаются существенными способами повышения привлекательности товара и увеличения объёма продаж

15.4. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЕГО ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Поскольку деятельность монополий носит антиобщественный характер, то защита свободной конкуренции и ограничение деятельности монополий является одной из важных функций государства.

Монополия – исключительное (монопольное) право на какой-либо вид экономической деятельности (производство, оказание услуг, коммерция и т.д.), принадлежащее одному лицу, предпринимателю или государству. «Монополия» – от греческих слов «моно» – один, «полис» – продаю

Причины возникновения монополий

- Концентрация и централизация капитала
- Научно-технический прогресс
- Государственная поддержка отдельных сфер деятельности
- Частный сговор

Виды монополий

Естественные монополии – возникают в отраслях, где благодаря специфическим условиям не появляется большое число конкурентов

- Предприятия водо-, энерго– или газоснабжения
- Железнодорожный транспорт
- Предприятия военно-оборонительного комплекса.

Экономические (искусственные) монополии – возникают в результате концентрации производства и капитала, а также объединения предприятий различными способами

- Картель – является союзом предприятий одной отрасли, их участники полностью сохраняют экономическую самостоятельность, договариваются только об объёме производства, рынках сбыта и ценах
- Синдикат – объединение предприятий, производящих однородную продукцию, его члены сохраняют самостоятельность в сфере производства, продукция реализуется как собственность синдиката
- Трест – группа предприятий, совместно владеющих средствами производства и продукцией, где прибыль распределяется в зависимости от доли капитала

Антимонопольная политика государства – комплекс мер, направленных на ограничение и регулирование деятельности монополий и формирование конкурентной среды. Данная политика находит своё отражение в антимонопольных законах

Антимонопольная политика государства – комплекс мер, направленных на ограничение и регулирование деятельности монополий и формирование конкурентной среды. Данная политика находит своё отражение в антимонопольных законах.

Антимонопольное законодательство направлено против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти. Антимонопольное законодательство может пониматься в узком и широком смысле слова. В первом случае оно направлено против чистых монополий и крупных олигополий, обладающих

избыточной монопольной властью, а также на предотвращение «нечестных» действий, нарушающих общепринятые нормы делового общения. Широкая трактовка антимонопольного законодательства направлена против всех форм накопления монопольной власти (в том числе и мелкими фирмами), любых форм монопольного поведения.

Наиболее разработанными принято считать антимонопольное законодательство США, имеющее к тому же и наиболее древнюю историю. Оно базируется на трех основных законодательных актах:

1. *Закон Шермана (1890)*. Любые договоры или объединения, имеющие целью ограничивать свободу промысла, монополизировать какую-либо отрасль хозяйства, признавались незаконными.

2. *Закон Клейтона (1914)* запрещал соглашения об ограничении круга контрагентов, покупку или поглощение фирм, создание холдинговых компаний и другие соглашения, если это вело к ослаблению конкуренции. Запрещались горизонтальные слияния (объединения фирм одной отрасли).

3. *Акт Келлера-Кефавера (1950)* дополнил закон Клейтона запретом на слияние путем приобретения активов. Запрещались не только горизонтальные слияния, но и вертикальные (объединение компаний – последовательных участниц одного производственного процесса).

Современное антимонопольное регулирование со стороны государственных органов можно свести к трем группам мер:

I. Административно-правовые меры:

- запрет монополии в какой-либо отрасли хозяйства;
- роспуск существующих монополистических объединений;
- расчленение монополий на ряд самостоятельных производств.

II. Административно-экономические меры:

- преследование государством торговцев, осуществляющих ценовую дискриминацию (завышение цен, не обусловленное издержками производства);

- преследование торговцев, осуществляющих фальсификацию товаров путем использования рекламы;

➤ запрещение внеэкономического воздействия на контрагентов путем сговора с целью оказания совместного влияния на изменение рыночной ситуации.

III. Экономическое воздействие, проводимое государством:

➤ использование разных приемов ведения налоговой политики, которые вынуждают монополию назначать цены на выпускаемую продукцию, близкие к условиям свободной конкуренции;

➤ поощрение выпуска товаров-субститутов, т.е. товаров-заменителей. Разнообразии товаров личного и производительного потребления снижает спрос на товары монопольного производства;

➤ расширение рынка за счет установления международных экономических связей и увеличения импорта; распространение научных и технологических знаний.

Узбекистан после провозглашения независимости, наряду с ведущими экономиками мира, одна из первых среди стран СНГ приняла антимонопольное законодательство. Нормативно-правовую основу государственного антимонопольного регулирования в нашей стране заложило принятие в 1992 году Закона Республики Узбекистан «Об ограничении монополистической деятельности». В дополнение к закону действует ряд нормативно-методических документов, обеспечивающих его реализацию.

В связи с необходимостью корректировки некоторых норм Закона «Об ограничении монополистической деятельности», а также внесения ряда дополнений, был доработан и внесен новый Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (26 декабря 1996). Настоящий Закон 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.

Согласно этому закону запрещаются:

→ действия хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов других хозяйствующих субъектов;

→ соглашения конкурирующих хозяйствующих субъектов либо потенциальных конкурентов, имеющих в совокупности долю на рынке определенного товара тридцать пять и более процента, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции;

→ соглашения неконкурирующих хозяйствующих субъектов, один из которых занимает доминирующее положение, а другой является его поставщиком или покупателем, если такие соглашения имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции;

→ запрещается объединениям юридических лиц (союзам, ассоциациям), хозяйственным товариществам и обществам вмешательство в хозяйственную деятельность ассоциированных хозяйствующих субъектов, которое имеет либо может иметь своим результатом ограничение конкуренции.⁶

Кроме того, согласно статье 8 данного закона не допускается недобросовестная конкуренция, в том числе:

❖ распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

❖ продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполнения услуг;

❖ введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;

❖ некорректное сравнение хозяйствующим субъектом, в том числе и в процессе его рекламной деятельности, производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;

❖ получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия его владельца;

⁶ Закон Республики Узбекистан № 355-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». 27.12.1996.

❖ блокирование доступа на рынок товаров и услуг новому хозяйствующему субъекту.

Механизм воспрепятствования недобросовестной конкуренции, в том числе поставкам на рынки республики товаров, не отвечающих установленным требованиям, формируется и на основании Закона Республики Узбекистан «О защите прав потребителей», принятого в апреле 1996 года.

Среди мер антимонопольного характера в республике применяются кардинальные меры по разукрупнению монополистических структур, если они злоупотребляют монопольным положением. При этом важно не просто создать в отрасли несколько производителей вместо одного, а чтобы их интересы были противоречивы и стремление к соперничеству преобладало над тягой к объединению. Разукрупнение производится на основе «Положения о порядке выхода субъектов из состава хозяйствующих обществ и товариществ», утвержденного постановлением Кабинета Министров №366 от 18 июля 1994 года. Так, например, была разделена ассоциация «Узпищепром» на ассоциации «Пищепром» и «Масложиртабакпром». Из ассоциации «Узмашпром» выделена холдинговая компания «Узсельхозмаш». Но наиболее сильное разукрупнение произошло в системах торговли и бытового обслуживания.

В феврале 1993 года постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан функции по проведению антимонопольной политики были возложены на Министерство финансов. Созданное в структуре этого министерства Главное управление по демополизации и развитию конкуренции проводит государственную политику по ограничению монополистической деятельности и обеспечению условий для развития конкурентных отношений. В 1996 году на базе управления образован Комитет по демополизации и развитию конкуренции при Министерстве финансов Республики Узбекистан.

Согласно Указу Президента «Об организации государственного комитета по демополизации и развитию конкуренции в Республике Узбекистан» в 2000 году данный комитет был выделен из состава Министерства финансов и превращен в самостоятельный орган. В дальнейшем в целях усовершенствования и повышения эффективности деятельности данного комитета

согласно Указу Президента он преобразован в Государственный комитет по демонополизации, поддержке конкуренции и предпринимательства.⁷

Государственный комитет Республики Узбекистан по демонополизации, поддержке конкуренции и предпринимательства, в том виде как он действовал до его реорганизации в 2005 году, в основном ограничивался контролем за формированием и применением цен и тарифов без соответствующего анализа финансового состояния предприятий-монополистов. Как правило, такого рода регулирования не давали должного эффекта, а наоборот, усугубляли финансовое положение предприятий-монополистов за счет применения штрафных санкций и приводили к росту цен и в отдельных случаях к убыточности предприятий.

Создание нового антимонопольного органа значительно изменило направление деятельности комитета. *В соответствии с вышеуказанным указом одними из основных задач и направлений деятельности комитета обозначены:*

- создание условий для ускоренного развития частного сектора, в том числе защита законных прав и интересов частного предпринимательства;
- проведение глубокого анализа финансово-экономического состояния и конкурентоспособности предприятий, разработка и реализация действенных мер в области демонополизации;
- совершенствование правового поля для конкурентной среды, обеспечивающего ограничение и пресечение антиконкурентных действий крупных монополий, недобросовестной конкуренции, монополизации рынков товаров и услуг со стороны недобросовестных конкурентов, органов государственного и хозяйственного управления, а также органов государственной власти на местах.

В связи с этим комитет видит основной своей задачей создание условий конкуренции через создание условий развития предпринимательства и недопущения злоупотреблений предприятиями, занимающими доминирующее положение на товарном рынке. При этом контроль за предприятиями – моно-

⁷ Указ Президента Республики Узбекистан №УП-3602 «Об образовании Государственного комитета Республики Узбекистан по демонополизации, поддержке конкуренции и предпринимательства». 30 апреля 2005.

полистами осуществляется в основном методом мониторинга, сократив при этом число проверок.

Как известно демонополизация – это создание конкуренции, а основной индикатор конкуренции – увеличение числа хозяйствующих субъектов на рынке за счет развития предпринимательства.

Малый и частный бизнес – эта та необходимая среда, которая способствует развитию конкуренции. Учитывая это, деятельность комитета направлена на устранение барьеров, мешающих развитию предпринимательства и соответственно, вхождению на рынок новых субъектов.

Одним из путей устранения барьеров развития малого и частного предпринимательства явилось внедрение рыночных механизмов по обеспечению субъектов предпринимательства сырьевыми ресурсами. Принятое постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 5 февраля 2004 года №57 «О дальнейшем внедрении рыночных механизмов реализации высоколиквидных видов продукции, сырья и материалов» позволило обеспечить свободный доступ всем предприятиям, независимо от форм собственности, к приобретению сырья и материалов, по которым ранее имелись ограничения.

В то же время, принятие вышеуказанного постановления правительства дало возможность предприятиям-монополистам реализовывать свою продукцию по рыночным ценам без нарушения антимонопольного законодательства, что стало для них основным стимулом для увеличения реализации продукции на биржевых торгах, поскольку разница между декларированной ценой и биржевой ценой практически обеспечила получение дополнительной чистой прибыли, необходимой для развития предприятия и его модернизации.

В рамках антимонопольных законов и в соответствии с постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 12 октября 2005 года №225 Государственным комитетом по демонополизации, поддержке конкуренции и предпринимательства рассматриваются дела о нарушении требований антимонопольного законодательства и выдаются соответствующие предписания по их устранению.

Комитет участвует в разработке нормативно-правовых документов, регламентирующих деятельность субъектов предпринимательства, и на основе проведенных исследований вносит предложения в Кабинет Министров.

Комитетом подготовлены предложения по сокращению лицензируемых видов деятельности, разрешительных процедур, по упрощению процедуры прохождения регистрации экспортных контрактов. При рассмотрении законодательных и нормативных актов основное внимание уделяется созданию условий конкуренции, устранению барьеров и поддержке предпринимательства.

Таким образом, в республике создана система мер принуждения, обеспечивающая подчинение требованиям антимонопольного законодательства. И законодательство, обеспечивающее действенную демополизацию, формирование конкурентной среды, и деятельность антимонопольных органов, продолжает в настоящее время развиваться и совершенствоваться.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чем состоит сущность конкуренции?
2. Назовите виды и модели конкуренции?
3. Каковы основные формы и методы конкурентной борьбы?
4. Назовите основные формы монополий и их отличия.
5. Каковы положительные и отрицательные стороны монополий?
6. Какие методы конкурентной борьбы свойственны монополиям?
7. Почему конкуренция выступает важной движущей силой развития экономической системы?

Глава 16. ФАКТОРНЫЕ ДОХОДЫ И ФОРМИРОВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ. РЫНОК ТРУДА И ЗАНЯТОСТЬ

16.1. СУЩНОСТЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ. НОМИНАЛЬНАЯ И РЕАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Современной экономической теорией **заработная плата** определяется как цена труда и рассматривается в двух аспектах. В широком смысле слова в этот термин включают оплату труда различных категорий работников. При таком подходе к определению заработной платы в нее включают доходы в виде гонораров, премий и т.д.

В узком смысле слова **под заработной платой** понимается ставка заработной платы – цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени (часа, дня и т.д.). Говоря о заработной плате необходимо различать номинальную и реальную ее формы. *Номинальная заработная плата* – это сумма денег, которую получает работник за свой дневной, недельный, месячный труд. По ее размеру можно судить об уровне дохода, но не об уровне потребления человека. Поэтому адекватное представление о действительной стоимости дает именно реальная заработная плата, с помощью которой можно определить, какое количество необходимых товаров и услуг можно купить на нее.

Теории распределения произведённой продукции (доходов)	
→	«Теория трех факторов производства» (Ж.Б.Сей). По этой теории при производстве товаров труд, земля и капитал принимают одинаковое участие, следовательно, доходы должны распределяться между данными факторами
→	Теория убывающей производительности факторов производства Дж.Кларка (дополнительно привлечённого капитала или рабочего). Согласно этой теории созданное богатство должно распределяться между всеми тремя факторами в зависимости от производительности каждого привлечённого фактора

Различные подходы к определению сущности заработной платы

По концепции «Прожиточный минимум» (Д.Риккардо, Т.Мальтус) величина зарплаты не должна превышать стоимости минимума средств существования

В трудовой теории стоимости (представители классической политической экономии) зарплата рассматривается как измененная форма рабочей силы, считающейся своеобразным, отдельным товаром, т.е. как стоимость жизненно важных средств для воспроизводства рабочей силы

В современной теории зарплата рассматривается как цена труда (рабочей силы) на определённом рынке труда

Зарплата

На рынке рабочей силы

Выступает как цена, формирующаяся на основе соотношения спроса и предложения

В качестве экономической категории

Денежное выражение доли участников производства валового национального продукта в зависимости от количества, качества и производительности затраченного ими труда

Номинальная зарплата

Общая сумма зарплаты в денежной форме за определённый промежуток времени

Реальная зарплата

«Покупательная способность» номинальной зарплаты или количество товаров и услуг, которое можно купить на номинальную зарплату

Факторы, определяющие уровень реальной зарплаты

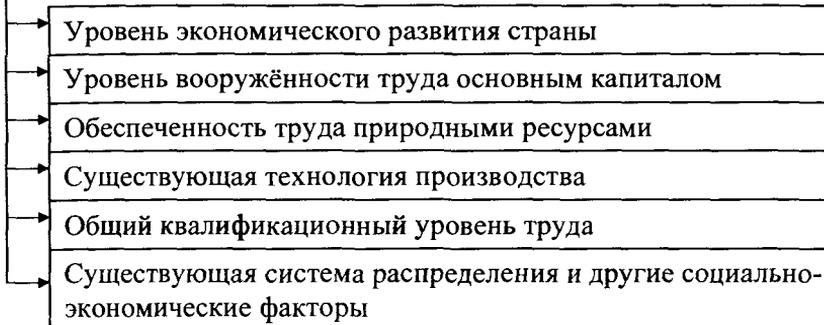
- Сумма номинальной зарплаты
- Уровень рыночных цен на потребительские товары и услуги

При неизменности других условий реальная зарплата изменяется в прямой пропорциональности к номинальной зарплате и в обратной пропорциональности к уровню цен потребительских товаров и услуг

$$V_P = \frac{V_H}{P},$$

где V_P – реальная зарплата; V_H – номинальная зарплата;
 P – уровень цен на потребительские товары и услуги

Факторы, определяющие общий уровень зарплаты в стране



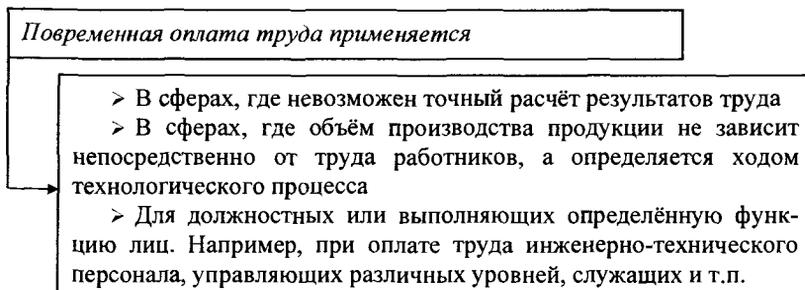
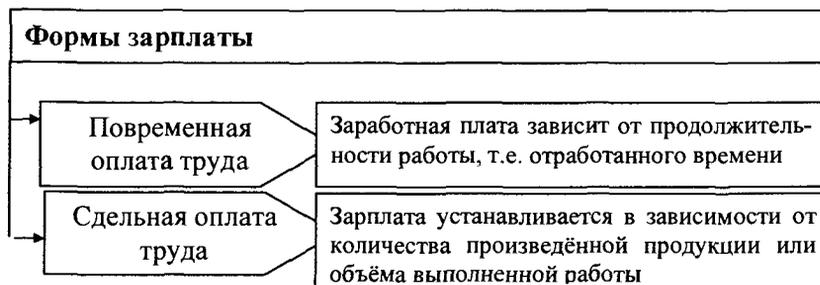
Различия в заработной плате определяются, прежде всего, наличием природных ресурсов, уровнем технологии и производительности труда. Кроме того, на ее уровень значительное влияние оказывает наличие капитальных благ в виде орудий и средств производства, машин, зданий, хранилищ, транспортных средств, дорог и других элементов производственной инфраструктуры. Впрочем, высокая технология и организация производства предполагает наличие всех этих капитальных благ.

16.2. ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Заработная плата выступает в двух формах: сдельной и повременной. *Повременная форма оплаты труда* состоит в том, что индивид получает доход за количество отработанного времени. В этом случае подсчитывается величина оплаты за 1 час, день,

неделю, месяц, а затем умножается на проработанное время. *Сдельная оплата труда* рассчитывается в зависимости от объема выпущенной продукции и поэтому заработок возрастает в прямой пропорции от количества изготовленных изделий. При сдельной форме оплаты труда прямо устанавливается мера интенсивности труда рабочего. Это делается с помощью *нормы выработки* – объема продукции, который рабочий должен изготовить за определенное время.

В отраслях, где можно реально измерить объем изготовленной продукции, обычно используется сдельная форма. Но существуют сферы общественного производства, где определить объем и качество выпущенной продукции невозможно. В таких отраслях применяется повременная оплата труда (например, сфера образования). В некоторых отраслях, несмотря на возможность количественного измерения выпуска продукции, также применяют повременную форму. К примеру, в условиях автоматизированного производства, на предприятиях, использующих конвейерные технологии, строго фиксировано время на изготовление одной единицы продукции и в связи с этим на данных предприятиях часто используют повременную форму оплаты труда.

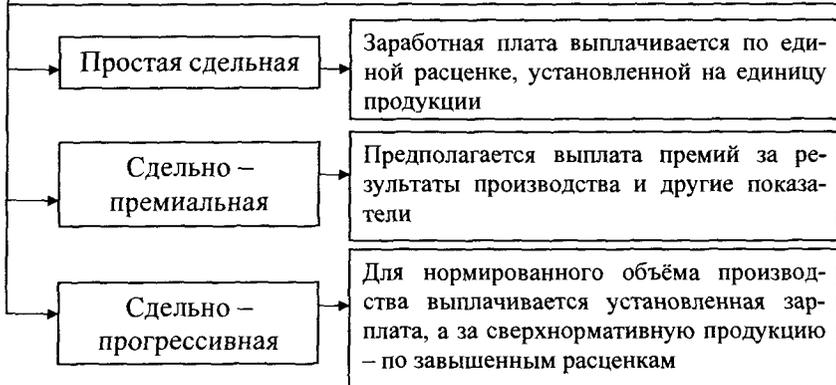


При сдельной оплате труда сумма зарплаты (V) для некоторых профессий (видов труда) рассчитывается путём умножения расценки единицы продукции ($M_{\text{рас}}$) на общий объём производства (Q), в свою очередь, расценка определяется путем деления платы, установленной по тарифной ставке ($V_{\text{ТС}}$) на нормированный объём производства (Q_M):

$$M_{\text{рас}} = \frac{V_{\text{ТС}}}{Q_M}; V = M_{\text{рас}} \times Q$$

Применяемые виды оплаты труда с учётом конкретных условий труда составляют систему заработной платы

Система сдельной оплаты труда



Дифференциация уровня зарплаты по отраслям, территориям, по видам производства и профессий, по различным категориям сотрудников и служебным функциям осуществляется через тарифную систему

Тарифная система

Тарифно-квалификационный справочник. В нем указываются содержание отдельных видов профессий и работ, требования к квалификации и навыкам, выполняющим конкретную работу, а также их разряды

Тарифная сетка. В ней указываются коэффициенты, отражающие соотношение оплаты труда сотрудников первого и последующих разрядов

Различные коэффициенты на зарплату. В них указываются дополнительные коэффициенты к тарифным ставкам для работающих на вредных работах и на территориях с тяжёлыми условиями труда.

16.3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ЗАРПЛАТЫ В ОТДЕЛЬНЫХ МОДЕЛЯХ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ. ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

На размеры заработной платы влияют также специфические, особые причины. Прежде всего, обратим внимание на уравнивающие различия в ее размерах. Они связаны главным образом с привлекательностью и непривлекательностью профессий. Допустим, труд на вредных для здоровья предприятиях (шахты, нефтедобыча, химическая промышленность, атомное производство и т.п.) не привлекал бы сегодня людей, если бы не оплачивался достаточно высоко. Такая высокая оплата предназначена для того, чтобы компенсировать непривлекательные особенности некоторых вышеназванных профессий и условий труда (ночная смена, сверхурочная работа, труд в выходные). Поэтому подобные различия, вызванные нематериальными причинами, в экономической литературе принято называть *уравнивающими различиями*.

Напротив, те профессии и виды работ, которые привлекают большое количество желающих и считаются престижными, должны оплачиваться менее высокой заработной платой. Однако при определении ставки заработной платы так называемых престижных профессий должны учитываться те большие затраты, которые понесли эти люди, обучаясь своим профессиям (поскольку образование в настоящее время является платным). В связи с этим, многие престижные профессии являются весьма высокооплачиваемыми. Поэтому различия в заработной плате

здесь связаны с иными причинами, а следовательно, не могут считаться уравнивающими, скорей их можно назвать *невыравниваемыми различиями* в характере труда. Такие различия основываются главным образом на качестве труда, трудности получения профессии из-за материальных затрат и времени на образование, а также необходимости определенной склонности и природных задатков к данной профессии.

Эти различия находят свое выражение в понятии *человеческого капитала*, под которым подразумевают определенные задатки и умственные способности, которые развиваются и совершенствуются в ходе обучения и образования. Высокие ставки видных артистов, спортсменов, художников являются прямым результатом наличия особых способностей, которые непрерывно совершенствуются в процессе их профессиональной деятельности. Обучение, образование и практический опыт оцениваются не ниже, чем врожденные задатки и способности. Поэтому экономисты рассматривают затраты на эти цели как специфические инвестиции в человеческий капитал.

Факторы, определяющие спрос на отдельные виды труда и уровень зарплаты

- Производительность конкретного вида труда
- Рыночная цена продукции, произведенной конкретным видом труда
- Цена и производительность всех используемых

Факторы, являющиеся причиной различий в уровне оплаты отдельных видов труда

- Ограниченность предложения конкретного вида труда
- Привлекательность выполняемых работ
- Квалификация, профессиональная подготовка и мастерство работников

Факторы, определяющие общее предложение рабочей силы

- Численность населения страны
- Число трудоспособных в общей численности населения
- Половой и возрастной состав населения

Определение уровня зарплаты в условиях совершенной конкуренции на рынке труда

- Уровень зарплаты на отдельный вид труда формируется под влиянием совокупного спроса на него и совокупного предложения
- На уровень зарплаты не могут оказать влияние в отдельности ни принимающий на работу, ни нанимающийся
- К изменениям в уровне зарплаты приводят значительные изменения в общем спросе на труд и в общем предложении труда

Определение уровня зарплаты в условиях монополии

- В определении уровня зарплаты относительное господство имеют наниматели на работу
- Ограничение предложения отдельного вида труда приводит к повышению среднего уровня зарплаты
- При уменьшении спроса к определенному виду труда уровень зарплаты понижается

Инвестиции в человеческий капитал

- Инвестиции в образование и квалификационную подготовку
- Инвестиции в здравоохранение
- Инвестиции для остановки утечки кадров

Чтобы повысить «отдачу» человеческого фактора, предприниматели принимают новые формы стимулирования. Они основаны на индивидуальном подходе к каждому работнику и увязывают величину дохода с его личным вкладом. На многих предприятиях помимо деловых умений рабочего в тарифных ставках учитываются его личные качества на основе так называемой оценки по заслугам. При этом выделяется ряд показателей: фактический уровень выработки, надлежащее

качество труда, экономия материалов, бережное отношение к оборудованию, максимальное использование рабочего времени. Сюда входит также «общая надежность», «стремление к сотрудничеству», «общее поведение», что характеризует преданность человека компании. В связи с этим на практике чаще всего применяют премиальные (смешанные) системы заработной платы, связанные с выплатой дополнительного вознаграждения определенного размера за качество и объем выполненной работы:

- сдельно-премиальные и повременно-премиальные;
- прогрессивные и регрессивные системы;
- аккордная система – зарплата выплачивается сразу за весь объем выполненных работ.

Как и всякая цена, заработная плата определяется на рынке – рынке труда. Труд как важнейший фактор производства во многом отличается от других факторов, так как его нельзя рассматривать как нечто единое, однородное. В нем существуют различные виды и группы труда, которые большей частью не могут конкурировать друг с другом. В особенности это относится, например, к различию между интеллектуальным и физическим трудом, но даже в рамках физического труда существует огромное число специальностей, представители которых не так легко могут переходить из одной отрасли в другую без определенной переквалификации. Все это делает конкуренцию на рынке труда весьма несовершенной. Ясно, что ставки заработной платы на рынке труда во многом определяются конкретными условиями предложения различных групп и видов труда.

16.4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Рынок труда – система экономических механизмов, норм и институтов, устанавливающих связи между фирмами, предъявляющими спрос на труд, и предложением труда со стороны населения. Субъекты рынка труда – наемные рабочие, предприятия, профсоюзы и государство. *Наемные рабочие* – свободные трудоспособные граждане, для которых работа по найму – источник средств существования. Рынок труда обычно анализируется на двух уровнях: рынок труда в целом по стране и

отраслевой рынок труда, где предъявляется спрос и предлагается труд работников определенных профессий. Основные параметры рынка труда, как и всякого рынка – спрос, предложение, равновесная цена (зарботная плата) и равновесный объем (занятость).

Спрос на труд формируют предприниматели, исходя из предельной производительности труда и сложившейся на рынке цены труда (ставки заработной платы). Объем спроса на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте ставки заработной платы, при прочих равных условиях, предприниматель в целях сохранения равновесия должен, соответственно, сократить применение труда, а при ее снижении величина спроса на труд возрастает.

Предложение труда – общее количество рабочей силы, характеризуемой численностью и составом. Оно представляет собой то количество рабочего времени, которое работники готовы предложить предпринимателям при каждом конкретном уровне заработной платы. Объем предложения труда также зависит от величины заработной платы, получаемой за производительные услуги. Как правило, продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение в условиях роста заработной платы. Совокупное предложение труда в обществе зависит от многих факторов, определяющих количество и качество предлагаемых услуг труда, среди которых важнейшими являются:

- общая численность населения;
- доля трудоспособного населения в общей численности;
- продолжительность годового рабочего времени;
- качество, квалификация труда;
- уровень заработной платы.

Однако существуют еще два фактора, действующих в противоположном направлении. Это эффект замещения и эффект дохода. Эти эффекты проявляются тогда, когда мы захотим выяснить, как отразится на предложении труда отдельного индивидуума повышение ставок заработной платы.

Эффект замещения проявляется тогда, когда при высокой заработной плате каждый час свободного времени рассматривается работником как упущенная выгода. Отсюда стремление заместить свободное время дополнительной работой,

а значит тем набором товаров и услуг, которые можно приобрести на возросшую заработную плату. Другими словами, получая более высокую оплату своего труда за счет использования свободного времени, рабочий будет замещать это время трудом, что ведет к росту предложения труда. Однако, достигнув достаточно высокого уровня материального благополучия, рабочий считает нежелательным жертвовать свободным временем и может отказаться от сверхурочного труда и иных дополнительных заработков. Такой эффект принято называть *эффектом дохода*.

Если рассматривать предложение труда, с которым сталкивается индивидуальный предприниматель, то в условиях свободной конкуренции это предложение будет совершенно эластичным. Предприниматель при найме рабочих выступает как ценополучатель, т.е. выплачивает заработную плату на равновесном рыночном уровне. Кривая предложения показывает, при каком минимальном уровне оплаты труда данное количество работников согласны выполнять указанную работу. Такие заработки, удерживающие рабочих от перехода в иную сферу деятельности, называются *трансфертными*.

Поскольку в условиях совершенной конкуренции все работники являются ценополучателями, уровень оплаты труда будет одинаков для всех. При этом, за исключением предельного работника, все остальные будут получать некоторый излишек по сравнению с той заработной платой, на которую работники в принципе были бы согласны. Этот излишек, или разница между реально полученной ставкой заработной платы и трансфертами, называется *экономической рентой*, получаемой работниками.

Размер экономической ренты зависит от эластичности предложения труда, которая в свою очередь зависит от временного периода, от трудностей и издержек, связанных с мобильностью фактора производства. Если речь идет о нехватке кадров определенной квалификации в краткосрочном периоде, то экономическая рента, возникающая в данном случае, называется *квазирентой* и может быть легко устранена в долгосрочном периоде благодаря переподготовке кадров или привлечению работников из других районов.

В процессе труда возникают трудовые отношения, которые берут начало от существовавшего в Древнем Риме договора по найму способности к труду. *Трудовые отношения* – экономические отношения, возникающие между работодателями с одной стороны и нанимающимися на работу с другой стороны по поводу трудоустройства, оплаты труда, видов работы, условий работы.

Субъектами трудовых отношений могут выступать: государство, граждане, юридические лица, трудовые коллективы предприятий, профсоюзные органы, администрация предприятий. Непосредственное регулирование трудовых отношений осуществляется на основе договоров и соглашений, определяющих условия труда и его оплаты. *Контракт* – договор, заключаемый между фирмой и работником на определенное, обычно не очень продолжительное время. По истечении срока он может быть закончен или продлен по взаимному соглашению обеих сторон. В рамках отдельного предприятия действуют *индивидуальные трудовые контракты*, которые заключаются на определенный срок между отдельными работниками и администрацией фирмы. Кроме того, контракт может носить коллективный характер. *Коллективный договор* – договор между администрацией и производственным персоналом. *Отраслевые соглашения* – коллективные договоры, распространяющиеся не на одно предприятие, а на целую отрасль, территорию или всех работников данной профессии. Высшей формой всех договоров является генеральное соглашение в масштабах страны между тремя сторонами: правительством, объединением работодателей, профсоюзами.

Трудовые отношения – экономические отношения, возникающие между работодателями с одной стороны и нанимающимися на работу с другой стороны, а также государством и профессиональными союзами

Трудовые отношения между администрацией по найму на работу и рабочими регулируются с помощью трудовых договоров (контрактов)

Структурное строение трудовых договоров

- Ставка заработной платы
- Порядок оплаты выполненных работ сверх норматива
- Порядок установления выходных перерывов и трудового отпуска
- Сумма отчислений в пенсионный фонд и на здравоохранение
- Условия упорядочения потребительской корзины с учётом изменения цен
- Другие общие и организационные условия

Пути и способы воздействия государства на трудовые отношения

➤ Законодательная деятельность, охватывающая все стороны трудовых отношений

➤ Разработка и осуществление целевых социальных программ (помощь малообеспеченным семьям, пособия по безработице, социальные платежи, пенсионное обеспечение и др.)

➤ Определение и изменение минимального размера заработной платы

➤ Установление общих условий найма на работу

➤ Осуществление деятельности службы безопасности (биржи труда)

➤ Организация обучения и переподготовки работников через государственную систему образования

Основными субъектами рынка труда являются:

⇒ собственники средств производства и органы, представляющие их интересы (ассоциации предпринимателей);

⇒ наемные работники и организации, отражающие их интересы (профсоюзы, советы работодателей);

⇒ государство (в лице различных его структур) как посредник между работодателями и наемными работниками.

Таким образом, среди основных субъектов рынка труда государству отведена важная роль – как участника отношений найма, посредника между работодателями и наемными работниками и главного организатора функционирования рыночных отношений в этой сфере.

Рынок труда в условиях рыночной экономики имеет ряд важных позитивных характеристик:

- играет важную роль в воспроизводстве рабочей силы, отвечающей современным потребностям;
- обеспечивает распределение и перераспределение рабочей силы между отраслями и территориями;
- активизирует мобильность рабочей силы;
- стимулирует рост производительности труда и др.

Позитивные функции рынка труда реализуются посредством действия его внутренних механизмов связанных с его функционированием и внутренней структурой.

Основными факторами, оказывающими влияние на динамику рынка труда, являются:

☛ демографические, включающие в себя количество населения, удельный вес в нем экономически активного населения, его мобильность и др.;

☛ социальные, к числу которых относятся уровень жизни, социальная структура общества, степень развития отношений социального партнерства и т.д.;

☛ организационно-правовые, т.е. характеризующие роль государственных учреждений в организации труда и занятости населения, разработанности и качества правовой базы трудовой сферы и предпринимательства и др.

Сегментация рынка труда – объективно обусловленный процесс его структурирования, при котором под воздействием политико-экономических и социальных факторов развития общества возникает естественное разделение труда этого рынка на отдельные субрынки, или сегменты, отличающиеся различными характеристиками, исходя из особенности каждой категории работников.

При изучении сегментации рынка труда обычно используют три признака: профессионально-отраслевой, квалификационно-зарплатный и социально-демографический. Путем сочетания этих признаков могут быть выделены различные группы работников, различающиеся приоритетностью сферы деятельности и уровнем материальной обеспеченности:

✓ дефицитные высококвалифицированные группы работников, занятые в развивающихся отраслях и сферах деятельности при достаточно высоком уровне гарантий занятости и росте доходов, превышающем уровень инфляции и общего экономического роста;

✓ избыточные высококвалифицированные группы работников сокращаемых или неразвивающихся сфер деятельности при отсутствии или недостаточности гарантий занятости и уровне доходов, соотносимом с темпами инфляции;

✓ дефицитные квалифицированные и низкоквалифицированные группы работников в развивающихся сферах деятельности с относительной стабильностью занятости при уровне доходов, отстающем от темпов инфляции, нуждающиеся в социальной поддержке;

✓ избыточные квалифицированные и низкоквалифицированные группы работников в сокращаемых или неразвивающихся сферах деятельности при отсутствии или недостаточности гарантий занятости и уровне доходов, значительно отстающем от темпов инфляции;

✓ работники, относящиеся к любой из названных категорий, но в то же время принадлежащие к социально уязвимым группам, отличающимся ограниченной возможностью использования трудового потенциала, что в большей или меньшей степени снижает гарантии их занятости и уровень доходов.

Сегментация позволяет конкретно оценивать состояние рынка труда по каждой категории работников с точки зрения занятости и безработицы, конкуренции между наемными работниками и между работодателями, т.е. установить частное условие равновесия внутри субрынка.

При изучении рынка труда спрос на труд обычно рассматривается в разрезе четырех основных уровней:

- отдельного предприятия, организации;

- отраслей;
- регионов;
- экономики в целом.

В условиях действия этих структур происходит соответствующая сегментация рынка, отражающая в целом общественные потребности.

Модель дуального рынка может быть конкретизирована и рынок труда разделен на пять следующих сегментов:

- ⇒ рынок специалистов наиболее высокой квалификации;
- ⇒ рынок квалифицированных кадров;
- ⇒ рынок труда рабочих профессий;
- ⇒ рынок труда малоквалифицированных работников и сферы услуг;
- ⇒ остаточный рынок труда.

Такого рода многосегментная структура рынка характерна для большинства развитых стран мира. Узбекистан в условиях переходной экономики также обладает достаточно выраженной сегментированной структурой рынка труда. Здесь особо важно отметить, что, в отличие от других рынков, рынок труда в развитых странах в большей мере регулируется государством. В большей степени это относится к странам с переходным типом экономики, где рынок находится в стадии формирования и где процессы становления рыночной системы хозяйствования связаны с резким увеличением числа высвобождаемых из различных отраслей экономики в связи с ее структурной перестройкой.

Кроме того, возрастание роли государственного регулирования социально-трудовой сферы может быть обусловлено сильным влиянием ряда неэкономических факторов, среди которых особое значение имеют демографические процессы. Так, например, в Узбекистане с его традиционно высокими темпами естественного прироста населения необходима более активная роль государства в вопросе формирования эффективно функционирующего рынка труда.

Модель рынка труда. Как было сказано выше, рынок труда представляет собой динамическую систему. *Чтобы разобраться в этой системе, необходимо иметь абстрактную модель рынка труда, воспроизводящую его основные характеристики:*

1. Деятельность каждого человека и каждой фирмы направлена на максимальное удовлетворение собственных интересов. У покупателя трудовых услуг в качестве обобщенного главного интереса выступает прибыль. Интерес продавца трудовых услуг в таком же обобщенном виде имеет более сложную структуру.

2. Покупатели и продавцы трудовых услуг располагают определенной информацией в отношении имеющихся у них вариантов и способны выбрать для себя наиболее выгодный.

3. На рынке труда продаются и покупаются качественно однородные трудовые услуги. Работники как бы обладают рабочей силой одинакового качества, а рабочие не отличаются друг от друга.

4. Производительность труда является постоянной величиной и не зависит от продолжительности рабочего времени и других факторов.

5. Затраты на рабочую силу не имеют фиксированной, например, социальной, компоненты, а состоят исключительно из заработной платы, выплачиваемой в соответствии с количеством проработанных часов.

Базовая модель предполагает рынок труда с совершенной конкуренцией. Основным условием совершенной конкуренции является большое число независимых друг от друга, конкурирующих между собой покупателей и продавцов. В процессе конкуренции цена трудовых затрат и услуг устанавливается на таком уровне, при котором спрос равен предложению.

Цена, при котором спрос равен предложению, называется *равновесной*, а рынок, на котором цена колеблется вокруг равновесного уровня, – *равновесным рынком*.

Спрос на труд. Зависимость спроса на труд от заработной платы определяют два фактора, которые получили название *эффект масштаба* и *эффект замещения*. Механизм их действия следующий:

1. *Эффект масштаба*. Если в силу каких-либо причин произошел рост заработной платы, то следствием этого будет рост издержек производства, рост цены продукции и падение спроса на нее. Последнее вызывает сокращение масштабов производства и, следовательно, сокращение спроса на труд. При

снижении заработной платы описанный механизм действует в обратном направлении, что приводит к росту спроса на труд.

2. *Эффект замещения.* Рост заработной платы, означающий удорожание факторов труда, дает импульс для перехода к более капиталоемким технологиям, т.е. к замене относительно более дорогого фактора – труда – относительно более дешевым – капиталом. В результате происходит сокращение спроса на труд. Снижение заработной платы в силу тех же причин ведет, наоборот, к росту спроса на труд (рис. 4). Оба эффекта действуют в одном направлении и обуславливают обратную зависимость спроса на труд (D) от заработной платы (W), и количества труда (L). Эту зависимость иллюстрирует кривая спроса на труд.

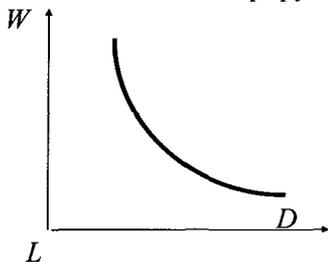


Рис. 4. Кривая спроса на труд

Предложение труда. Кривая рыночного предложения труда (S) отражает его прямую зависимость от заработной платы (рис. 5). Рост заработной платы на определенном рынке труда привлекает на него как работников, занятых в других областях экономики, так и лиц, которые ранее не выходили на рынок труда.

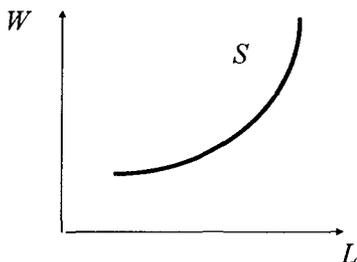


Рис. 5. Кривая предложения труда

Рыночное равновесие. Механизм взаимодействия спроса и предложения в условиях равновесного рынка иллюстрирует (рис. 6), на котором совмещены кривые рыночного спроса и рыночного предложения на труд. Кривая спроса D показывает количество труда, на которое предъявляют спрос фирмы при каждом данном уровне заработной платы, кривая предложения S – количество труда, предлагаемое на рынке при каждом данном уровне заработной платы при условии, что все прочие факторы зафиксированы на неизменном уровне.

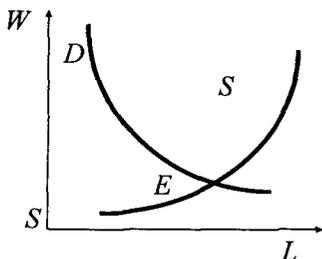


Рис. 6. Рыночное равновесие

Иначе говоря, если предприниматели, согласные платить равновесную зарплату, находят на рынке труда необходимое количество работников, их платежеспособный спрос на рабочую силу удовлетворен полностью. Работники, готовые предложить рабочую силу по равновесной цене, полностью трудоустраиваются. Поэтому говорят, что точка E определяет положение полной занятости.

Государственная политика на рынке труда. Рынок труда в значительно большей мере, чем многие другие рынки, регулируется государством. Наиболее распространены следующие виды регулирования трудовых отношений:

- ❖ законодательное установление минимальных стандартов условий найма;
- ❖ продолжительность рабочего времени, заработной платы, прочих выплат и льгот;
- ❖ законодательное установление норм в области условий труда и безопасности;

- ❖ законодательное ограничение и контроль за допуском лиц к определенным видам занятий;
- ❖ регулирование поведения работодателей и работников на основе гражданских прав и законодательства о труде.

Модели рынков труда промышленно-развитых стран мира

Японская модель

Трудовые отношения в стране основаны на «пожизненном найме», который гарантирует занятость работника до пенсионного возраста (55-60 лет).

Предусматривается повышение размеров материальных благ (зарплаты, премий, социальных выплат) в зависимости от стажа работы.

Позволяет фирме поддерживать соответствие профессионально-квалификационного состава кадров структуре рабочих мест.

Работник «пожизненного найма» не подлежит увольнению.

Каждый работник владеет несколькими профессиями, что обеспечивает взаимозаменяемость и исключает простой рабочих мест.

Модель США

Характерна децентрализация рабочей силы.

В каждом штате есть свои законы о занятости, свои фонды страхования по безработице.

Во время спада в экономике практикуется увольнение рабочих.

Системой договоров охвачены лишь 25% работников, а остальные заняты на основе контрактов.

Заработная плата зависит от сложности работы.

Вопросами повышения квалификации фирмы занимаются лишь по отношению к специфическим работам и рабочим местам.

Шведская модель

Политика занятости строится на следующих экономических основах:

➤ ограничительная фискальная политика, заключающаяся в сдерживании прибыли и роста заработной платы;

- осуществление политики «солидарности» в заработной плате, чтобы обеспечить равную зарплату за равный труд;
- компенсация низкой зарплаты отдельным работникам;
- создание новых рабочих мест;
- основные бюджетные средства направляются не на пособия по безработице, а на переподготовку и переквалификацию.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Охарактеризуйте социально-экономическое содержание рабочей силы и ее воспроизводство.
2. Дайте полную характеристику занятости и ее видам.
3. В чем сущность безработицы, ее позитивные и негативные последствия.
4. Какие виды безработицы вы знаете?
5. Какие задачи решает социальная политика?
6. Раскройте национальную модель социальной защиты Узбекистана.
7. Как рассчитать уровень занятости и безработицы?
8. Какая часть населения относится к трудоспособному?
9. Каково экономическое содержание понятий: «полная занятость», «продуктивная» и «социально-полезная», «эффективная занятость»?
10. Что означает понятие естественный уровень безработицы?

Глава 17. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ТЕОРИЯ ПОЛЕЗНОСТИ

17.1. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Проблема потребительского выбора в рыночной экономике одна из центральных. Она непосредственно связана с изучением поведения потребителя и того влияния, которое потребительский выбор оказывает на принятие предпринимательских решений в условиях ограниченности ресурсов и необходимости их эффективного использования для удовлетворения растущих потребностей. В этом смысле теория потребительского выбора служит исходным пунктом микроэкономического анализа как основы принятия жизненно важных решений. К их числу можно отнести, например, принятие решений по вопросам: что из множества товаров и услуг можно производить и потреблять, как, сколько и для кого производить и т.д.

Любое принятие решения предполагает, с одной стороны, альтернативность выбора, с другой – тщательность анализа, прежде всего, микроэкономических аспектов реальной действительности. С экономической точки зрения сделать выбор – значит остановиться на наилучшем из имеющихся вариантов, исходя из сравнительной оценки ожидаемых выгод и издержек. Проблема выгод и издержек (Benefit-cost) является едва ли не самой актуальной в хозяйственной практике как отдельных потребителей и производителей, так и экономики в целом. Меняющееся соотношение между предполагаемыми выгодами и издержками позволяет оценивать эффективность выбора и степень оптимальности принимаемых решений. Где нет выбора, экономическая теория не в состоянии объяснить поведение людей.

Если задаться вопросом, почему в ходе микроэкономического анализа отдается предпочтение потребительскому выбору, а производитель оказывается в зависимом положении, то ответ внешне может быть следующим. На рынке, когда товар продается

по цене, превышающей издержки производства, потребитель, оценив работу производителя, сделает выбор и уплатит за товар деньги, покрыв тем самым издержки и создав производителю данного товара условия для получения прибыли. Если бы никто из потребителей не купил предлагаемый товар, производитель понес бы убытки. Таким образом, благодаря выбору потребителя производитель получает информацию о том, какие товары и в каких количествах следует производить. Он может увидеть, насколько его деятельность признается успешной и как ему следует поступать в дальнейшем. Очевидно, суверенитет потребителя, как говорят экономисты, состоит в его способности влиять на производителя путем покупки его товаров или отказа от нее.

Необходимым условием суверенитета потребителя наряду с альтернативностью выбора из множества доступных ему благ является свобода потребительского выбора. В реальной жизни такая свобода существует не всегда. Ограничения свободы выбора и их мотивы могут быть различными. Это, например, законодательное запрещение производства и потребление каких-либо товаров (наркотиков, алкоголя, табака), введение карточной системы (нормирование потребительских товаров) в чрезвычайных обстоятельствах (войн, стихийных бедствий). Подобные ограничения оправданы и как вынужденная мера по защите потребителя, и как временное средство. Однако если свобода выбора постоянно ограничивается путем принятия административных решений и без достаточных оснований, то это может привести к негативным последствиям для экономики и, в первую очередь, к нарушению связей между потребителем и производителем.

Потребительское поведение	<i>Процесс формирования спроса потребителей на разнообразные товары и услуги с учетом их дохода и личных предпочтений</i>
Полезность	<i>Какого-либо блага – способность удовлетворять какие-либо потребности человека или общества</i>
Общая полезность	<i>Совокупная полезность всех потребляемых благ</i>
Предельная полезность	<i>Полезность последней единицы потребляемого блага</i>

Функция полезности объясняет, каким образом потребителям следует распределять свой ограниченный денежный доход между различными товарами и услугами, которые они могут купить. Функция полезности – функция, показывающая убывание предельной полезности блага с ростом его количества

Микроэкономический анализ потребительского выбора обусловлен рядом предпосылок и прежде всего тем, что поведение потребителя на рынке заключается в покупке таких товаров, которые удовлетворяют его потребности. Экономическое значение потребностей так же актуально, как и в повседневной жизни. Потребности проявляются в ощущениях, желаниях или в дискомфорте, вынуждающих людей удовлетворять их или избавляться от них.

Потребности классифицируются в соответствии с определенными критериями. Так различают первичные и вторичные потребности. *Первичные потребности* – такие потребности, которые человек испытывает в любой ситуации, поскольку их удовлетворение жизненно важно (например, еда, вода, одежда и т.д.). *Вторичные потребности* – те, которые возникают с развитием цивилизации (например, холодильники, телевизоры и т.д.). Кроме того, различают индивидуальные и социальные потребности. *Индивидуальные* – такие потребности, которые человек испытывает как отдельная личность. *Социальные потребности* люди ощущают как члены общества. Например, еда и вода являются индивидуальными потребностями, а потребности в общественном порядке и справедливости и т.д. – социальными. Обычно человек сам обеспечивает удовлетворение своих индивидуальных потребностей, покупая, например, еду и одежду у других людей. В то же время правительство или другие общественные организации (Жогорку Кенеш, СНП, Городской Кенеш и т.д.) обеспечивают удовлетворение социальных потребностей. Поэтому индивидуальные потребности еще называют частными, а социальные – общественными.

Потребности удовлетворяются через товары и услуги. *Товар* – все то, что потребитель готов покупать и что может удовлетворять его потребности. Например, мясо, хлеб, телевизоры, холодильники являются товарами. Однако к экономическим товарам относятся только те, которые доступны в ограниченном количестве. Такие товары характеризуются двояко: с одной стороны, люди нуждаются в них потому, что они могут удовлетворять потребности, с другой – они ограничены, то есть их недостаточно. Воздух, например, не является экономическим товаром из-за доступности в неограниченном количестве, хотя он

и удовлетворяет такую важную потребность, как дыхание. Во многих регионах вода не является экономическим товаром, в то время как в других – является, ибо она доступна в ограниченном количестве. Товары, которые доступны в любом количестве, считаются как бы бесплатными, их цена равна нулю. Экономические же товары всегда имеют цену.

Экономические товары классифицируются с учетом ряда критериев. Так различают потребительские и инвестиционные товары. Первые удовлетворяют потребности напрямую, тогда как товары производственного назначения нужны для использования в создании других товаров. Например, еда – это потребительские товары, а промышленное оборудование и сельскохозяйственные машины – товары производственного назначения. Во временном аспекте различают товары длительного и кратковременного использования. Если товары длительного использования могут быть использованы больше одного раза, то товары кратковременного пользования, как правило, один раз. Например, холодильники, телевизоры, промышленное оборудование – потребительские товары длительного пользования, тогда как еда, сырье, топливо – потребительские товары кратковременного пользования.

Можно выделить также следующие группы товаров: дополняющие – такие товары, которые употребляются вместе, например, сахар и кофе; товары-заменители, которые могут заменять друг друга, удовлетворяя одни и те же потребности, например, масло и маргарин; товары комплексного происхождения, получаемые в результате одного и того же процесса производства, например, молоко и шерсть получают от овцы. Есть также понятие – конкурирующие товары. Это такие товары, когда увеличение производства одного товара означает уменьшение другого, например, при выращивании пшеницы и кукурузы на одном участке земли производство пшеницы может быть увеличено, а производство кукурузы уменьшено, или наоборот.

Потребности могут быть удовлетворены не только товарами, но и услугами. В то время как товары осязаемы и реальны, услуги нематериальны. Например, лекция преподавателя, визит к врачу, стрижка у парикмахера – это услуги. Поэтому услуги являются

очень важной категорией, поскольку могут удовлетворять множество потребностей.

Анализ потребительского выбора связан с такими базисными понятиями, как доход, потребление, сбережения, вложения, капитал, которые также можно отнести к терминологическим предпосылкам данного анализа. Применительно к отдельному индивидууму они считаются микроэкономическими понятиями. Эти же понятия в контексте макроэкономического анализа имеют другое значение. Рассмотрим приведенные понятия с микроэкономических позиций.

Потребительский выбор	Выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов (денежного дохода)
Функциональный спрос	На товар, обусловленный качествами, присущими самому товару
Нефункциональный спрос	Спрос, обусловленный факторами, не связанными с самим товаром
Эффект присоединения к большинству	Эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что потребитель, следуя общепринятым нормам, покупает тот же самый товар, который покупают другие

Предельная норма замещения, субституции	Количество одного товара, которое потребитель готов обменять на другой товар так, чтобы степень его удовлетворенности от потребления данного набора благ осталась без изменения: $MRS = \frac{MU_1}{MU_2}$, где MU_1 и MU_2 – предельные полезности 1-го и 2-го товаров
Бюджетное ограничение	<i>Линия цен, прямая расходов</i> – все комбинации товаров, которые потребитель имеет возможность купить на располагаемую сумму (бюджет) при данных ценах этих товаров; характеризует совокупность допустимых вариантов выбора набора товаров потребителем при условии полного расходования им имеющегося дохода
Бюджетные ограничения	<i>Бюджетные ограничения</i> для двух товаров выражаются формулой: $P_1x_1 + P_2x_2 = I$, где P_1 – цена 1-го товара; P_2 – цена 2-го товара; x_1 – количество 1-го товара; x_2 – количество 2-го товара; I – доход потребителя

Правило долей	Если функция полезности потребителя имеет вид: $U(x_1, x_2) = x_1^a x_2^b$, а располагаемый доход потребителя: формулой: $P_1 x_1 + P_2 x_2 = I$, где P_1 – цена 1-го блага; P_2 – цена 2-го блага; x_1 – количество 1-го блага; x_2 – количество 2-го блага; I – доход потребителя, то определить оптимальный объем потребляемых благ можно по формулам: $x_1 = \frac{a}{a+b} \frac{I}{P_1}$; $x_2 = \frac{a}{a+b} \frac{I}{P_2}$.
Равновесие потребителя	оптимальное правило покупки набора товаров – точка касания линии бюджетного ограничения с кривой безразличия ($\{X_A, X\}$ – оптимальный набор товаров потребителя, находящегося в равновесии)

17.2. КРИВАЯ БЕЗРАЗЛИЧИЯ И ЕЕ СВОЙСТВА

Кривая безразличия – линия, соединяющая все наборы благ, приносящие потребителям одинаковое удовлетворение (полезность). Иными словами, потребителю безразлично, какой набор выбрать, так как они для него одинаково хороши, обеспечивают одинаковый уровень удовлетворения потребностей (причем можно сравнивать любые наборы благ или блага).

Кривые безразличия имеют следующие свойства:

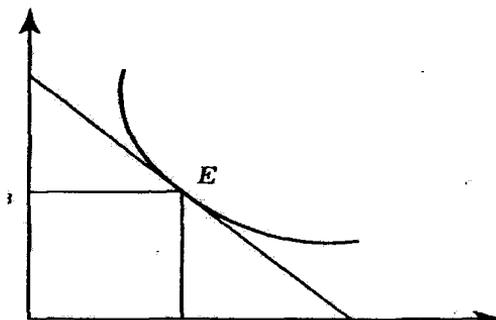
1) чем выше от начала координат расположены кривые безразличия, тем они лучше для потребителя. Набор в т. С лучше набора в т. А;

2) кривые безразличия не пересекаются;

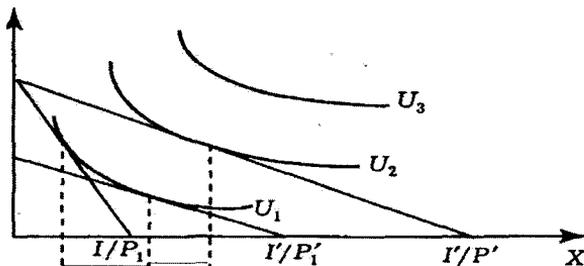
3) кривые безразличия имеют нисходящий вид. Наклон кривой безразличия показывает пропорцию, в которой потребитель готов заменить один товар на другой. Если оба товара нравятся потребителю, то при сокращении потребления одного товара должно увеличиться потребление другого, чтобы степень удовлетворения потребителя не изменилась;

4) кривые безразличия вогнуты. Это связано с тем, что потребитель легче откажется от тех благ, которых у него в избытке, чем от тех благ, которых он имеет мало. При выпуклых кривых безразличия потребитель предпочитает сбалансированный набор потребительских товаров. Поэтому, как правило, кривые безраз-

личия имеют выпуклую к началу координат форму (т.е. вогнутую вовнутрь).

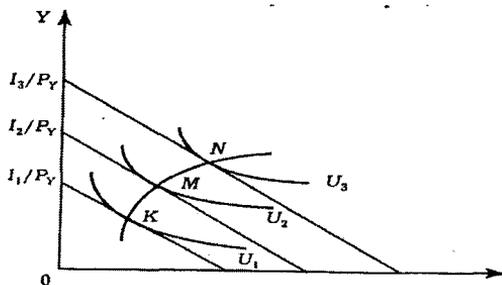


Определение равновесия потребителя

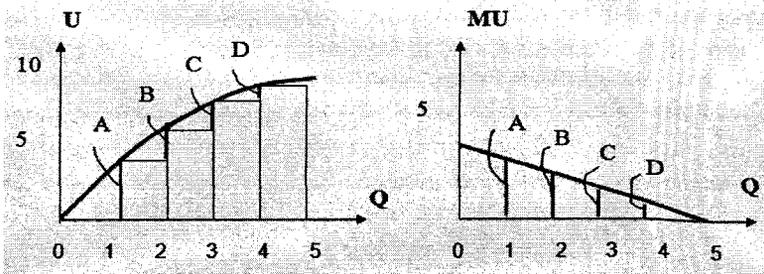


Эффект дохода ΔX_1^z и эффект замещения ΔX_1^k

Кривая Энгеля – кривая, показывающая зависимость изменения величины потребления товара от изменения дохода потребителя



Кривая Энгеля (кривая KMN) для двух обычных товаров



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что вы понимаете под выбором потребителя?
2. Каково поведение потребителя?
3. Что такое кривая безразличия?
4. Кривая Энгеля и его показатели?

Глава 18. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ

18.1. СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В экономической теории понятие «предприниматель» появилось в XVIII веке. У его истоков стоял английский экономист Р.Кантильон. По Кантильону, предприниматель – человек с неопределенными, нефиксированными доходами: крестьянин, ремесленник, торговец, нищий, разбойник и т.д., но не рабочий, не государственный чиновник с постоянным жалованьем и не земельный собственник, получающий постоянный доход за счет сдачи земли в аренду. Следовательно, риск – главная отличительная черта предпринимателя. На следующем этапе развития теории предпринимательства в качестве основной характеристики предпринимательства выделяется инновационная деятельность. Так, по мнению Й.Шумпетера, в основе экономического роста лежит стремление предпринимателя к осуществлению наиболее эффективных комбинаций факторов производства. Результатом поиска новых сочетаний факторов производства становятся инновации, нововведения. Другой выдающийся экономист, специально изучавший предпринимательство как явление и функцию, Фридрих фон Хайек неразрывно связывал предпринимательство со свободой человека, исключаяющей его подчинение воле других людей, но, безусловно, соотносящейся с законами гражданского общества. Ф. фон Хайек считает, что личная независимость позволяет человеку наиболее продуктивно распорядиться своим экономическим потенциалом. Суть предпринимательства он видит в поиске и исследовании новых экономических возможностей. К.Маркс связывал предпринимательство с обеспечением самовозрастания стоимости. Современные экономисты предлагают рассматривать предприни-

мательство в трех аспектах: как экономическую категорию, метод хозяйствования и тип экономического мышления.

Как экономическую категорию предпринимательство характеризуют его субъекты и объекты. Субъектами предпринимательства могут быть, прежде всего, частные лица, а также группы лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят и государство в лице его соответствующих органов. Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации дохода. Предприниматели комбинируют ресурсы для изготовления нового потребительского блага, открытия новых технологий, коммерческое использование уже существующего блага, освоение нового источника сырья.

Для предпринимательства как метода ведения хозяйства первыми условиями являются самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенных прав и свобод – по выбору вида деятельности, источников финансирования, доступу к ресурсам, установлению цен на продукцию, распоряжению прибылью.

Вторым условием предпринимательства является ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск, так как предприниматель действует в обстановке неопределенности. Даже самые тщательные расчеты не могут устранить фактора непредсказуемости.

Третьим условием предпринимательства является ориентация на достижение экономического успеха. Но в современных условиях деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки экономических задач, они принимают участие в решении социальных проблем, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, охрану окружающей среды и т.д. в этом случае можно говорить о стремлении к достижению морального успеха. Предпринимательство как особый тип экономического мышления характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений. Главную роль здесь играют *предпринимательские способности*, суть которых в способности принимать решения, рисковать, а основа этих способностей – знания, информация, талант,

интеллект. И что еще немаловажно – так это этика деловых отношений. *Основные ее требования:*

- честность и доверие друг к другу;
- обязательность, необходимость держать слово любой ценой;
- ответственность за свои поступки и решения;
- законопослушание, юридическая порядочность;
- благотворительность, умение и желание делить свои доходы с теми, кто нуждается в помощи и поддержке;
- сдержанность и умеренность, соблюдение определенных пределов;
- культура поведения.

На эти правила опираются все правила поведения подлинного предпринимателя в современном значении этого понятия. По сути, предпринимательство – одна из форм бизнеса. *Бизнес чаще всего характеризуется как:*

- ✓ дело (работа);
- ✓ любой вид деятельности, приносящий доход или личную выгоду (афера – тоже бизнес);
- ✓ система ведения дел или система, которую мы создали для удовлетворения наших желаний.

Суть системы бизнеса состоит в том, что каждый субъект рыночной экономики занимается своим делом, и в то же время в обществе отработаны такие механизмы, благодаря которым такой бизнес не наносит ущерба другим людям, легально реализующим собственные экономические инициативы, предприимчивость, деловую хватку.

Но не всякий бизнес можно назвать предпринимательством, хотя в обыденной жизни часто называют предпринимателями всех, кто занят бизнесом.

В строгом смысле слова предпринимателями являются только деловые люди, поведение которых на рынке отличается поисковым характером.

Поиск нового, организация работы персонала предприятия, направленная на выявление новых возможностей для хозяйственной активности, освоение новых рынков, переход к производству новых товаров и услуг – это и есть предпринимательская деятельность.

Предпринимательская деятельность – экономическая деятельность, осуществляемая на законодательной основе с имущественной ответственностью и риском, с целью получения прибыли

Задачи предпринимательской деятельности

- объединение экономических ресурсов в едином процессе производства
- принятие основных решений по ведению бизнеса
- инициативность во внедрении новой технологии производства и новых форм организации бизнеса
- рисковать

Основные теории о сущности предпринимательства

→ *Предприниматели* – люди с неопределенными доходами. Риск его главная особенность (Р.Контильон. Он же ввел этот термин в экономическую науку)

→ *Предприниматель* – собственник, занимающийся коммерцией, рискующий в целях получения прибыли (А.Смит)

→ *Предприниматель* – лицо как экономический агент, не боящийся риска и использующий свой опыт и знания в целях получения прибыли (Ж.Б.Сей)

→ *Предприниматель* – инициативный человек, поставивший цель увеличения прибыли, готовый к риску и способный объединять людей (В.Замберг)

→ *Предприниматель* – человек, ищущий новое соотношение в сочетании факторов производства, обеспечивающий экономический рост с развитыми на высоком уровне инноваторскими способностями (И.Шумпетер)

Условия развития предпринимательской деятельности

- ✚ Существование определенных прав и свобод для предпринимательской деятельности
- ✚ Предприниматель должен обладать правом собственника (правом распоряжения имуществом и прибылью)
- ✚ Наличие достаточных социально-политических условий и экономической среды, обеспечивающих осуществление свободной экономической деятельности
- ✚ Существование разнообразных форм и видов собственности и хозяйствования

18.2. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Предпринимательская деятельность очень разнообразна, в экономической науке и хозяйственной практике признают следующие основные ее виды:

⇒ *личное предпринимательство* основывается на личной собственности, производство осуществляется на основе личного труда предпринимателя или членов его семьи;

⇒ *частное предпринимательство* – собственность и результаты производства принадлежат частным лицам, процесс производства основывается на наемном труде;

⇒ *коллективное предпринимательство* основывается на коллективной собственности и в его экономической деятельности, в том числе и в осуществлении управления, принимают активное участие члены коллектива, вследствие чего обеспечивается сочетание коллективных и личных интересов;

⇒ *смешанная форма предпринимательства* функционирует в виде акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью или совместных предприятий (с участием национального и иностранного капитала);

⇒ *государственное предпринимательство* включает в себя предприятия, основанные на государственной собственности и корпорации со значительной долей государственной собственности.

Наравне с бизнесом и предпринимательством часто употребляется термин «коммерческая деятельность».

Коммерция – торговая деятельность людей, направленная на получение торговой прибыли. В узком смысле – это часть предпринимательской деятельности в сфере обращения по непосредственной реализации продукции и получению прибыли. В широком смысле – заключение торговых сделок как составная часть любого бизнеса.

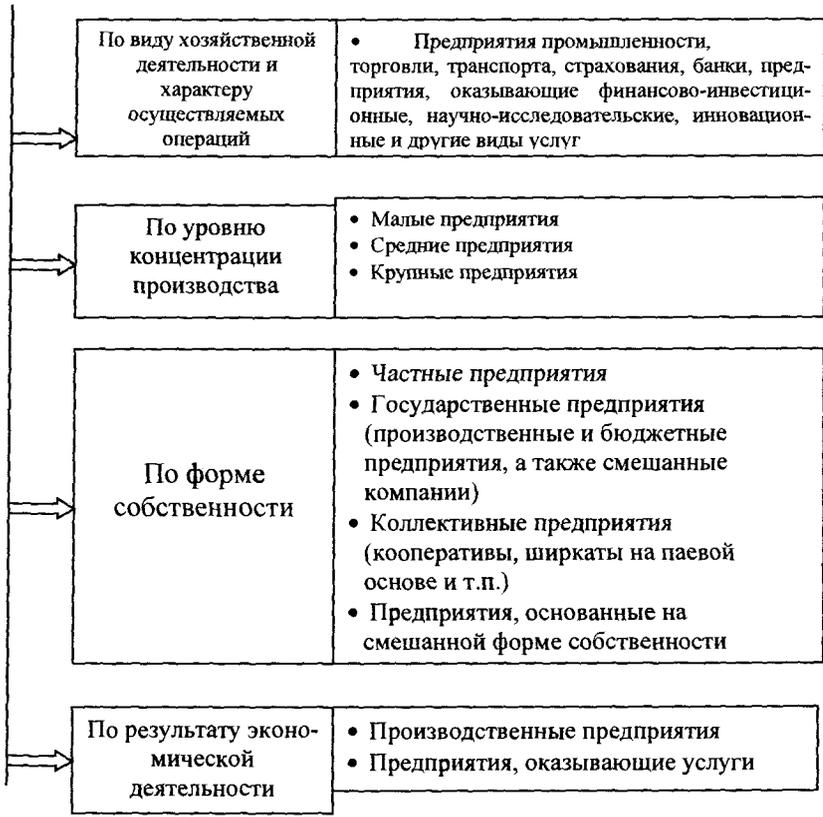
Основная цель современной коммерции – всестороннее обслуживание непосредственно производства и рационализации сферы обращения. Безусловно, следует отличать предпринимательство от менеджмента, а предпринимателя от управляющего. Предприниматель самостоятельно действует на свой страх и риск и под свою ответственность.

Предприятие (фирма) – основная социально-экономическая форма организации экономической деятельности, первичное звено национальной экономики и субъект предпринимательской деятельности по производству товаров (оказанию услуг)



Организационно-экономические формы (объединения предприятий)

Формы предприятий



18.3. АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА И ОСОБЕННОСТИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Акционерные общества – предприятия, организованные на основе объединения средств производства, рабочей силы и финансовых ресурсов, необходимых для осуществления проектов, требующих значительного объема инвестиционных средств и

экономических ресурсов в своеобразной форме, т.е. в порядке объединения паев.

Одной из основных особенностей отношений в акционерном обществе является выпуск и размещение ценных бумаг – акций в объеме вложенного капитала.

АО создается на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц (в том числе иностранных), которые объединяют свой капитал и ставят целью извлечение прибыли путем удовлетворения общественных потребностей в их продукции. *Акционерное общество:*

- является юридическим лицом;
- несет имущественную ответственность перед кредиторами;
- располагает имуществом, полностью обособленным от имущества отдельных акционеров;
- владеет наличным акционерным капиталом, разбитым на части (акции).

Акционерное общество (АО) может быть открытого и закрытого типа. *АО открытого типа* – общество, акционеры которого могут свободно распоряжаться принадлежащими ими акциями без согласия других акционеров. *АО закрытого типа* признается общество, в котором акции распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.

Уставной капитал АО представляет собой определенную номинальную стоимость акций, приобретенных акционерами. Размер уставного капитала определяется учредителями общества исходя из потребностей в денежных или иных средствах для начала его деятельности. Обычно устанавливается нижняя граница уставного капитала, которая в Узбекистане составляет не менее двухсоткратной суммы минимальной зарплаты для АО открытого типа и не менее стократной суммы минимальной зарплаты для АО закрытого типа.

Акционерным обществом управляют общее собрание акционеров (орган, который правомочен решать все вопросы, связанные с деятельностью АО), наблюдательный совет (контролирует деятельность правления) и исполнительный орган (осуществляет руководство текущей деятельностью АО).

Акция – ценная бумага, свидетельствующая о вложении владельцем своей доли в капитал акционерного общества и дающая право получения дохода из прибыли в виде дивиденда

Номинальная стоимость акции – сумма денег, выраженных в акции, а *курс акции* – цена ее продаж на рынке ценных бумаг

Курс акции определяется путем деления количества дивиденда (Д) на банковскую процентную ставку банка (r):

$$\text{Курс акции} = \frac{Д}{r} \times 100$$

Облигация – ценная бумага, свидетельствующая о вложении владельцем капитала с условием получения дохода в виде постоянного процента

Прибыль учредителей – форма дохода, присваиваемая учредителями акционерного общества, которая возникает как разница между суммой проданных акций и реальными вложенными средствами

18.4. МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ. МАРКЕТИНГ И ЕГО СИСТЕМА

Безусловно, следует отличать предпринимательство от менеджмента, а предпринимателя от управляющего. Предприниматель самостоятельно действует на свой страх и риск и под свою ответственность. *Менеджером* может быть наемный работник, организующий реализацию задач, поставленных предпринимателем. Задача менеджера – выявление и решение возникающих проблем, раньше, чем они отразятся на результатах работы. Но в настоящее время, когда коммерческая деятельность получила широкое распространение, разделение на менеджмент и предпринимательство в значительной степени условно. Предприниматель не всегда является собственником капитала, но почти всегда он менеджер в той или иной степени.

Менеджмент – деятельность по управлению производством. Его можно охарактеризовать и как совокупность принципов,

методов, средств и форм управления производством, разработанных и применяемых с целью повышения эффективности, экономичности и увеличения прибыли.

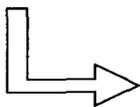
Эволюция менеджмента – это развитие принципов управления, важнейшими из которых являются:

- ❖ предвидение (изучение перспектив и определение программы действий);
- ❖ организация (материальной и социальной сторон);
- ❖ учреждение (задействование сотрудников);
- ❖ координирование (связывание силы и действий);
- ❖ контроль (наблюдение за тем, чтобы все действия шли по определенным заказам).

Менеджмент – является отдельной сферой научного познания, наукой об искусстве и мастерстве управления

Менеджер – квалифицированный управляющий делами

Принципы
управления
(фр. Файоль)



- предвидение (изучение перспектив и определение программы действий)
- организация (материальной и общественной сторон)
- действие учреждение (задействование сотрудников)
- координирование (связывание силы и действий)
- контроль (наблюдение за тем, чтобы все действия шли по определенным заказам)

Маркетинг – система организации деятельности предприятия (фирмы), когда в основе принятия хозяйственных решений лежат требования рынка, реальные запросы и потребности покупателей в товарах и услугах, а также производственно-сбытовые возможности данного предприятия (фирмы). *Цель маркетинга* – обеспечить высокую эффективность и доходность производства для достижения необходимого объема сбыта продукции предприятия, обеспечивающего максимальную потребительскую

удовлетворенность, максимально возможное потребление, максимальное повышение качества жизни, предоставление максимально широкого вида товаров и услуг.

Функции маркетинга: анализ внутренней и внешней маркетинговой среды, в которой действует фирма; комплексное изучение рынка и проблем, связанных с реализацией маркетинговых усилий в рамках маркетинга; анализ потребителей и формирование спроса; изучение конкурентов и конкуренции; разработка мероприятий по интенсификации сбыта (реклама, организация выставок и другие методы стимулирования продаж); формирование концепции нового товара; планирование производства товара на основе маркетинговых исследований; планирование товародвижения, сбыта и сервиса, определение наиболее эффективных путей товародвижения, выбор места, времени, способа продажи продукции; формирование и реализация ценовой политики; разработка и реализация маркетинговых программ; информационное обеспечение маркетингом; управление маркетингом.

Реклама – система мероприятий, направленных на предоставление красиво оформленной короткой информации о предприятии потенциальным потребителям.

Обобщая все вышесказанное, можно сказать, что предпринимательство характеризуется следующими чертами:

- ⇒ поиск новых возможностей и инициативность;
- ⇒ готовность к риску;
- ⇒ ориентация на эффективность и качество;
- ⇒ вовлеченность в рабочие контакты, готовность принять на себя ответственность и идти на личные жертвы для выполнения работы;
- ⇒ целеустремленность;
- ⇒ стремление быть информированным;
- ⇒ настойчивость в достижении цели.

Кроме того, к числу наиболее важных личностных характеристик предпринимателей, можно отнести следующие: вера в свои способности выполнить сложные задачи, систематическое наблюдение за выполнением работы, способность убеждать и

устанавливать связи, компетентность, честность, профессионализм, энергичность и т.д.

Маркетинг – основательное изучение рынка на перспективу

Задачи
маркетинга

- Изучение рынка сбыта
- Разработка взаимоотношений с покупателям
- Определение форм и способов конкурентной борьбы
- Анализ деятельности предприятия
- Разработка политики маркетинга
- Сегментация рынка
- Организация рекламы

Реклама – система мероприятий, направленных на предоставление короткой информации о предприятии

Задачи рекламы

- Создание имиджа предприятия
- Увеличение текущего объема продаж
- Помощь потребителям в определении покупки товаров
- Привлечение и расширение круга клиентов

18.5. СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КАПИТАЛА, ЕГО ФОРМЫ И ОСОБЕННОСТИ КРУГООБОРОТА

Капитал (от лат. *capitalis* - главный) – одна из важнейших категорий экономической науки, обязательный элемент рыночной экономики, необходимый фактор и ресурс производства, главный объект рынка капитала. Этот термин употребляют в отношении оборудования, зданий, денег и ценных бумаг, а также в отношении талантливого инженера и предприимчивого управляющего («человеческий капитал»). Общее во всех приведенных примерах – капитал устойчиво ассоциируется со способностью приносить доход. То есть, *капитал* в широком смысле можно определить как ценность, приносящую доход.

Капитал существует в различных формах. Изначально он выступает в денежной форме. Это денежный капитал, роль (функция) его сводится к созданию необходимых условий для процесса производства материальных благ. Имея деньги, предприниматель

приобретает на рынке необходимые факторы производства: рабочую силу, средства производства и земельный участок (возможно, в аренду). Другой формой капитала является производительный капитал, функция которого – рациональное потребление приобретенных факторов в процессе производства; создание товаров, обладающих общественной потребительной стоимостью и стоимостью, содержащей прибавочную стоимость и прибыль. Третьей формой капитала выступает товарный капитал, его роль и функция – в реализации произведенных товаров и содержащейся в них стоимости и прибавочной стоимости, т.е. превращение товарного капитала в денежный.

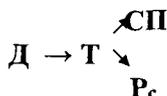
Именно на этой стадии реализованная прибавочная стоимость превращается в прибыль, доход предпринимателя.

Итак, круг замкнулся. Капитал совершил кругооборот.

Финансовые средства, материальные ресурсы и товары, необходимые для организации предпринимательской деятельности в совокупности называются *предпринимательским капиталом*

Стадии движения предпринимательского капитала

➤ 1- стадия



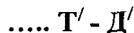
Эта стадия характеризует реализацию денежных средств (Д) на покупку средств производства (СП) и рабочей силы (Р_c)

➤ 2 - стадия



Данная стадия характеризует использование экономических ресурсов в качестве производительного капитала в процессе производства (П), в результате чего создается готовая продукция (Т')

➤ 3 - стадия



На этой стадии в результате продаж произведенной продукции предпринимательский капитал приобретает свою первоначальную денежную форму. Однако эта сумма денег больше авансированного капитала на количество добавленной стоимости, т.е. $\text{Д}' = \text{Д} + \text{д}$

Кругооборот капитала – движение предпринимательского капитала через сферы обращения и производства, в результате чего он проходит три стадии и последовательно принимает производительную, денежную и товарную формы.

Схематически кругооборот капитала может быть представлен в следующем виде:

$$D \rightarrow T \begin{matrix} \nearrow \text{СП} \\ \searrow P_c \end{matrix} \dots P \dots T' \dots \rightarrow D'$$

Функции стадий кругооборота предпринимательского капитала:

- ⬇ Формирование условий производства
- ⬇ Производство товаров и услуг
- ⬇ Реализация товаров и услуг и получение прибыли

Все три формы предпринимательского капитала в одно и то же время располагают собственным кругооборотом

Кругооборот денежной формы капитала

$$\Rightarrow D \dots D' \text{ или } D \rightarrow T \begin{matrix} \nearrow \text{СП} \\ \searrow P_c \end{matrix} \dots P \dots T' \dots \rightarrow D'$$

Кругооборот производительной формы капитала

$$\Rightarrow P \dots P \text{ или } P \dots T' - D' \rightarrow T \begin{matrix} \nearrow \text{СП} \\ \searrow P_c \end{matrix} \dots P$$

Кругооборот товарной формы капитала

$$\Rightarrow T \dots T' \text{ или } T \rightarrow T \begin{matrix} \nearrow \text{СП} \\ \searrow P_c \end{matrix} \dots P \dots T'$$

18.6. ОБОРОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КАПИТАЛА. ОСНОВНОЙ И ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ

Движение капитала не ограничивается одним кругооборотом. Они следуют один за другим и образуют оборот капитала.

Оборот капитала – кругооборот, рассматриваемый не как отдельный акт, а как периодически повторяющийся процесс, он начинается с момента авансирования капитала в денежной форме и заканчивается денежной формой капитала, но с приростом.

Оборот капитала и его кругооборот не совпадают по времени. Это связано с различиями в скорости обращения разных частей капитала, поэтому за время одного кругооборота к предпринимателю в денежной форме может возвратиться лишь часть авансированного капитала.

Средства труда функционируют в процессе производства достаточно длительное время, сохраняют свою натуральную форму, а стоимость их переносится на готовый продукт трудом рабочих по мере их износа, т.е. частично. Поэтому вся стоимость, вложенная в средства труда, возвращается предпринимателю по мере реализации товаров в денежной форме лишь через несколько лет.

Часть производительного капитала, стоимость которого переносится на продукт постепенно и возвращается к предпринимателю в денежной форме по частям, называется *основным капиталом*.

Предметы труда потребляются в производстве полностью, перенося свою стоимость целиком на продукт, и после продажи товаров стоимость полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме.

Часть производительного капитала, стоимость которой входит в продукт целиком и полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме в течение одного кругооборота капитала, называется *оборотным капиталом*.

Деление капитала на основной и оборотный относится только к производительному, а не ко всему авансированному капиталу.

Авансированный капитал одновременно пребывает в трех функциональных формах: производительной, денежной и товарной.

Непрерывное повторение и возобновление кругооборотов составляют *оборот* предпринимательского капитала

В зависимости от свойств оборота производительный капитал делится на основной и оборотный капитал.

❖ *Основной капитал* сохраняет свою натуральную форму в течение многих циклов производства, их стоимость переносится на произведенную продукцию постепенно, в течение ряда кругооборотов и возвращается предприятию в денежной форме по частям

❖ *Оборотный капитал* потребляется в течение одного производственного цикла, полностью переносят свою стоимость в результаты производства и утрачивают свою натуральную форму

Время оборота – период, в течение которого ресурсы, пройдя сферы производства и обращения, возвращаются к исходной (денежной) форме.

Время оборота распадается на время производства и время обращения. *Время производства* охватывает весь период пребывания предпринимательского капитала в сфере производства, а *время обращения* включает время приобретения средств производства и время сбыта готовой продукции.

Время оборота предпринимательского капитала ($V_{об}$) включает время производства (V_n) и время обращения (V_o):

$$V_{об} = V_n + V_o$$

Время производства охватывает весь период пребывания предпринимательского капитала в сфере производства, а *время обращения* включает время приобретения средств производства и время сбыта готовой продукции

Время производства

Рабочее время или процесс труда	Время перерывов. Как по причинам естественных процессов, так и по организованным факторам	Время пребывания в виде производственных запасов
<i>Рабочее время</i> – время, когда предметы труда (сырье, материалы, природные блага и др.) находятся под непосредственным воздействием труда		

Факторы, определяющие продолжительность рабочего времени:

- Виды производимой продукции и свойства потребления
- Технология производства и степень его технического оснащения
- Количество затрачиваемого труда и его производительность
- Природные и климатические условия производства

Факторы, обуславливающие наличие перерывов в рабочее время:

- ✓ Необходимость воздействия природных процессов (химических, биологических) на предметы труда
- ✓ Организационные факторы. Потребность в перерывах исходит из рабочего режима предприятий и особенностей организации производства

Необходимость обеспечения непрерывности процесса производства обуславливает использование средств производства в качестве запасов и ресурсов

Факторы, определяющие продолжительность времени обращения:

- ⬇ Уровень развития системы транспорта, связи и коммуникаций
- ⬇ Степень развития рынка товаров и ресурсов
- ⬇ Состояние рыночной инфраструктуры
- ⬇ Существующая система хозяйственных связей

Эффективность использования оборотных средств определяется *коэффициентом оборачиваемости*, который характеризует число оборотов и отдачу оборотных средств, т.е. сумму реализованной продукции, приходящейся на 1 сум оборотных средств. Он определяется отношением стоимости реализованной за год продукции к среднему остатку оборотных средств.

И основной, и оборотный капитал характеризуются определенной мобильностью и ликвидностью.

Мобильностью капитала называют его способность переходить от одного вида использования к другому в зависимости от перемещения спроса. Мобильности противостоит специализация капитала – абсолютная или относительная.

Ликвидность капитала – его способность быть немедленно обмененным на деньги: может иметь место обмен капитала на деньги на рынке или же его амортизация, т.е. частичное или полное воспроизведение его стоимости в произведенном продукте. Ликвидности противостоит замораживание капитала:

либо он не подлежит обмену на рынке, либо процесс изготовления того или иного продукта блокируется сокращением спроса на конечный продукт.

18.7. ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА И ПОКАЗАТЕЛИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Процессы воспроизводства основного капитала:

- Привлечение инвестиционных ресурсов для финансового обеспечения основного капитала
- Эффективное распределение основного капитала и его использование в экономической деятельности
- Учет износа основного капитала и амортизационного процесса
- Возобновление физической формы основного капитала (капитальный ремонт или обновление)

Состав и структура основного капитала

→ *Отраслевая структура* – показывает удельный вес каждой отрасли в общей стоимости основного капитала

→ *Видовая структура* – характеризуется соотношением различных видов основного капитала (здания, сооружения, оборудования и т.д.) в его общей стоимости

→ *Имущественная структура* – показывает долю каждой формы собственности в общей стоимости основного капитала

Износ основного капитала

Физический износ

→ В результате использования

→ В результате бездействия под влиянием природных сил

Моральный износ

→ В стоимостном (ценовом) отношении

→ По производительности

Амортизация – постепенное перенесение стоимости основного капитала на производимый с его помощью продукт, целевое накопление денежных средств и их последующее использование на воспроизводство изношенного основного капитала

Амортизационные отчисления используются в двух целях:

- с целью полного покрытия основного капитала, т.е. его полного восстановления
- с целью частичного покрытия, т.е. для ремонта основного капитала

Норма амортизации (A_n) – отношение годовой суммы амортизационных отчислений (A) к среднегодовой стоимости основного капитала (K_{oc}), выраженное в процентах, т.е.

$$A_n = A / K_{oc} \times 100\%$$

Годовую сумму амортизационных отчислений исчисляют по формуле: $H_o = (C + K + P - Л) / N \times 100$,

где H_o – годовая норма амортизации, % к первоначальной стоимости; C – стоимость основного капитала; K – предполагаемые затраты на капитальный ремонт, а также модернизацию оборудования; P – возможные расходы по ликвидации объекта; $Л$ – сумма предполагаемой выручки от ликвидации; N – средний срок службы основного капитала

Эффективность использования основного капитала, исходя из правил соотношения «затрат» и «результатов», выражает соотношение общего объема производства и количества используемого основного капитала

Показатели эффективности использования основного капитала

I. Стоимостные показатели

➤ Капиталоотдача (K_3)

- на уровне национальной экономики:

$$K_3 = \text{ВНП (ЧНП, НД)} / K_{oc}$$

- на уровне предприятия:

$$K_3 = \text{ВП (ВД, П)} / K_{oc}$$

II. Натуральные показатели

➤ Характеризует эффективность использования отдельных видов основного капитала. К примеру, количество перевозимого груза на единицу автомобиля, объем выкошенной пшеницы или собранного хлопка в расчете на один комбайн и т.п.

Эффективность использования оборотного капитала

➤ Материалоемкость продукции ($M_{смк}$)

- на уровне национальной экономики:

$$M_{смк} = K_{об} / \text{ВНП (ЧНП, НД)}$$

- на уровне предприятия:

$$M_{смк} = K_{об} / \text{ВП (ВД, П)}$$

➤ Количество произведенной продукции в расчете на единицу оборотного капитала. Этот показатель определяется на каждом из двух уровней в качестве обратного соотношения показателей материалоемкости

➤ Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (K_o) определяется отношением стоимости продукции, проданной за год ($\Pi_{прод}$) к среднегодовой сумме оборотных средств ($K_{об}$):

$$K_o = \Pi_{прод} / K_{об}$$

➤ Средняя продолжительность одного оборота оборотных средств (B_o) определяется отношением количества дней в году к числу оборотов (n):

$$B_o = 360 / n$$

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Как вы понимаете сущность предпринимательского капитала?
2. Что означает кругооборот капитала, какие функциональные формы он принимает?
3. Охарактеризуйте стадии кругооборота капитала.
4. Что означает понятие «оборот» капитала?
5. Чем отличаются основной и оборотный капитал?
6. Как происходит воспроизводство основного капитала?
7. Что означает физический и моральный износ основного капитала?

Глава 19. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ

19.1. СОДЕРЖАНИЕ, СОСТАВ И ВИДЫ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

Фирма (предприятие)⁸ изначально являлась опорой предпринимательства, продуктом рыночной экономики. На последующих стадиях экономического развития и научно-технического прогресса ее функции расширяются, роль возрастает. Первоначально термин «фирма» (от итальянского *firma* - подпись) означал «торговое имя» коммерсанта. Ныне – организационная структура бизнеса, предпринимательская единица во всех сферах экономики, обладающая не только юридической, но и реальной экономической самостоятельностью.

Фирма (предприятие) представляет собой хозяйственное звено, реализующее собственные интересы посредством изготовления и реализации товаров и услуг путем планомерного комбинирования факторов производства. Их можно изучать с самых разнообразных углов зрения, однако в первую очередь их нужно рассматривать как механизм для превращения затрат труда, капитала и природных ресурсов в готовую продукцию, представляющую собой товары и услуги, произведенные для удовлетворения человеческих потребностей. Фирма (предприятие) как производственное звено является ключевым элементом неоклассической традиции микроэкономического анализа.

Каждое предприятие, фирма, прежде чем начать производство продукции, определяет, какую прибыль, какой доход она сможет получить. Прибыль предприятия, фирмы зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство.

⁸ Здесь и далее «фирма» и «предприятие» рассматриваются как слова-синонимы, хотя в экономическом лексиконе часто термин «фирма» используется как обобщающее понятие: фирма может включать как одно, так и несколько предприятий и производств. Под предприятием же, как правило, подразумевается однопрофильное, однопродуктное производство.

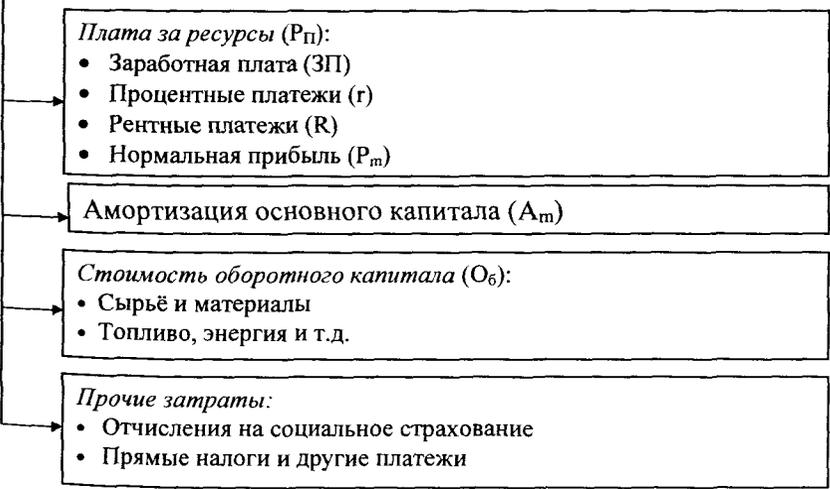
Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Другое дело – затраты производственных факторов, используемых для производственной и реализационной деятельности, называемых «издержками производства». Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов. Следовательно, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом руководстве.

Для осуществления любого вида экономической деятельности требуются затраты определённых ресурсов. Они называются *экономическими издержками*.

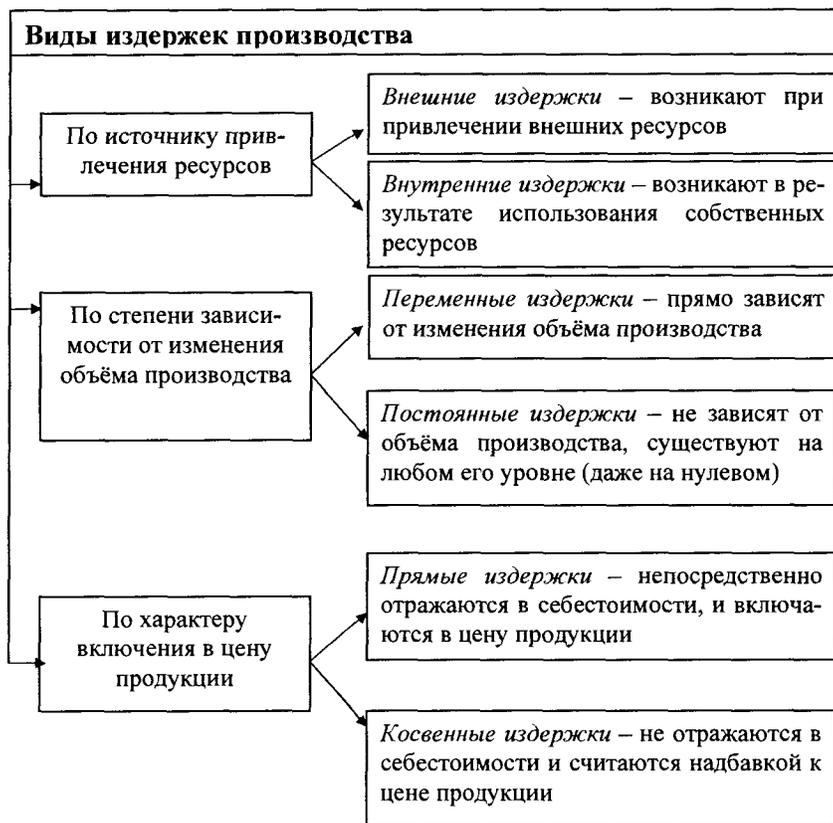
Затраты, возникающие в результате привлечения в процесс производства экономических ресурсов и их использования называются *издержками производства*

Состав издержек производства (W)

$$W = P_{\Pi}(ЗП + r + R + P_m) + A_m + O_6 + П_p$$



Кроме того, различают коммерческие издержки (или издержки обращения). Категория *издержек обращения*, по Марксу, связана с процессом продажи (реализации) товаров и подразделяется в свою очередь на два вида затрат: чистые и дополнительные. К *чистым издержкам обращения* относятся затраты, связанные с куплей-продажей в чистом виде, а именно, заработная плата работников оптовой и розничной торговли, содержание торговых помещений, затраты на консультации, рекламу, изучение потребительского спроса и т.д.



Эти издержки не увеличивают стоимость товара, а возмещаются после продажи товара из прибыли, созданной в процессе производства. К *дополнительным издержкам обращения* относ-

ятся затраты на упаковку, сортировку, транспортировку и хранение товаров. Входя в стоимость товара, они увеличивают ее и возмещаются после продажи товара из полученной суммы выручки.

Современная экономическая теория не восприняла идею К.Маркса о подобном делении издержек производства. Современные теоретики исходят из того, что предприниматель от всех без исключения своих издержек, затрат денег на производство, ждет дохода, который был бы достаточен для устойчивого положения на рынке.

Постоянные издержки (TFC) – затраты на производство, величина которых не изменяется с ростом объема выпускаемой продукции (оплата управленческого и административного персонала, рентные платежи, арендная плата, амортизационные отчисления).

На графике постоянные издержки изображаются горизонтальной линией, расположенной параллельно оси абсцисс (рис. 7).

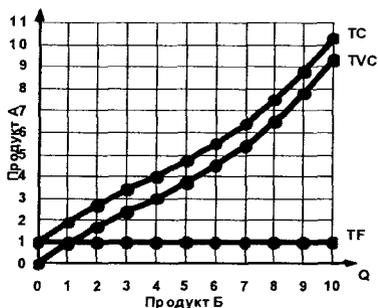


Рис. 7. Общие издержки производства как сумма постоянных и переменных издержек

Переменные издержки (TVC) – затраты, величина которых изменяется в зависимости от объема производства (издержки на зарплату рабочих, расходы на сырье, топливо, вспомогательные материалы, транспортные услуги и т.д.).

Из рис.7 видно, что переменные издержки увеличиваются по мере роста выпуска продукции. Однако здесь прослеживается одна закономерность: вначале рост переменных издержек в

расчёте на единицу прироста продукции идёт замедленными темпами, затем они растут всё возрастающими темпами. Здесь начинает сказываться закон убывающей отдачи.

Этот закон утверждает, что *начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.* Иначе говоря, если количество рабочих, обслуживающих данное машинное оборудование, будет увеличиваться, то рост объема производства будет происходить все медленнее, по мере того, как больше рабочих будет привлекаться к производству. Следует подчеркнуть, что закон убывающей отдачи основан на предположении, согласно которому все единицы переменных ресурсов качественно однородны.

Сумму постоянных и переменных издержек называют *общими (или валовыми) издержками*: $TC = TVC + TFC$

19.2. СРЕДНИЕ ИЗДЕРЖКИ И ИХ ВИДЫ. ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Выбор наилучшего объема производства требует экономического анализа. Критерием такого анализа является динамика средних издержек (AC), т.е. валовых затрат на производство единицы продукции:

- средние общие издержки (ATC) равны отношению валовых или общих издержек (TC) к количеству произведённых товаров (Q), т.е. $ATC = TC/Q$;

- средние постоянные издержки (AFC) равны отношению постоянных издержек (FC) к количеству произведённой продукции (Q), т.е. $AFC = FC/Q$;

- средние переменные издержки (AVC) равны отношению переменных издержек (VC) к количеству произведённой продукции (Q), т.е. $AVC = VC/Q$.

Средние общие издержки (АТС) представляют собой сумму средних постоянных и средних переменных издержек при каждом конкретном уровне производства:

$$ATC = AFC + AVC.$$

Затраты на производство единицы продукции (или услуги) называются *средними издержками*

Разновидности средних издержек



Средние общие издержки (АТС) представляют собой сумму средних постоянных и средних переменных издержек при каждом конкретном уровне производства: $ATC = AFC + AVC$

Предельные издержки – дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы товаров.

Они получают как разность между издержками производства n единиц и издержками производства n-1 единиц:

$$MC = TC_n - TC_{n-1} \text{ или } MC = \Delta TVC / \Delta Q$$

Динамика средних издержек характеризует положение фирмы на рынке, однако сама по себе не определяет линии предложения и точки оптимального объема производства. В связи с этим необходимо рассмотреть предельные издержки производства.

Предельные издержки – дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы товаров. Они получаются как разность между издержками производства n единиц и издержками производства $n-1$ единиц:

$$MC = TC_n - TC_{n-1} \text{ или } MC = \Delta TVC / \Delta Q.$$

Предельные издержки, начиная с определенного объема производства, имеют тенденцию к росту, т.е. каждая следующая единица продукции обходится предпринимателю дороже, чем предыдущая. Это имеет очень важное значение для объяснения процесса формирования рыночной цены. Почему предприниматели увеличивают предложение товаров только в том случае, если растет цена товара на рынке? Именно потому, что каждая последующая единица продукции обычно обходится предпринимателю дороже и поставлять ее на рынок он согласен только в том случае, если рыночная цена позволит ему покрыть издержки и получить нормальную прибыль.

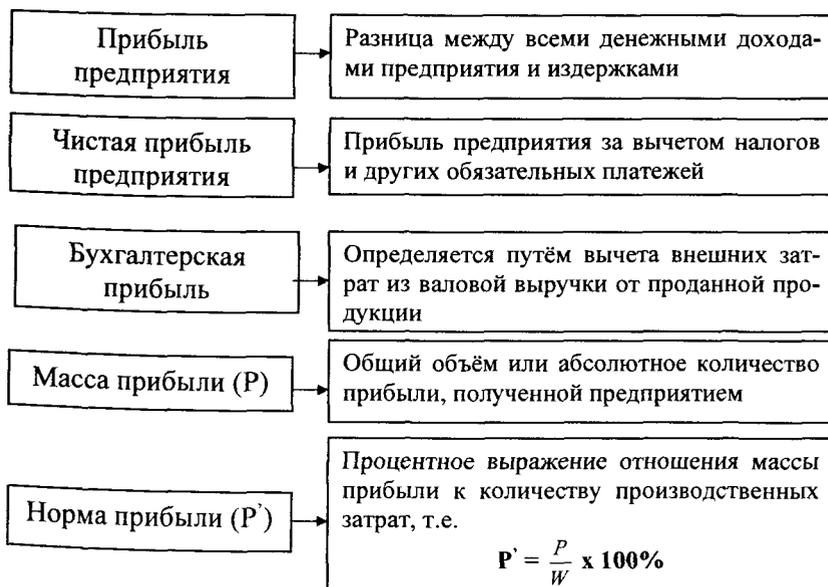
Долгосрочный период в деятельности фирмы характеризуется тем, что она в состоянии изменить количество всех используемых производственных факторов. В этот период одни фирмы могут покинуть данную отрасль, другие – войти в неё.

По мере увеличения рассматриваемого периода времени, *во-первых*, для отдельной фирмы исчезает различие между постоянными и переменными издержками, и все издержки становятся переменными, а *во-вторых*, на рынке в целом изменяется число фирм. При планировании долгосрочного расширения или сокращения объемов производства фирма не может ограничиться только увеличением или сокращением переменных издержек. В этом случае эффективность производства снизится, т.к. при сохранении неизменными производственных мощностей (постоянных издержек) нарушится оптимальное сочетание факторов производства. Для увеличения получаемой прибыли фирма стремится к снижению средних издержек, поэтому в долгосрочном периоде она изменяет свои размеры при изменении объемов производства.

Представим, что небольшое предприятие легкой промышленности сначала развернуло минимальные производственные мощности, а затем, благодаря успешной экономической деятельности все больше и больше расширилось. Сначала, какое-то

время, увеличение мощностей будет сопровождаться снижением средних общих издержек. Однако, в конце концов, все больший рост мощностей приведет к увеличению средних общих издержек. Строительство все более крупных предприятий будет приводить к снижению минимальных издержек на единицу продукции. Для описания того, каким образом изменяются долговременные средние издержки с изменением масштаба производства, используется специальная терминология. Если в какой либо точке выпуска долговременные средние издержки падают с ростом выпуска, то говорят, что фирма имеет *экономию, обусловленную масштабом производства*. Если же в какой либо точке выпуска долговременные средние издержки растут, то говорят об *ущербе, нанесенном от роста масштабов производства* и наконец, если в какой либо период долгосрочные средние издержки вообще не изменяются с ростом объема производства, то говорят, что предприятие имеет *постоянный эффект от роста масштабов производства*.

19.3. ПРИБЫЛЬ И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЁ КОЛИЧЕСТВО



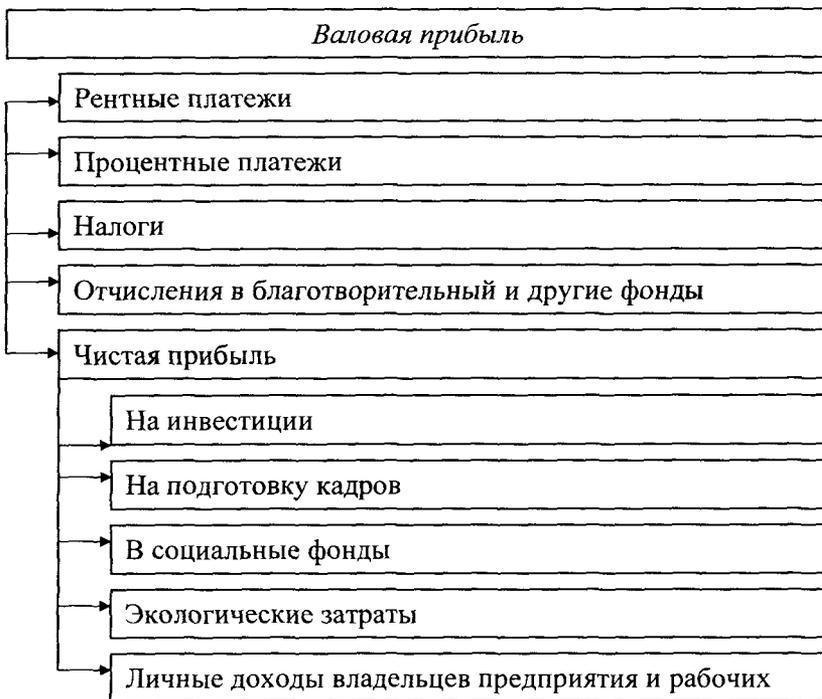
Основные факторы, определяющие сумму прибыли:

- Уровень производственных затрат
- Уровень рыночных цен

Выручка от реализации продукции

Издержки производства

Валовая прибыль



Прежде всего, источником экономии, обусловленной масштабом производства, являются качественные изменения в технологии производства в результате внедрения новейших достижений науки и техники в процесс изготовления продукции, а также более рациональная организация самого процесса производства. Немаловажную роль в экономии за счет масштабов производства играет кооперация и специализация участников производственных процессов. Расширение предприятий и

концентрация производства будут сопровождаться усилением, с одной стороны, специализации отдельных их звеньев, цехов и бригад, а с другой – объединением их усилий для выполнения производственных программ.

Но расширение масштаба производства может сопровождаться и негативными явлениями, которые обычно характеризуют как ущерб от масштаба. Обычно такой ущерб может наблюдаться в организационной деятельности крупных фирм, когда отдельные их подразделения начинают действовать в угоду своих групповых интересов, нанося тем самым ущерб общим целям и задачам фирмы. Несогласованность действий различных групп, отсутствие инициативы и смелости в принятии решений, привычка к слепому подчинению распоряжениям вышестоящих руководителей и другие недостатки субъективного характера также представляют собой ущерб, обусловленный масштабом производства.

Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является произведенная продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю. На стадии продажи выявляется стоимость товара, включающая стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадается на две части. Первая представляет собой заработную плату работников, участвующих в производстве продукции. Ее величина определяется факторами, обусловленными необходимостью воспроизводства рабочей силы. Для предпринимателя она представляет часть издержек по производству продукции. Вторая часть вновь созданной стоимости отражает чистый доход, который реализуется только в результате продажи продукции.

На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли. Предприятия, установив цену, реализуют ее потребителю, получая при этом доход, что еще не означает получение прибыли. *Валовой доход* – общая выручка фирмы, которую она получает от продажи своих товаров или услуг. Он равен цене товара, умноженной на его количество: $TR = P \cdot Q$.

Производство дополнительной единицы продукции, порождая дополнительные издержки, с другой стороны, приносит и дополнительный доход. Величина этого дополнительного, или

предельного дохода представляет собой разность между валовой выручкой от продажи n и $n-1$ единиц продукции: $MR = TR_n - TR_{n-1}$.

В условиях совершенной конкуренции, как известно, производитель не может повлиять на уровень цены и, следовательно, продает любое количество своей продукции по одной и той же цене. Это значит, что дополнительный доход от продажи дополнительной единицы продукции будет при любом объеме одинаков, т.е. предельный доход будет равен цене: $MR = P$.

Средний доход AR представляет собой доход, получаемый от продажи единицы продукции: $AR = TR / Q$.

Заметим, что средний доход представляет собой просто цену единицы продукции.

Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции.

Себестоимость продукции – затраты предприятия в денежном выражении на ее производство и сбыт. В себестоимости как в обобщающем экономическом показателе находят свое отражение все стороны деятельности предприятия: степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов; уровень организации производства и труда, степень использования производственных мощностей; экономичность использования материальных и трудовых ресурсов и другие условия и факторы, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность.

Когда денежная выручка превышает себестоимость, это свидетельствует о получении прибыли. Предприниматель всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда извлекает. Если выручка равна себестоимости, то удастся лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. Реализация состоялась без убытков, но отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки – отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Итак, валовой доход – это лишь отправная ступень для анализа побудительных мотивов и механизма деятельности фирмы. Реально фирму интересует ее *прибыль*, т.е. разница между

валовым доходом и валовыми издержками. *Выделяют несколько видов прибыли:*

⇒ бухгалтерская прибыль представляет собой разницу между совокупным доходом и внешними издержками;

⇒ экономическая прибыль есть разность между совокупным доходом и общими издержками (внутренними и внешними);

⇒ нормальная прибыль равна нулевой экономической прибыли или превышает ее и является необходимым условием заинтересованности предпринимателя в продолжении своей деятельности.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет определенные функции:

➤ эффективно воздействует и на уровень использования ресурсов, и на их распределение среди альтернативных видов производства;

➤ действует как стимул для нововведений и инвестирования, что, в свою очередь, вызывает рост объема производства и занятости.

Прибыль – сигнал о том, что общество желает расширения данной конкретной отрасли, *убытки* же сигнализируют о необходимости сократить ненужные отрасли. Источники возникновения прибыли могут быть самыми разнообразными: это и связанная с риском деятельность предпринимателя, предвидение, умелое сочетание им в процессе изготовления продукции факторов производства, монополизация рынка, тайный сговор между предпринимателями, умелая дифференциация выпускаемого продукта, инновации, ценовая дискриминация потребителей и т.д.

В своей деятельности фирма руководствуется *правилом максимизации прибыли*. Максимальная прибыль достигается при взаимодействии внутренних (динамика издержек производства) и внешних (динамика дохода фирмы после реализации продукции) факторов деятельности фирмы. Основное требование максимизации прибыли – прибыльность (окупаемость) каждой единицы выпуска. Фирма стремится максимизировать разность между общим доходом и общими издержками. Производство каждой дополнительной продукции увеличивает общие издержки на величину предельных издержек, но одновременно повышает и общий доход на величину предельного дохода. Пока предельный доход больше предельных издержек, общая прибыль повышается,

критерий максимизации прибыли еще не достигнут, и фирма может увеличивать объем производства. Как только предельные издержки превышают предельный доход, рост общей прибыли замедляется, и увеличение выпуска становится убыточным.

Следовательно, величина прибыли достигает своего максимума при таком выпуске продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

Итак, максимальная прибыль достигается в двух случаях:

→ когда валовой доход (TR) в наибольшей степени превышает совокупные издержки (ТС);

→ когда предельный доход (MR) равен предельным издержкам (MC).

Максимизация прибыли фирмы существенным образом зависит от выбора той или иной комбинации ресурсов. Чтобы максимизировать прибыль на конкурентном рынке фирма должна использовать такую комбинацию ресурсов, при которой их цена равна их предельному денежному продукту (предельный денежный продукт равен предельному физическому продукту, умноженному на его цену).

Таким образом, фирма стремится к оптимальной комбинации ресурсов, позволяющей ей минимизировать издержки и максимизировать прибыль.

В реальной жизни это проявляется в выборе фирмой различной стратегии рыночного поведения: одни фирмы стремятся получить прибыль в наибольших размерах и побыстрее; другие предпочитают иметь умеренный уровень прибыли, но на протяжении многих лет; третьи идут на получение минимального уровня прибыли с каждой единицы товара, но зато добиваются максимизации своей доли на рынке и т.д.

Абсолютную величину валовой прибыли, полученной от продажи всех товаров, называют *массой прибыли*. Масса валовой прибыли зависит от производственных факторов (совокупных издержек и масштабов производства) и от рыночного фактора (уровня сбытовых цен). Процентное выражение отношения массы прибыли к количеству производственных затрат называют *нормой прибыли* (P'), т.е.

$$P' = \frac{P}{W} \times 100\%.$$

Норма прибыли, как один из показателей рентабельности, определяет уровень доходности предприятия. К факторам, влияю-

щим на норму прибыли относятся: масса прибыли, структура затрат капитала, скорость оборота капитала, экономия средств производства, масштабы производства.

Из валовой прибыли платятся процент за кредит, арендная плата. Затем следует изъятие налогов в государственный и местный бюджеты, а также средств на различные благотворительные фонды. Остатком такого распределения является *чистая прибыль*, идущая на расширение производства, экологические затраты, подготовку кадров и личный доход предпринимателя.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;
- прибыль для государства поступает в бюджеты в виде налогов и сборов, состав и ставки которых могут быть законодательно изменены;
- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;
- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части – на потребление.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др. Законодательно ограничивается размер резервного фонда предприятий, регулируется порядок формирования резерва по сомнительным долгам. Распределение чистой прибыли – одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает.

Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы на развитие производства, на социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятий. В эту же группу расходов включаются расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним.

Здесь же планируются затраты на проведение природоохранных мероприятий и др. Взносы предприятий из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий, средства, перечисляемые союзам, ассоциациям, концернам, в состав которых входит предприятие, также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, организации и развития подсобного сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т. п.

К затратам на материальное поощрения относятся единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий, выплата премий за создание, освоение и внедрение новой техники, расходы на оказание материальной помощи рабочим и служащим, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсация работникам удорожания стоимости питания в столовых, буфетах предприятия в связи с повышением цен и др.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, подразделяется на две части. Первая часть увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления, вторая - характеризует долю прибыли, используемой на потребление. При этом не обязательно всю прибыль, направляемую на накопление, использовать полностью. Остаток прибыли, не использованной

на увеличение имущества, имеет резервное значение и может быть использован в последующие годы для покрытия возможных убытков, финансирования различных затрат.

Нераспределенная прибыль текущего и прошлых лет свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение издержкам производства.
2. Как определяется норма прибыли и что характеризует этот показатель?
3. Чем руководствуются фирмы при установлении цен на продукцию и объемов производства?
4. Что вы понимаете под предельной выручкой и предельными издержками производства?
5. Дайте понятие общих, средних и предельных издержек.
6. Чем отличаются понятия денежная выручка и прибыль предприятия?
7. В чем отличие бухгалтерской, экономической и нормальной прибыли?
8. Расскажите о путях максимизации прибыли предприятия(фирмы)?
9. Дайте понятие массы и нормы прибыли.
10. Назовите основные направления распределения и использования прибыли фирмы.
11. Дайте понятие убыточности предприятия.
12. Что такое санация?

Глава 20. АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ТЕОРИЯ РЕНТЫ

20.1. АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Необходимость исследования тенденций развития аграрного сектора обусловлена рядом моментов. Сегодня значительная часть населения земного шара живёт в странах, в экономике которых преобладает аграрный сектор. Кроме того, для многих стран, в том числе и Узбекистана, продолжает оставаться актуальной проблема продовольственной безопасности страны. Сельское хозяйство обеспечивает население продуктами питания, а перерабатывающую промышленность сырьем. Примерно 70% предметов потребления производится из продукции сельского хозяйства, поэтому от эффективности этой отрасли прямо зависит жизненный уровень населения. Продовольственная безопасность страны, являясь составной частью её национальной безопасности, выступает как гарантия стабильного удовлетворения потребностей населения в продуктах питания.

Не следует забывать и о роли сельского хозяйства в создании валового национального продукта, национального дохода.

Вклад сельского хозяйства в экономический рост может быть оценен по трем направлениям:

- по участию аграрного сектора в создании валового внутреннего продукта;
- по доле товарной продукции и участию в товарообороте;
- по факториальному вкладу сельского хозяйства в экономический рост.

Участие сельского хозяйства в создании валового внутреннего продукта можно оценить по ряду показателей:

- ✓ абсолютному объему произведенной продукции и изменению её структуры;

✓ объемам производства сельхозпродуктов в расчете на одного жителя или на одного занятого в сельхозпроизводстве.

При этом просматриваются следующие зависимости:

- чем больше доля сельхозпроизводства в валовом внутреннем продукте, тем выше степень участия аграрного сектора в экономическом росте;

- чем выше темпы роста сельхозпродукции по сравнению с темпами роста производства в других отраслях экономики, тем больше вклад сельского хозяйства в экономический рост.

Вклад аграрного сектора в экономический рост по участию в рынке связан с его двоякой ролью. *Во-первых*, как поставщика продукции на внутренний и внешний рынки, а *во-вторых*, как потребителя ресурсов, произведенных в других отраслях экономики.

Интенсификация обуславливает быстрый рост потребления в сельском хозяйстве продукции отраслей промышленности, что влияет на темпы роста отечественной индустрии.

Факториальный вклад аграрного сектора в экономический рост определяется, прежде всего, тем, что деревня выступает донором поступления трудовых ресурсов в другие отрасли экономики, а также источником пополнения земельного фонда несельскохозяйственных отраслей для целей промышленного, гражданского строительства и т.п.

В значительной мере темпы таких процессов зависят от повышения производительности труда в аграрном секторе, что способствует высвобождению рабочей силы, росту уровня доходов и налогообложения сельского населения, появлению рабочих мест в несельскохозяйственных отраслях производства.

«Перспективы развития множества отраслей промышленности, в том числе хлопкоочистительной, текстильной, химической, сельскохозяйственного машиностроения и других, их экономическое состояние в сложный переходный период непосредственно зависит от сельского хозяйства».⁹

⁹ Каримов И.А. Узбекистан по пути к великому будущему. Т.: Узбекистан, 1998. С. 239.

Аграрные отношения – экономические отношения, возникающие по поводу владения, распоряжения и использования земли. Аграрные отношения выражают особенности воспроизводства в сельском хозяйстве

Землевладение означает признание права владения на землю на основе исторически сложившихся традиций или в определенном законодательном порядке

Землепользование означает предоставление земли в постоянное или временное пользование в установленном обычаями или законом порядке

✚ В аграрном секторе множество средств производства (животные, многолетние фруктовые деревья, семена и т.п.) производятся внутри данной отрасли и вновь используются в дальнейшем процессе производства

✚ Производство в сельском хозяйстве носит сезонный характер. Это, в свою очередь, ограничивает время использования средств труда в данной отрасли. К примеру, комбайны используются только во время уборки урожая, сеялки в период посадки (1-2 месяца)

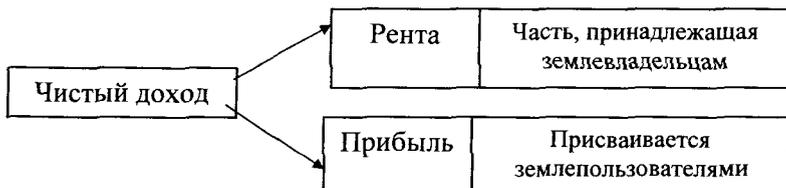
✚ В сельском хозяйстве по причине сезонности производства оборотный капитал и издержки, а также денежная выручка от продажи продукции носят ненормированный характер в течение года

✚ Существует значительный разрыв между временем производства и рабочим периодом в связи с вегетативным периодом роста сельскохозяйственных растений и под влиянием природных факторов

Особенности воспроизводства в сельском хозяйстве:

- Земля в процессе использования в сельском хозяйстве выступает в качестве основного средства производства (и как средство труда, и как предмет труда);
- В сельском хозяйстве результаты производства зависят от способности земли давать урожай, т.е. от плодородия почвы;
- В сельском хозяйстве процесс производства непосредственно связан с ростом и развитием живых организмов (растительный и животный мир);
- Аграрные отношения и воспроизводственный процесс в сельском хозяйстве протекают под влиянием взаимодействия экономических законов и законов природы;

Рентные отношения составляют основу аграрных отношений и возникают в процессе распределения и присвоения дополнительного чистого дохода, полученного в сельском хозяйстве, между владельцами и пользователями земли



Земельные участки различны по плодородию и продуктивности земли, эти различия отражаются в издержках производства и цене земельных участков. В процессе использования земля не утрачивает своих полезных свойств, а при разумном и рациональном потреблении не только не изнашивается, но и может улучшаться. Повышается экономическое плодородие земли, хотя количественно она может сокращаться.

Во-вторых, производство в аграрном секторе находится под воздействием природных, климатических и погодных условий, а также непосредственно связано с ростом и развитием живых организмов (растительный и животный мир). То есть, аграрные отношения и воспроизводственный процесс в сельском хозяйстве протекают под влиянием взаимодействия экономических законов и законов природы.

В-третьих, важная особенность сельского хозяйства заключается в том, что созданная здесь продукция принимает непосредственное участие в дальнейшем процессе производства (животные, многолетние фруктовые деревья, семена и т.п.). Поэтому не вся произведенная в отрасли продукция может быть товарной.

В-четвертых, производство в сельском хозяйстве носит сезонный характер. Это, в свою очередь, ограничивает время использования средств труда в данной отрасли. К примеру, комбайны используются только во время уборки урожая, сеялки в период посадки (1-2 месяца) и т.п. По причине сезонности производства оборотный капитал и издержки, а также денежная выручка от продажи продукции носят ненормированный характер

в течение года. Существует значительный разрыв между временем производства и рабочим периодом в связи с вегетативным периодом роста сельскохозяйственных растений и под влиянием природных факторов.

Экономические отношения, связанные с использованием земли, формируются и развиваются как под влиянием перечисленных особенностей, так и под влиянием отношений собственности на землю.

В связи с этим необходимо отличать землевладение от землепользования.

Землевладение означает признание права данного лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Землевладение осуществляют собственники земли. С их стороны на рынке земли представлено предложение земли.

Землепользование – использование земли в установленном обычаем или законом порядке. В реальной хозяйственной жизни пользователь земель не обязательно является ее владельцем (например, фермер). Именно с их стороны представлен спрос на рынке земли.

В мире существует сложное переплетение форм собственности. Наиболее типичными формами собственности являются частная и государственная.

Частная собственность на землю имеет многочисленные формы проявления, начиная от собственности крестьян и фермеров, кончая собственностью крупных землевладельцев и помещиков.

Характер государственной собственности также неодинаков. Формы земельной собственности определяют различные типы сельскохозяйственных предприятий, которые различаются как по форме собственности, так и по форме организации и размерам. Среди них можно выделить акционерные общества, плантаторские хозяйства, крестьянские и фермерские хозяйства, кооперативы, личные подсобные хозяйства.

Совершенствование производственных, экономических отношений в аграрном секторе будет эффективным в той мере, в какой происходят изменения в формах собственности.

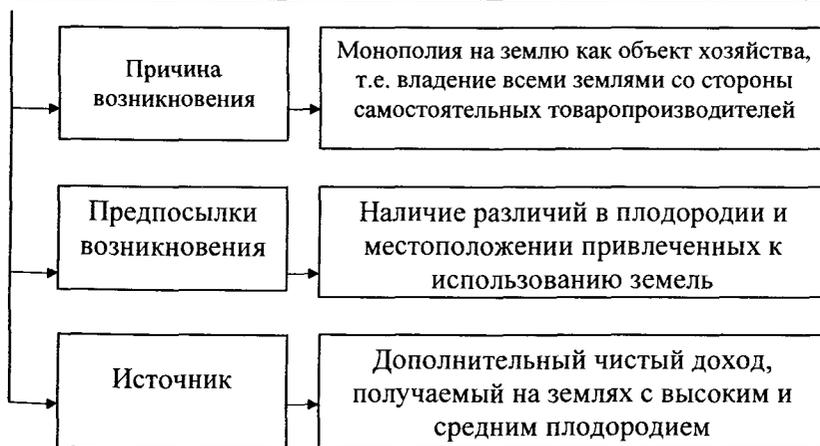
20.2. ВОЗНИКНОВЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЁ ВЕЛИЧИНУ

Земельная рента – форма экономической реализации права землевладения

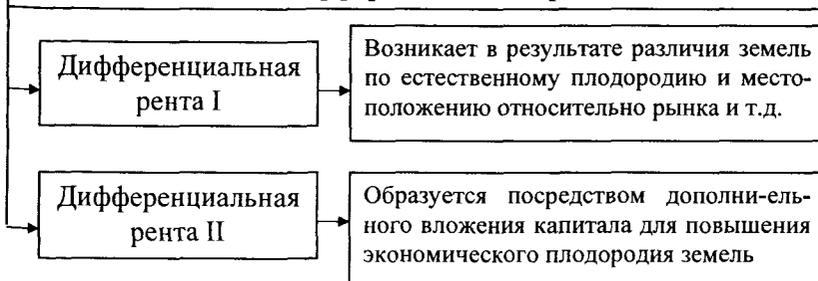
Исторические формы земельной ренты:

- ⇒ Барщина – осуществлялась через отработку
- ⇒ Оброк – выплата владельцам земли в виде продукции
- ⇒ Денежная рента – плата в денежной форме после реализации продукции

Дифференциальная рента



Виды дифференциальной ренты



Образование дифференциальной ренты I (условный пример)

Земельные участки	Издержки производства (тыс. сум)	Средняя прибыль (тыс. сум)	Общая стоимость (тыс. сум)	Валовой урожай (тонн)	Стоимость продукции отдельных производителей (сум)	Рыночная цена (сум)	Валовая выручка от продаж (тыс. сум)	Дифференциальная рента I (тыс. сум)
А	8000	2000	10 000	30	333	500	15000	5000
Б	8000	2000	10 000	25	400	500	12500	2500
В	8000	2000	10 000	20	500	500	10000	-

А – земли с высоким плодородием

Б – земли со средним плодородием

В – земли с низким плодородием

Дифференциальная рента I возникает также в результате различий земель по местоположению относительно городов, рынков, дорог, источников воды.

Образование дифференциальной ренты II (условный пример)

Земельный участок В (с низким плодородием)	Общая стоимость (тыс. сум)	Валовой урожай (тонн)	Цена единицы продукции (сум)	Рыночная цена (сум)	Валовой реализованный продукт (тыс. сум)	Дифференциальная рента II (тыс. сум)
Год первый	10 000	20	500	500	10000	-
Год второй	12 000	40	300	500	12000	8000

Дифференциальная рента I возникает в результате экстенсивного, а дифференциальная рента II интенсивного развития сельского хозяйства.

Абсолютная рента

Возникает ввиду существования монополии частной собственности на землю в сельском хозяйстве

Предпосылками возникновения считаются низкий уровень вооруженности капиталом и средствами производства труда в сельском хозяйстве по сравнению с промышленностью

Монопольная рента

Возникает на землях, природные условия которых позволяют выращивать редкие сельскохозяйственные культуры (например, цитрусовые)

Рента в добывающей промышленности

Возникает в результате различий месторождений полезных ископаемых, в связи с чем принимает форму дифференциальной ренты I

Арендная плата – включает в себя земельную ренту (R), амортизацию основного капитала, находящегося на земельном участке (A) и процентные платежи за затраченный на землю капитал (r)

$$\text{Арендная плата} = R + A + r$$

Цена земли и других природных ресурсов считается иррациональной ценой. *Цена земли* (P), когда она становится объектом купли-продажи, определяется путем деления суммы ренты (R), которую могла бы принести данная земля, на ожидаемую процентную ставку от вклада денег в банк, то есть:

$$P = R / r \times 100$$

На рынке земельных ресурсов рента выступает в качестве цены арендованной земли. Цена земли – это бессрочное вложение капитала. На практике цена земли зависит от множества факторов, влияющих на спрос и предложение земельных участков. Совершенно неэластичное предложение земли означает, что цены на землю определяются уровнем спроса на отдельные участки. Спрос на землю неоднороден. Он включает два основных элемента – сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос.

Если на оси абсцисс мы отложим количество гектаров земли, а на оси ординат – цену за гектар земли, то кривая сельскохозяйственного спроса на землю будет иметь отрицательный наклон. Это связано с тем, что по мере вовлечения земли в хозяйственный оборот мы должны будем переходить от лучших по плодородию земель к средним и даже худшим. Идея уменьшающегося плодородия высказывалась уже в XVII в., но как закон уменьшающегося плодородия почвы получает широкое распространение в политической экономии XIX в. благодаря работам Д. Рикардо.

Кривая несельскохозяйственного спроса также имеет отрицательный наклон, так как связана главным образом с местоположением, и здесь также есть свои ограничения, поскольку приходится использовать земли не только в центре города, но и на окраинах. Совокупный спрос на землю определяется сложением кривых сельскохозяйственного и несельскохозяйственного спроса.

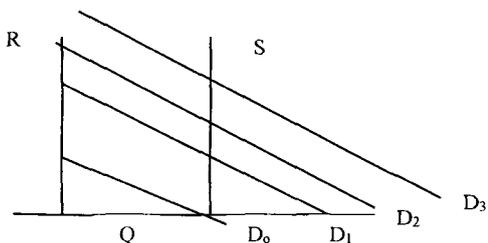
Сельскохозяйственный спрос на землю в условиях развитого рыночного хозяйства является производным от спроса на продовольствие. Он складывается из спроса на продукцию растениеводства, животноводства и т.д. Например, если речь идет о земле и кукурузе, то можно утверждать, что кривая спроса на кукурузу будет определять кривую спроса на землю. Если кривая спроса на кукурузу будет расти, то кривая спроса на землю обнаружит ту же тенденцию, и наоборот.

На сельскохозяйственный спрос на землю оказывает серьезное влияние и сокращение доли продовольствия в бюджете потребителя, что ведет к уменьшению доли расходов на продукты питания. Поэтому доля сельского хозяйства в национальном

доходе сокращается. Если население, занятое в аграрной сфере, не будет уменьшаться теми же темпами, что и сокращение расходов на сельскохозяйственную продукцию, то доходы этой части населения будут неуклонно понижаться. Это в конечном счете отражается на сельскохозяйственном спросе на землю и на ее предложении.

В отличие от сельскохозяйственного спроса на землю несельскохозяйственный спрос имеет устойчивую тенденцию к росту. Несельскохозяйственный спрос на землю также объединяет разнообразные виды спроса. Он состоит из спроса на землю для строительства жилья, объектов инфраструктуры, из промышленного спроса и даже из инфляционного спроса на землю. В условиях высоких темпов инфляции борьба с обесценением денежного богатства подталкивает спрос на недвижимость. И земля выступает одной из гарантий сохранения и приумножения богатства.

Несельскохозяйственный спрос, как правило, безразличен к уровню плодородия земли. Главное для него – местоположение земельных участков. Оно имеет особое значение в крупных городах. В различных районах города цена земли неодинакова и обычно достигает максимума в центре города.



Ввиду абсолютной ограниченности предложение земли (S) не может воздействовать на возникновение ренты.¹⁰ В свою очередь, увеличение ренты (или уменьшение) не может увеличить (уменьшить) предложение земли.

¹⁰ Исключением является освоение новых земель и привлечение их к использованию или выход используемых земель из оборота сельского хозяйства по разным причинам.

Факторы, влияющие на спрос на землю и величину ренты

- ⇒ Плодородие земель. При выращивании продукции одного вида спрос на земли с высоким плодородием высок и это приводит к росту увеличения ренты
- ⇒ Высокие цены на определенный вид продукции сельского хозяйства обуславливают получение высокой ренты с земли, на которых выращивается данный вид продукции
- ⇒ Цены и производительность других ресурсов, используемых наряду с землей. Например, на величину ренты влияет цена и производительность сельскохозяйственных машин и механизмов
- ⇒ Месторасположение (близкое или дальнее) земельных участков по отношению к центрам городов, рынкам, дорогам, источникам воды
- ⇒ Наличие возможностей использования земель в промышленности, в строительстве и других целях
- ⇒ Уровень возможностей выращивания различных видов продукции на землях

20.3. АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС И ЕГО СОСТАВ. АГРОБИЗНЕС

Научно-технический прогресс обусловил дальнейшее общественное разделение труда и развитие специализации, что породило создание новых видов производственной деятельности. Расчленение производства, в свою очередь, привело к более тесным связям между обособившимися отраслями. Возникла объективная необходимость их интеграции. *Агропромышленная интеграция* – процесс усиления взаимосвязей и органического соединения сельского хозяйства и смежных отраслей, обслуживающих сельское хозяйство, поставляющих ему ресурсы и доводящих его продукцию до потребителя. В результате агропромышленной интеграции произошло формирование системы агропромышленного производства, участники которого органически взаимосвязаны и ориентированы на единую конечную цель.

Конкретные мотивы, вынуждающие сельскохозяйственных предпринимателей искать более тесные связи с промышленными

фирмами и вырабатывать политику координации совместных действий, планирования и организации производства, как правило, следующие:

❖ заинтересованность в лучшем использовании новой технологии, энергетических средств и инженерных сооружений;

❖ необходимость преодоления временного разрыва между уборкой урожая и началом периода его переработки с целью повышения качества продукции;

❖ необходимость улучшения свойств малотранспортабельной продукции;

❖ необходимость ускоренной переработки скоропортящегося сырья;

❖ необходимость доработки продукции для закладки на хранение;

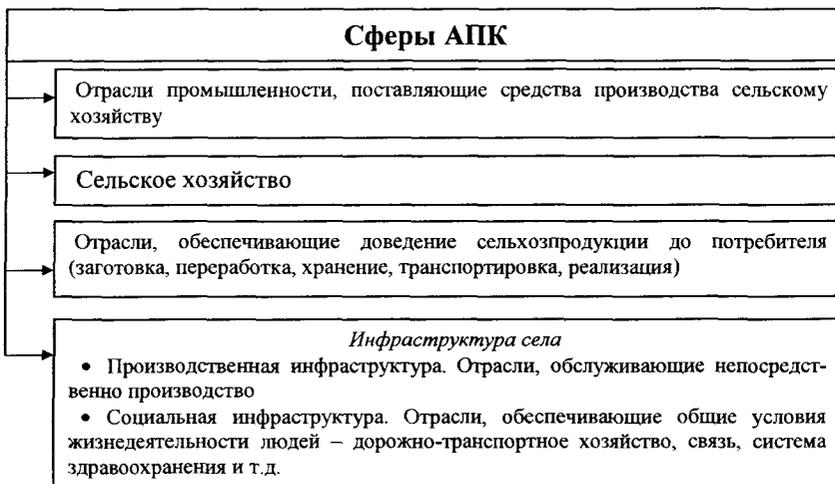
❖ необходимость организации более полной загрузки рабочей силы в межсезонье.

Агропромышленная интеграция – процесс усиления взаимосвязей и органического соединения сельского хозяйства и смежных отраслей, обслуживающих сельское хозяйство, поставляющих ему ресурсы и доводящих его продукцию до потребителя

Масштабы агропромышленной интеграции

- На уровне предприятий и объединений
- В пределах районов и регионов
- На уровне отдельных стран
- На международном уровне

Агропромышленный комплекс (АПК) представляет собой совокупность отраслей, занятых производством сельскохозяйственной продукции, ее хранением, переработкой и доведением до потребителя.



«В системе мер по обновлению и перестройке села очень большое значение имеет ускоренное развитие производственной и социальной инфраструктуры».

<i>Агробизнес</i> – форма предпринимательской деятельности в сфере сельского хозяйства
⇒ Фермерские и дехканские хозяйства
⇒ Агрофирмы
⇒ Агропромышленные объединения
⇒ Агропромышленные комбинаты
⇒ Ширкаты и другие коллективные хозяйства
⇒ Совместные предприятия (в аграрном секторе)

Фермерское хозяйство – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, основанный на совместной деятельности членов фермерского хозяйства, ведущих товарное сельскохозяйственное производство с использованием земельных участков, предоставленных ему в долгосрочную аренду. Фермерское хозяйство создается на конкурсной основе, преимущественно на тех землях и территориях, где не ощущается избыток трудовых ресурсов.

Фермерское хозяйство, специализирующееся на производстве продукции животноводства, создается при условии наличия скота численностью не менее 30 условных голов. Минимальный размер земельных участков, предоставляемых фермерскому хозяйству в аренду, составляет не менее 0,3 га на одну условную голову скота на орошаемых землях Андижанской, Наманганской, Самаркандской, Ташкентской, Ферганской и Хорезмской областей, не менее 0,45 га орошаемых земель в Республике Каракалпакстан и других областях, а на неорошаемых (богарных) землях – не менее 2 га на одну условную голову скота.

Фермерское хозяйство, специализирующееся на производстве продукции растениеводства, минимальный размер земельных участков, предоставляемых в аренду для хлопководства и зерноводства, составляет не менее 10 га, для садоводства, виноградарства, овощеводства и возделывания других культур – не менее 1 га.

При предоставлении земельных участков фермерское хозяйство берет на себя обязательство обеспечить урожайность сельскохозяйственных культур (в среднегодовом исчислении за три года) не ниже кадастровой оценки земли. Это обязательство закрепляется в договоре аренды земельного участка.

Дехканское хозяйство – семейное мелкотоварное хозяйство, осуществляющее производство и реализацию с/х продукции на основе личного труда членов семьи на приусадебном земельном участке, предоставленном главе семьи в пожизненное наследуемое владение. Дехканское хозяйство образуется на добровольных началах на основе письменного обращения главы хозяйства к правлению сельскохозяйственного кооператива (ширката) либо работодателю (администрации) других сельхозпредприятий, учреждений и организаций и хокиму района. Приусадебные земельные участки, предоставленные дехканскому хозяйству в пожизненное наследуемое владение, не могут быть приватизированы и являться объектами купли-продажи, залога, дарения, обмена. Для получения кредитов право пожизненного наследуемого владения земельным участком может быть передано в залог. Плата за пользование приусадебным земельным участком взимается в виде земельного налога.

В настоящее время в сфере отечественного агробизнеса появляются новые формы его организации. Так, например, в отраслях материального снабжения наряду с традиционными

поставщиками ресурсов (Агроснаб, Сельхозхимия и др.) появляются технические центры и ремонтно-технические предприятия, дилерские центры автомобильных заводов, частные фирмы-посредники.

За прошедшие годы в сельском хозяйстве республики произошли серьезные изменения: завершился процесс разгосударствления, фермерские и индивидуальные хозяйства стали производить более 99 процентов сельскохозяйственной продукции. В этих условиях определилась необходимость дальнейшего улучшения всей системы управления сельскохозяйственным производством.

Главным направлением реформирования на селе было определено: *во-первых*, укрепить позиции частной собственности, добиться утверждения у дехкан чувства хозяина; *во-вторых*, расширить права и экономическую самостоятельность сельскохозяйственных предприятий.

Формирование реальных собственников на селе – такова конечная цель реформирования в Республике Узбекистан.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чем особенности сельского хозяйства как отрасли материального производства?
2. Каково место сельского хозяйства в агропромышленном комплексе.
3. Что вы понимаете под рентой вообще и земельной рентой?
4. Раскройте условия образования и источники дифференциальной ренты.
5. Как вы понимаете термин «абсолютная неэластичность предложения земли»?
6. Дайте анализ особенностей образования рыночной цены на продукцию сельского хозяйства.
7. В чем состоят различия в образовании земельной ренты в сельском хозяйстве, в строительстве и в добывающей промышленности?
8. Какие изменения наблюдаются в земельных отношениях в нашей стране?

Раздел III. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ

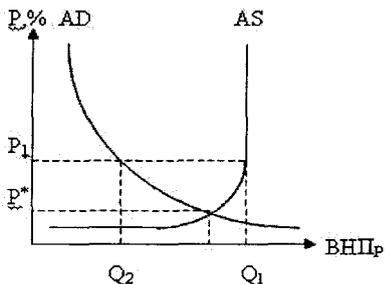
Глава 21. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЁ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

21.1. ПОНЯТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЁ СТРУКТУРА

Одной из целей экономической теории является изучение взаимодействия людей в процессе поиска эффективных путей использования ограниченных производственных ресурсов в целях удовлетворения потребностей общества. При этом микроэкономика исследует главным образом поведение отдельных хозяйствующих субъектов, исследованием же экономической системы как единого целого занимается макроэкономика, в рамках данного раздела экономической теории анализируется комплекс процессов в экономической политике: общественное производство, общий уровень цен, цели и проблемы экономической политики, инфляция, безработица.

Основным понятием курса макроэкономики является национальная экономика. К определению сущности этого термина имеется два подхода: технологический и социально-экономический. При техническом подходе национальная экономика представляет собой совокупность отраслей и видов производств, исходя из технологического подхода, в национальной экономике выделяют материальное и нематериальное производство.

Социально-экономический подход основан на понятии общественного производства, представляющего собой процесс взаимодействия человеческого общества с природой, национальная экономика в данном случае есть совокупность производственных отношений соответствующих данной стадии развития производственных сил, базиса общества.



Национальное хозяйство представляет собой сложную систему, состоящую из множества макроэкономических элементов связанных друг с другом. Соотношение между этими элементами составляет экономическую структуру государства, общества.

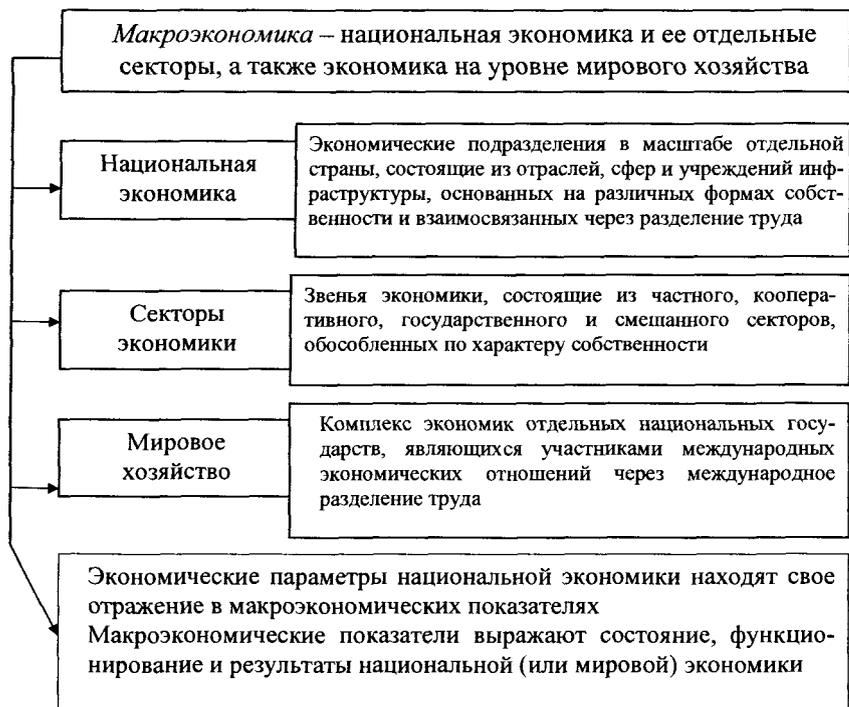
Принято выделять следующие виды экономических структур:

→ отраслевую структуру, представляющую собой соотношение различных отраслей в системе национального хозяйства, выделение этих отраслей в экономике отражает общественное разделение труда;

→ воспроизводственную структуру, это срез хозяйственной структуры, которая отражает возможность роста экономики и её эффективности, в данном случае наиболее важно соотношение между потреблением и накоплением, так как оно является основным определяющим условием расширенного воспроизводства, при таком подходе национальная экономика включает три субъекта: домашнее хозяйство, фирмы (предприятия), государство;

→ территориальную структуру, определяющую деление национальной экономики на экономические районы, она предполагает определенную связь отраслей и предприятий,

источников сырья и энергии с рынком сбыта, наличием трудовых ресурсов.



21.2. ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП) И ФОРМЫ ЕГО ДВИЖЕНИЯ

В настоящее время основным показателем национального производства в большинстве стран мира является ВВП.

Валовой внутренний продукт выражает совокупную стоимость конечных товаров и услуг, созданных внутри страны вне зависимости от национальной принадлежности факторов производства, используемых в производстве.

Валовой внутренний продукт рассчитывается тремя методами:

1. *По доходам*: суммируются доходы населения, корпораций, проценты по сбережениям, доходы государства от предпринимательской деятельности, а также в виде налогов на производство и импорт, амортизационные отчисления;

2. *По расходам*: суммируются потребительские расходы домашних хозяйств, инвестиционные расходы фирм, государственные расходы на закупки товаров, услуги и инвестиции и сальдо внешней торговли;

3. *По сумме произведенной продукции*: суммируются только добавленные каждой фирмой стоимости.

При расчете ВВП по сумме произведенной продукции во избежание повторного счета учитывается только стоимость товаров и услуг, которые используются для конечного потребления и не используются для дальнейшей переработки. К добавленной стоимости относится только та часть стоимости продукта или услуги, которая создана на данном предприятии.

Различают номинальный и реальный ВВП.

Номинальный ВВП – стоимость объема производства в каждом году, исчисленная в рыночных ценах этого года. Рассчитывается путем суммирования стоимостных объемов производства (цены, умноженной на количество) всех миллионов товаров и услуг, произведенных в экономике. Величина номинального ВВП может изменяться под влиянием, как динамики физического объема производства, так и динамики уровня цен.

Реальный ВВП измеряет стоимость всей произведенной продукции в ценах базового года и является основным показателем физического объема производства. Когда повышается реальный ВВП, это свидетельствует о том, что совокупный объем производства вырос, т.е. произведено больше товаров и услуг. Следовательно, динамика реального ВВП более точно отражает изменения в производстве товаров и услуг, нежели это делает показатель номинального ВВП.

Для приведения номинального ВВП к его реальному значению используются два индекса: индекс потребительских цен (ИПЦ) и дефлятор ВВП. Индекс потребительских цен выражает относительное изменение среднего уровня цен группы товаров за определенный период. Он определяется по формуле:

ИПЦ рассчитывается по индексу Ласпейреса или индексу цен, где в качестве весов используется набор благ, фиксированный по базисному году:

$$P_L = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^0}$$

где P_i^0 и P_i^t – цены i -го блага, соответственно, в базисном (0) и текущем (t) периоде; Q_i^0 – количество i -го блага в базисном периоде (0).

Реальный ВВП будет равен отношению номинального ВВП к индексу цен, умноженному на 100%:

$$\text{ВВП реал} = \text{ВВП ном} / \text{ИПЦ} \times 100\%$$

Дефлятор ВВП показывает изменение цен по всем конечным товарам и услугам, произведенным в экономике, т.е. он более полно отражает изменение цен в обществе, охватывая все товары и услуги.

Различие между номинальным и реальным ВВП дает и второй, также широко используемый показатель уровня цен индекс цен или дефлятор ВВП (ВВП). Он рассчитывается по индексу Пааше, т.е. индексу, где в качестве весов используется набор благ текущего периода:

$$P_p = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^t}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^t}$$

где P_i^t и P_i^0 – цены i -го блага, соответственно, в текущем (t) и базисном (0) периоде; Q_i^t – количество i -го блага в текущем (t) периоде.

Тогда:

$$\text{ВВП реал} = \text{ВВП ном} / \text{Дефлятор} \times 100\%$$

Валовой национальный продукт (ВНП) характеризует стоимость конечных товаров и услуг, созданных не только внутри страны, но и за ее пределами, т.е. созданных с помощью ресурсов, принадлежащих данной стране, независимо от их географического использования.

Валовой национальный продукт рассчитывается так же, как валовой внутренний продукт, но отличается от него на величину, равную разнице между экспортом и импортом.

Чистый национальный продукт (ЧНП) представляет собой валовой национальный продукт (ВНП), скорректированный на сумму амортизационных отчислений (объема капитала, потребленного в ходе производства текущего года). С его помощью измеряется общий годовой объем производства конечных товаров и услуг, который экономика в целом, включая домашние хозяйства, фирмы, государство и иностранцев, в состоянии потребить, не ухудшая при этом производственных возможностей страны для последующих лет.

$$\mathbf{ЧВП = ВВП - А.}$$

В случае подсчета чистого национального продукта (ЧНП) амортизационные отчисления вычитаются из ВНП.

Национальный доход (НД) является измерителем доходов, которые поставщики экономических ресурсов получили от участия в текущем производстве продукции. НД показывает во сколько обществу обходится, с точки зрения потребления ресурсов, производство данного объема конечной продукции. Единственным компонентом ЧНП, который не отражает текущего вклада экономических ресурсов, являются косвенные налоги на бизнес, поскольку в обмен на налоги государство прямо ничего не вкладывает в производство. В этом случае государство не может расцениваться как поставщик экономических ресурсов (факторов производства). Таким образом, чтобы определить показатель общего объема заработной платы, рентных платежей, процента и прибылей, полученных в ходе производства объема ВНП данного года, следует вычесть из ЧНП косвенные налоги на бизнес:

$$\mathbf{НД = ЧНП - косвенные налоги на бизнес.}$$

Личный доход (ЛД) представляет собой полученный доход, в отличие от национального дохода, который является заработанным доходом. Дело в том, что часть заработанного дохода – взносы на социальное страхование, налоги на прибыль корпораций и нераспределенные прибыли корпораций – не поступает в распоряжение домохозяйств. В то же время трансфертные платежи, которые не являются результатом хозяйственной деятельности работника, по сути, представляют

часть дохода домохозяйств. Поэтому из национального дохода следует вычесть три вида доходов, которые заработаны, но не получены, и прибавить доходы, полученные, но не являющиеся результатом текущей трудовой деятельности:

$$\begin{aligned} \text{ЛД} = \text{НД} & - \text{взносы на социальное страхование} - \\ & - \text{налоги на прибыль корпораций} - \\ & - \text{нераспределенные прибыли корпораций} + \\ & + \text{трансфертные платежи.} \end{aligned}$$

Располагаемый доход (РД) есть доход, находящийся в личном распоряжении членов общества после уплаты индивидуальных налогов (личных подоходных налогов, налогов на личное имущество и налогов на наследство):

$$\text{РД} = \text{ЛД} - \text{индивидуальные налоги.}$$

Знание этих взаимосвязей поможет лучше понять финансовую систему и социальную политику государства в «смешанной» экономике, где через налоги перераспределяется значительная часть созданного национального дохода.

ВВП и «чистое экономическое благосостояние»

Показатель ВВП дает возможность в денежном выражении измерить объем годового производства страны. Вместе с тем считается, что ВВП не полностью отражает реальное экономическое благосостояние нации, что связано с рядом обстоятельств.

Во-первых, некоторые товары и услуги, созданные в данном году не поступают на рынок, а следовательно, не имеют рыночной цены. В показателе ВВП они учитываются по условно начисленной стоимости. Например, услуги государственных служащих (полицейских, пожарных, работников управленческого аппарата и т.п.) не имеют рыночной стоимости, но в ВВП учитываются издержки по производству этих услуг, то есть соответствующие расходы государства на заработную плату этим работникам.

Во-вторых, многие товары и услуги производятся и потребляются в домашних хозяйствах, не попадая на рынок и часто не учитываются в показателе ВВП. Так, еда, приготовленная дома и в ресторане, может быть совершенно одинаковой, но лишь стоимость еды в ресторане учитывается в ВВП. Прислуга и домохозяйка могут выполнять одинаковую работу, но труд последней никак не будет учтен, а вот заработная плата прислуги

войдет в ВВП, рассчитанный по доходам. Практически во всех странах отсутствуют систематическая и достоверная статистика таких видов деятельности, как домашний уход за больными и детьми, домашнее благоустройство, в том числе ремонт квартир, электро- и радиоаппаратуры, обуви, автомашин и т.п., репетиторство, работа на земельном участке и т.д., которые, несомненно, увеличивают благосостояние семьи.

Национальное производство и кругооборот доходов и расходов

В-третьих, во всех странах существует проблема учета теневой экономики, доля теневой экономики в Германии – 9% ВВП, в США – 10%, Великобритании – 7%, Италии, Греции, Испании – 25%, Колумбии – 70% ВВП. При этом следует уточнить, что теневой сектор экономики можно условно разделить на две части. *Первая* – это легальная деятельность физических или юридических лиц, связанная с получением доходов. При этом теневики либо вовсе не платят налогов, либо декларируют лишь часть полученной прибыли, т.е. платят меньшую сумму налогов. *Вторая* – нелегальное выполнение работ или услуг, которые запрещены законом (нелегальные виды развлечений, рэкет, производство и продажа наркотиков, продажа оружия и т.п.) и которые отрицательно сказываются на благосостоянии общества.

В-четвертых, в показателе ВВП отсутствует оценка негативных результатов расширения производства (истощение ресурсов, изменение климата, загрязнение окружающей среды), что влечет за собой уменьшение благосостояния общества.

Наконец, известно, что в условиях высокоразвитой экономики уровень доходов достаточен для качественного отдыха и увеличения времени досуга значительной части населения, что равнозначно увеличению благосостояния общества.

Учесть влияние перечисленных факторов на общественное благосостояние позволяет показатель «чистого экономического благосостояния» (ЧЭБ) общества, введенный в научный оборот американскими экономистами В.Нордхаусом и Дж.Тобином.

Формула ЧЭБ имеет следующий вид:

ЧЭБ = ВВП – отрицательные факторы, воздействующие на благосостояние + нерыночная деятельность (в денежной оценке) + денежная оценка свободного времени.

21.3. НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВВП (ВВП). ИНДЕКС ЦЕН

Номинальный валовой национальный продукт рассчитывается в текущих ценах, а реальный валовой национальный продукт – в сопоставимых (постоянных), т.е. в ценах базисного года или твердых валютах. Показатель реального валового национального продукта дает возможность оценивать изменения физического объема производства продукции в определенный промежуток времени.

Факторы, влияющие на объем номинального валового национального продукта:

- Изменения реального объема производства
- Изменения уровня цен

Реальный валовой национальный продукт определяется посредством деления номинального валового национального продукта на индекс цен:

Реальный ВВП = Номинальный ВВП / Индекс цен

Если величина индекса цен ниже 1 (единицы) происходит увеличение номинального валового национального продукта, если больше 1,0 – происходит изменение в сторону уменьшения.

Индекс цен определяется путем сопоставления уровня цен в текущем и базисном годах. В этом случае используются два вида индекса цен:

- А) индекс цен потребительских товаров;
- Б) индекс цен валового национального продукта.

В первом случае, сопоставляются цены двух периодов (текущий и базисный) «потребительской корзины», включающей в себя определенное количество потребительских товаров и услуг. При использовании индекса цен валового национального продукта определяется общий индекс цен путем сопоставления не только цен потребительских товаров, но и суммы цен инвестиционных товаров, товаров, купленных государством, а также экспортированных и импортированных товаров.

Формулу определения индекса цен можно представить в следующем виде:

$$P_i = P_t - P_b / P_b,$$

где P_i - индекс цен; P_t - цены текущего года; P_b - цены базисного года.

Рост уровня цен текущего года по сравнению к базисному периоду указывает на инфляцию, снижение – на дефляцию.

21.4. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ (СНС)

Система национальных счетов – система взаимосвязанных макроэкономических показателей, характеризующих все основные макроэкономические процессы, условия и результаты воспроизводства экономики. Счета представляют собой комплекс балансов, в которых отражаются, с одной стороны, имеющиеся ресурсы, с другой – их использование. Система национальных счетов охватывает деятельность всех хозяйствующих субъектов, все виды экономических операций (с товарами и услугами, доходами, финансовыми инструментами), в которые вступают хозяйствующие субъекты, все виды финансовых и нефинансовых активов, держателями которых являются институциональные единицы.

Стандартная система национальных счетов разработана статистической комиссией ООН в 1953 г. В настоящее время национальные счета используются более чем в 100 странах мира.

Институциональные единицы группируются по секторам экономики. *Выделяют следующие сектора:*

- 1) нефинансовые предприятия;
- 2) финансовые учреждения;
- 3) правительственные учреждения;
- 4) некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства;
- 5) домашние хозяйства.

Система национальных счетов дает ступенчатую картину экономических процессов в стране, в том числе информацию по стандартному набору счетов для всех секторов экономики. Сектора экономики (предприятия, финансовые учреждения, органы государственного управления, домашние хозяйства, обслуживающие их частные некоммерческие организации) – это совокупность экономических агентов, занятых одним и тем же видом основной деятельности. Они сводятся в сектора по признаку однородности выполняемых функций или однородности производимой продукции. Понятие «сектор» в этом случае несколько отличается от понятия «отрасль». Фирма или предприятие может относиться к разным отраслям, но согласно статистической группировке входит только в один сектор.

Основные виды счетов группируются по конкретным операциям, осуществляемым участниками хозяйственной деятельности. Каждый счет отражает одну из сторон этой деятельности.

В практике национального счетоводства обычно выделяют следующие основные счета.

Счет производства отражает результаты производственной деятельности – затраты, промежуточное потребление, производство добавленной стоимости. Его итог – добавленная стоимость в рыночных ценах.

Счет образования доходов характеризует процесс образования прибыли, заработной платы, доходов от собственности, социальных выплат, других доходов.

Счет распределения доходов показывает, как доходы распределяются между основными получателями – домашними хозяйствами, фирмами, учреждениями, административными структурами.

Счет использования доходов отражает соответствующий процесс: из располагаемого валового дохода образуются конечное потребление и валовое накопление.

Счет капитала (капитальных затрат, операций с капиталом) содержит показатели сбережения, изменения запасов, амортизации основного капитала, перечисления капитала.

Финансовый счет показывает итоговые изменения финансовых активов и пассивов, образование сальдо долговых требований и обязательств.

Взаимосвязи между секторами охватывают все виды операций с товарами и услугами, доходами и расходами, финансами. Каждой записи в одном счете соответствует идентичная запись в противоположном счете. В итоге взаимосвязанная система национальных счетов отражает основные стороны хозяйственных операций на макроуровне.

Использование системы национальных счетов необходимо для проведения макроэкономической политики государства, экономического прогнозирования, а также для международных сопоставлений показателей ВВП.

Упорядочение информации в счетах позволяет обеспечить взаимосвязанное описание основных фаз экономического

процесса, относящихся к производству товаров и услуг, распределению и перераспределению доходов, использованию их на потребление и сбережение, к финансированию накопления капитала, операциям с финансовыми активами и обязательствами и др.

Составление секторальных счетов дает возможность определить многие важные макроэкономические переменные: добавленную стоимость, прибыль, полученные и выплаченные доходы от собственности, полученные и выплаченные трансферты, расходы секторов на потребление и накопление, сбережение и иные, характеризующие экономическую деятельность отдельных секторов. Следует отметить показатель фактического конечного потребления домашних хозяйств, который в дополнение к показателю расходов на конечное потребление населения включает стоимость бесплатных услуг в области здравоохранения, образования, культуры и иных, предоставленных домашним хозяйствам органами государственного управления и некоммерческими организациями. Этот показатель позволяет получить более точную характеристику изменений в уровне жизни.

Другой показатель, скорректированный располагаемый доход домашних хозяйств, важен в контексте анализа уровня жизни. Он включает как денежный располагаемый доход населения, так и социальные трансферты в натуральной форме.

Макроэкономический анализ направлен на достижение макроэкономического равновесия и в конечном итоге экономического роста через достижение полной занятости ресурсов, наименьшего уровня инфляции, снижения уровня безработицы.

В макроэкономическом анализе используются средние величины, касающиеся экономики в целом. Это средний уровень цен, рыночная ставка процента, средний уровень инфляции, занятости и безработицы.

Система макроэкономических показателей:

- ✓ уровень безработицы, инфляции и занятости;
- ✓ уровень потребления, накопления и инвестиций;
- ✓ уровень номинальной и реальной зарплаты, а также доходов;
- ✓ государственный бюджет и его состояние (дефицит);

- ✓ уровень цен и его изменение (индекс);
- ✓ торговый оборот и состояние платежного баланса;
- ✓ годовой объем производства (валовой внутренний продукт, чистый национальный продукт, национальный доход) и его изменение;
- ✓ национальное богатство страны, его состав и изменения.

Макроэкономические модели - абстрактное отражение экономики и происходящих в ней реальных событий в логических (теоретических), количественных (математических) и графических параметрах.

Макроэкономические модели:

- ❖ Модель круговых потоков (оборотов);
- ❖ Модель совокупного спроса и совокупного предложения (АД-AS);
- ❖ Модель количества товаров и денежной массы ($MV=PQ$);
- ❖ Кривые Филлипса, Лаффера.

Система национальных счетов (СНС) является совокупностью сбалансированных таблиц, основанных на двойной записи, в ней результаты одной экономической сделки на макроэкономическом уровне отражаются и в качестве расходов и в качестве доходов.

СНС включает в себя стандарты, разработанные статистической комиссией ООН и состоит из стандартных счетов и основных макроэкономических показателей.

Главным показателем СНС является ВВП (ВВП), данные его движения на всех этапах учитываются через СНС.

Этапы возникновения, разработки, функционирования и осуществления СНС

✓ Первые методические основы национальных счетов были выдвинуты со стороны Ф.Кене с точки зрения соотношений между натуральными и стоимостными показателями общественного воспроизводства.

✓ В создание теоретических основ и разработку СНС большой вклад внесли такие экономисты, как А.Боули, Ж.Кларк, С.Кузнец, Р.Стоун, Р.Фриш.

✓ Статистическое бюро ООН обнародовало доклад «Об определении национального дохода и организации национальных

счетов» (1947) и на его основе под руководством Р.Стоуна разработана СНС с учетом опыта развитых стран.

✓ Стандартная система национальных счетов была разработана статистической комиссией ООН и начала применяться с 1953 г.

✓ В 1968 г. введен более совершенный стандарт СНС. В нем выделены таблицы затрат и производства, финансовый отчет, рыночный и нерыночные сектора.

✓ В 1993г. ООН утвердила новый модифицированный стандарт СНС. В нем несколько изменены названия секторов экономики, стандартных счетов и макроэкономических показателей.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Раскройте понятие «национальная экономика».
2. В чем состоит содержание понятия «макроэкономика», каковы её задачи?
3. Охарактеризуйте систему макроэкономических показателей.
4. Раскройте экономическое содержание и формы движения национального продукта.
5. Чем отличаются валовой национальный и внутренний продукт. Какова их структура?
6. Раскройте сущность национального дохода.
7. Как рассчитать номинальный и реальный валовой продукт?
8. Охарактеризуйте методы измерения валового национального и внутреннего продукта: по расходам, доходам и по добавленной стоимости.
9. Каковы особенности международной системы национальных счетов?
10. Назовите основные макроэкономические показатели Узбекистана и меры по их обеспечению.

Глава 22. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

22.1. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕГО

Совокупный спрос – сумма всех расходов на приобретение конечных продуктов и услуг, произведенных в национальной экономике при существующем уровне цен.

Совокупный спрос характеризует желание и возможность населения, фирм, государства и зарубежных стран приобрести определенный объем товаров и услуг при сложившемся уровне цен. В масштабах общества совокупный спрос складывается из следующих элементов: потребительского спроса на товары и услуги – C ; инвестиционного спроса фирм – I ; государственных закупок – G ; чистого экспорта – X .

Совокупный спрос можно представить в виде кривой AD , где по оси ординат откладывается уровень цен (P), а по оси абсцисс – не номинальный, а реальный продукт, т.е. выраженный в ценах базового года.

Состав совокупного спроса

- Расходы домашних хозяйств на потребительские товары и услуги
- Расходы предприятий на инвестиционные товары
- Расходы государства на потребительские и инвестиционные товары
- Расходы на экспортные товары иностранцев (чистый экспорт)

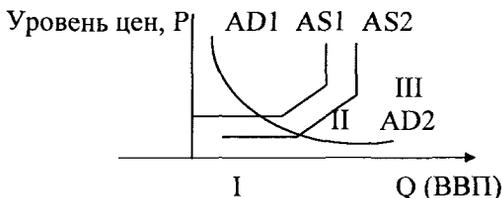


Рис. 8. Совокупный спрос и совокупное предложение, а также их равновесие

Кривая совокупного спроса (AD) выражает обратную связь между валовым объемом покупаемых товаров (Q) и общим уровнем цен (P).

Факторы, влияющие на объем совокупного спроса

- Общий уровень цен
- Предложение денег и скорость их обращения
- Изменения в потребительских расходах населения

Данные изменения, т.е. увеличение или уменьшение потребительских покупок, происходит под воздействием следующего

- а) изменение благосостояния потребителя
- б) ожидание изменения уровня цен потребительских товаров и уровня доходов
- в) уровень долгов потребителей
- г) изменение уровня (ставок) налогов на доходы и имущество

- Изменения в инвестиционных расходах

Данные изменения считаются результатом влияния следующих факторов

- а) процентные ставки
- б) ожидаемая прибыль от инвестиций
- в) налоги с предприятий
- г) технология
- д) наличие дополнительных мощностей
- Изменения в государственных расходах
- Изменения в чистом экспорте – происходят под влиянием внешних факторов
- а) уровень национального дохода за рубежом
- б) изменения валютных курсов

Обратная связь между совокупным спросом и уровнем цен объясняется рядом некоторых обстоятельств:

➤ Количество денег. Когда предложение денег (количество) постоянно, рост цен уменьшает совокупный спрос, понижение цен приводит к увеличению совокупного спроса. Это можно выразить с помощью следующего равенства:

$$MV = PQ,$$

где M - количество денег в экономике; V - скорость обращения денег; P - уровень цен; Q - реальный объем производства, на который имеется спрос

На отрицательный наклон кривой совокупного спроса оказывают влияние следующие ценовые факторы:

1) «эффект процентной ставки». При росте уровня цен потребители и производители вынуждены брать деньги в кредит, что ведет к повышению процентной ставки, снижению

покупательной способности, сокращению инвестиций, в результате совокупный спрос уменьшается;

2) «эффект богатства». При повышении уровня цен стоимость финансовых активов, которыми владеет население (акции, облигации, срочные счета и др.), падает, население беднеет и совокупный спрос сокращается;

3) «эффект импортных товаров». При повышении уровня цен внутри страны спрос на отечественные товары сокращается, а на более дешевые импортные возрастает, что ведет к снижению совокупного спроса.

Сдвиг кривой AD происходит в результате изменения неценовых факторов:

1) изменения в потребительских расходах, т.е. связанные с изменением уровня благосостояния: рост доходов, изменения в подоходном налоге и т.п.;

2) изменения в инвестиционных расходах, т.е. в объеме закупок средств производства, связанные с изменением уровня налогов на бизнес, уровнем использования производственных мощностей;

3) изменения в государственных расходах, вызываемые преимущественно политическими решениями;

4) изменения в расходах на чистый экспорт, обусловленные уровнем доходов в стране, изменением валютного курса;

5) изменения в мировой экономике, поскольку валютные колебания, экономический рост в других странах также влияют на совокупный спрос.

Модель AD-AS – базовая модель макроэкономического равновесия.

Макроэкономическое равновесие – равновесие между уровнем цен и реальным объемом национального производства. Обеспечивается при равенстве совокупного спроса и совокупного предложения.

Кривая совокупного спроса AD – графическое изображение взаимосвязи количества товаров и услуг, которое потребители готовы приобрести при каждом возможном уровне цен.

Ценовые факторы определяют движение по кривой, неценовые – ее сдвигу.

Неценовые факторы не зависят от изменения уровня цен, но под их влиянием происходит изменение спроса, поэтому результатом будет сдвиг кривой *AD* вправо или влево.

Основные неценовые факторы совокупного спроса (движение кривой совокупного спроса):

1. Воздействие на потребительские расходы (С):

- а) рост реальных располагаемых доходов населения;
- б) снижение налогов;
- в) инфляционные ожидания;
- г) задолженности потребителей.

2. Воздействие на уровень инвестиций:

- а) научно-технические достижения;
- б) степень износа оборудования;
- в) избыточные мощности;
- г) налоговая политика государства;
- д) изменение процентных ставок, связанное с изменением денежной массы и скорости обращения денег (а не с изменением среднего уровня цен на товары и услуги).

3. Воздействие на государственные расходы:

- а) изменение политики государственных расходов;
- б) чрезвычайные ситуации (войны, стихийные бедствия и т.п.).

4. Воздействие на чистый экспорт:

- а) национальный доход, получаемый в зарубежных странах;
- б) изменение валютных курсов;
- в) условия на внешних рынках;
- г) таможенная политика.

22.2. СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕГО ФАКТОРЫ

Совокупное предложение – общее количество (в стоимостном выражении) произведенных в экономике конечных продуктов и услуг при существующем уровне цен.

Кривая совокупного предложения (AS) показывает возможное количество товаров (Q), предоставляемое производителями на рынок при различных уровнях цен.

Данная кривая отражает прямую связь между общим уровнем цен и объемом производства. Высокие цены стимулируют увеличение производства товаров, а низкие цены приводят к сокращению объема производства.

Кривая совокупного предложения анализируется с выделением трех отрезков. Эти отрезки показывают различные соотношения изменений реального объема национального производства и уровня цен.

→ Горизонтальный или кейнсианский отрезок означает, что национальная экономика находится в состоянии кризиса или депрессии, при которой изменения объемов производства не сопровождаются изменением уровня цен.

→ Промежуточный или восходящий отрезок отражает изменение реального объема национального производства, которое сопровождается изменением уровня цен.

→ Вертикальный или классический отрезок. Означает достижение полной занятости в экономике. Дальнейшее повышение цен не приводит к увеличению реального объема производства. Даже если объем производства остается постоянным, цены могут расти.

Факторы, влияющие на объем совокупного спроса

➤ *Уровень цен.*

➤ *Изменение цен на ресурсы.* Цена ресурсов считается издержками для производителя, поэтому их изменение становится причиной изменения (увеличения или уменьшения) затрат на единицу продукции. На цены ресурсов, в свою очередь, оказывают влияние ряд факторов:

- а) наличие внутренних экономических ресурсов (земля, трудовые ресурсы, предпринимательская способность);
- б) цены импортных ресурсов;
- в) уровень господства (монопольной власти) на рынке.

➤ *Изменение производительности ресурсов.* Производительность есть количество реального объема национального производства на единицу экономических ресурсов.

***Производительность = Реальный объем производства /
Экономические издержки***

Рост производительности увеличивает совокупное предложение, его понижение, т.е. уменьшение выпуска продукции на единицу затрат приводит к сокращению совокупного предложения.

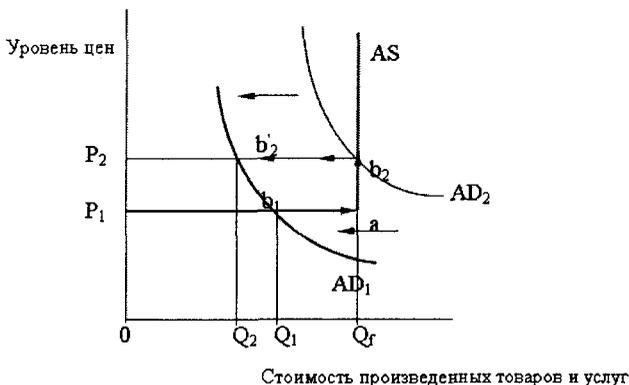
➤ *Изменение правовых норм.* Это может привести к изменениям затрат на единицу продукции и объема совокупного предложения. *Можно привести два примера изменения правовых норм:*

- а) изменения налоговых ставок и объема субсидий;
- б) изменения методов государственного регулирования экономики.

22.3. СООТНОШЕНИЕ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Пересечение кривых совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS) определяет равновесный уровень цен и объем производства. В точке пересечения количество требуемой и произведенной продукции при данных ценах совпадает.

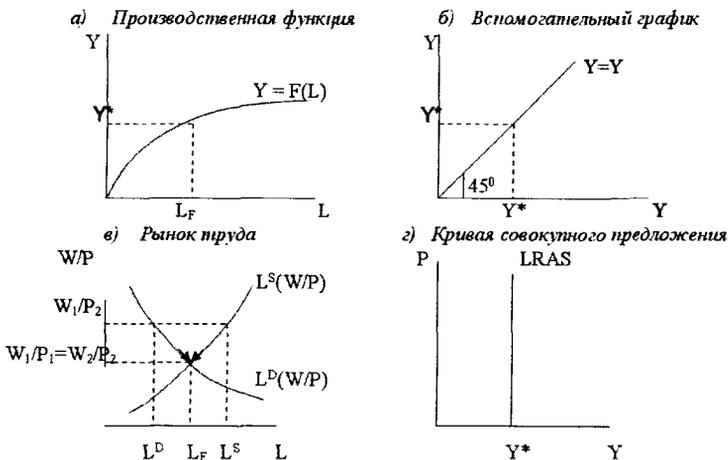
Модель AD – AS показывает, что последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения оно происходит (совокупный спрос более динамичен, он быстрее улавливает те изменения, которые происходят в экономике). В пределах кейнсианского интервала увеличение спроса приводит к увеличению реального объема национального производства. Возросший объем производства потребует привлечения дополнительных факторов производства, имеющихся в экономической системе, однако уровень цен в экономике останется без изменений.



На промежуточном отрезке возрастание совокупного спроса вызывает рост объема производства и занятости, но в меньшей степени, чем на горизонтальном, поскольку увеличение расходов сталкивается с убывающим количеством свободных ресурсов, издержки их использования возрастают, вызывая общее повышение цен. На классическом участке в условиях вовлечения всех факторов производства при росте совокупного спроса не

происходит увеличения объемов производства и численности занятых. Здесь производство достигает своего потенциального уровня. Зато это сопровождается резким повышением цен.

Долгосрочная кривая совокупного предложения



Любой из неценовых факторов, влияющих на спрос и предложение, может сдвигать кривые влево и вправо, в результате чего будет устанавливаться новая точка равновесия, соответствующая новым условиям. В действительности экономическое развитие обычно связано с нарушением равновесия. Наиболее яркими проявлениями нестабильности выступают инфляция (повышение уровня цен, обесценение национальной валюты), безработица (низкий уровень производства и занятости), цикличность развития экономики.

22.4. ЗНАЧЕНИЕ МОДЕЛИ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Анализ модели AD – AS показывает, что законы рыночного равновесия действуют и на уровне национальной экономики в целом. Она служит схемой для объяснения основных сил,

действующих в экономике, и их последствий. Модель дает возможность сделать вывод о необходимости или нежелательности государственного вмешательства в экономику.

На проблему государственного воздействия, на экономику ученые, принадлежащие к разным школам, имеют принципиально различные мнения.

Классическая точка зрения состоит в том, что рыночная экономика не нуждается в государственном регулировании совокупного спроса и совокупного предложения. Рынок является саморегулируемой системой. Инструментами саморегулирования являются: цены, заработная плата, процентная ставка, колебания которых в условиях конкуренции уравнивают спрос и предложение на товарном, денежном и ресурсном рынках. Что в конечном итоге ведет к ситуации полного и рационального использования ресурсов. Поэтому в саморегулируемой рыночной экономике вмешательство государства в воспроизводственные процессы может принести только вред.



Кейнсианская точка зрения основывается на том, что государству необходимо контролировать и регулировать совокупный спрос, чтобы он соответствовал совокупному предложению. Целевыми приоритетами кейнсианской политики являются занятость и стабильность экономического роста, а инструментами государственный бюджет и кредитно-денежная политика. Дж.Кейнс и его последователи исходили из того, что

чисто рыночный механизм не в состоянии обеспечить стабильный экономический рост и полную занятость, поэтому требуется вмешательство государства.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте понятие совокупного спроса и назовите факторы, влияющие на его объем.
2. Какую форму имеет кривая совокупного спроса и чем обусловлены ее сдвиги?
3. Дайте понятие совокупного предложения.
4. Назовите факторы, влияющие на объем совокупного предложения.
5. Каковы особенности кривой совокупного предложения и чем обусловлены ее сдвиги?
6. Охарактеризуйте состояние равновесия и неравновесия между совокупным спросом и совокупным предложением.

Глава 23. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ

23.1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ФАКТОРЫ И ПОКАЗАТЕЛИ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Потребление (С) – процесс использования товаров и услуг. В экономической науке, под потреблением понимается общее количество товаров, купленных или потреблённых в течение какого-то периода. Коротко это можно выразить так: *потребление* – выражение общего потребительского или платежеспособного спроса.

Связь с производством заключается в том, что производство без потребления потеряло бы всякий смысл, было бы бесцельно, в то же время без производства не было бы потребления. Конечной целью всякого производства является потребление.

Различают два вида потребления:

Конечное потребление – процесс конечного использования, когда товары и услуги исчезают в потреблении.

Промежуточное потребление – использование продуктов труда одной стадии производства в качестве предметов труда другой стадии производства.

Источником потребления (С) является располагаемый доход.

На рис. 9 на осях координат отложены величины потребления (по вертикали) и дохода после уплаты налогов (по горизонтали). Прямая, проведенная из начала координат под углом 45° , показывает, что в каждой точке доход после уплаты налогов равен потреблению. Фактически кривая потребления редко совпадает с биссектрисой и проходит под углом менее 45° . В точке ее пересечения с биссектрисой доход будет равен потреблению. В той части, где потребление превышает доход, начинается жизнь в долг. Если долг превышает уровень потребления, то разница образует величину сбережения.

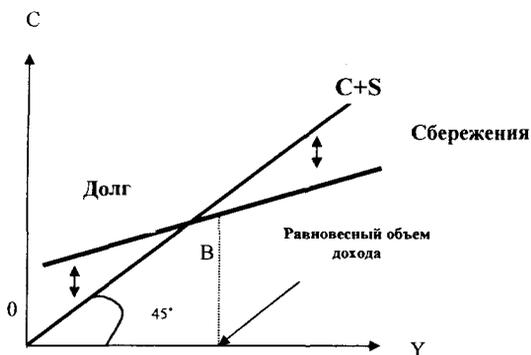


Рис.9. Функция потребления

Человек не только потребляет, но и сберегает часть своего дохода. Оставшаяся часть дохода после потребления идет на сбережения.

Под сбережением (S) экономическая наука понимает ту часть дохода, которая не потребляется. Иными словами, сбережение означает сокращение потребления.

Экономическое значение сбережения заключается в его отношении к инвестициям, т.е. производству реального капитала.

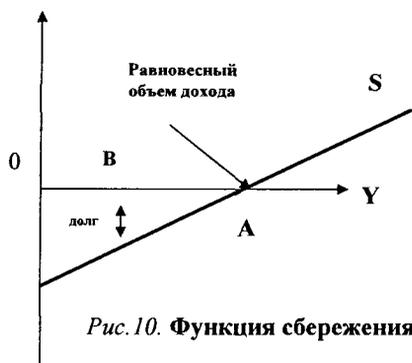


Рис.10. Функция сбережения

На рис.10 изображена кривая сбережений, каждая точка которой равна вертикальной разнице между биссектрисой и кривой потребления.

Сбережения составляют основу для инвестиций.

$$Y (\text{доход}) = C (\text{потребление}) + S (\text{сбережения}).$$

Различают сбережения частные (личные), государственные и сбережения иностранного сектора: $S = Sp + Sg + Sy$.

Сбережение – экономический процесс, который связан с инвестированием: часть дохода, которая остается неиспользованной при затратах на текущие производственные и потребительские нужды и накапливается, образуя *фонд накопления*.

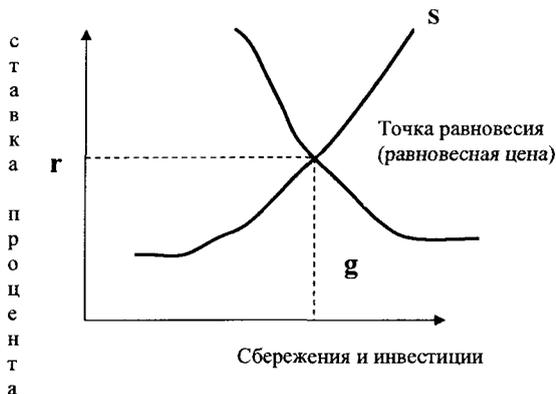


Рис.11. Равновесие процента, сбережений и инвестиций: r – равновесная ставка процента; g – равновесная величина сбережений и инвестиций; S – кривая сбережений

Считается, что сбережения в основном делают семьи, у которых доход превышает средний уровень. Чем беднее семья, тем меньше она сберегает; самые бедные имеют нулевое сбережение, живущие в долг – отрицательное сбережение. В отличие от сбережения, потребление существует во всех семьях. Но его нижний уровень не должен упасть ниже прожиточного.

Чистый национальный продукт (ЧНП) – представляет собой сумму конечной продукции и услуг, оставшуюся для потребления после замены списанного оборудования. Он меньше ВВП на сумму амортизационных отчислений.

Фонд потребления выражает стоимость всех фактически потребленных населением потребительских благ, т.е. все

непроизводственное потребление. Состав этого фонда складывается из источников поступления предметов потребления к потребителям. Фонд потребления населения включает личное потребление населения в сумме с материальными затратами в учреждениях, обслуживающих население.

Сбережения делаются как фирмами, так и домохозяйствами.

Дифференциация доходов населения и уровни потребления (Законы Энгеля)

1. Индивидуальное, личное потребление населения. В его процессе удовлетворяются непосредственные личные потребности людей в пище, одежде, жилище, образования, отдыхе, сохранении здоровья.

2. Общественное потребление, в результате которого удовлетворяются общественные потребности, к которым относятся потребности в управлении, науке, обороне. Потребление в этих сферах человеческой деятельности – потребление зданий, сооружений, инвентаря, канцелярских принадлежностей.

Уровень потребления отдельных социальных групп населения, семей и лиц непосредственно определяется характером распределения. Специфика способов распределения обуславливает дифференциацию доходов населения. Характер распределения дифференцирует потребление населения.

Законы Энгеля – закономерности изменения структуры расходов семей и отдельных личностей в зависимости от возрастания размеров получаемого ими дохода.

По мере роста доходов человека, семьи общее *потребление* ими всех благ согласно закону Энгеля возрастает, но в разных пропорциях, в различных структурных соотношениях. В наименьшей степени будут возрастать *расходы* на *потребление* обычных продуктов питания, в наибольшей степени – на *предметы роскоши*, на изысканные вещи, *сбережения*, которые считаются, по мнению Энгеля, люксовым благом. Законы Энгеля установлены на основе анализа статистики потребления лиц с разными уровнями доходов.

23.2. ОПТИМАЛЬНОЕ СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ПОТРЕБЛЕНИЕМ И СБЕРЕЖЕНИЕМ. СРЕДНЯЯ И ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ И СБЕРЕЖЕНИЮ

Связь между располагаемым доходом и потреблением называется функцией потребления. Зависимость сбережений от располагаемого дохода называется функцией сбережения.

Как потребление, так и сбережения находятся в непосредственной зависимости от уровня дохода и испытывают на себе влияние одних и тех же факторов, или

$$\text{Доход} = \text{Сбережения} + \text{Потребление};$$

$$\text{Потребление} = \text{Доход} - \text{Сбережения};$$

$$\text{Сбережения} = \text{Доход} - \text{Потребление}.$$

Под склонностью к сбережению понимается один из психологических факторов, означающий желание человека сберегать. Различают среднюю склонность к потреблению (APC) и среднюю склонность к сбережению (APS).

Средняя склонность к потреблению – доля общего дохода, которая идет на потребление:

$$APC = (C / Y).$$

Средняя склонность к сбережению – доля общего дохода, которая идет на сбережения:

$$APS = (S / Y).$$

Чем выше доход, тем больше склонность к сбережению.

Доход людей может изменяться (расти или падать). Поэтому важно знать, какую долю из этой части дохода люди потребляют и какую накапливают.

Доля, или часть прироста (сокращения), дохода, которая потребляется, называется *предельной склонностью к потреблению* (MPC).

Предельная склонность к потреблению – отношение изменения в потреблении к тому изменению в величине дохода, которое привело к изменению потребления:

$$MPC = (\Delta C / \Delta Y) \times 100\%.$$

Величина предельной склонности к потреблению находится между нулем и единицей:

$$0 < \Delta C / \Delta Y < 1.$$

Предельная склонность к сбережению – доля любого прироста дохода, которая идет на сбережения или отношение S к тому Y , которое его вызвало:

$$MPS = (\Delta S / \Delta Y) \times 100\%.$$

Сумма MPS и MPC для любого изменения в доходе после уплаты налогов должна всегда быть равной единице, т.е. прирост дохода может идти либо на потребление, либо на сбережения. Поэтому потребленная доля (MPC) и сбереженная доля (MPS) должны поглотить весь прирост дохода: $MPC + MPS = 1$.

Кроме дохода на потребление и сбережение влияют и другие факторы:

1. *Богатство.* Чем больше в семье накопленного богатства (недвижимое имущество + ценные бумаги), тем больше величина потребления и меньше величина сбережений.

2. *Уровень цен.* Возрастание уровня цен уменьшает потребление, снижение уровня цен его увеличивает.

3. *Ожидания.* Если ожидается повышение цен и дефицит товаров, то потребление растет, а сбережения падают, т.к. люди «покупают впрок» во избежание более высоких будущих цен и пустых полок.

4. *Налогообложение.* Налоги выплачиваются частично за счет потребления и частично за счет сбережений. Поэтому рост налогов снизит как потребление, так и сбережения. Снижение налогов их поднимет.

23.3. ИНВЕСТИЦИИ, ИХ ИСТОЧНИКИ, ФУНКЦИИ, ВИДЫ И ФАКТОРЫ, ИХ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

Инвестиции – долгосрочные вложения капитала частным сектором и государством внутри страны или за рубежом в разные отрасли экономики и ценные бумаги. Инвестиции складываются из затрат на увеличение средств производства, увеличения вкладов, затрат на покупку акций населением. Политика инвестиций отражается на смене фаз экономических циклов. Различают *совокупные инвестиции* и *чистые инвестиции*.

Чистые инвестиции – разница между совокупными инвестициями и амортизацией. Экономический рост возможен

только за счёт чистых инвестиций. Для растущей экономики совокупные инвестиции больше амортизации. Для статичной экономики совокупные инвестиции равны амортизации. Для экономики со сниженной деловой активностью амортизационные отчисления превышают совокупные инвестиции.

Также имеются продуктивные и непродуктивные. *Продуктивные* – капитальные затраты на здания, сооружения, оборудование. *Непродуктивные* – финансовые инвестиции (покупка акций).

Экономическое содержание инвестиций находит выражение в использовании сбережения на создание, расширение и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала.

Реальные инвестиции – вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности, обеспечивающие увеличение средств производства, материально-вещественных ценностей, запасов.

Финансовые инвестиции – вложения в акции, облигации, векселя, ценные бумаги и финансовые инструменты. Они формируют дополнительные источники расширения реальных инвестиций.

Долгосрочные инвестиции – отражают вложение средств на год или несколько лет.

Краткосрочные инвестиции – вложения на период месяца или несколько месяцев.

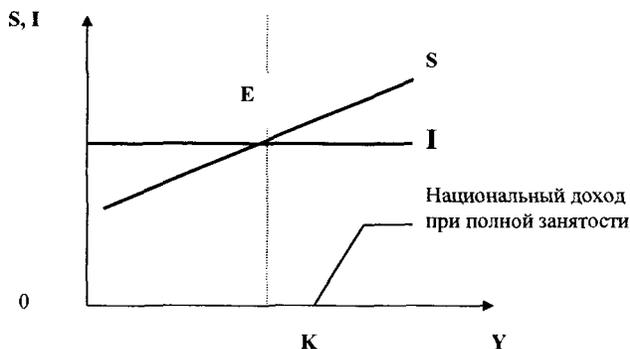
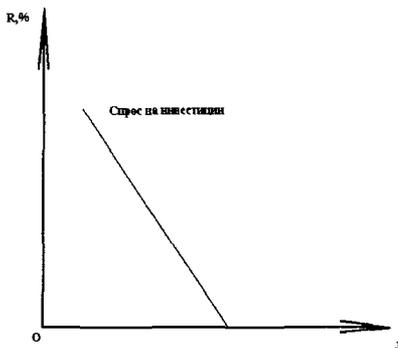


Рис.12. График инвестиций

В точке E – точке пересечения кривых сбережений и инвестиций – система находится в равновесии и имеет тенденцию к устойчивости.



Функция инвестиционного спроса отражает обратную зависимость между ставкой процента и уровнем совокупных инвестиций (J): $J = e - d \times R$, где e – максимальное значение инвестиций; d – коэффициент определяющий углом наклона функции инвестиционного спроса; R – реальная величина ставки процента.

Факторами, определяющими инвестиции, является ожидаемая норма чистой прибыли, которую предприниматели ожидают получить в результате расходов на инвестиции и реальная ставка процента.

Инвестиции выгодны до тех пор, пока ожидаемая норма чистой прибыли больше или равна реальной величине ставки процента.

Сдвиги кривой спроса на инвестиции могут происходить за счёт факторов, не связанных с процентной ставкой. Рассмотрим факторы, увеличивающие доходность инвестиций (ожидаемую) и смещающие кривую вправо или влево:

а) издержки на приобретение и эксплуатацию оборудования – при их увеличении нормативно чистая прибыль (НЧП) уменьшается и, следовательно, сдвигает кривую влево;

б) налоги на предпринимателя – при возрастании налогов нормативно чистая прибыль уменьшается, что приводит к сдвигу кривой влево;

в) *технологические изменения* – передовые технологические изменения смещают кривую спроса вправо;

г) *наличный основной капитал* – производственные мощности: излишние производственные мощности смещают кривую инвестиций влево, если уже есть достаточное оснащение основными производственными фондами (ОПФ).

На практике инвестиции зависят так же от ВВП. Эта зависимость определяется двумя причинами:

а) при возрастании ВВП возрастает прибыль, а крупные инвестиции финансируются из предпринимательской прибыли;

б) если ВВП снижается, следовательно, снижается производство, оборудование простаивает, нет стимула для закупки нового оборудования.

23.4. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ И ЕЁ ПОКАЗАТЕЛИ: ЭФФЕКТ МУЛЬТИПЛИКАТОРА И АКСЕЛЕРАТОРА

Отношение изменения в объеме чистого национального продукта (доход) к изменениям отдельных видов совокупных расходов, в том числе инвестиций называется эффектом мультипликатора.

*Эффект мультипликатора = Изменения в ЧНП /
Изменения в инвестициях.*

Мультипликатор (лат. «умножаю») – коэффициент, показывающий связь между изменением инвестиций и изменением величины дохода.

При росте инвестиций рост ВВП будет происходить в гораздо большем размере, чем первоначальные дополнительные инвестиции. Этот множительный, нарастающий эффект в размере ВВП и называют мультипликационным эффектом.

Мультипликатор – числовой коэффициент, который показывает размеры роста ВВП при увеличении объема инвестиций.

Предположим, прирост инвестиций составляет 10 млрд. сум, что привело к росту ВВП на 20 млрд. сум. Следовательно, мультипликатор = 2.

Мультипликатор рассчитывается по формуле:

MP=Приращенный ВВП: Приращенные инвестиции;

Прирост ВВП = МР x прирост инвестиций,

т.е. мультипликатор умноженный на приращение инвестиций, показывает приращение ВВП.

На практике инвестиции зависят также и от самого размера ВВП. Эта зависимость определяется двумя причинами:

а) при возрастании ВВП возрастает прибыль, а крупные инвестиции финансируются из предпринимательской прибыли;

б) если ВВП мало, следовательно, мало производство, оборудование простаивает, нет стимула для закупки нового оборудования.

Чтобы выразить воздействие прироста дохода на прирост инвестиций, применяется акселератор.

Акселератор (лат. «ускоритель») – коэффициент, указывающий на количественное отношение прироста инвестиций данного года к приросту национального дохода прошлого года.

Акселератор = Прирост инвестиций текущего года : На прирост НД прошлого года.

Он выражает воздействие прироста дохода на прирост инвестиций.

Инвестиции – самый нестабильный компонент в общих расходах. Анализируя динамику инвестиций и ВВП, можно сказать, что инвестиции намного более нестабильны, чем ВВП. Это определяется следующими причинами:

а) продолжительные сроки службы.

Морально и физически устаревшее оборудование можно:

✓ заменить, т.е. модернизировать, что увеличит инвестиции;

✓ отремонтировать и еще пользоваться, что не увеличит

совокупные инвестиции.

б) нерегулярность крупных инноваций.

НТП – главный стимул к инвестированию, но крупные нововведения бывают нечасто. Когда это бывает – инновации резко растут, а потом стабилизируются.

в) изменчивость прибылей.

Прибыль предпринимателей – основной источник для инвестиций (кроме того, источниками инвестиций являются внешняя задолженность и выпуск акций). Изменчивость прибыли приводит к изменениям инвестиций.

г) изменчивость ожиданий.

На уверенность предпринимателей (оптимизм, пессимизм) вкладывать инвестиции влияют:

- ✓ политические события, новое законодательство;
- ✓ демографические факторы (рост населения, увеличение спроса на рынке);
- ✓ климат на фондовой бирже (так, повышение курса акций приводит к росту оптимистических ожиданий будущего).

В простейшей модели накопления выделяются три сектора: предприятия, государство и население.

Для каждого сектора денежное накопление выражено как разность между доходами и инвестиционными расходами.

1. Для промышленных предприятий основными источниками накопления капитала выступают денежные средства в виде временно свободного капитала. Для процесса производства накопление денег необходимо для обеспечения непрерывности, расширения производства, ограничения его от различных колебаний спроса и предложения. На предприятия, как правило, приходится до 20% всего денежного накопления.

2. Денежные средства государства представляют собой государственные резервы и выступают как разница между налоговыми поступлениями и расходами центрального правительства и местных органов власти. Основными предпосылками такого накопления выступают: состояние государственного бюджета, инвестиционные расходы, которые требуют предварительного накопления денежных средств. К государственному сектору относится также накопление денежного капитала, осуществляемое через государственные пенсионно-страховые фонды. Хотя источником средств в этих фондах являются в основном доходы населения, капиталом распоряжается государство. На долю государства в общем объеме накопления капитала приходится около 10%.

3. Сбережения населения представляют собой ту часть заработной платы, которая не используется на текущие нужды и откладывается на непредвиденные случаи или обеспечение в старости, на приобретение предметов длительного пользования, дорогостоящих товаров. В экономической литературе выделяется четыре мотива такого накопления: связанный с доходами, коммерческий мотив, мотив предосторожности, спекулятивный

(П.Самуэльсон и М.Фридман). Рост сбережений населения как главного источника накопления является характерным процессом для всех стран. Показателем данного роста выступает как абсолютная величина, так и норма сбережений.

Рост нормы сбережений можно описать с помощью функции, называемой «золотым правилом накопления»:

$$S\backslash Y = PCR + YR + DU + RR + GPP,$$

где $S\backslash Y$ - доля сбережений в доходах;

PCR - темпы изменения потребительских цен;

YR - темпы изменения реального дохода;

DU - различия в уровне безработицы;

RR - реальная процентная ставка;

GPP - темпы изменения государственного потребления.

На процесс накопления оказывают влияние следующие факторы:

1. С ростом доходов увеличивается потребление товаров длительного пользования, что требует предварительных денежных накоплений.

2. Изменения в структуре потребления населения.

3. Влияние налоговой системы и социального страхования. Чем выше налоги на доходы, тем меньше располагаемый доход, а, следовательно, и сбережения. Роль системы социального страхования двояка. С одной стороны, она уменьшает доход и сбережения, а с другой – дает возможность увеличения народно-хозяйственного накопления.

4. Инфляция, значение которой также неоднозначно. По одной теории, деньги обесцениваются, поэтому они перемещаются в другие активы (недвижимость, золото), но на самом деле люди, имея даже небольшие суммы, начинают больше сберегать на «черный день». Вторая точка зрения связывает изменение сбережений с инфляционными ожиданиями, что приводит к росту сбережений, поскольку свою роль в этом играет мотив предосторожности.

5. Циклическое развитие экономики, в процессе которого во время подъема происходит снижение сбережений, поскольку благоприятная обстановка ослабляет мотив предосторожности и спекулятивный мотив (ставки процента снижаются). Во время

кризиса оба эти мотива проявляются достаточно ярко, что и приводит к росту сбережений.

6. Безналичная выплата заработной платы, которая приводит к некоторой экономии (снижение издержек на хождение в банк) и возможности банка использовать остаток на счетах в виде ссудного капитала.

В целом выделяют три основные формы накопления: вклады в кредитную систему, приобретение ценных бумаг, вклады в страховые компании. Тем не менее, различные субъекты предпочитают определенные формы накопления.

Инвестиции складываются из затрат на увеличение средств производства, увеличение вкладов, затрат на покупку акций населением. Различают совокупные инвестиции и чистые инвестиции. *Чистые инвестиции* – разница между совокупными инвестициями и амортизацией. Экономика находится в равновесии в точке, где сбережения равны объему инвестиций. Политика инвестиций отражается на смене фаз экономических циклов. Экономический рост возможен только за счет чистых инвестиций. Для растущей экономики совокупные инвестиции больше амортизации. Для статичной экономики совокупные инвестиции равны амортизации. Для экономики со сниженной деловой активностью амортизационные отчисления превышают совокупные инвестиции. Инвестиции выгодны до тех пор, пока ожидаемая норма чистой прибыли больше или равна реальной величине ставки процента. Зависимость спроса на инвестиции от нормы процента обратно пропорциональна.

23.5. СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СРЕДЫ В ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОМ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ

Зарубежный опыт наглядно свидетельствует, что в переходный период инвестиции становятся важнейшим фактором не только реконструкции и обновления, но и создания новых производств и предприятий. При этом привлечение иностранных инвестиций должно осуществляться на основе принципов социально-экономической эффективности, экологической и

экономической безопасности, взаимовыгодности и поддержания приоритетности государственной структурной и производственной политики.

На первом этапе рыночных реформ в Узбекистане особенностью инвестиционной политики являлось активное привлечение иностранных инвестиций на правительственном уровне. Общий объем иностранных инвестиций в приоритетные проекты превысил миллиард долларов США.

На втором этапе реформ была активизирована инвестиционная деятельность предприятий и населения. С этой целью вводится льготная поощрительная система налогообложения средств, направляемых на цели инвестирования в производство. Для этого же в республике создается такая эффективная структура по защите интересов акционеров, как приватизационные инвестиционные фонды (ПИФ). Это фонды, концентрирующие сбережения населения, приобретающие на них ценные бумаги других организаций, получающие прибыль от этих ценных бумаг и распределяющие ее среди своих акционеров – населения – в виде дивидендов.

В осуществлении структурных преобразований экономики Узбекистана привлечение в широких масштабах иностранных инвестиций преследует стратегические цели и является одним из важнейших направлений проводимой государственной политики.

Основная задача государства заключается в создании благоприятных условий для вложения капитала. Наша страна имеет все необходимое, чтобы привлечь значительные иностранные инвестиции:

- ✦ сформированную законодательную базу, определяющую правовое поле для предпринимательства, защиты частной собственности и конкуренции;

- ✦ созданную инфраструктуру поддержки инвестиционного процесса;

- ✦ политическую стабильность;

- ✦ выгодное географическое положение;

- ✦ богатые минерально-сырьевые ресурсы, а также потенциал развития агропромышленного сектора;

- ✦ квалифицированные трудовые ресурсы;

- ✦ достаточно емкий рынок сбыта.

Важным фактором инвестиционного климата является *система финансово-экономических стимулов и льгот для иностран-*

ных инвесторов, которая сориентирована на увеличение прямых иностранных инвестиций в производственную сферу и, в особенности в отрасли и производства, обладающие большим экспортным потенциалом.

Основные направления инвестиционной политики в Узбекистане:

➤ активное участие иностранного капитала в структурных преобразованиях экономики, ускорение технического перевооружения и модернизации производств;

➤ создание необходимых условий для широкой интеграции экономики Узбекистана в мировую экономическую систему;

➤ последовательное проведение политики открытых дверей в отношении инвесторов, поставляющих в республику технологии мирового уровня и оказывающих содействие в создании интегрированной структуры народного хозяйства;

➤ содействие инвестициям, направляемым на производственные проекты, обеспечивающие валютную самокупаемость;

➤ поддержание национальной кредитоспособности и обеспечение Узбекистану репутации первоклассного заемщика;

➤ содействие инвестициям, направленным на решение социальных и экологических проблем.

Указанные направления реализуются по мере формирования необходимых условий и в прямой связи с характером и масштабом общих экономических преобразований. Сейчас в республике создалась благоприятная ситуация для внедрения базисных ресурсосберегающих нововведений в капиталоемкие горнодобывающие и перерабатывающие отрасли, что позволяет снизить чрезмерные ресурсные затраты, особенно в области производства товаров, цены на которые ниже мировых. Внедрение подобных технологий в названных отраслях промышленности создает прочную основу для инвестирования в наукоемкие производства и высокие технологии, поскольку «повсеместным внедрением ресурсосберегающих технологий можно снизить инвестиции в капиталоемкие отрасли, а полученный эффект использовать в наукоемких и высокотехнологичных производствах».

Привлечение иностранных инвестиций, создание благоприятного инвестиционного климата было и остается нашей стратегической задачей. Немаловажную работу в привлечении иностранных капиталов выполняет недавно созданное по инициативе Президента Республики Узбекистан Агентство по

информационному обеспечению и содействию иностранным инвестициям «Узинфоинвест» при Министерстве внешних экономических связей, инвестиций и торговли, призванное обеспечить широкое информирование зарубежных деловых кругов об инвестиционном климате Узбекистана, природно-ресурсном, экономическом, интеллектуальном потенциале нашей республики, а также оказывать им всемерное содействие в реализации инвестиционных проектов.

Ежегодно в стране формируется государственная инвестиционная программа, в которую отдельным разделом включается перечень проектов, предусмотренных к реализации с привлечением иностранных инвестиций. Цель – мониторинг хода своевременной реализации этих проектов, выявление текущих проблем и оперативного их решения на государственном уровне, поддержание благоприятного инвестиционного климата в стране, а с другой стороны в достижении определенного социального эффекта для региона.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Раскройте экономическое содержание потребления, сбережения и их источники.
2. Охарактеризуйте значение психологических факторов: средней и предельной склонностей к потреблению и сбережению.
3. Как связаны дифференциация доходов населения и потребление? В чем суть законов Энгеля?
4. Дайте характеристику экономического содержания, структуры, видов и факторов, определяющих уровень инвестиций.
5. Как обеспечивается развитие инвестиционной деятельности в Узбекистане?
6. Какова роль создания благоприятной инвестиционной среды в последовательном осуществлении структурных изменений в Узбекистане? Каковы ее направления?

Глава 24. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО

24.1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ВИДЫ, ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост – количественное и качественное изменение результатов производства и его факторов (их производительности).

Свое выражение экономический рост находит в увеличении потенциального и реального валового национального продукта (ВНП), в возрастании экономической мощи нации, страны, региона. Это увеличение можно измерить двумя взаимосвязанными показателями: ростом за определенный период времени реального ВНП или ростом ВНП на душу населения. В связи с этим статистическим показателем, отражающим экономический рост, является годовой темп роста ВНП в процентах.

Экономический рост предполагает достижение ряда сбалансированных целей: увеличения продолжительности жизни, снижения заболеваемости и травматизма; повышения уровня образования и культуры; более полного удовлетворения потребностей и рационализации потребления; социальной стабильности и уверенности в своем будущем; преодоления нищеты и кричащих различий в уровне жизни; достижения максимальной занятости; защиты окружающей среды и повышения экологической безопасности; снижения преступности.

Различают три типа экономического роста: экстенсивный, интенсивный и смешанный (реальный).

1) *экстенсивный рост* – увеличение национального продукта за счет привлечения дополнительных факторов производства.

2) *интенсивный рост* – увеличение национального продукта за счет совершенствования техники и технологии.

При *экстенсивном* типе экономического роста увеличение общественного продукта происходит за счет количественного увеличения факторов производства: вовлечение в производство

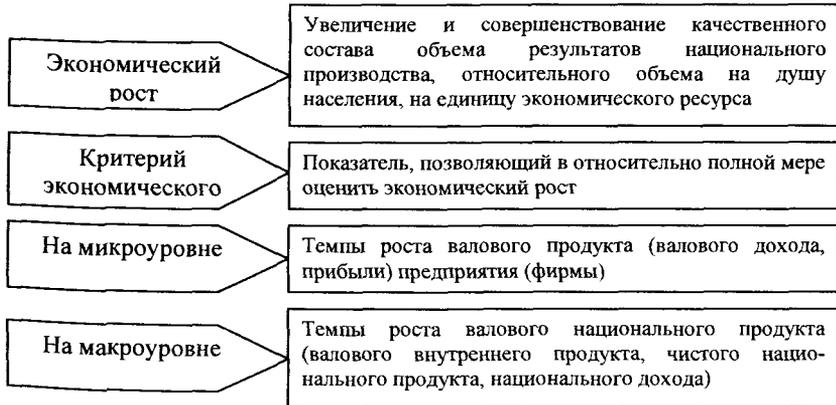
дополнительных ресурсов труда, капитала (средств производства), земли. При этом технологическая база производства остается неизменной. При этом типе экономического роста прирост продукции достигается за счет количественного роста численности и квалификационного состава работников и за счет увеличения мощности предприятия, т.е. увеличения установленного оборудования. В результате выпуск продукции в расчете на одного работника остается прежним.

При *интенсивном* типе роста главное – повышение производственной эффективности, рост отдачи от использования всех факторов производства, хотя количество применяемого труда, капитала и др. может оставаться неизменным. Главное здесь – совершенствование технологии производства, повышение качества основных факторов производства. Важнейший фактор интенсивного экономического роста – повышение производительности труда.

В реальной жизни не существует либо того, либо другого типа роста. Они переплетены и представлены смешанным типом.

3) *смешанный (реальный) рост* – увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии.

Понятие «экономический рост» первоначально было исследовано в трудах французского экономиста Ж.Б.Сея (1767-1832) и немецкого экономиста И.Г. фон Тюнена (1783-1850), в дальнейшем в освещение содержания этого понятия значительный вклад внесли американский экономист Б.Кларк (1847-1938) и английский экономист У.Джевонс



Виды экономического роста

Экстенсивный экономический рост – увеличение объема производства достигается за счет привлечения дополнительных экономических ресурсов

Интенсивный экономический рост – увеличение объема производства достигается за счет повышения производительности привлеченных ресурсов при неизменном их количестве

В связи с тем, что в практической жизни экономический рост происходит при взаимодействии экстенсивных и интенсивных факторов, и, в зависимости от того, какой из них преобладает, различают *преимущественно интенсивный вид* или *преимущественно экстенсивный вид экономического роста*

Кроме того, при исследовании проблемы равновесия в экономике различают *равновесный, эффективный, стабильный* виды экономического роста

Основные стоимостные показатели экономического роста на уровне национальной экономики

Абсолютный объем ВВП (ВВП, ЧНП или НД) и темп его роста

Количество ВВП (ВВП, ЧНП или НД) на душу населения и темп его роста

Количество ВВП (ВВП, ЧНП или НД) на единицу затрат экономических ресурсов и темп его роста

Натуральные показатели экономического роста

- Валовой объем производства по отдельным видам продукции и темп его роста
- Относительное количество отдельных продуктов, произведенных на душу населения и на единицу ресурсов, а также темпы их роста
- Абсолютное и относительное количество выполненных услуг и темпы их роста

24.2. ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост определяется множеством факторов, важнейшими из которых являются: факторы предложения, факторы спроса и факторы распределения.

К факторам предложения относятся:

- количество и качество природных ресурсов (земля, полезные ископаемые, климат и т.д.): чем лучше природные условия, тем больше у страны возможностей для экономического роста;
- количество и качество трудоспособного населения: зависимость в этом случае прямая;
- наличие основного капитала;
- уровень технологии, применяемой для производства продукции.

К факторам спроса относятся такие, которые повышают совокупный спрос общества на производимую продукцию и этим стимулируют ее рост:

- ❖ заработная плата – чем она выше, тем выше спрос;
- ❖ фискальная политика государства – чем выше налоги, тем ниже заработная плата, следовательно, ниже спрос и экономический рост;
- ❖ склонность населения к сбережению тоже снижает реальный спрос, а значит, экономический рост.

Кроме того, к факторам, связанным с совокупным спросом, относится и эффективное распределение ресурсов.

Распределение ресурсов должно быть организовано наилучшим для прироста продукции (экономического роста) образом.

От факторов совокупного спроса зависит реализация выросшего национального продукта, т.е. все элементы совокупного спроса должны обеспечивать полную занятость всех увеличивающихся ресурсов.

В зависимости от факторов роста строятся модели экономического роста. Их две: многофакторная и двухфакторная.

Многофакторная модель предполагает воздействие на рост всех перечисленных факторов. Общее представление о взаимодействии всех этих факторов дает кривая производственных

возможностей. Она показывает, как разное сочетание факторов воздействует на количество вариантов производимой продукции. Усиление любого из факторов предложения (увеличение количества и улучшение качества ресурсов и технический прогресс) смещает кривую производственных возможностей вправо (рис. 13).

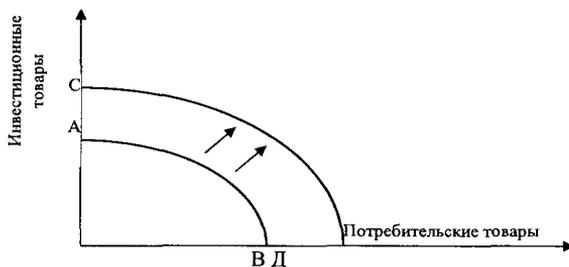


Рис. 13. Кривая производственных возможностей – многофакторная модель экономического роста

Двухфакторная модель включает в себя только труд и капитал. По данным американского экономиста Денисона 2/3 прироста продукта осуществляется за счет роста производительности труда (капитала), 1/3 – за счет увеличения трудозатрат (труда). Возможны два варианта построения двухфакторной модели: в первой НТП не учитывается; во второй – учитывается. Если НТП отсутствует, то постепенно накопление капитала приведет к снижению конечной продуктивности и к замедлению экономического роста.

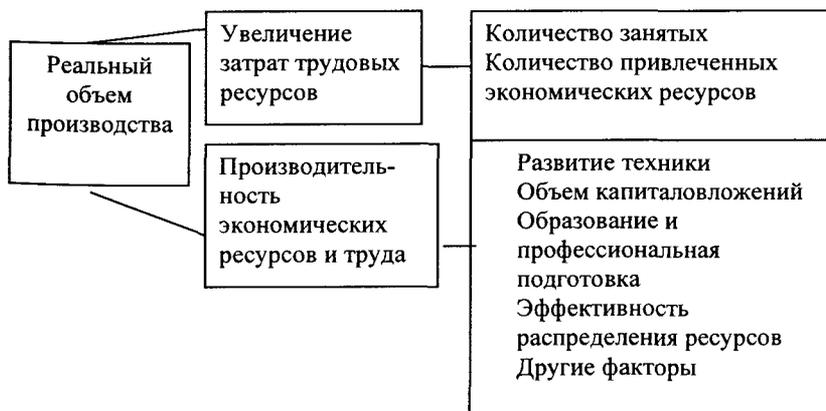
В условиях использования НТП капитал и труд становятся более продуктивными – НТП вызывает рост инвестиций.



Факторы распределения

Пути увеличения реального объема производства:
 Привлечение к производству дополнительных ресурсов
 (экстенсивный путь)
 Повышение производительности экономических ресурсов
 (интенсивный путь)

→



Изменение количества различных продуктов, производимых при существующем уровне природных, трудовых ресурсов и основного капитала можно выразить на кривой производственных возможностей.

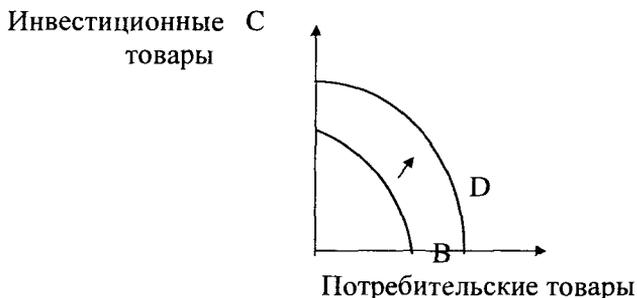


Рис.14. Кривая производственных возможностей и экономического роста

Экономист из США Эдвард Денисон попытался определить количественное воздействие различных (экстенсивных и интенсивных) факторов на экономический рост.

Факторы, влияющие на рост реального национального дохода США (1929-1982)

Факторы экономического роста	Доля каждого фактора (%)
Увеличение трудовых затрат	32
Рост производительности	68
Технический прогресс	28
Затраты капитала	19
Образование и профессиональная подготовка	14
Экономия, обусловленная масштабом производства	9
Улучшение распределения ресурсов	8
Законодательно - институциональные и другие факторы	-9
Всего	100

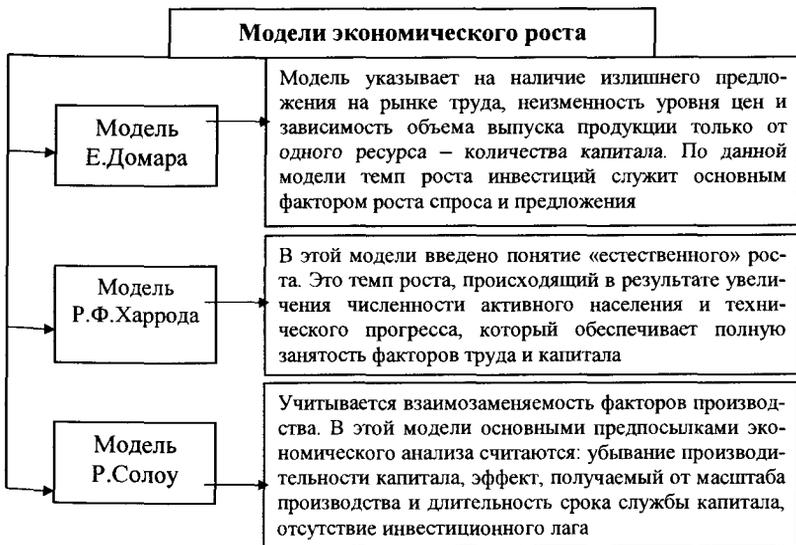
Факторы, замедляющие (тормозящие) экономический рост

- Охрана труда
- Загрязнение окружающей среды
- Экологические проблемы
- Улучшение условий труда работников
- Здоровоохранение сотрудников
- Природные катаклизмы и чрезвычайные ситуации в экономике, политические преобразования

24.3. МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Все модели экономического роста, как и «производственная функция», показывают взаимосвязь между объемом выпуска продукции и количеством израсходованных экономических ресурсов.

Исходя из этого, во многих моделях экономического роста увеличение реального объема производства зависит от изменений основных факторов производства – количества труда (L) и капитала (K).



Национальное богатство и его структура

Национальное богатство – совокупность материальных и культурных благ, которые созданы трудом людей за определенный период и которыми располагает общество в данный момент.

Национальное богатство – материальные, интеллектуальные, а также привлеченные к использованию природные богатства, созданные предками и накопленные потомками за время развития общества

Состав национального богатства

Материально-овеществленное богатство

- основной капитал в сфере производства (услуг)
- основной капитал в сфере общественного потребления
- оборотные средства (капитал)
- материально-овеществленная часть незаконченного производства
- материальные запасы
- имущество населения в домашних хозяйствах
- золотые запасы государства, запасы на страхование и другие общественные нужды

Интеллектуальное богатство

- исторические памятники
- памятники архитектуры
- произведения литературы и искусства

Природные богатства: привлеченные к экономической деятельности земля, подземные и надземные богатства, а также другие природные ресурсы

Основные факторы роста материально-вещественного богатства

- рост производительности труда и экономических ресурсов
- рост эффективности производства
- рост нормы накопления в национальном доходе

Национальное богатство непосредственно связано с национальным объемом производства, а потому является индикатором малейших изменений в экономическом положении нации. Его анализ позволяет определить какие цели необходимо поставить

обществу и какие методы или рычаги использовать в своей экономической политике.

Иными словами национальное богатство-совокупность материальных благ, которыми располагает на определенную дату общество и которые созданы трудом людей за весь предшествующий период его развития.

Во второй половине XX в. серьезно изменились взгляды экономистов на источники общественного богатства. Так, в XVIII-XIX столетиях ученые считали, что все виды ценностей создаются только в материальном производстве. Однако в условиях постиндустриальной экономики стало очевидно, что, помимо материальных вещей, в состав богатства надо включать также нематериальные блага и услуги. Этот подход отразил новую хозяйственную реальность, где во все большей мере стали развиваться, в частности, научно-техническое творчество и сфера услуг.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

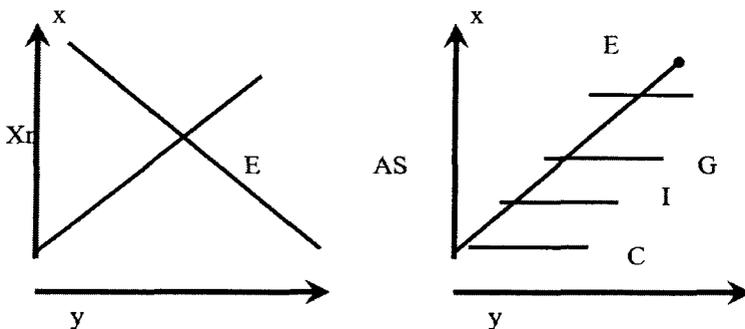
1. Как измерить экономический рост, какие показатели применяются для этого, какой макроэкономический показатель полнее всего отражает главную цель экономического роста?
2. В чем сущность экстенсивного и интенсивного типов экономического роста?
3. Назовите факторы экономического роста. Какова роль факторов совокупного спроса и предложения в экономическом росте?
4. Дайте определение национального богатства.
5. Что входит в состав материально-вещественного, природного и интеллектуального богатства?

Глава 25. РАВНОВЕСИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

25.1. ПОНЯТИЕ ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Общее экономическое равновесие (ОЭР) – такое состояние национальной экономики, когда существует равновесие между ресурсами и их использованием; производством и потреблением; материальными и финансовыми потоками.

В общем виде *экономическое равновесие* – соответствие между имеющимися ограниченными ресурсами (землей, трудом, капиталом, деньгами), с одной стороны, и возрастающими потребностями общества – с другой. Рост общественных потребностей, как правило, опережает увеличение экономических ресурсов. Поэтому обычно равновесие достигается либо посредством ограничения потребностей (платежеспособного спроса), либо расширением мощностей и оптимизацией использования ресурсов.



Различают частичное и общее равновесие.

Частичное равновесие – равновесие на отдельных рынках, входящих в систему национальной экономики. Это, например, равновесие производства и потребления, доходов и расходов бюджета, спроса и предложения и т.п.

Общее экономическое равновесие означает соответствие и согласованное развитие всех сфер экономической системы. Наиболее важные предпосылки ОЭР следующие:

1) соответствие общенациональных целей и имеющихся экономических возможностей;

2) использование всех экономических ресурсов – рабочей силы, денег, основных фондов, т.е. обеспечение нормального уровня безработицы и оптимальных резервов мощностей;

3) приведение структуры производства в соответствие со структурой потребления;

4) соответствие совокупного спроса и совокупного предложения на всех четырех типах рынков – товаров, труда, капитала и денег.

Модели ОЭР будут различаться для закрытой и открытой экономики, в последнем случае учитывая внешние по отношению к данной национальной экономике факторы – колебание валютных курсов, условия внешней торговли и т.п. Общее экономическое равновесие является идеальной ситуацией для экономической системы, поскольку означает полное удовлетворение потребностей без излишне затраченных ресурсов и нереализованного продукта.

В действительности происходят постоянные отклонения от желаемого устойчивого равновесия под воздействием различных факторов – как объективного, так и субъективного характера. К их числу относятся инерционность экономических процессов (неспособность экономики мгновенно реагировать на изменение рыночных условий), влияние монополий и излишнее вмешательство государства, деятельность профсоюзов и др. Эти факторы препятствуют свободному перемещению ресурсов, осуществлению законов спроса и предложения и других неотъемлемых условий рынка.

Общество заинтересовано в том, чтобы отклонения от идеального равновесия экономических интересов были минимальными, поскольку слишком большие колебания могут привести к необратимым последствиям – к разрушению системы как таковой. Поэтому соблюдение условий макроэкономического равновесия является основой социально-экономической стабильности того или иного государства.

25.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОПОРЦИИ И ИХ ВИДЫ

Экономическая пропорциональность – количественное и качественное соответствие (соотношение) между различными сторонами (отраслями и секторами) экономики, результатами производства и его структурными подразделениями, территориальными единицами страны.

Структурные звенья национальной экономики и экономические пропорции

Экономическая система не может существовать, не воспроизводя постоянно все элементы производства в определенных пропорциях, а также все экономические отношения. Субъектами этих отношений в макроэкономике выступают совокупные экономические агенты.

Процесс общественного воспроизводства включает:

1. Основные структурные звенья национальной экономики:

а) производство с соответствующими секторами и отраслями, в которых создается общественный продукт (СОП) в виде средств производства и предметов потребления, услуг производственного и потребительского назначения;

б) распределение и обмен, через которые произведенный продукт, а также факторы производства доводятся до потребителей и производителей;

в) потребление, где удовлетворяются личные потребности людей, воспроизводится рабочая сила и трудовые ресурсы общества;

г) инвестиционный сектор, который обеспечивает производство материальными и капитальными ресурсами, необходимыми как для возмещения использованных ресурсов, так и для расширения производства:

д) внешний рынок, на который идет экспорт из страны и который обеспечивает национальную экономику импортными товарами.

2. Основные воспроизводственные фонды: фонд возмещения материальных затрат, фонд амортизации, фонд накопления, фонд потребления.

3. Основные макроэкономические пропорции – соотношения между составными частями и элементами экономики, обес-

печивающие непрерывность процесса производства, распределения, обмена и потребления:

а) между составными частями общественного продукта (фондами возмещения, накопления и потребления);

б) I и II подразделениями общественного производства;

в) фондом потребления и накопления как составными частями национального дохода;

г) валовыми и чистыми инвестициями;

д) факторами производства;

е) экспортом и импортом и т.д.

Отмеченные пропорции предстают как макроэкономические. В их рамках складываются межотраслевые пропорции – соотношения между отдельными отраслями (промышленностью и сельским хозяйством, добывающей и обрабатывающей промышленностью и т.д.).

В пределах отдельных отраслей существуют внутриотраслевые пропорции – соотношения между подотраслями и между предприятиями, формирующими отрасль (например, производство чугуна и стали, мяса и молока и т.п.).

Существуют и внутрихозяйственные пропорции – соотношения внутри отдельных предприятий и фирм.

Поскольку национальная экономика связана с внешним рынком, то существуют и международные внешнеэкономические пропорции – соотношения между национальными хозяйствами.

Отмеченные пропорции требуют соблюдения, так как без этого экономика не может развиваться. Так что можно говорить о действии объективного закона пропорционального развития.

Пропорции не являются раз и навсегда данными. Они весьма динамичны, особенно в современных условиях.

Динамичность пропорций обусловлена:

- изменениями в структуре общественных потребностей – они требуют изменений и в структуре производства;

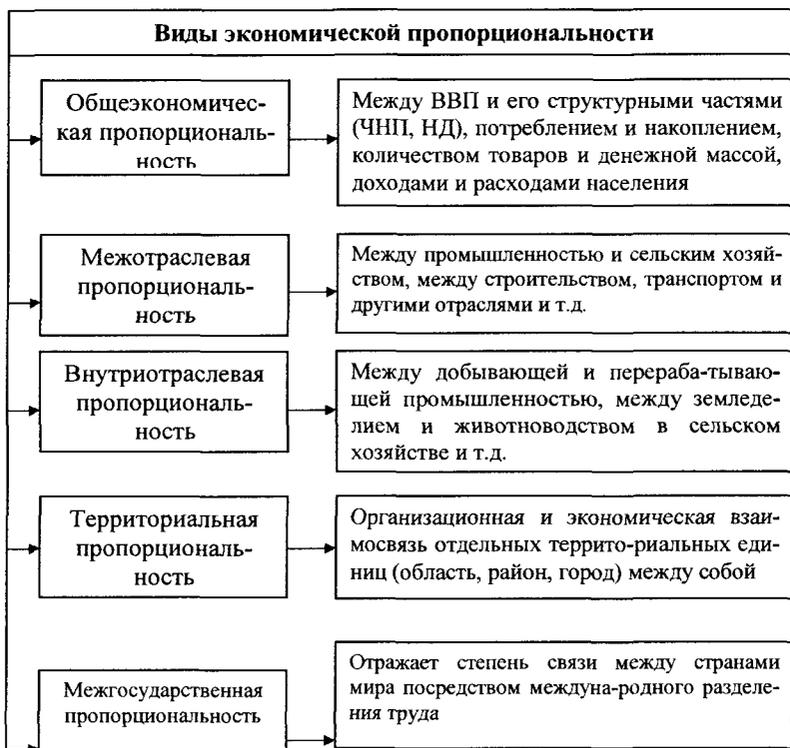
- изменением факторов производства, меняющих производственные возможности страны: состав и качество рабочей силы, средств производства, природных ресурсов и условий;

- действием научно-технического прогресса. Прежде всего, он влияет на производство, так как обуславливает появление новой техники, материалов, технологий;

• действием внешнеэкономических и политических факторов. Например, распад СССР коренным образом изменил воспроизводственные пропорции в экономике Узбекистана.

Изменение воспроизводственных пропорций обеспечивает движение инвестиций и находит отражение в темпах роста соответствующих отраслей и сфер производства – где-то они оказываются выше средних, где-то – ниже, а где-то происходит абсолютное сокращение производства.

Особенностью рыночной экономики является то, что воспроизводственные пропорции устанавливаются в ней через действие закона спроса и предложения. Этот закон, действуя в отношении отдельных товаров, обуславливает взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения, соотношение между которыми характеризует важнейшую макроэкономическую пропорцию.



25.3. СПОСОБЫ ДОСТИЖЕНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Равновесие – такое положение в экономике, при котором лица, принимающие экономические решения, не имеют никаких побудительных мотивов к изменению своих планов.

Экономическое равновесие выступает как соответствие между ресурсами и потребностями, как способ использования ограниченных ресурсов для создания рыночных товаров и услуг и их перераспределения между членами общества. Равновесие отражает тот выбор, который устраивает всех в обществе.

Равновесный объем производства – уровень достижения равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением в национальной экономике.

Способы определения равновесного объема производства

I. Способ сопоставления совокупных расходов и объема производства

При этом способе количество всех расходов экономики сопоставляется с объемом производства - ЧНП, т.е.

Потребительские расходы населения
Инвестиционные расходы предприятия } ЧНП
Расходы иностранцев

II. Способ сопоставления накоплений и инвестиций

Данный способ логически основывается на том, что всякий объем произведенной продукции дает соответствующую денежную выручку. Однако часть этого дохода население не потребляет, а откладывает на накопление. Накопление является изыманием части из потока расходов и становится причиной ее недостачи. С другой стороны накопленные средства, превращаясь в инвестиции, восполняют недостающую часть совокупных расходов

III. Балансовый метод

С помощью данного метода оценивается уровень макроэкономического равновесия с использованием межотраслевого баланса, материальных, финансовых балансов и балансов рабочей силы

IV. Метод сопоставления «затрат и результатов»

В данном случае затраты на производство продукции (или себестоимость единицы продукции) сопоставляются с полученными денежными доходами (ценой единицы продукции)

Условия экономического равновесия

Элемент экономической системы	Условия экономического равновесия
Экономический индивид	Свободный (частный) собственник ресурсов
Потребитель	Поведение направлено на максимизацию полезности товара
Фирма	Деятельность направлена на максимизацию прибыли
Работник	Поведение направлено на максимизацию дохода от продажи фактора производства – труда
Рынок	Оптимальность стратегий участников обмена
Благосостояние	Равенство в обмене для двух любых его участников в соотношении полезностей любой пары приобретаемых ими товаров
Макроэкономическое воспроизводство	Оптимальный устойчивый экономический рост

Описание моделей макроэкономического равновесия

Авторы	Условия обеспечения равновесия	Общая характеристика модели
Ф.Кенэ (1694-1774)	Основной класс – землевладельцы. Цены постоянные. Роль государства и заграницы не учитывается	Равновесие достигается путем установления обменных процессов между классами, в результате которых происходит распределение чистого продукта
Ж.Б.Сэй (1767-1832)	Экономическая система «направляется предложением» и весь доход расходуется на потребление	Макроэкономическое предложение создает и балансирует собственный спрос, который основывается на положении, что каждый продавец в то же время является и покупателем товара
Л.Вальрас (1834-1910)	Модель основывается на системе линейных уравнений. Основную роль играют равновесные цены, обеспечивающие	Общее предложение конечных продуктов должно быть равно общему спросу на них как сумма доходов, приносимых всеми факторами производства их собственникам

	равенство спроса и предложения по каждому товару	$\sum_{j=1}^m P_j X_j = \sum_{i=1}^n V_i Y_i$ предложение спрос
Дж. Кейнс (1883-1946)	Модель краткосрочного экономического равновесия денежного рынка – необходимое условие: равенство инвестиций сбережениям ($S = I$)	$\frac{M_s}{P} = \frac{M_d}{P} = L\left(Y, r, \frac{M_0}{P}\right)$ где M_s - предложение денег M_d - спрос на деньги M_0 - располагаемая денежная масса P - уровень цен L - облигации r - норма процента Y - реальный доход
В. Леонтьев (1905-1999)	Модель межотраслевого баланса (МОБ) «затраты – выпуск»	Шахматное построение МОБа, обеспечивающее отраслевое, межотраслевое и общее равновесие

Баланс народного хозяйства – система таблиц с макроэкономическими показателями, характеризующими в планируемом (отчетном) периоде уровень развития экономики, масштабы и темпы общественного воспроизводства, а также важнейшие общегосударственные пропорции.

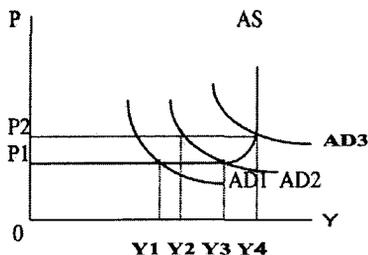
Важными частями БНХ являлись: баланс производства, распределения и использования национального дохода, баланс национального богатства, баланс трудовых ресурсов, межотраслевой баланс производства и распределения продукции.

Одна из важнейших предпосылок МОБ в БНХ – линейность связей – состояла в том, что выпуск продукции предполагался пропорциональным прямым затратам предметов труда и живого труда, т. е. если прямые затраты увеличить вдвое, то и выпуск (валовая продукция) вырастет тоже вдвое, а если в выпуске данного продукта участвует несколько отраслей, то этот выпуск оказывается линейной (пропорционально) функцией всех прямых затрат.

Модель «Затраты – выпуск» предназначена для анализа вещественного аспекта процесса производства и распределения продукта.

В общем виде модель баланса В. Л. Леонтьева отражена в таблице, где в строках под названием «выпуск» записаны отрасли как продавцы, а в столбцах под названием «затраты» эти же отрасли как покупатели

Рыночный механизм установления макрэкономического равновесия



Экономика сама, без вмешательства извне, будет двигаться к точке равновесия, если предложение окажется ниже спроса.

Сила рыночной экономики заключается в присущих ей механизмах саморегуляции ("невидимая рука", по выражению А. Смита).

Если производители видят, что по существующим ценам их товары больше не покупаются, то они сами, по собственной инициативе, используют оба механизма корректировки, т.е. снизят как объем производимой продукции, так и цены на нее

Свойства макроэкономического равновесия:

1. *Инфляция всегда является следствием превышения совокупного спроса над совокупным предложением*, так как при отсутствии превышения совокупного спроса нет основания для роста цен.
2. *Макроэкономическое равновесие не гарантирует полной занятости.*
3. *Объем импорта может превышать объем экспорта*, следовательно государство накапливает внешний долг. В противоположной ситуации увеличиваются валютные запасы.
4. *Правительство несет расходы по предоставлению общественных товаров и услуг своим гражданам.* Если государственные затраты превышают поступления от налогов, дефицит финансируется или за счет внешних займов, или за счет дополнительной эмиссии денег. Такое положение сказывается на состоянии совокупного спроса и совокупного предложения.

25.4. ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ

Проблемы макроэкономического равновесия возникают из-за того что:

- 1) в рыночном кругообороте равенство расходов и доходов являются обязательным условием;
- 2) расходы (одного) действительно превращаются в доходы (другого);
- 3) доходы не обязательно превращаются в расходы и уж во всяком случае, не обязательно равняются им;
- 4) для домохозяйств типично превышение доходов расходами;
- 5) для фирм превышение расходов над доходами.

Цели осуществления структурных преобразований в республике

- Совершенствование отраслевой структуры и территориальных пропорций экономики
- Устранение однобокости народного хозяйства, имеющую сырьевую направленность
- Изменение видов продукции, улучшение ее качества и сокращение производственных затрат на единицу продукции
- Достижение экономической независимости на основе производства импортозамещаемых и конкурентоспособных экспортных продуктов
- Повышение благосостояния жизни населения на основе пропорционального и устойчивого развития экономики

Основные направления структурных преобразований в осуществлении экономических реформ в Узбекистане

- Ускоренное развитие энергетики и отраслей, обеспечивающих продовольственную независимость республики
- Коренное изменение структуры воспроизводства в экономике
- Перестройка отраслевой структуры экономики и приоритетное развитие важнейших первостепенных отраслей

- Систематическое развитие производств, широко внедряющих достижения науки и повышение их роли
- Развитие сельскохозяйственного машиностроения, основанного на производстве машин и механизмов для хлопководческого комплекса
- Расширение материальной базы производителей сложной бытовой техники и товаров народного потребления
- Развитие самолетостроительной и автомобилестроительной промышленности, сфер радиоэлектроники и электротехники
- Достижение глубоких прогрессивных сдвигов в сельском хозяйстве и агропромышленном комплексе
- Укрепление материальной базы производства и социальной инфраструктуры, а также сферы услуг
- Развитие и углубление инвестиционной базы экономики

Структурные преобразования делятся на следующие направления, исходя из приоритетного осуществления этих преобразований в тех или иных отраслях и сферах

Структурные преобразования, направленные на потребление. В данном случае целью структурных преобразований является приоритетное развитие отраслей и сфер, от которых непосредственно зависит степень благосостояния населения

Структурные преобразования, направленные на экспорт. Данные преобразования направлены на расширение объемов производства за счет экспорта на основе приоритетного развития отраслей перерабатывающей промышленности

Структурные преобразования, направленные на совершенствование отраслевой и технологической структуры экономики

Реальное равновесие не совпадает с идеальным, или теоретически желаемым

Теоретический анализ закономерностей общественного воспроизводства вырабатывает абстрактные схемы и модели макроэкономического равновесия.

Эти модели помогают понять экономический механизм, выявить факторы отклонения реальных процессов от идеальных, сформировать оптимальную экономическую политику

Роль фискальной политики в достижении равновесия национальной экономики



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что означает экономическое равновесие, какие его виды существуют?
2. Как, с помощью каких механизмов достигается макроэкономическое равновесие?
3. Что произойдет, если макроэкономическое равновесие нарушится?
4. Должно ли государство вмешиваться в процесс установления макроэкономического равновесия и как?
5. В чём различия в механизмах достижения равновесия в неоклассической и кейнсианской теориях?
6. Что собой представляет саморегулирующаяся экономическая система?

Раздел IV.

ФИНАНСЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Глава 26. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: кризис, безработица и инфляция

26.1. СОДЕРЖАНИЕ И ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Экономический цикл – периодические колебания в уровнях объема производства, занятости и инфляции. По продолжительности цикл составляет период от одного кризиса до начала второго.

Экономический цикл присущ всем странам с рыночной экономикой и характеризует процесс колебательного движения уровня производства, объема инвестиций, занятости и дохода, в результате чего происходит расширение или сжатие деловой активности в большинстве секторов экономики.

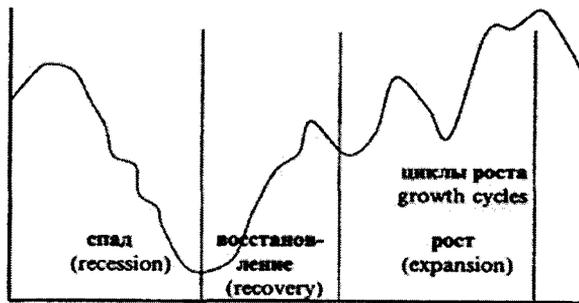
Экономический цикл состоит из четырех последовательных фаз:

- 1) подъема (бума);
- 2) кризиса (спада);
- 3) депрессии (дна);
- 4) оживления (расширения).

Каждая фаза экономического цикла выполняет важную воспроизводственную функцию.

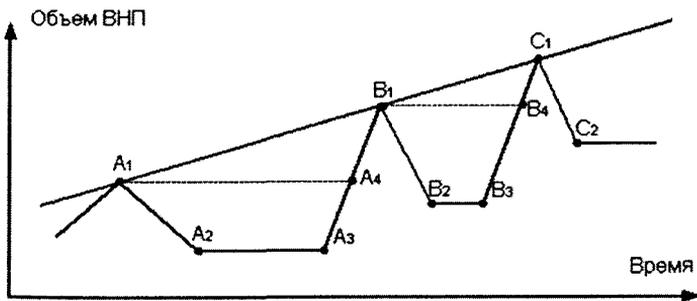
Спад означает, что производство сокращается, безработица растет, доходы снижаются. Однако цены не сразу поддаются тенденции к снижению, они уменьшаются только тогда, когда

спад становится серьезным и длительным, т.е. возникает депрессия (нижняя точка спада). Следовательно, кризис, сопровождающийся падением производства, занятости, доходов, ведет, в конечном счете, к удешевлению средств производства и последующему стимулированию инвестиций в новые предприятия, технологии и оборудование.



В фазе депрессии производство, занятость, достигнув самого низкого уровня, начинают постепенно оживать на основе новых пропорций.

Наступает оживление: производство расширяется, пока не станет работать на полную мощность, занятость возрастает до уровня полной занятости, уровень цен начинает повышаться. Фаза оживления характеризуется началом расширенного воспроизводства и ростом выпуска до уровня докризисного периода.



В фазе подъема вступают в строй новые предприятия, сокращается безработица, растут заработная плата, инвестиции.

Из-за быстрого расширения производства, спроса на кредит повышаются ставки ссудного процента до уровня средней нормы прибыли. Пик цикла означает, что в экономике имеется полная занятость, производство работает на полную мощность, уровень цен имеет тенденцию к повышению, рост деловой активности прекращается. Фаза подъема заканчивается бумом, за которым в результате возникших диспропорций начинается очередной спад.

Цикличность экономики тесно связана с проблемой экономического роста. Экономический цикл в рыночной экономике – механизм саморегулирования, а кризисы исполняют роль качественного структурного фактора обновления экономики и, следовательно, способствуют экономическому росту.

Экономический цикл – периодические колебания в уровнях объема производства, занятости и инфляции
По продолжительности цикл составляет период от одного кризиса до начала второго

Причины возникновения циклов

- > диспропорции в воспроизводстве
- > диспропорции между спросом и предложением
- > изменение в уровне совокупных расходов (в свою очередь эти расходы определяют уровень занятости и производства)
- > периодическое уменьшение объема инвестиций
- > колебание объема денежной массы
- > обновление основного капитала
- > ослабление эффекта мультипликатора и другие

Теории о причинах возникновения циклов, связанных только с внешними или внутренними факторами в науке носят название экстерналиных и интерналиных теорий.

В *экстерналиной теории* к внешним относятся факторы, лежащие вне экономической системы и предопределяющие возникновение периодического повторения экономических явлений

К основным внешним факторам относятся

- > войны, революционные преобразования и другие политические потрясения
- > открытие крупных месторождений золота, урана, нефти и других ценных ресурсов
- > освоение новых территорий и связанные с ним миграция населения, а также изменение численности населения земного шара
- > резкие изменения в технологиях, исследованиях и инновациях, способных в корне изменить структуру производства

Интернальные теории рассматривают причины возникновения циклов внутри самой экономической системы.

К внутренним факторам относятся

- срок службы основного капитала
- изменение личного потребления
- объем инвестиционных средств, направленных на расширение производства, его обновление и создание новых рабочих мест
- экономическая политика государства, направленная на воздействие производства и количества спроса

26.2. ТЕОРИИ О ЦИКЛАХ. ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ

По вопросу о причинах экономического цикла существуют разные концепции, зачастую достаточно неожиданные. Например, экономист С.Джевонс считал причиной существования экономических колебаний воздействие на людей солнечной активности, Зомбарт – различие в ритмах производства органической и неорганической материи, В.Парето – соотношение пессимизма и оптимизма в деятельности людей. К.Маркс – противоречие между общественным характером производства и частной формой присвоения созданного продукта, М.И.Туган-Барановский – превышение производства средств производства над производством предметов потребления, К.Жульяр – расширение и сужение банковского кредита, Р.Хаутри – изменение учетной ставки процента, С.Кузнец – чрезмерные сбережения (теория недопотребления), Р.Мальтус и С.Сисмонди – недостаточность потребляемого дохода по сравнению с произведенным, Р.Лукас, Р.Барро – запаздывание в реагировании рыночных субъектов на изменения в экономике, М.Калецкий, У.Нордхаус – действия государственных чиновников, манипулирующих денежно-кредитными и налогово-бюджетными инструментами в своих политических интересах. По мнению Дж.Кейкса, причинами циклических колебаний в рыночной экономике являются избыток сбережений и недостаток инвестиций. «Каждая из конкурирующих теорий содержит в себе некоторые элементы истины, но ни одна из них не является универсальной, справедливой для всех времен и стран» (П.Самуэльсон).

В результате многочисленные теории, объясняющие цикличность, можно классифицировать по следующим группам:

1. *Экзогенные*. Сторонники «внешних» теорий утверждают, что циклы возникают из-за внешних факторов (научных открытий, географических экспансий, открытия новых месторождений, изменения численности населения, взаимодействия с другими странами и др.);

2. *Эстрогенные*. Объясняют цикличность влиянием внутренних факторов (колебания спроса, предложения, инвестиций, потребления и т.д.);

3. *Эклектичные*. Основаны на сочетании внешних и внутренних факторов. Внешние к экономической системе факторы дают первоначальный импульс, а внутренние (экономические) факторы преобразуют эти импульсы в циклические колебания.

Теории о циклах	
→	<i>Цикл Китчина</i> называется также циклом запасов. Исследуются короткие волны (2-4 года) на основе изучения финансовых счетов и продажных цен при движении товарных запасов
→	<i>Цикл Жугляра</i> (имеет и такие названия как бизнес-цикл, промышленный цикл, средний цикл, большой цикл). Данный цикл назван именем К.Жугляра (1819-1905), который внес значительный вклад в изучение природы промышленных циклов на основе исследований основных причин колебаний цен и процентных ставок во Франции, Англии и США
→	<i>Цикл Кузнеця</i> (носит также название строительный цикл). С.Кузнец в ходе своих исследований пришел к выводу, что национальный доход, потребительские расходы, валовые инвестиции в производство обнаруживают взаимосвязанные 20-летние колебания

Цикл Кондратьева (именуется также циклом «длинных волн»). Русский ученый Н.Д.Кондратьев выделил ряд больших циклов, объединив средний уровень макроэкономических показателей 100-150 летнего развития Англии, Франции и США

- *I-цикл*: 1787- 814 гг. повышательная волна и 1814 -1851 гг. понижательная волна
- *II-цикл*: 1844- 851 гг. повышательная волна и 1870 - 1896 гг. понижательная волна
- *III-цикл*: 1896-1920 гг. повышательная волна

Длительность цикла Кондратьева составляет в среднем 40-60 лет. Особенность в том, что цикл отражает в себе технический прогресс и структурные преобразования. Фазу подъема *первого* большого цикла Кондратьев связывал с промышленным переворотом в Англии, *второго* – с развитием железнодорожного транспорта, *третьего* – с изобретением электроэнергии, телефона и радио, *четвертого* – с развитием автомобильной промышленности

Пятый цикл современные ученые связывают с развитием электроники, генной инженерии, микропроцессоров

Отличительные признаки экономических циклов

Продолжительность (время продолжительности)

Интенсивность (темпы изменений экономической активности)

Показатели, характеризующие экономическую активность

- Объем производства
- Уровень занятости
- Уровень безработицы
- Ставка процента
- Курсы валюты
- Объем денежной массы

Объем производства меняется между реальным и потенциальным ВВП (ВВП). Потенциальный ВВП (ВВП) показывает объем производства при полной занятости ресурсов. Имеется ввиду, что полная занятость означает наличие не используемых мощностей и естественного уровня безработицы

Слой населения и отрасли, наиболее страдающие в результате экономических кризисов

- Отрасли промышленности, производящие средства производства (инвестиционные товары)
- Строительство (строительство жилья и объектов производства)
- Отрасли, производящие потребительские товары долгосрочного пользования
- Потребители, получающие стабильный доход

Слой населения и отрасли, наименее страдающие от последствий экономических кризисов

- Отрасли и сферы, производящие потребительские товары
- Отрасли производства, имеющие относительную монополистическую власть в экономике
- Получатели нефиксированных доходов

26.3. СТРУКТУРНЫЕ КРИЗИСЫ. АГРАРНЫЕ КРИЗИСЫ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Глубокие структурные изменения в развитии отдельных отраслей и сфер экономики, а также диспропорции становятся причинами возникновения *структурных кризисов*

Факторы, вызывающие структурные кризисы

- Научно-технический прогресс
- Изменения спроса и его состава



Николаем Дмитриевичем Кондратьевым (1892-1938) была выдвинута гипотеза о существовании длинных волн (больших циклов) в мировом экономическом развитии *продолжительностью в 48-55 лет. Н.Д.Кондратьев установил «четыре важные экономические правильности в развитии больших экономических циклов:*

1. Перед началом и в начале повышательной волны каждого большого цикла происходят глубокие изменения в условиях экономической жизни общества. Они выражаются в значительных переменах в технике (чему предшествуют большие технические открытия и изобретения), в вовлечении в мировые экономические связи новых стран, в изменении добычи золота и денежного обращения;

2. На периоды повышательной волны каждого большого цикла приходится наибольшее количество социальных потрясений (войн и революций);

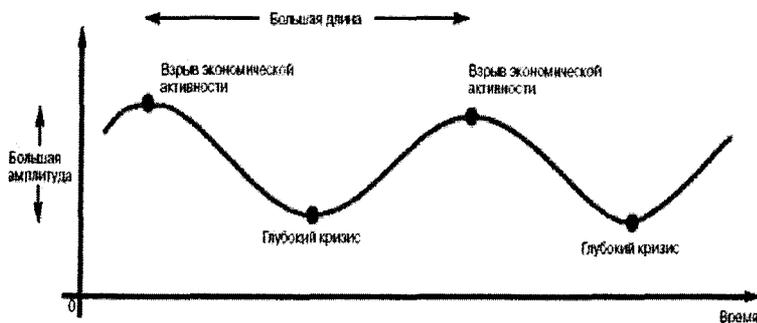
3. Периоды понижательной волны каждого большого цикла сопровождаются длительной и особенно резко выявленной депрессией сельского хозяйства.

В период повышательной волны больших циклов средние капиталистические циклы характеризуются краткостью депрессий

и интенсивностью подъемов; в период понижательной волны больших циклов наблюдается обратная картина.

Кондратьев рассматривал длинные волны как «нарушение и восстановление экономического равновесия длительного периода. Основная причина лежит в механизме накопления, аккумуляции и рассеяния капитала, достаточного для создания основных производительных сил».

Концепция больших циклов предполагает изучение взаимосвязи разных социально-экономических сфер: отраслевой структуры, денежного обращения, демографических факторов, экологической составляющей воспроизводственных процессов и т.д.



Теория длинноволновых колебаний позволяет:

1. Отказаться от представления о сути экономического прогресса как о непрерывном и монотонном росте. Экономическое развитие не укладывается в узкие рамки однолинейного роста как отражение поступательного прогресса. И, чтобы глубже и основательнее понять экономическое развитие, не обойтись без учета действия факторов циклической динамики.

2. Раздвинуть временной горизонт экономических исследований. Этим закладывается основа для осознания преемственности в развитии и глубокой взаимосвязи текущих событий с историческими корнями в прошлом, а значит, складываются благоприятные предпосылки для осмысления логики хозяйственного развития всей мировой экономики и отдельных национальных экономик.

Колебания экономической активности

Сезонные или временные колебания

Массовая покупка товаров в предпраздничные дни приводит к заметным колебаниям в розничной торговле

Долговременные колебания

Отражает изменения экономической активности относительно долгое время (25, 50 или 100 лет)

Аграрные кризисы – кризисы, происходящие в сельском хозяйстве

Формы проявления аграрных кризисов

- Относительное перепроизводство сельскохозяйственной продукции, скопление большого количества запасов непроданной продукции
- Понижение цен, уменьшение доходов и прибыли
- Увеличение долгов фермеров, их массовое банкротство
- Увеличение числа безработных в сельском хозяйстве

Особенности аграрных кризисов

- Не носят циклический характер
- Продолжаются длительный период в отличие от промышленных кризисов

Например, первый аграрный кризис начался в 70-е годы XIX века и продолжался до 90-х годов, второй – с 1920 года до начала 2-й мировой войны, третий аграрный кризис длился с 1948 года до 80-х годов

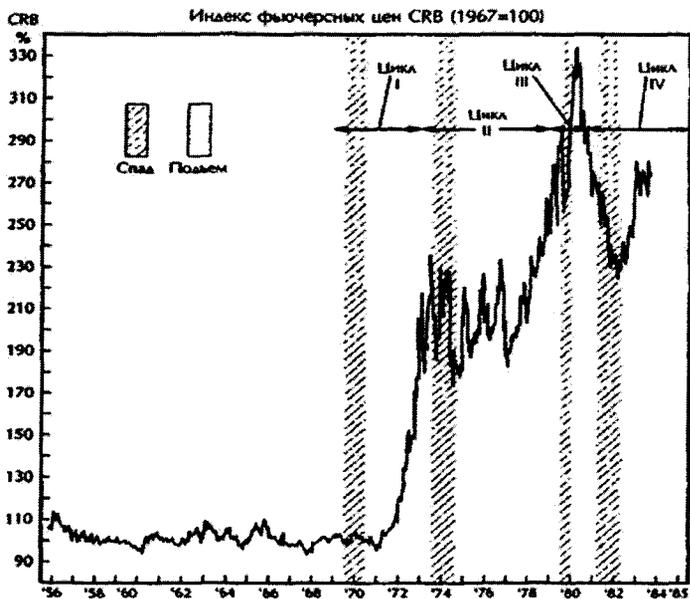
Причины продолжительности аграрных кризисов

- В условиях монопольного господства частной земельной собственности сельское хозяйство в своем развитии намного отстает от промышленности
- Присутствие земельной ренты и ее повышение приводит к росту стоимости сельскохозяйственной продукции и затруднениям ее реализации
- Наличие множества мелких производителей (дехкан), которые и в период кризиса не могут остановить свое производство, считающееся основным источником их жизнедеятельности

В современной экономической теории чередование деловых циклов связывается со сменой технологических укладов в общественном производстве. Понятие «уклад» означает обустройство, установившийся порядок чего-либо.

Технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и др.

Жизненный цикл технологического уклада имеет три фазы развития и определяется периодом примерно в сто лет. *Первая фаза* приходится на его зарождение и становление в экономике предшествующего технологического уклада. *Вторая фаза* связана со структурной перестройкой экономики на базе новой технологии производства и соответствует периоду доминирования нового технологического уклада в течение пятидесяти лет. *Третья фаза* приходится на отмирание устаревающего технологического уклада. При этом период доминирования технологического уклада характеризуется наиболее крупным всплеском в его развитии.



Согласно теории длинных волн Кондратьева научно-техническая революция развивается волнообразно, с циклами протяженностью примерно в пятьдесят лет.

Известно пять технологических укладов (волн).

Первая волна (1785-1835) сформировала технологический уклад, основанный на новых технологиях в текстильной промышленности, использовании энергии воды.

Вторая волна (1830-1890) – ускоренное развитие транспорта (строительство железных дорог, паровое судоходство), возникновение механического производства во всех отраслях на основе парового двигателя.

Третья волна (1880-1940) базируется на использовании в промышленном производстве электрической энергии, развитии тяжелого машиностроения и электротехнической промышленности на основе использования стального проката, новых открытий в области химии. Были внедрены радиосвязь, телеграф, автомобили. Появились крупные фирмы, картели, синдикаты, тресты. На рынке господствовали монополии. Началась концентрация банковского и финансового капитала.

Четвертая волна (1930-1990) сформировала уклад, основанный на дальнейшем развитии энергетики с использованием нефти и нефтепродуктов, газа, средств связи, новых синтетических материалов. Это эра массового производства автомобилей, тракторов, самолетов, различных видов вооружения, товаров народного потребления. Появились и широко распространились компьютеры и программные продукты для них, радары. Атом используется в военных и затем в мирных целях. Организовано массовое производство на основе конвейерной технологии. На рынке господствует олигопольная конкуренция. Появились транснациональные и межнациональные компании, которые осуществляли прямые инвестиции в рынки различных стран.

Пятая волна (1985-2035) опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, геномной инженерии, новых видов энергии, материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи и т.п. Происходит переход от разрозненных фирм к единой сети крупных и мелких компаний, соединенных электронной сетью на основе Интернета,

осуществляющих тесное взаимодействие в области технологий, контроля качества продукции, планирования инноваций.

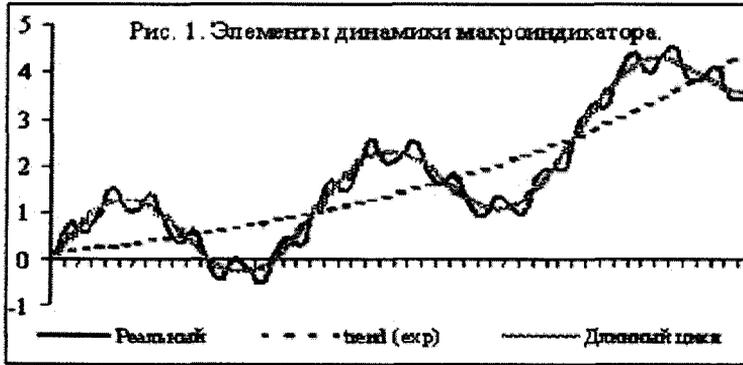


Рис.15. Элементы динамики макроиндикатора

К элементам пятого (ныне действующего) технологического уклада относят следующие отрасли: вычислительную технику, программное обеспечение, авиационную промышленность, телекоммуникации, информационные услуги, производство и потребление газа.

Ядром формирования нового уклада можно назвать биотехнологии, космическую технику, тонкую химию, микроэлектронные компоненты. Основными преимуществами данного технологического уклада по сравнению с предыдущим (четвертым) укладом являются: индивидуализация производства и потребления, преобладание экологических ограничений на энерго- и материалопотребление на основе автоматизации производства, размещение производства и населения в малых городах на основе новых транспортных и телекоммуникационных технологий и др.

Продолжительность некоторых волн больше пятидесяти лет связана с совпадением периода спада уходящей волны с периодом роста новой волны. В связи с ускорением НТП в будущем продолжительность укладов будет сокращаться.

26.4. БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ВИДЫ. ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

Безработица определяется как контингент лиц старше определенного возраста, не имеющих работы, пригодных в настоящее время к работе и ищущих ее в рассматриваемый период.

Безработица – неотъемлемое свойство рыночной системы хозяйствования.

Число безработных значительно возрастает в периоды кризисов и уменьшается в периоды подъемов. Считается, что в известной мере умеренная безработица является источником для экономического роста, т.к. представляет собой резерв незанятой рабочей силы, который можно задействовать при последующем расширении производства. Наличие безработицы усиливает стимулы предпринимательской деятельности, страх потерять работу является самым лучшим организатором дисциплины труда и др.

В силу отмеченных причин умеренная безработица (от 3 до 5% занятых) считается необходимым спутником развития рыночной экономики.

Уровень безработицы рассчитывается как процентное отношение числа безработных к общей численности рабочей силы (в состав рабочей силы включаются как занятые работники, так и безработные). Безработица никогда не бывает равномерно распределенной среди населения страны. Имеются региональные, возрастные, половые, национальные и иные различия.

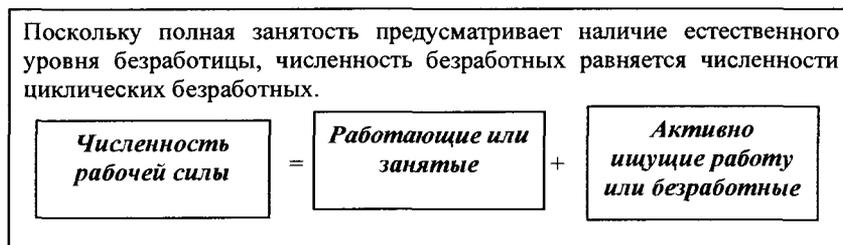
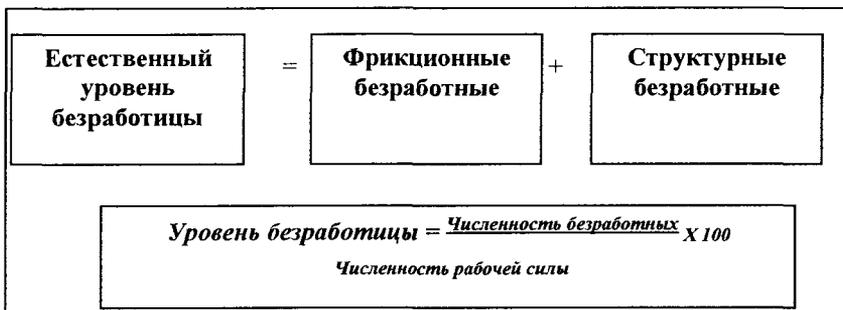
Безработные – трудоспособные люди, желающие работать, но не обеспеченные работой

Причины возникновения безработицы

Превышение предложения рабочей силы над ее спросом на определенном рынке и в результате этого, необеспеченность работой экономически активной части населения

Виды безработицы





Таким образом, безработица является характерной чертой рыночной экономики. Поэтому полная занятость — нонсенс, несовместимый с идеей развития рыночного хозяйства. Но все же безработица должна быть поставлена в определенные рамки, в пределах которых достигаются режим эффективности роста и состояние экономической стабильности.

Безработица, соответствующая этому идеальному уровню, получила название *естественной*. В учебнике Кэмпбелла Р. Макконелла и Стенли Л. Брю «Экономикс» отмечается, что в 60-х годах в США естественной безработицей считались 4% от занятой рабочей силы. Сегодня ее уровень поднялся до 5-6%.

Уровень безработицы измеряется как доля официально зарегистрированных безработных к численности занятых в производстве.

Продолжительность безработицы характеризует среднее время перерыва в работе.

Естественным уровнем безработицы называют такой уровень, при котором факторы, повышающие и понижающие зарплату и цены, находятся в равновесии. Это наивысший уровень занятости, соответствующий потенциальному ВВП.

Согласно концепции естественного уровня потенциальный ВВП достигается при полной загрузке основного капитала, под которой понимается ситуация, когда индекс использования производственных мощностей обрабатывающей промышленности равен примерно 86%. Естественный уровень безработицы выше нуля, так как она в той или иной мере существует всегда в фрикционной или структурной формах.

Экономические последствия безработицы – это «потерянная» или невыпущенная продукция со стороны общества в результате превышения безработицы своего естественного уровня

*Невыпущенная
(потерянная)
продукция*

=

*Потенциальный
ВВП (ВВП)*

+ -

*Реальный ВВП
(ВВП)*

Американский экономист А.Оукен математически выразил зависимость между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП.

По закону Оукена, если реальный уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то отставание ВВП (ВВП) составляет 2,5%.

То есть, 1:2,5; 2:5; 3:7,5 и т.д.

Если безработица ниже естественного уровня, то реальный ВВП (ВВП) может превышать его потенциальный объем

Основные причины этого

- организация дополнительных рабочих смен
- использование капитального оборудования сверх нормы времени
- работа сверх рабочего времени
- занятость по совместительству

Социальные последствия безработицы

- потеря профессиональной квалификации, мастерства
- усиление психологического давления
- рост преступности, социальных и политических беспорядков
- ухудшение семейной атмосферы и увеличение количества разводов

26.5. ИНФЛЯЦИЯ, ЕЕ ВИДЫ И ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Инфляция – процесс обесценивания денег в результате переполнения каналов товарного обращения денежной массой.

Инфляция есть результат макроэкономической нестабильности, когда совокупный спрос превышает совокупное предложение. Независимо от того, в какой сфере зарождается инфляция, возникают цепная реакция и обратная связь, т.к. производство, распределение, обмен, потребление взаимосвязаны.

Будучи следствием несбалансированности экономики, инфляция, в свою очередь, усугубляет диспропорции воспроизводства и дезорганизует хозяйственные связи.

Инфляция обесценивает денежные накопления предприятий, населения и ослабляет заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности, стимулирует развитие «теневой» экономики и антисоциальных явлений. Инфляционные процессы характерны для экономически развитых стран и для развивающихся стран, как с плановой, так и с рыночной экономикой.

Инфляция означает повышение среднего (общего) уровня цен и обесценивание национальной денежной единицы в результате переполнения каналов денежного обращения лишними деньгами

Понятие инфляция (от латинского inflation - вздутие), впервые использовано в северной Америке в период гражданской войны 1861-1865 годов и означало увеличение бумажных денег в обращении. В экономической литературе стало применяться в XIX веке после Первой мировой войны

Инфляция означает повышение среднего (общего) уровня цен и обесценивание национальной денежной единицы в результате переполнения каналов денежного обращения лишними деньгами

Инфляция проявляется

- в превышении наличных денег или финансовых активов в обращении над существующим предложением товаров (услуг)
- в снижении покупательской способности денег
- в долгосрочном общем росте цен

Дефляция означает обратный инфляции процесс, т.е. понижение общего уровня цен

В период инфляции национальная денежная единица обесценивается относительно

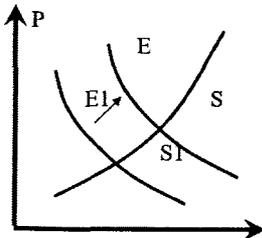
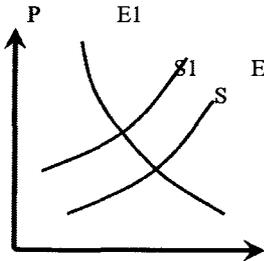
- товаров (услуг)
- золота и других драгоценных металлов
- стабильных иностранных валют

Темп инфляции определяется с помощью индекса цен (P_t). Индекс цен – это отношение цен текущего периода (P_t) к ценам базисного периода (P_0)

$$P_t = \frac{P_t - P_0}{P_0} \cdot 100$$

Если темп роста цен в 2007 году равен 113,6, в 2008 году – 118,3, то темп инфляции составляет $4,1\% = \frac{118,3 - 113,6}{113,6} \cdot 100$

Инфляция предложения



Инфляция спроса



Инфляция измеряется с помощью индекса потребительских цен, который рассчитывается по отношению к базовому году. Темп инфляции можно определить следующим образом:

Темп инфляции = Индекс цен текущего года - Индекс цен базового года / Индекс цен базового года X 100%.

С точки зрения проявления различают открытую и подавленную (скрытую) инфляцию. Открытая инфляция проявляется в продолжительном росте уровня цен, подавленная инфляция характеризуется относительно стабильным уровнем цен в экономике, однако ее непосредственным проявлением выступает товарный дефицит, который также по существу означает обесценивание денег.

В рыночной экономике инфляция носит открытый характер, в командно-административной - подавленный.

Открытая инфляция может протекать с разной скоростью. *В зависимости от темпов роста различают:*

1. *Ползучую, или умеренную, инфляцию, когда рост цен составляет менее 10% в год. Западные экономисты рассматривают ее как элемент нормального развития экономики, не вызывающий особого беспокойства;*

2. *Галопирующую* инфляцию – годовой рост цен составляет десятки и сотни процентов. Такая инфляция опасна для экономики и требует антиинфляционных мер;

3. *Гиперинфляция* – цены растут астрономическими темпами, достигая нескольких тысяч процентов в год. Такая инфляция парализует хозяйственный механизм, разрушает экономические связи, при ней происходит переход к бартерному обмену. Открытая инфляция может принимать формы инфляции спроса и инфляции предложения (издержек). Инфляция спроса порождается избытком совокупного спроса по сравнению с реальным объемом производства. Инфляция спроса может вызываться ростом денежной массы, увеличением государственных расходов и частных инвестиций, адаптивными инфляционными ожиданиями, усиливающими скорость денежного обращения.

Инфляция предложения означает рост цен, вызванный увеличением издержек производства в условиях недоиспользованных производственных ресурсов. Повышение издержек на единицу продукции сокращает объем продукции, который производители готовы предложить при существующем уровне цен. В результате сокращается предложение товаров при неизменном спросе и повышается уровень цен.

По степени сбалансированности роста цен различают сбалансированную и несбалансированную инфляции. При *сбалансированной инфляции* цены различных товаров друг относительно друга остаются неизменными, а при *несбалансированной* – цены различных товаров изменяются по отношению друг к другу в различных пропорциях.

Различают прогнозируемую и непрогнозируемую инфляции. *Прогнозируемая инфляция* – инфляция, которая учитывается в ожиданиях и поведении экономических субъектов, *непрогнозируемая инфляция* становится для населения неожиданностью, т.к. фактический темп роста уровня цен превышает ожидаемый.

Сочетание сбалансированной и прогнозируемой инфляции не наносит особого вреда экономике, а несбалансированная и непрогнозируемая опасны и чреваты большими издержками в период адаптации.

Индексы цен

Индекс Ласпейреса. В нем определяется темп роста цен для неизменного набора товаров

$$I_p = (P_t \times Q_t) / (P_b \times Q_b),$$

где P_t - цены текущего года; P_b - цены базисного года; Q_t и Q_b - объем произведенной продукции в текущем и базисном периодах

Недостаток: не учитывает возможности замены значительно дорогих товаров более дешевыми

Индекс Пааше. Индекс цен определяется с учетом возможности взаимозаменяемости товаров

$$I_p = (P_t \times Q_t) / (P_b \times Q_b)$$

Недостаток: не отражает изменений, происходящих в снижении уровня благосостояния

Индекс Фишера. В нем устраняются недостатки обеих вышеназванных формул $I_f = I_t \times I_p$

Показатель темпа инфляции (n)

$$n = (I_t - (I_t - 1)) \times 100,$$

где I_t - индекс цен базисного периода; $I_t - 1$ - разность в индексах цен базисного и текущего периодов. Используется при расчете ряда макроэкономических показателей

Причины возникновения инфляции

- Политика Центрального банка, направленная на увеличение денежной массы
- Превышение расходов государственного бюджета над его доходами
- Национализация экономики
- Состояние рынка, уровень функционирования в нем механизма конкуренции
- Политика государства, направленная на повышение налогообложения
- Рост производственных затрат (на единицу продукции)
- Относительное излишество спроса
- Степень «открытости» экономики

Виды инфляции

По темпам роста цен

- умеренная инфляция (3-5% в год)
- ползучая инфляция (29-200% в год)
- гиперинфляция (в месяц 50% и выше)

По причинам возникновения

- инфляция предложения или затрат
- инфляция спроса
- инфляция ожидания

По степени проявления

- открытая инфляция
- скрытая инфляция

По возможности прогнозирования

- ожидаемая инфляция
- неожиданная инфляция

По масштабу

- инфляция в масштабах одной страны
- инфляция в рамках мирового хозяйства

По различиям в темпах роста цен на множество основных товаров

- равновесная (сбалансированная) инфляция
- неравновесная (несбалансированная) инфляция

Эффект Пигу. Этот эффект связан с именем английского экономиста Артура Пигу (1877-1959). По его мнению, в условиях нормально функционирующей рыночной экономики ожидание инфляции становится причиной рассмотрения роста цен со стороны населения как краткосрочное обстоятельство и сокращения их денежных расходов до понижения цен. Это, в свою очередь, уменьшает спрос, что в конечном итоге приводит к понижению цен.

26.6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ. АНТИИНФЛЯЦИОННЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВА

Негативные социальные и экономические последствия инфляции вынуждают правительства разных стран проводить антиинфляционную экономическую политику.

Борьба с инфляцией возможна только на макроэкономическом уровне и силами государства. Антиинфляционные меры можно применять только к открытой инфляции; подавленная не поддается ограничению, поскольку ее нельзя измерить. Первым шагом в борьбе с подавленной инфляцией должен быть ее перевод в открытую инфляцию.

В основе антиинфляционной программы должны лежать анализ причин и факторов, вызывающих инфляцию, набор мер экономической политики, способствующих снижению уровня инфляции.

Существует два подхода к управлению экономикой в условиях инфляции:

- 1) адаптационная политика;
- 2) попытка снизить инфляцию антиинфляционными мерами.

Экономические последствия инфляции

- Снижается средний уровень жизни населения
- Уменьшается реальный доход получателей фиксированного (стабильного) дохода
- Обесцениваются денежные сбережения и снижается реальная стоимость финансовых активов, приравненных к деньгам
- Усиливаются диспропорции между различными отраслями экономики
- Затрудняется экономическое положение предприятий, производящих инвестиционные товары и потребительские товары долгосрочного пользования
- Снижаются реальная процентная ставка и процентные доходы инвестиций
- Увеличивается поток свободных денег из отраслей производства в сферы обращения
- Обесцениваются доходы бюджета и усиливается бюджетный дефицит
- Увеличивается количество внешних и внутренних долгов государства
- Находит свое место бартерный обмен

Слои населения, выигрывающие от инфляции

- Посредники на товарно-сырьевых, фондовых биржах и на рынке валюты
- Взявшие в долг физические и юридические лица
- Своевременно обменявшие деньги на недвижимость, ценные антикварные предметы (вещи), а также на стабильную иностранную валюту
- Имеющие монопольное положение в государственной структуре и на рынке
- Производители повседневно необходимых потребительских товаров

Антиинфляционная политика государства направляется на смягчение социально-экономических последствий инфляции, то есть установление контроля над инфляцией и поддержание роста цен на относительно низком уровне

Стратегические меры государства, направленные на обуздание инфляции

Меры по стимулированию производства

- Установление льготных налогов на прибыль
- Предоставление льготных кредитов на производственные цели
- Предоставление субсидий новым предприятиям
- Предоставление льгот внешней торговле (экспорт-импорт)
- Осуществление эффективных антимонопольных мер

Меры, направленные на сокращение бюджетного дефицита

- Увеличение доходов бюджета (через расширение налоговой базы)
- Сокращение бюджетных расходов:
 - относительное ограничение вмешательства государства в инвестиционные процессы, сокращение необоснованных субсидий и дотаций
 - поддержка научно-технического прогресса, положительных структурных преобразований в экономике

Меры, направленные на регулирование денежной массы

- Ограничение и приостановление роста денежных доходов
- Ограничение эмиссии денег
- Строгое ограничение государственных кредитов
- Расширение аукционов межбанковских кредитных ресурсов
- Увеличение золотых и валютных резервов государства
- Расширение процесса приватизации предприятий и т.д.

Меры, направленные на ослабление воздействий внешних факторов

- Эти меры направлены на ослабление влияния инфляции на иностранный капитал, краткосрочные кредиты и долги

Краткосрочные меры государства, направленные на обуздание инфляции

- Предоставление льгот предприятиям, производящим продукцию дополнительных видов и услуг
- Расширение импорта потребительских товаров
- Стимулирование продажи акций новых приватизированных предприятий
- Установление высоких процентных ставок на срочные депозиты
- Повышение курса национальной валюты в условиях конкурентоспособности внутреннего рынка
- Частичное использование золотых и валютных резервов государства в целях обуздания инфляции

Обязательной мерой, направленной на смягчение инфляции в условиях хронической гиперинфляции считается проведение денежных реформ

Адаптационная политика означает, что экономика должна быть приспособлена к условиям инфляции. *К адаптационным механизмам относятся:*

1) политика цен и доходов, означающая, что правительство либо «замораживает» цены и номинальные доходы, либо «привязывает» рост цен к росту оплаты труда, а увеличение доходов – к повышению производительности труда;

2) повышение учетной ставки (ставки рефинансирования).

Комплекс государственных мер по борьбе с инфляцией включает:

1) ограничение денежной массы, которую можно сокращать резко (методом шоковой терапии) или постепенно (методом градуирования), которое будет успешным, если рост денежной массы и уровня цен не превышает 20-30% в год;

2) повышение нормы обязательного резервирования;

3) сокращение государственных расходов и социальных программ;

4) совершение налоговой системы и увеличение налоговых поступлений в бюджет.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что следует понимать под экономическим циклом?
2. Перечислите фазы цикла и отметьте главные особенности каждой фазы.
3. Почему наиболее «драматичной» считается фаза кризиса?
4. Как экономисты объясняют причины возникновения кризисов?
5. Какую роль играют экономические кризисы в развитии рыночной экономики?
6. Каков характер и особенности аграрных кризисов?
7. В чем причины структурных кризисов и перестроек, как они проявляются?
8. Назовите антициклические меры государственной политики.
9. Раскройте особенности проявления и пути преодоления кризисных явлений в экономике Узбекистана.

Глава 27. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

27.1. СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ ФИНАНСОВ

Финансы – обобщающая экономическая категория, которая характеризует процессы денежной природы и денежные отношения в стране и обществе.

Рыночное хозяйство предполагает функционирование денежных отношений и финансы занимают важнейший сектор денежных отношений, связанный с накоплением и использованием денежных ресурсов (фондов) в рыночных хозяйствах.

Термин «финансы» произошел от латинского слова «*financia*», что в переводе означает «денежный платеж».

Финансы прямо и непосредственно связаны с функционированием денег, которые являются обязательным условием существования финансов. Однако финансы отличаются от денег, как по содержанию, так и по выполняемым функциям.

Финансы рассматриваются как составная область денежных отношений, обслуживающих экономические связи работников, хозяйственных единиц с государством и друг с другом. Эти отношения предполагают накопление денежных ресурсов или фондов и использование их для взаиморасчетов. С движением денежных фондов и связано понятие финансов как особой формы экономических отношений.

Финансы есть совокупность экономических отношений, опосредующих образование, распределение и использование фондов денежных средств в процессе расширенного воспроизводства.

Финансы – объективная экономическая категория, связанная с закономерностями развития материального производства в определенных условиях.

Необходимость финансов обусловлена наличием товарно-денежных отношений. При товарном производстве и развитии рыночном обмене создание и распределение продукта происходит в 2 формах: натурально-вещественной и стоимостной. *Стоимостная форма* движения порождает определенные

денежные фонды, которые опосредствуют движение продукта в натурально-вещественной форме. Иначе говоря, переход продукта из производства в потребление совершается лишь через образование, распределение и использование соответствующих денежных фондов. Возникающие при этом денежные, экономические отношения и составляют сущность финансов.

Таким образом, финансы представляют собой объективно необходимую категорию воспроизводства. Однако денежные отношения в целом шире финансов.

В процессе общественного воспроизводства деньги обособляются от обращения товаров и совершают относительно самостоятельное движение. *В результате этого движения образуются:*

- 1) фонды денежных средств государства, фирм и населения;
- 2) собственно денежное обращение.

Сущность финансов составляют не деньги сами по себе и даже не денежные фонды, а те денежные отношения, которые возникают в процессе движения денежных фондов, а именно, доходов и накоплений. Иные денежные отношения выходят за рамки финансов. В совокупность финансовых отношений, например, не входят:

- денежный учет и контроль за всеми видами затрат;
- измерение в денежной форме произведенной продукции;
- калькулирование себестоимости и определение цен на продукцию;
- купля и продажа товаров через систему торговли;
- учет и хранение денежной выручки;
- регулирование денежного обращения и др.

Финансы – выражают движение денежных ресурсов, т.е. процесс формирования, распределения и использования денежных ресурсов на различных уровнях

Финансовые отношения – экономические отношения, возникающие в связи с движением денежных ресурсов

Финансовые отношения многогранны, они включают отношения между всеми субъектами экономики, участвующими в движении денежных ресурсов на различных уровнях и формах. *К ним относятся*

- финансовые отношения между государством и предприятиями, основанные на различных формах собственности
- финансовые отношения между государством и различными слоями населения
- финансовые отношения между предприятиями
- финансовые отношения между предприятием и его работниками
- финансовые отношения между государством и общественными, социальными и благотворительными организациями

Материальными носителями финансовых отношений являются финансовые ресурсы.

Финансовые ресурсы – специфическая форма движения денежных средств. Они формируются у субъектов хозяйствования и государства за счет различных видов денежных доходов, отчислений и поступлений, а используются на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества.

Финансовые ресурсы используются в *фондовой* либо *не фондовой* формах.

Фонд (от английского «found» - основание) – запас, накопление, капитал; денежные и материальные средства, предназначенные для определенных целей, имеющих определенное назначение.

В условиях рыночной экономики хозяйствующий субъект самостоятельно выбирает форму, государство использует фондовую форму, что является целесообразным для интересов общества в целом, так как это:

- ✓ позволяет теснее увязать удовлетворение любой потребности с экономическими возможностями общества;
- ✓ обеспечивает концентрацию ресурсов на основных направлениях развития общественного производства;
- ✓ дает возможность полнее увязать общественные, коллективные и личные интересы и тем активнее воздействовать на производство.

Основные черты финансов

- выражаются в деньгах и приравненных к ним финансовых активах
- распределяются без эквивалентного обмена и возврата
- распределяют и перераспределяют ВВП (ВВП, национальный доход) на факторные доходы и специальные фонды

Функции финансов

• *Финансовое обеспечение.* Финансы обеспечивают финансовыми ресурсами воспроизводство, экономические процессы и мероприятия

• *Распределение.* Финансы первично распределяют часть национального дохода в форме налогов, ренты, пошлин, акцизов и других сборов, а также перераспределяют для социально-культурных потребностей, поддержания уровня доходов, обороны, управления, охраны окружающей среды

• *Стимулирование.* Финансы стимулируют экономическую активность с помощью налоговых льгот, субсидий, дотаций и субвенций

• *Контроль.* Данная функция означает, что использование финансовых ресурсов и соблюдение финансовой дисциплины находится под контролем финансовых учреждений

• *Социальная защита.* Данная функция финансов направлена на социальную защиту и поддержку нуждающихся в помощи членов общества

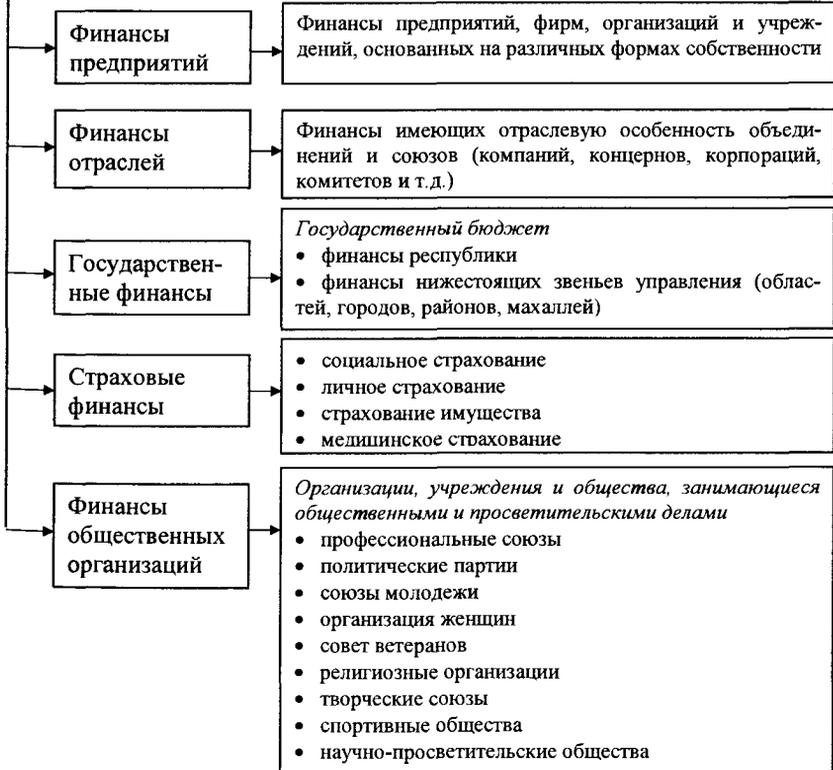
27.2. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И ЕГО СТРУКТУРА

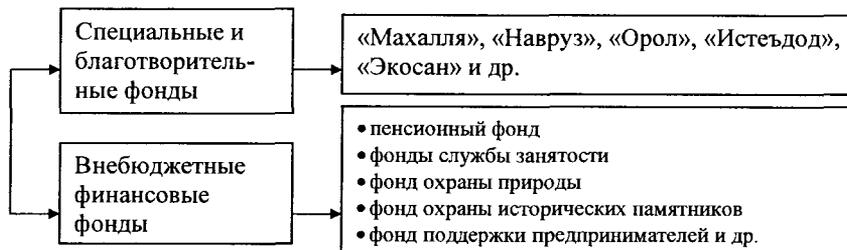
Финансовая система – финансовые отношения и обслуживающие их финансовые учреждения

Структура финансовой системы

- ⇒ финансовые отношения
- ⇒ финансовые учреждения
- ⇒ механизмы, реализующие финансы
- ⇒ экономические рычаги и средства, служащие для осуществления финансовой политики

Звенья финансовой системы общества





Совокупность всех финансовых отношений в обществе образует финансовую систему государства. Она состоит из следующих звеньев: государственного бюджета, местных финансов, финансов государственных предприятий и специальных правительственных фондов. Ведущим звеном финансовой системы является государственный бюджет.

Государственный бюджет – крупнейший централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства.

Именно с помощью бюджета государство имеет возможность сосредоточивать финансовые ресурсы на решающих участках социального и экономического развития, с помощью бюджета происходит перераспределение национального дохода между отраслями, территориями, сферами общественной деятельности.

В самом общем виде государственным бюджетом можно назвать план доходов и расходов государства на текущий год, составленный в форме баланса и имеющий силу закона.

Государственный бюджет – основной централизованный фонд денежных средств, который выступает в качестве плана государственных расходов и источников их финансового покрытия



Доходная часть госбюджета состоит, главным образом, из налогов (на 90%), государственных займов и поступлений внебюджетных (целевых) фондов социального страхования – пенсионный, по безработице, строительства дорог, подготовки и переподготовки рабочей силы и др.

Расходные статьи бюджета подразделяются на:

- ❖ расходы по государственному управлению;
- ❖ военные расходы;
- ❖ расходы на социально-экономические цели;
- ❖ расходы на хозяйственную деятельность государства;
- ❖ расходы по осуществлению внешнеэкономической

деятельности.

Значительное место занимают расходы на образование и здравоохранение, развитие физической культуры и спорта.

В том случае, когда расходы по размеру равны доходам, имеет место *баланс бюджета*.

В современных условиях бюджеты большинства западных государств сводятся с *дефицитом* – превышением расходов бюджета над его доходами. Различают *циклический дефицит* – дефицит бюджета, являющийся результатом циклического падения производства; *структурный* – дефицит, возникающий в результате сознательно принимаемых правительством мер по увеличению государственных расходов и снижению налогов с целью предотвращения спадов. В первом случае дефицит – это, скорее, зло, поскольку он является продуктом экономических неурядиц и свидетельствует о недоиспользовании производственных возможностей общества. Структурный дефицит, если он является продуктом здоровой государственной политики по стабилизации экономики, может оказать существенную помощь в недопущении резких колебаний экономической конъюнктуры.

Бюджетным дефицитом порождается проблема государственного долга. *Государственный долг* – сумма непогашенных дефицитов госбюджетов, накопленная за все время существования страны. Различают *внутренний долг* – долг своему населению – приводит к перераспределению доходов внутри страны и *внешний долг* – долг иностранным государствам, организациям и лицам – ложится на страну наибольшим бременем потому, что в его уплату страна отдает ценные товары,

оказывает услуги. Кроме того, страна должна выполнять условия кредитора, которые он ставит при предоставлении кредита.

Экономические последствия государственного долга можно свести к следующим 4 моментам.

✚ необходимость обслуживать внешний долг, что при крупном его объеме означает существенное сокращение возможностей потребления для населения данной страны;

✚ долг приводит, в определенной мере, к вытеснению частного капитала, что может ограничить дальнейший рост экономики;

✚ увеличение налогов для оплаты растущего государственного долга выступает в качестве антистимула экономической активности;

✚ перераспределение дохода в пользу держателей государственных облигаций.

Утверждения о том, что большой внутренний долг может вызвать банкротство правительства, являются неверными. Например, в 1988 г. в США внутренний государственный долг составил 2600,0 млрд. долл., или 53% от ВВП. Отсюда нельзя сделать вывод, что экономика США не обеспечивает высокий жизненный уровень американцам и находится на грани экономического краха.

Непосредственным результатом роста государственного долга является организация системы управления этим долгом. Под *управлением государственным долгом* понимается совокупность действий государства, связанных с изучением конъюнктуры на рынке ссудных капиталов, выпуском новых займов и выработкой их условий с выплатой процентов, по ранее выпущенным займам, проведением конверсии и консолидации займов, проведением мероприятий по определению ставок процента по государственному кредиту, а также погашением ранее выпущенных займов, срок действия которых истек.

Государственные займы размещаются обычно двумя способами: в порядке подписки или при посредничестве банков (наиболее распространенный способ). Основными подписчиками по государственным займам выступают правительственные учреждения, коммерческие банки, страховые компании,

промышленные корпорации, частные инвесторы, местные органы власти.

Погашение государственных займов и выплата процентов производятся либо из бюджетных средств, либо путем *рефинансирования*, т.е. выпуска новых займов для того, чтобы рассчитаться с держателями облигаций старого займа.

Государство вправе уточнять первоначальные условия займа. Изменение этих условий, касающихся доходности, называется *конверсией*. Изменение условий займа, касающихся его сроков, называются *консолидацией* государственного долга (превращение краткосрочных облигаций в долго- и среднесрочные).

Способы покрытия бюджетного дефицита:

- государственные займы;
- эмиссия новых денег;
- усиление налогообложения.

Профицит бюджета – сумма превышения доходов бюджета над его расходами за определенный период.

Бюджетная структура Республики Узбекистан

Государственный бюджет Республики Узбекистан включает в себя:

- ⇒ республиканский бюджет;
- ⇒ бюджет Республики Каракалпакстан;
- ⇒ местные бюджеты.

В составе госбюджета консолидируются государственные целевые фонды.

Бюджет Республики Каракалпакстан включает в себя республиканский бюджет Республики Каракалпакстан и бюджеты районов и городов республиканского подчинения.

Бюджет области включает в себя областной бюджет, бюджеты районов и городов областного подчинения.

Бюджет города, имеющего районное деление, включает в себя городской бюджет и бюджеты районов, входящих в состав города.

Бюджеты районов, имеющие города районного подчинения, включают в себя районный бюджет и бюджеты городов районного подчинения.

Бюджетный дефицит – превышение бюджетных расходов над его доходами

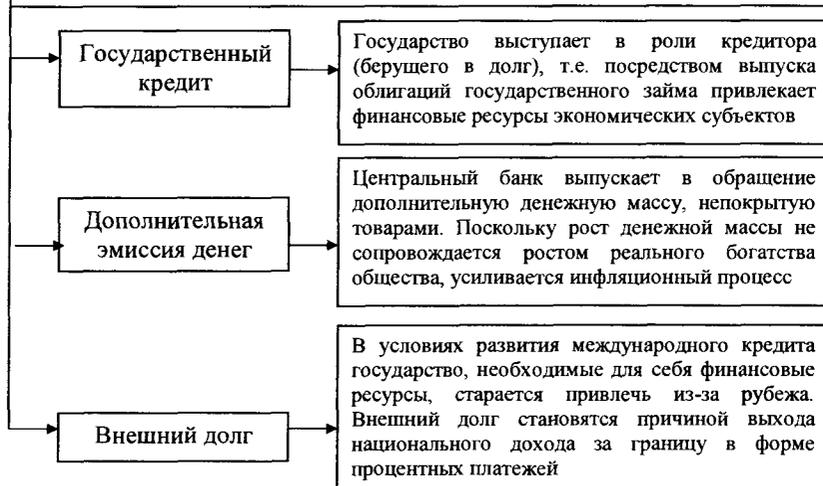
Причины бюджетного дефицита

- Повышение роли государства в жизни общества, расширение его экономических и социальных функций
- Периодические колебания в конъюнктуре национального и мирового рынков
- Экономические кризисы
- Изменения в экономической политике государства

Определение бюджетного дефицита

- ✓ в абсолютной величине бюджета
- ✓ в величине дефицита относительно ВВП

Источники покрытия (финансирования) бюджетного дефицита



Способы отсрочки времени уплаты долговых обязательств государства

- замена краткосрочных обязательств на средне- и долгосрочные займы
- скупка краткосрочных обязательств за счет выпуска новых, долгосрочных займов по процентам

27.3. НАЛОГИ, ИХ ФУНКЦИИ И ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ

Налоговому механизму отводится важная роль в системе рыночных рычагов управления экономикой.

Налоги выступают одним из самых действенных регуляторов осуществления экономической политики. От того, какая налоговая политика реализуется и насколько успешны меры в области налогообложения, во многом зависит характер и динамика экономических реформ. Рационально построенная, хорошо сбалансированная налоговая система, как показывает опыт ряда стран с развитой рыночной экономикой, является одним из основных рычагов повышения эффективности производства, и достижения на этой основе устойчивого экономического роста.

Налоги – являются составной частью финансов, формой привлечения части созданного чистого дохода в бюджет. Другими словами, налоги – это взимание части доходов физических и юридических лиц в распоряжение государства в законном порядке, в установленных суммах и сроках в целях организации бюджетных фондов.

Совокупность налогов, а также форм и методов их построения представляет собой *налоговую систему*.

Налоговая система, являясь составной частью бюджетной системы страны призвана обеспечить финансовыми ресурсами большую часть расходов государства и используется для реализации экономических методов воздействия на процесс воспроизводства и сферу социальных отношений

Сущность налоговой системы неразрывно связана с понятиями элементов и классификацией налогов.

Элементы налога – определяемые законодательными актами государства принципы построения и организации взимания налогов.

Итак, существуют следующие элементы налога:

➤ *субъект налога* – (налогоплательщик) - юридическое или физическое лицо, на которое законом возложена обязанность платить налоги;

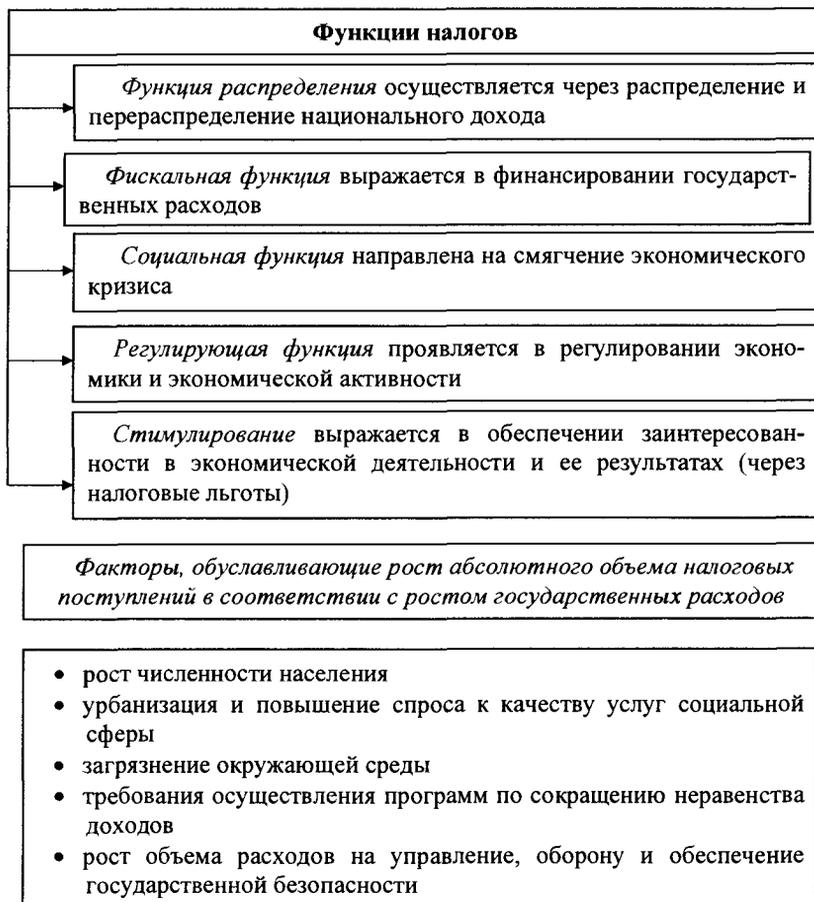
➤ *носитель налога*. В связи с возможностью переложения тяжести уплаты налога с субъекта налога на другое лицо,

существует такое понятие. Это лица, несущие всю тяжесть налогообложения, т.е. фактически уплачивающие налог;

➤ *объект налога* – доход или имущество, на которые начисляется налог, заработная плата, прибыль, ценные бумаги, недвижимое имущество и т.д.;

➤ *источник налога* – доход, за счет которого уплачивается налог;

➤ *ставка налога* – величина налога на единицу обложения (денежная единица доходов, единица земельной площади, единица измерения товаров и т.д.). Различают твердые, пропорциональные, регрессивные и прогрессивные налоговые ставки.



Общие принципы налогообложения

Принцип полезности

Означает необходимость взимания различных налогов с различных налогоплательщиков в зависимости от степени использования ими программ, финансируемых за счет налогов

Принцип платежеспособности

Сумма налогов должна соответствовать уровню богатства и доходов налогоплательщика, т.е. необходимо обеспечить справедливое распределение доходов

Принцип справедливости

Получающие доход в равном количестве должны платить налог в равных размерах

Налоговые льготы

- установление минимального уровня доходов, необлагаемого налогом
- освобождение от уплаты налогов отдельных групп субъектов
- снижение налоговых ставок
- налоговый кредит (отсрочка времени взимания налога или уменьшение суммы налога на определенное количество)
- скидка на налогооблагаемую сумму

Общие правила регулирования с помощью налогов

- использование налогов в качестве средства осуществления единой общегосударственной политики
- обязательность взимания налогов (со всех доходов независимо от их источников)
- обеспечение стимулирующей роли налоговых ставок (для предприятий эффективно работающих и применяющих передовые формы хозяйствования)
- осуществление финансового контроля (над обязательствами по уплате налогов)

27.4. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА И ВИДЫ НАЛОГОВ. КРИВАЯ ЛАФФЕРА

Налоговая система – установленные налоги, формы и способы их организации, а также учрежденческие структуры, осуществляющие налоговую политику государства.

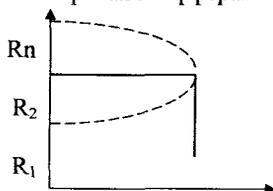


Налоговая ставка (R') – процентное отношение суммы налога (R) к сумме налогооблагаемого дохода (Д)

$$R' = R / Д \times 100$$

Прямые налоги	Косвенные налоги
<ul style="list-style-type: none"> ▪ налог на доход (прибыль) ▪ налог на ресурсы ▪ налог на имущество 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ налог на добавленную стоимость ▪ акцизы ▪ пошлины

Взаимосвязь между доходами бюджета и ставкой налога первым обосновал американский экономист А.Люффер. По его мнению, излишнее повышение ставки налога на доходы корпораций ослабляет их интерес к капитальным вложениям, замедляет научно-технический прогресс и экономический рост, все это в конечном итоге снижает поступления в государственный бюджет. А снижение налоговых ставок, наоборот, через рост накоплений, инвестиций и занятости обеспечивает рост объема налогооблагаемого дохода. Эту взаимосвязь отражает «кривая Люффера»



R – ставка налога 100%

V – поступления в госбюджет

По налоговому законодательству Узбекистана налоги классифицируются по следующим признакам:

- ✓ по плетельщикам – налоги с физических и юридических лиц;
- ✓ по поступлению в бюджет – государственные и местные налоги;
- ✓ по экономической сущности – прямые и косвенные налоги;
- ✓ по видам – 8 республиканских и 10 местных налогов.

Прямые – налоги на доход или имущество налогоплательщика. Они подразделяются на реальные и личные.

Реальные налоги получили наибольшее распространение в первой половине XIX века. К ним относятся поземельный, подомовой, промысловый, налог на ценные бумаги.

Личные налоги включают подоходный, налог на прибыль корпораций, налог на доходы от денежных капиталов, налог на

прирост капитала, налог на сверхприбыль, с наследств и дарений, имущественный, подушный.

Косвенные налоги включают акцизы, налог на добавленную стоимость, налог с продаж, налог с оборота, таможенные пошлины.

В зависимости от характера взимания налоговых ставок различают **регрессивные, пропорциональные и прогрессивные налоги**. При регрессивных налогах процент изъятия дохода уменьшается при его возрастании. При пропорциональных налогах независимо от размера дохода действуют одинаковые ставки. При прогрессивных налогах процент изъятия возрастает по мере увеличения дохода.

В зависимости от использования налоги делятся на общие и специальные. **Общие** предназначены для финансирования текущих и капитальных расходов бюджета без закрепления за каким-либо определенным видом расходов. **Специальные** налоги имеют целевое назначение. По налоговому законодательству Узбекистана предусмотрены только общие налоги, специальные налоги в республике не используются.

В зависимости от органа власти, в распоряжение которого поступают те или иные налоги, различают государственные и местные налоги.

Государственные включают:

- ❖ налог на доходы физических;
- ❖ налог на прибыль юридических лиц;
- ❖ акцизный налог;
- ❖ налог на добавленную стоимость;
- ❖ налог на пользование недрами;
- ❖ налог за пользование водными ресурсами.

Местные налоги и сборы включают:

- налог на имущество;
- земельный налог и другие обязательные платежи.

27.5. СТРАХОВАНИЕ И ЕЕ РОЛЬ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ

Страхование как экономическая категория выражает процесс организации специальных денежных фондов за счет определенных платежей, т.е. страховых взносов между страхующим (стра-

ховой компанией) и страхующихся в целях гарантирования потерь от неожиданных явлений имущества, капитала, труда и жизни.

Страховые отношения – отношения по поводу организации, распределения и использования денежных фондов, в целях покрытия различных неожиданно случающихся потерь.

Страхование как экономическая категория выражает процесс организации специальных денежных фондов за счет определенных платежей, т.е. страховых взносов между страхующим (страховой компанией) и страхующихся в целях гарантирования потерь от неожиданных явлений имущества, капитала, труда и жизни

Страховые отношения – отношения по поводу организации, распределения и использования денежных фондов, в целях покрытия различных неожиданно случающихся потерь

Своеобразные особенности страхования

• Страхование состоит из отношений, связанных с распределением и накоплением доходов, необходимых для покрытия только материальных и других убытков

• Страхование обуславливает перераспределение финансовых (денежных) ресурсов

• Страхование означает распределение и использование страховых фондов только между его участниками.

• Страхование предусматривает перераспределение необходимых средств для покрытия убытков между территориальными единицами, отдельными категориями страховых и в определенный промежуток времени

• Привлеченные в страховой фонд платежи подлежат возврату в установленный срок

Функции страхования

- *функция финансового покрытия* понесенных материальных убытков от неожиданных явлений
- *функция предупреждения* последствий неожиданных явлений заранее
- *функция накопления* денежных средств в целях страхования
- *функция организации* страховых фондов и *контроля* над их использованием
- *функция социальной защиты* населения за счет средств страховых фондов

Виды страхования

По форме страхования

- *обязательное страхование* – сюда можно отнести социальное страхование, имущественное страхование (по отдельным видам собственности) и страхование имущества населения (жилье, скот)
- *добровольное страхование* – страхование здоровья, жизни людей и различного имущества

По категории страхуемой опасности

- страхование имущества от пожара и других природных катаклизмов
- страхование (сельскохозяйственных посевов) от засухи и других природных опасностей
- страхование от кражи, аварии и других чрезвычайных ситуаций (в основном транспортных средств)
- страхование (скота) от различных эпидемий (чумы и др.)

По виду объекта страхования

- страхование имущества
- социальное страхование
- страхование жизни и т.д.

По виду деятельности или действий страхования

- страхование от коммерческого риска
- предпринимательское страхование
- страхование от риска кредита
- страхование от ответственности
- страхование от биржевого и валютного риска

Нормативные документы, регулирующие страховые отношения в Узбекистане

- Закон «О страховой деятельности» (2002)

27.6. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И ЕЕ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

При переходе к рыночной экономике финансовая политика государства направляется на ограничение бюджетного дефицита и через это на стабилизацию экономики и достижение экономического роста в процессе осуществления реформ собственности

Средства осуществления финансовой политики государства

- учетная ставка (рефинансирование)
- минимальный объем резервов коммерческих банков в Центральном банке
- операции государства на рынке ценных бумаг

Рычаги осуществления финансовой политики

- налоги, их виды, налоговые ставки
- расходы бюджета и направление их расходования
- государственные кредиты и инвестиции
- государственные субсидии и дотации
- внешние тарифные и бестарифные способы
- ускоренные амортизационные отчисления
- государственные целевые экономические программы

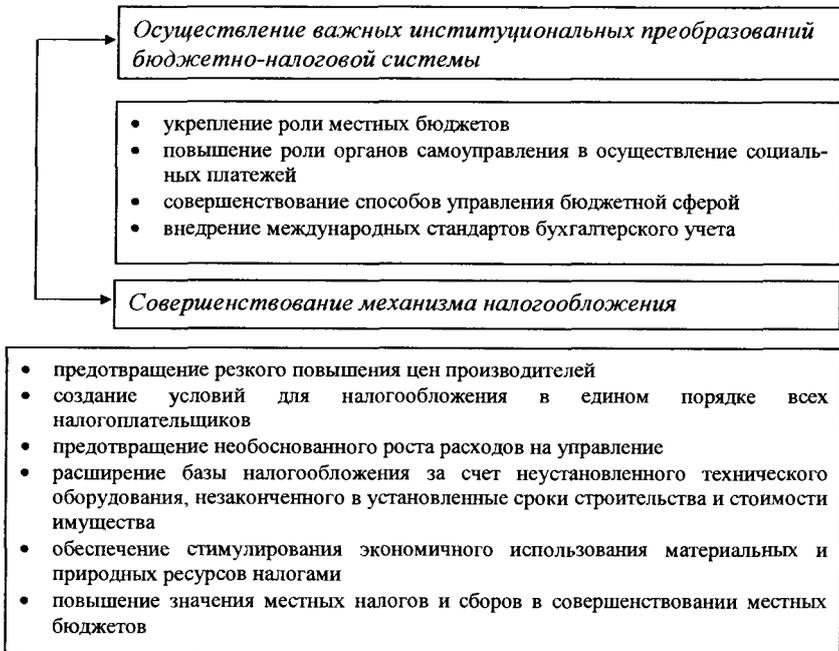
Основные направления осуществления финансовой политики

Уменьшение налоговой нагрузки в экономике

- снижение ставки налога на доход предприятий
- снижение максимального уровня налогов на доход физических лиц
- дальнейшее совершенствование налогообложения бюджетных организаций

Эффективное распределение бюджетных средств

- обеспечение достаточными средствами социальной сферы
- финансовое обеспечение государственных инвестиций
- своевременное финансирование государственных долгосрочных целевых программ
- повышение роли внебюджетных источников при финансировании частного сектора



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чем состоит сущность, функции и роль финансов в национальной экономике?
2. В чем суть финансовых отношений? Назовите субъекты и объекты финансовых отношений? Какова структура финансовой системы?
3. Расскажите о составе расходной и доходной частей бюджета Узбекистана и главном принципе его формирования.
4. Что такое дефицит бюджета и каковы пути его преодоления?
5. В чем состоит сущность налогов, каковы их функции и виды?
6. Какую взаимосвязь между ставками налогов и налоговыми поступлениями отражает кривая Лаффера?
7. Каковы цели и направления финансовой политики страны в период перехода к рыночной экономике?

Глава 28. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ. КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И БАНКИ

28.1. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА

Денежное обращение – движение наличных денег и приравненных к ним финансовых активов, служащих товарообороту, сделкам и расчетам нетоварного характера.

Наличные деньги

- банковские билеты
- металлические монеты (денежные знаки)

Кредитные деньги (безналичные расчеты)

- чеки
- кредитные карточки
- векселя
- аккредитивы
- платежные требования и т.д.

Закон денежного обращения обуславливает определение необходимого количества денег для обращения и соответственный выпуск денег в обращение

Необходимое для обращения количество денег определяется делением суммы цен товаров на скорость обращения единицы денег

Способы определения количества денег, необходимого для обращения

Классический способ

$$KD = \Sigma ЦТ + \Sigma СПл - \Sigma ТД + \Sigma Сд$$

Соб

$\Sigma ЦТ$ – сумма цен, подлежащих обмену товаров
 $\Sigma СПл$ – сумма платежей за проданные в долг товары, срок оплаты которых подошел
 $\Sigma ТД$ – сумма проданных в кредит товаров
 $\Sigma Сд$ – сумма взаимопокрывающих друг друга сделок
 $\Sigma Соб$ – скорость обращения денежной единицы

Современный (западный) способ

Основывается на уравнении обмена А.Фишера

$$QP = MV$$

$$M = QP / V$$

Q – количество обмениваемых товаров

R – цена товаров

M – количество денег, необходимых для обращения

V – скорость обращения денег

Факторы, определяющие количество денег, необходимых для обращения

- ожидаемое количество реализуемых товаров за определенный период (год)
- цены товаров и услуг
- скорость обращения единицы денег
- уровень развития кредитных отношений

Теории денежного обращения

Классическая
теория

Выдвигает идею равенства, необходимого для обращения количества денег со стоимостью товаров и их золотой основой

Количественная
теория

Согласно данной теории, изменения количества денег в обращении приводят к изменению цен товаров, а это в свою очередь изменяет покупательскую способность денег

Подход
И.Фишера

Уравнение Фишера ($MV = QR$) показывает, что цены с денежной массой находятся в прямо пропорциональной зависимости, а ценность денег с их количеством в обратно пропорциональной зависимости

Подход
Кембриджской
школы
(А.Маршалл,
А.Пигу,
Д.Робинсон)

Характеризует условия равновесия между спросом на деньги и их предложением, т.е. $M = KPY$, где
 M – денежная масса
 K – коэффициент Маршалла (часть номинальных доходов, хранящаяся в форме наличных денег)
 P – общий доход общества
 Y – реальный доход общества
 PY – номинальный доход

Денежная система – порядок, способы организации денежного обращения в стране и обслуживающие ее кредитные учреждения

Составные части денежной системы

- денежная единица (доллар, марка, иена, рубль, сум и т.д.)
- виды денег (банковские билеты, монеты)
- состав денежной эмиссии
- государственные учреждения, регулирующие денежную массу в обращении
- порядок осуществления безналичного расчета
- порядок обмена национальной валюты на иностранную валюту

28.2. РЫНОК ДЕНЕГ. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ И СПРОС НА ДЕНЬГИ

Рынок денег – составная часть финансового рынка, в котором движение денег и приравненных к ним финансовых активов сочетается под влиянием спроса на них и предложения.

Виды рынков денег

- > рынок краткосрочных государственных облигаций (КГО)
- > рынок кредитных ресурсов
- > межбанковский рынок депозитов

Предложение денег выражает существующее в обращении количество денег (массу). Для его определения используется понятие денежные агрегаты (M_0 , M_n) или составные части

Денежные агрегаты, используемые при расчете общего количества денег в Узбекистане

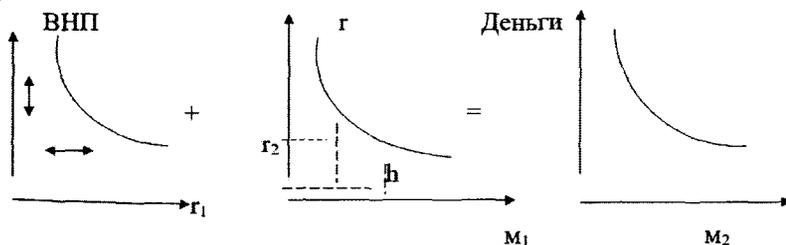
- M_0 = наличные деньги
- M_1 = M_0 + остатки денег на расчетных листах + средства местных бюджетов + средства общественных и других организаций
- M_2 = M_1 + срочные сбережения в банках
- M_3 = M_2 + выпущенные сертификаты + облигации займа с конкретной целью + казначейские обязательства

M_3 , т.е. сумма всех денежных агрегатов составляет общее предложение денег

Спрос на деньги – сумма спроса на деньги для сделок обмена и инвестиционных целей

Для сделок - т.е. спрос на деньги, как на средство обмена количественно изменяется в прямой пропорциональности к номинальному ВВП

Для инвестиционных целей – спрос на деньги количественно изменяется обратно пропорционально реальной процентной ставке



- а) спрос на деньги для сделок
- б) спрос на деньги для инвестиций
- в) общий спрос на деньги

Спрос на деньги

Виды денежных реформ

Нуллификация	Применяется при очень высоком уровне инфляции. При этом в обращение выпускаются новые денежные единицы взамен обесцененных денег
Девальвация	В целях стимулирования экспорта, ограничения импорта и улучшения платежного равновесия официально снижается относительный курс валюты. Например, в 1986 году в США курс доллара относительно японской иены был снижен в 2 раза
Деноминация	Старые денежные единицы заменяются новыми денежными единицами в определенном соотношении (пропорции). Деноминация применена в 1961 году в бывшем СССР (в соотношении 10:1), в 1994 году в Узбекистане (в соотношении 1000:1 к сум-купону) и в 1998 году в России (в соотношении 1000:1)

28.3. СУЩНОСТЬ, ИСТОЧНИКИ И ФУНКЦИИ КРЕДИТА

Кредит (в переводе с латинского «credit» означает доверие) возник еще в древние времена, означал предоставление ссуды собственниками вначале в натуральной (зерно, скот), а затем в денежной форме (ростовщический капитал).

Кредит выражает процесс концентрации временно свободных денежных средств в звеньях экономики в форме ссудного фонда и направление их на воспроизводственные нужды на определенный срок, на условиях платности и возвратности.

Если ссудный фонд называется капиталом в денежной форме, то его движение определяет содержание кредита.

Необходимость кредитных отношений

В кругообороте ресурсов, товаров и доходов в экономике, с одной стороны чувствуется спрос на денежные ресурсы, а с другой стороны, образуются временно свободные кредитные ресурсы. Кроме того, требование обеспечения непрерывности процесса воспроизводства обуславливают необходимость кредитных отношений

Субъекты
кредита

Это участники кредитных отношений. Ими являются юридические и физические лица, банки, предприятия, фирмы, государственные учреждения и организации, широкие слои населения, которые одновременно могут выступать и в качестве берущего в долг и в качестве дающего в долг

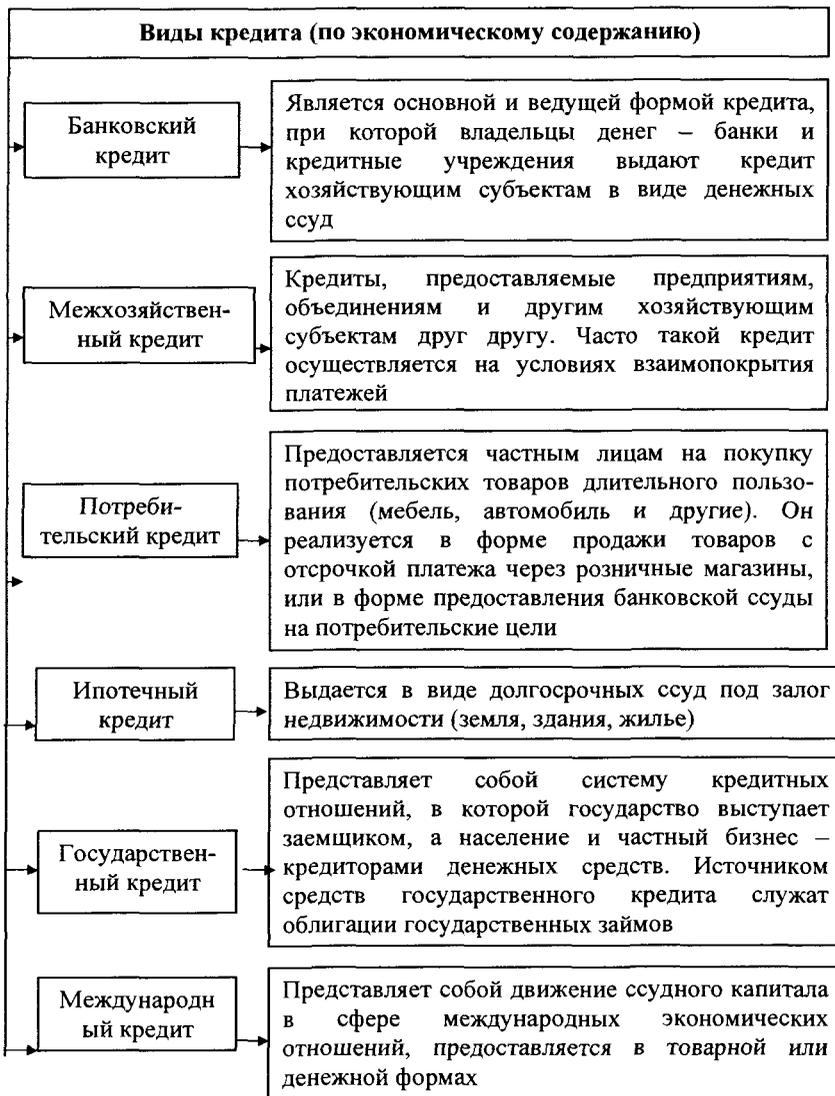
Объект
кредита

Временно свободные денежные средства в обществе

Источники кредитных ресурсов

- Амортизационные отчисления
- Денежные средства, вырученные от реализации продукции и услуг
- Фонды развития производства, науки и техники, а также материального стимулирования предприятий
- Прибыль предприятий
- Текущие денежные средства в банках бюджетных организаций, профессиональных союзов и других общественных организаций
- Свободные денежные средства населения
- Банковские ресурсы и резервные денежные средства государства
- Иностранные инвестиции и кредиты





Принципы предоставления кредитов

Целенаправленность	Означает предоставление кредита на определенные цели
Возвратность	Означает обязательность возврата выданных денег
Срочность	Показывает то, что кредит выдается на определенные сроки (короткие, средние, долгие)
Платность	Означает необходимость уплаты процентных платежей за использование кредитных денег
Обеспеченность материальными средствами	Означает, что предоставляемые деньги должны быть обеспечены реальными материальными богатствами, застрахованы или должны иметь поручителя
Процент или процентный доход	Форма дохода, полученная за счет денег, предоставленных в долг (ссудный капитал)
Ставка или норма процента (r^l)	Процентное отношение суммы процента (r) к ссудному капиталу ($K_{\text{ссуд}}$), предоставленному в долг $r^l = r / K_{\text{ссуд}}$

Факторы, влияющие на норму процента

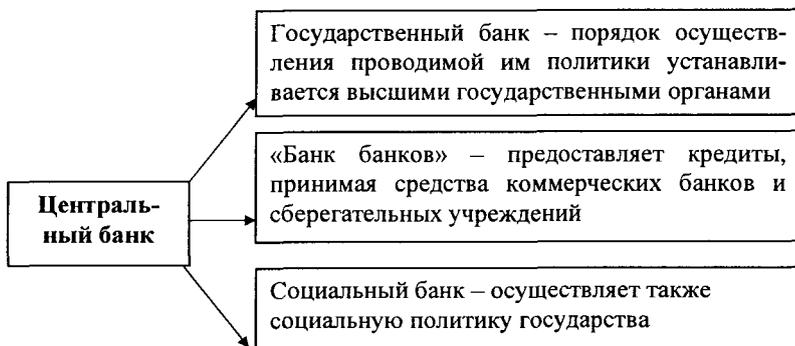
- Соотношение спроса и предложения ссудного капитала
- Ожидаемая норма прибыли
- Условия и сроки предоставления кредита
- Уровень инфляции
- Степень риска
- Уровень монополизации рынка ссудного капитала
- Величина дохода от альтернативного использования предоставленного кредита

28.4. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ЦЕНТРАЛЬНЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Банки – кредитные учреждения, занимающиеся привлечением, размещением свободных денежных ресурсов и регулированием их движения



Центральный банк считается государственным банком, управляет денежно-кредитной системой страны в централизованном порядке и осуществляет единую кредитную политику государства



Функции Центрального банка

- Хранение обязательных резервов всех банков
- Проведение денежно-кредитной политики (монетарной) государства
- Координация деятельности коммерческих банков и осуществление контроля над ними
- Обеспечение механизма регистрации чеков, осуществление межбанковских расчетов
- Предоставление кредитов коммерческим банкам
- Хранение государственных золотовалютных резервов
- Обмен национальной валюты на международных валютных рынках
- Эмиссия национальной валюты и регулирование денежного обращения



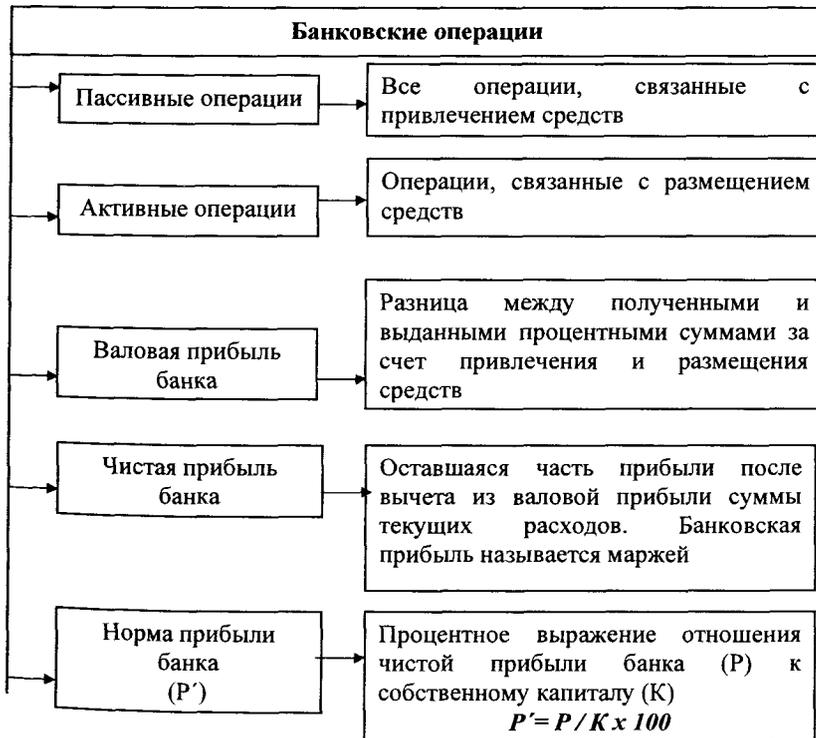


28.5. БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ И ОБРАЗОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ПРИБЫЛИ

Денежно-кредитная политика Центрального банка

Банковские ресурсы состоят из собственных и привлеченных средств

Собственные средства банка состоят из уставного фонда, накопленных средств и прибыли



Способность банков образовывать деньги, то есть способность увеличения предложения денег называется *денежным мультипликатором*.

Денежный мультипликатор (m) зависит от нормы обязательных резервов коммерческих банков в Центральном банке (r)

$$m = 1 / r \times 100$$

Если $r = 40$, то $m = 1 / 40 \times 100 = 2,5$, то есть каждая единица сума приводит к увеличению депозитов на 2,5 сума

Цель денежно – кредитной политики ЦБ

- регулирование денежного обращения
- установление объема кредита и процентной ставки

Основные методы осуществления денежно-кредитной политики ЦБ

- операции на открытом рынке
- изменение обязательных резервов
- изменение учетных ставок рефинансирования

Операции на
открытом рынке

Самый эффективный и адаптивный способ контролирования денежной массы, то есть предложения денег. При необходимости увеличения денежной массы в обращении, ЦБ начинает скупать краткосрочные облигации государства на рынке ценных бумаг. Путем продаж краткосрочных государственных облигаций ЦБ уменьшает предложение денег

Изменение
обязательных
резервов

ЦБ воздействует на предложение денег через изменение нормы обязательных резервов коммерческих банков. Их снижение приводит к увеличению избыточных резервов, дающие возможность предоставления новых кредитов

Изменение учетных ставок рефинансирования

При снижении учетных ставок растет спрос на кредиты ЦБ со стороны коммерческих банков и повысится инвестиционная активность. При повышении учетных ставок уменьшится спрос на кредит и это сократит денежную массу в обращении

Денежно-кредитная политика ЦБ в зависимости от способа, применяемого в ее осуществлении, называется «дешевой» (или «мягкой») и «дорогой» (или «жесткой») денежной политикой

«Дешевая» денежная политика

Когда требуется повышение экономической активности, ЦБ смягчает способы осуществления денежно-кредитной политики, сокращает предложение денег и через это снижает процентные ставки, а также стимулирует рост инвестиций

«Дорогая» денежная политика

В целях обуздания инфляции ЦБ через относительно жесткие денежно-кредитные способы старается сократить предложение денег и таким образом поднять процентную ставку, а также ограничить инвестиционную активность

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что представляет собой денежное обращение и каковы его законы?
2. Что такое денежная система и каковы ее виды и важнейшие элементы?
3. Что такое денежная масса и денежные агрегаты?
4. Как проявляется расстройство денежного обращения?
5. В чем состоит экономическое содержание инфляции, каковы ее причины, виды, последствия?
6. Что собой представляет кредит?
7. Дайте характеристику коммерческого, потребительского, ипотечного, государственного и международного кредита.
8. Охарактеризуйте операции банков.
9. Какова роль банков в развитии национальной экономики?

Глава 29. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

29.1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ О НЕОБХОДИМОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

Макроэкономическое развитие национальной экономики связано с понятием экономического регулирования или управления национальным хозяйством. Объектами управления являются 3 макроэкономические структуры.

Во-первых, это совокупное производство: общая совокупность предприятий, создающих все многообразие благ.

Во-вторых, объектом регулирования является совокупный общественный продукт: вся сумма благ (продуктов и услуг), изготовленных в стране за определенный период.

В-третьих, сюда относятся совокупные потребности: общая сумма потребностей всех членов общества.

Эти макроэкономические структуры представлены в виде трех круговых диаграмм (рис. 16).



Рис.16. Микроэкономические структуры общества

Между всеми объектами управления, прежде всего, существует *прямая связь*, состоящая в том, что общественное производство действует для того, чтобы создавался совокупный общественный продукт, позволяющий удовлетворить все потребности общества. *Обратная связь* проявляется в том, что возросшие совокупные потребности влияют на изменение структуры совокупного общественного продукта, что позволяет

осуществлять структурные изменения в общественном производстве.

Выяснение этих прямых и обратных связей, позволяет обнаружить *главную цель макроэкономического регулирования*. Его целью является *постоянное поддержание народнохозяйственной пропорциональности*. Речь идет о двух взаимосвязанных соотношениях.

1. Для нормального снабжения общества материальными условиями его жизнедеятельности необходимо обеспечивать равенство объемов: производства всех благ; совокупного общественного продукта; совокупных потребностей общества.

2. Одновременно необходимо обеспечить соответствие друг другу структур: общественного производства (его отраслевого состава); совокупного общественного продукта (его разбивки на виды благ); общественных потребностей (их расчленения на разнообразные виды).

Если данные соотношения не соблюдаются, возникают различные дисбалансы. Речь идет об *объективном экономическом законе пропорционального развития макроэкономики*. Этот закон отражает не зависимое от воли и желания людей условие существования нормальной народнохозяйственной системы, а именно, необходимость *постоянного поддержания соответствия друг другу объемов и структуры совокупных величин производства, общественного продукта и потребностей*.

Нарушения закона пропорционального развития макроэкономики проявляются в известных нам видах макроэкономического неравновесия:

а) структурных кризисах (несоответствии элементного состава производства и совокупных потребностей);

б) экономических кризисах перепроизводства (превышении объема всего производства над совокупным объемом платежеспособных потребностей);

в) массовой безработице (уменьшении спроса на рабочую силу по сравнению с ее предложением на рынке труда);

г) инфляции (превышении предложения денег над их спросом).

Регулирование экономики представляет собой совокупность механизмов и процессов распределения природных, материальных, трудовых, финансовых, интеллектуальных и других ресурсов в соответствии с потребностями общества на данном этапе.

В индустриально развитых и продвинутых развивающихся странах такое регулирование осуществляется с помощью механизма рыночной конкуренции и государственного регулирования. Эти механизмы взаимодействуют и взаимодополняют друг друга. Роль и удельный вес каждого из них меняется от страны к стране в зависимости от национальных особенностей и этапа развития страны.

Макроэкономический регулятор – общественный способ организации и регулирования национального хозяйства. Он выполняет следующие функции: объединяет все хозяйство нации в единую систему; направляет производственную деятельность всех низовых звеньев экономики; распределяет труд и средства производства по отраслям и видам производства в соответствии с общественными потребностями; стимулирует высокоэффективное хозяйствование.

Обеспечение макроэкономического равновесия в национальном хозяйстве и достижение его эффективного функционирования обуславливает регулирование экономики

Пути регулирования экономики

- Действие рыночного механизма саморегулирования
- Централизованное регулирование экономики с помощью административных способов
- Достижение регулирования через сочетание государственного вмешательства с рыночным механизмом

Вопрос ограничения роли государства в экономике и приоритетности рыночного механизма в ее регулировании впервые в экономической науке был научно обоснован А.Смитом (в произведении «Исследования природы и причин богатства народов»)

Три основных обоснованных правила А.Смита по поводу рыночного механизма регулирования экономики

→ Государство не должно вмешиваться в регулирование рынка. Его задачи должны ограничиваться сохранением мира, установлением умеренных налогов, обеспечением гуманного суда

→ Основная сила, регулирующая рынок – «невидимая рука», т.е. спрос, предложение и конкуренция

→ Рынок саморегулируется. Его обеспечивает взаимозависимость рыночного спроса и предложения товаров

Теория «оставить в покое» А.Смита в 1929-1933 годах в период экономического кризиса, охватившего почти все страны, основанные на рыночной экономике, не оправдала себя и подверглась критике

Взгляд о повышении роли государства в экономике принадлежит Джону Мейнарду Кейнсу. Он в книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) выдвигает теорию о том, что экономический кризис и массовая безработица требуют вмешательства государства в экономику, по этой причине государство, используя фискальные и монетарные средства регулирования, должно стимулировать совокупный спрос общества и обеспечить занятость работой населения

По мнению Дж.Кейнса, функцию стимулирования «эффективного спроса» государство выполняет через инвестирование в национальное хозяйство, а также увеличение государственных расходов и это приводит к росту занятости и прибыли предприятий

Неоклассические направления и течения в теории регулирования

→ *Первое течение* – последователи течения Кейнса, продолжают идею активного вмешательства государства в экономику

→ *Второе течение* называется «неоконсерваторы», они отстаивают взгляд о необходимости невмешательства государства в деятельность частных фирм и хозяйств. Они обосновывают свой взгляд аргументами:

- Стимулирование совокупного спроса государством приводит к бюджетному дефициту. Покрытие его (взять в долг, эмиссия денег) порождает инфляцию
- Действия государства, направленные на увеличение доходов становятся причиной роста налогов, а это сопровождается ослаблением предпринимательства и уменьшением прибыли. В результате в экономике наблюдается состояние стагфляции



29.2. НЕОБХОДИМОСТЬ, ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Факторы, обуславливающие вмешательство государства в экономику
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Решение задач, которые невозможно выполнить или невозможно выполнить эффективно посредством рынка в национальной экономике (обеспечение обороны, внутреннего порядка, социальная защита населения) ➤ Устранение отрицательных последствий, возникающих в результате производства и потребления (установление очистительных сооружений, охрана окружающей среды) ➤ Расширение полезного потребления и ограничение вредного потребления товаров, вредных для здоровья ➤ Смягчение отрицательных последствий рынка: социальной несправедливости, неравенства в распределении

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) состоит из системы мероприятий законодательного, управленческого и контролирующего характера

**Цель
ГРЭ**

Обеспечение социальной и экономической стабильности, укрепление существующей системы и адаптирование ее к изменяющимся условиям

**Задачи
ГРЭ**

- Создание правовой базы и социальной среды, позволяющих эффективно функционирование рыночной системы
- Поддержка конкуренции
- Перераспределение доходов и богатств
- Распределение и перераспределение ресурсов
- Стимулирование стабилизации экономики и экономического роста

Задачи обеспечения социальной среды

- Введение в обращение системы национальных денег
- Сохранение внутреннего порядка
- Установление стандартов качества и веса продукции
- Создание инфраструктуры рынка
- Осуществление институциональных преобразований

Задачи защиты конкуренции

Ограничение монопольной деятельности и установление контроля над ней

- Принятие антимонопольных законов
- Регулирование цен предприятий с монопольным положением по причине технологических и экономических условий
- Определение товаров, выпускаемых монопольными предприятиями и установление их стандартов

Развитие конкуренции на рынке товаров

Защита прав потребителей и интересов предпринимателей

Задача перераспределения доходов (богатств) осуществляется

- С помощью трансфертных платежей (обеспечиваются пособием нуждающиеся, инвалиды, иждивенцы, безработные)
- Посредством программ социального обеспечения (оказывается финансовая помощь старикам и пенсионерам, малообеспеченным или не имеющим дохода членам общества)
- Через установление и изменение льготных цен и минимального уровня зарплаты
- Посредством установления налоговых льгот

Задача распределения (перераспределения) ресурсов

- Расширение спроса через повышение покупательской способности конкурентного вида товара (услуги) потребителей и перераспределение ресурсов в их пользу
- Государство в целях увеличения предложения отдельных товаров субсидирует производство и через это обеспечивает приток ресурсов к нему
- Государство выступает в качестве производителя отдельных товаров и общественных благ и тем самым высвобождает использование ресурсов в частной сфере за счет бюджетных средств

Обстоятельства, указывающие на несостоятельность к перераспределению ресурсов конкурентной рыночной системы

- Рыночная система производит малое количество отдельных товаров и услуг
- Не в состоянии выделить ресурсы для оправдавших свое производство товаров и услуг

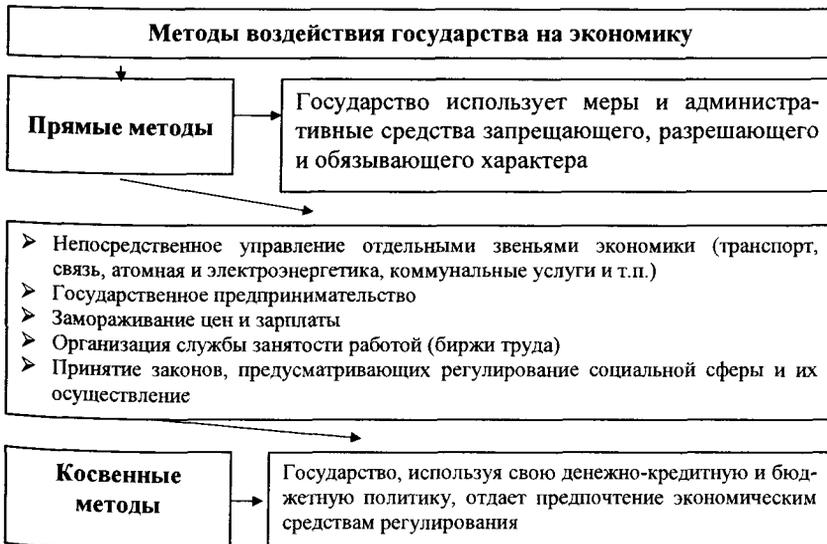
Задача стабилизации экономики и стимулирования экономического роста

- Обеспечение полной занятости в экономике (через увеличение государственных инвестиций, стимулирование расходов частного сектора)
- Уменьшение налогов или снижение налоговых ставок
- Предоставление дотаций и субсидий
- Увеличение трансфертных платежей

29.3. МЕТОДЫ И СРЕДСТВА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Реализация целей государственного регулирования экономики, на практике обеспечивается с помощью различных методов (экономических приемов, форм и способов целесообразного действия). Опыт исторического развития свидетельствует о том, что спектр применяемых методов экономического регулирования постоянно расширяется. Это обусловлено постоянным ростом масштабов и усложнением структуры экономики, а также необходимостью предугадывания и адекватного реагирования на действия множества факторов, оказывающих влияние на развитие национальной экономики. Причем само реагирование на изменение экономической ситуации должно быть, по возможности, опережающим.

Механизм государственного регулирования предстает как совокупность средств, рычагов и методов достижения поставленных государством целей: предотвращение (или смягчение) экономического кризиса, обеспечение полной занятости, преодоление инфляции и т.д.



- Установление и изменение минимального объема обязательных резервов коммерческих банков в Центральном банке
- Операции государственных учреждений на рынках ценных бумаг (выпуск, продажа и скупка государственных обязательств)
- Изменение частей доходов и расходов государственного бюджета
- Установление видов, ставок и налоговых льгот
- Осуществление государственных кредитов, субсидий и финансовых гарантий
- Стимулирование ускоренных амортизационных отчислений
- Инвестирование за счет государственных средств
- Разработка и осуществление среднесрочных, чрезвычайных и целевых государственных экономических программ

**Внешние
экономические
методы**

Государство посредством экономических средств и рычагов регулирует международные экономические связи страны

- Стимулирование экспорта товаров, услуг, капитала и научно-технических достижений
- Кредитование экспорта за счет государственных средств
- Гарантирование иностранных инвестиций и экспортных кредитов
- Введение или отмена ограничений во внешней торговле (тарифные или нетарифные)
- Изменение таможенных пошлин на внешнюю торговлю
- Участие государства в международных экономических и финансовых организациях



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чем сущность, необходимость и цель регулирования экономики?
2. В чем различие между кейнсианством и монетаризмом в трактовке роли государства в экономике?
3. В чем заключается экономическая роль и функции государства в рыночной экономике?
4. Какие существуют методы государственного регулирования экономики?
5. Назовите средства и инструменты государственного регулирования экономики.
6. Какова роль местного самоуправления в развитии и укреплении экономической деятельности в Узбекистане?

Глава 30. ДОХОДЫ И БЛАГОСОСТОЯНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

30.1. ПРИНЦИПЫ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ ПРИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Социальная справедливость рассматривается как механизм перераспределения доходов с целью предотвращения их чрезмерной дифференциации.

В экономической литературе выделяют четыре взгляда на социальную справедливость:

- *эгалитарный* (от франц. *egalite* - равенство) – означает «уравнительный». Этот взгляд требует равного распределения доходов. Эгалитаризм исходит из того, что все члены общества должны иметь не только равные возможности, но и более или менее равные результаты;

- *роулсианский* (Джон Роулз) – справедливой считается такая дифференциация доходов, при которой экономическое неравенство допустимо лишь тогда, когда оно способствует достижению более высокого уровня жизни беднейшими членами общества;

- *утилитарный* (Иеремия Бейтам) – предполагает существенное различие между наиболее и наименее обеспеченными членами общества *Его нравственный идеал – «наибольшее счастье наибольшего числа людей»;*

- *рыночный* – рыночное распределение доходов означает, что доходы всех владельцев факторов производства формируются на основе законов спроса и предложения, а так же предельной производительности факторов.

Рыночное распределение доходов не гарантирует каждому человеку приемлемый уровень дохода. В этом состоит некая социальная несправедливость рынка. Несмотря на достижения развитых стран в социально-экономической сфере, дифференциация

ция доходов, ее масштабы и обоснованность по-прежнему представляют серьезную общественную проблему.

Сегодня можно выделить *три наиболее влиятельных направления экономической мысли*, обосновывающих необходимость достижения большего равенства в обществе:

- *во-первых*, социалистическое учение, которое выступает против частной собственности, «не заработанных» доходов и права наследования;

- *во-вторых*, индивидуалистические доктрины, утверждающие достоинства личности и связанное с ним право всех людей на социальный минимум;

- *в-третьих*, кейнсианская концепция, доказывающая, что неравенство ослабляет спрос на потребительские товары, сдерживает экономический рост.

Различные концепции принципов социальной справедливости в распределении

✓ Созданные блага должны распределяться поровну среди членов общества

✓ Распределение должно обеспечить нормальную жизнедеятельность самых малообеспеченных слоев населения

✓ Распределение должно осуществляться в зависимости от занимаемого положения людей в обществе

✓ В распределении должны учитываться количество и качество труда создателей материальных и духовных благ

✓ Распределение должно осуществляться в соответствии с внесенным вкладом владельцев ресурсов (капитала, земли, рабочей силы, предпринимательской способности) в конечные результаты производства

Особенности распределения в условиях рыночной экономики

- Распределение отрицает ограничение доходов
- Распределение дает возможность выбора деятельности в сферах с высоким доходом

- Распределение доходов между владельцами ресурсов учитывает их предельную производительность, а также требования законов спроса и предложения

- Вмешательство государства в распределении доходов ограничивается рамками процесса перераспределения

30.2. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ, ИХ СОСТАВ И ИСТОЧНИКИ

Доход – денежные средства, полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени.

Элементы, образующие доход отдельного человека: различного рода вознаграждения за вклад в производство, т.е. заработная плата, проценты за ссуженный капитал, дивиденды выплачиваемые за акции компаний, промышленные, торговые и сельскохозяйственные прибыли, а также доходы, не связанные с его вкладом в производство (пенсии, пособия по безработице, помощь семье, наследство и др.).

Величина вознаграждения зависит от: объема производимых услуг и нормы их оплаты; обстоятельств, регулирующих распределение различных источников производительных услуг среди членов общества (например, частной собственности на средства производства); обстоятельств, влияющих на политику перераспределения доходов.

В странах с рыночной экономикой можно выделить *три основных источника денежных доходов:* заработная плата, доходы от собственности и социальные выплаты.

В экономической теории существуют *два подхода к проблеме распределения доходов,* функциональный и личный.

Функциональное распределение характеризует источники формирования доходов.

Личное распределение показывает каким образом совокупный доход распределяется среди отдельных семей.

На макроуровне индивидуальное распределение означает распределение национального дохода среди отдельных лиц, которое раскрывает источники личных доходов и их сравнительные величины.

Валовой доход семейных хозяйств включает: чистую заработную плату; пособия и другие выплаты по социальному обеспечению; проценты, дивиденды и арендную плату, помощь на обустройство (строительство жилья); компенсации за ущерб, нанесенный войной; текущее страховое возмещение убытков; переводы заработной платы граждан, находящихся на работе за границей; валовой доход индивидуальных предпринимателей; доход, полученный от личного подсобного хозяйства, сдачи в аренду жилья и т.д.

Натуральные доходы включают, прежде всего, продукцию, произведенную домашними хозяйствами для собственного потребления.

При определении дохода частных лиц учитывают доходы от факторов производства, которые не получают семейные хозяйства (например, перераспределенную прибыль коммерческих организаций), взносы на социальное страхование, которые вычитаются из национального дохода, и трансферты, дополняющие национальный доход.

Виды трансфертов:

➤ *государственные трансферты* (пенсии, проценты по государственному долгу);

➤ *социальные трансферты* (выплаты из фондов социального страхования; семейные пособия);

➤ *трансферты между предприятиями* (одни фирмы получают дивиденды от других фирм), некоммерческие трансферты (спонсорские отчисления).

Доходы населения – общее количество денежных и натуральных доходов, полученных ими за определенный период (обычно за один год)

**Денежные
доходы
населения**

Общая сумма всех полученных доходов в денежной форме (зарплата и другие факторные доходы, трансфертные платежи, доходы от предпринимательской деятельности и т.д.)

**Натуральный
доход**

Состоит из получаемой продукции за счет платы за труд и продукции, производимой в домашнем хозяйстве для собственного потребления

При анализе уровня доходов населения используются понятия номинальный, реальный и располагаемый доход

**Номинальный
доход**

Возможный объем получаемых населением доходов за определенный промежуток времени

**Располагаемый
доход**

Часть номинального дохода, за исключением налогов и обязательных платежей

**Реальный
доход**

Покупательская способность номинального дохода или количество товаров и услуг, которые можно приобрести на денежные доходы

Факторы, определяющие уровень реального дохода

- ✚ Сумма номинального дохода
- ✚ Уровень цен
- ✚ Объем налогов и других платежей

Источники номинального дохода населения

- ❖ Доход, получаемый за счет факторов производства
- ❖ Денежные средства, получаемые за счет программ государственной помощи
- ❖ Денежные доходы, получаемые через финансово-кредитную систему

Денежные доходы населения, получаемые через финансово-кредитную систему

- ⇒ Платежи по страхованию
- ⇒ Проценты за счет сбережений
- ⇒ Дивиденды, получаемые за счет акций
- ⇒ Лотерейные выигрыши
- ⇒ Проценты по облигациям
- ⇒ Заемные платежи
- ⇒ Ссуды, выдаваемые на строительство собственных домов
- ⇒ Различные покрывающие платежи

30.3. НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ, ЕГО ФАКТОРЫ И УРОВЕНЬ

При изучении индивидуального распределения мы сталкиваемся с социальной *проблемой неравенства* личных доходов людей. Неравенство доходов определяется неравенством распределения частной собственности на факторы производства и правовыми нормами, определяющими ее передачу, например, по наследству. Доходы отдельных людей могут быть представлены как доходы заработанные (в зависимости от личных условий и труда) и «не заработанные».

Несмотря на то, что экономическое развитие общества обуславливает рост абсолютного количества доходов, разница в его относительном количестве (между разными странами и различными слоями населения отдельной страны) сохраняется при любых условиях. А значит, экономический рост и увеличение количества доходов населения не могут устранить неравенства доходов

Неравенство доходов показывает различие между степенью доходов отдельных семей, слоев и групп населения и средним уровнем доходов

Неравенство доходов и их величина определяется на различных уровнях:

- по странам мира
- на уровне отдельной страны
- на уровне административно-территориальных единиц

Общие факторы возникновения неравенства доходов

- ✓ Различия в способностях (физических, умственных и эстетических) людей
- ✓ Различия в уровне образовательной и квалификационной подготовки
- ✓ Различия в уровнях предпринимательского мастерства и готовности к риску
- ✓ Способность господства на рынке
- ✓ Различия во владении собственностью
- ✓ Удача, случайность и другие чрезвычайные обстоятельства

Для измерения неравенства в распределении доходов в теоретической экономике используется *кривая Лоренца*, по имени американского экономиста и статистика Макса Лоренца (1876-1959) (рис.17), как показатель, отражающий неравномерность распределения совокупного дохода общества между различными группами населения.

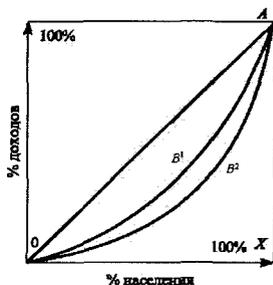


Рис. 17. Кривая Лоренца

На осях откладываются проценты населения и доходов. Тогда прямая ОА, проходящая под углом 45° , свидетельствует о полной равномерности распределения; чем дальше от нее кривая OB^1A , OB^2A и т. д., тем оно менее равномерно. Отношение площади между прямой ОА и кривой Лоренца и общей площади треугольника ОАХ называется коэффициентом Джини: чем оно больше, тем сильнее неравенство.

I. Кривая Лоренца. Чем больше разница между линией, изображающей абсолютное равенство и кривой Лоренца, тем выше уровень неравенства доходов и наоборот, уменьшение разницы означает смягчение неравенства доходов

II. Коэффициент Диггса. Этот показатель определяется отношением среднегодовых доходов 10% более обеспеченной части населения к таким же доходам 10% самых малообеспеченных.

III. Коэффициент Джини (назван именем итальянского экономиста Корродо Джини). Данный показатель называется индексом неравенства доходов. Чем больше этот индекс, т.е. чем ближе к 1,0, тем выше неравенство. Чем меньше неравенство в доходах населения, тем ближе этот показатель к нулю

Дифференциация доходов населения выражается в соотношении их составных частей, в том числе зарплаты среди отдельных слоев населения, отраслей экономики и сфер.

Политика государства, направленная на смягчение неравенства доходов

- дифференциация налогов, взимаемых с дохода и зарплаты
- осуществление трансфертных платежей
- реализация программ социальной помощи и благотворительности

30.4. УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ И ЕГО ПОКАЗАТЕЛИ

Уровень жизни населения означает состояние обеспеченности необходимыми для жизнедеятельности людей материальными и духовными благами, а также удовлетворения потребностей данными благами

Уровень жизни изучается на двух уровнях

- ✚ На уровне страны – для всего населения
- ✚ На низшем уровне дифференциации – для отдельных групп населения

Показатели уровня жизни

→ *Стоимостные показатели*

а) Для всего населения

➤ ВВП, ЧНП и национальный доход, приходящийся на душу населения

б) Для отдельных групп населения

➤ Потребительский бюджет (бюджет высшего уровня, богатых слоев населения, бюджеты средней семьи и самых малообеспеченных, бюджет пенсионеров и других социальных групп)

→ *Натуральные показатели*

Количество потребительских товаров (продовольственных и непродовольственных), жилой площади и товаров длительного пользования на душу населения

Важное место в экономическом анализе занимает потребительский бюджет самых малообеспеченных, который состоит из зарплаты, пособия, стипендии и других доходов

Способы расчета бюджета минимального потребления

- На основе потребительской корзины
- Регрессивный метод: через минимальную стоимость потребления, соотношение различных расходов и доходов
- На основе экспертной оценки
- Через социологическое наблюдение

Потребительская корзина

Количество товаров и услуг, необходимых для удовлетворения определенного уровня потребностей человека, которое рассчитывается по текущим рыночным ценам

*«Индекс качества жизни» и «индекс совершенства человека»
выражают уровень благосостояния жизни народа*

Показатели «индекса качества жизни»

- Состояние здравоохранения
- Уровень образования
- Среднее долголетие
- Уровень занятости
- Активность в общественно-политической жизни

Показатели «индекса совершенства человека»

- ВВП, ЧНП и НД на душу населения
- Ожидаемое долголетие
- Уровень образования

30.5. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И ЕЕ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Социальная политика государства – совокупность мер государственного воздействия, направленных на регулирование всего комплекса социальных процессов и отношений между людьми.

Цели социальной политики: повышение уровня и качества жизни населения; создание условий для более полного удовлетворения материальных и духовных потребностей для всех социальных групп на основе стимулирования трудовой и хозяйственной активности граждан; *усиление социальной справедливости*, совершенствование механизма социальных гарантий и социальной защиты.

Задачи социальной политики:

1. Обеспечение всем трудоспособным благоприятных условий для предпринимательства и труда включает:

- либерализация бизнеса;
- поощрение малого бизнеса;
- поддержание высокой занятости;
- регулирование трудовых отношений.

2. Обеспечение определенного стандарта благосостояния для всех членов общества включает:

- перераспределение доходов в обществе;
- пенсии, пособия нетрудоспособным, малообеспеченным и безработным;
- общее образование и необходимая медицинская помощь для всех.

Важнейшие направления социальной политики:

1. Государственная политика доходов – перераспределение доходов населения через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат.

2. Индексация доходов – увеличение денежных доходов и сбережений граждан в соответствии с ростом цен на потребительские товары и услуги.

3. Защита населения от безработицы – трудоустройство незанятого населения и оказание помощи в профессиональной

подготовке через биржи труда, правовое обеспечение трудовых отношений, социальная защита безработных, создание дополнительных рабочих мест.

В экономической теории существует *два подхода по отношению к социальным программам государства*: «социальный» и «рыночный».

Первый определяет, что общество должно гарантировать каждому гражданину доходы, не позволяющие ему опуститься ниже «черты бедности». При этом помощь должна быть оказана только тем, кто в ней нуждается, и должна быть «под силу» государственному бюджету, иначе она превратится в инфляционный фактор и ухудшит положение малоимущих.

Второй подход основан на том, что задача государства – не доходы гарантировать, а создать условия для повышения доходов каждому члену общества.

Первый подход опирается на принцип социальной справедливости, второй – на экономическую рациональность. Возможно сочетание обоих принципов.

Главными целями социальной политики в Узбекистане являются повышение уровня и качества жизни населения, создание условий для более полного удовлетворения материальных и духовных потребностей для всех социальных групп на основе стимулирования трудовой и хозяйственной активности граждан, усиление социальной справедливости, совершенствование механизма социальных гарантий и социальной защиты.

Основными направлениями государственной социальной политики Узбекистана в период перехода экономики к рыночным отношениям являются:

- ⇒ регулирование доходов населения;
- ⇒ социальная защита населения и обеспечение социальных гарантий;
- ⇒ решение проблем занятости;
- ⇒ ликвидация экологически вредных производств;
- ⇒ реорганизация финансирования здравоохранения, образования, культуры;
- ⇒ улучшение демографической ситуации в республике.

Основные стратегические цели государства в социальной области направлены, прежде всего на:

➤ улучшение качества жизни населения и благополучия семьи каждого конкретного человека;

➤ создание необходимых условий для самовыражения каждого человека, раскрытие его возможностей и талантов;

➤ усиление социальной защиты семей нуждающихся в поддержке государства;

➤ обеспечение надежных источников защиты материнства и детства, гармоничного развития подрастающего поколения;

➤ усиление заботы о старшем поколении, пенсионерах.

Именно эти направления выражают самую суть социальной политики в переходный период в Узбекистане.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Каковы принципы социальной справедливости?
2. Каковы элементы, образующие доход?
3. Чем определяется неравенство доходов и факторы возникновения неравенства доходов?
4. Что означает уровень жизни населения, и каковы его показатели?
5. Что такое социальная политика государства?
6. Задачи и направления социальной политики.

Глава 31. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ИХ ФОРМИРОВАНИЕ

31.1. ОБРАЗОВАНИЕ, ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Мировое хозяйство – исторически сложившаяся совокупность национальных хозяйств всех стран мира, связанных между собой всемирными экономическими отношениями.

Исторические этапы становления мирового капиталистического хозяйства:

Первый – возникновение мирового рынка в результате процессов интернационализации (выхода за национальные границы) меновых отношений, торговли товарами и услугами. Начиная с XVI в., в период больших географических открытий, активно взаимодействуют между собой национальные рынки отдельных стран, и на основе этого в XVII в. начало формироваться международное разделение труда, формой реализации которого были торговые соглашения между отдельными странами. Эти процессы обусловили возникновение и развитие мирового хозяйства.

Второй – собственно становление мирового капиталистического хозяйства в результате интернационализации процессов производства и воспроизводства (вывоз капитала в ссудной и предпринимательской формах, миграция рабочей силы, «сцепление» национальных экономик в интеграционные сообщества (интеграция и проч.)).

Исторически мировой рынок сформировался в основном к началу XIX века, а мировое капиталистическое хозяйство – в конце XIX - начале XX века.

Структура мирового хозяйства:

- мировой рынок товаров и услуг;
- мировой рынок капиталов;
- мировой рынок рабочей силы;

- международная валютная система;
- международная кредитно-финансовая система.

Субъекты мирового хозяйства:

- государства с их народохозяйственными комплексами;
- транснациональные корпорации;
- международные организации и институты;
- фирмы всех секторов хозяйства, вышедшие за национальные границы.

31.2. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Экономической основой современного всемирного хозяйства служит *интернационализация производства* – развитие таких организационно-экономических форм, которые связывают производство одних стран с потреблением его результатов в других.

Международные связи становятся постоянными, когда возникает *международное разделение труда* – обособление отдельных стран в производстве тех или иных товаров и услуг в целях их реализации в других странах.

МРТ развивается по двум направлениям – производственном и территориальном.

Производственное направление подразделяется на:

1) *вертикальное разделение труда* – когда различные производители образуют однолинейную технологическую цепочку и выполняют ряд последовательных производственных операций, в ходе которых продукт каждой предшествующей стадии является незавершенным изделием и становится предметом труда для каждой последующей стадии;

2) *горизонтальное разделение труда* предполагает изготовление отдельными производителями компонентов, из которых затем собирается технически или технологически сложное изделие.

Как горизонтальное, так и вертикальное *МРТ распадаются уже на международном уровне на общее* (между крупными группами отраслей), *частное* (распад крупных групп отраслей на

менее агрегированные отрасли и подотрасли) и *единичное* (внутриотраслевое разделение).

В территориальном аспекте международная специализация производства предполагает специализацию отдельных стран, групп стран и регионов на производстве отдельных продуктов и их частей для мирового рынка.

Интернационализация производства – экономическая форма развития международного разделения труда и международного обобществления производства.

Интернационализация представляет собой процесс развития устойчивых экономических взаимосвязей между странами (прежде всего, на основе международного разделения труда) и выхода воспроизводства за рамки национального хозяйства.

Важнейшими показателями международного разделения труда являются коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС) и экспортная квота.

$$КОЭС = \frac{\mathcal{E}_0}{\mathcal{E}_m},$$

где \mathcal{E}_0 - удельный вес товара в экспорте страны; \mathcal{E}_m - удельный вес товара-аналога в мировом экспорте.

$$\text{Экспортная квота} = \frac{\text{Стоимость экспорта}}{\text{Стоимость ВВП}}.$$

С помощью КОЭС можно приближенно определить круг отраслей и, соответственно, круг товаров и услуг, являющихся для данной страны международно специализированными.

Экспортная квота производства показывает *степень интернационализации* хозяйственной деятельности (фиксируется доля продукции, производимая на экспорт).

Экспортная квота является ориентиром, характеризующим уровень открытости национальной промышленности для внешнего рынка.

Индекс товарности – показатель, который также характеризует меру участия национального хозяйства в международном разделении труда:

$$t = e + i / p * 100\%,$$

где e - экспорт в течение года; p - годовой валовый внутренний продукт; i - импорт в течение года.

31.3. ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ФОРМИРОВАНИЕ ГЕОЭКОНОМИКИ

Глобализация – процесс интернационализации производства и капитала, подкрепленный зрелыми институциональными отношениями и соответствующими информационными технологиями.

Интернационализация – развитие устойчивых экономических связей между странами. Термин «интернационализация» в значительной степени относится к ситуации, когда происходит увеличение операций на внешних рынках, в то время как «глобализация» означает все большую и большую интеграцию национальных экономик, включая финансовые рынки, что, в конечном счете, ведет к созданию единого рынка. Таким образом, *интернационализация относится к расширению международных рынков, а глобализация – к созданию общего рынка без границ.*

Современное состояние мировой экономики характеризуется развитием ускоряющихся процессов глобализации, системной интеграцией мировых рынков и региональных экономик, что способствует реализации современных технологий и методов макроэкономического управления, *формированию геоэкономики.*

Глобализация мировой экономики характеризуется, **во-первых**, выходом интересов национальных субъектов хозяйственной деятельности за государственные границы в форме расширения сферы деятельности транснациональных структур в мировых масштабах.

Во-вторых, выходом национальных экономических проблем на глобальный мировой уровень, требующий для их решения мобилизации мировых ресурсов.

В-третьих, развитие экономической ситуации в ведущих странах оказывает влияние на другие государства.

В-четвертых, глобализация требует координации в общемировых масштабах национальных, экономических и финансовых политик и диктует необходимость единого мирового экономического развития.

Плодами глобализации пользуются в основном развитые государства. Страны остального мира, в меньшей мере втянутые в мировые хозяйственные связи, во многих случаях остаются «за

бортом» мирового научно-технического и социально-экономического прогресса.

31.4. РОЛЬ НТП И ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Интернационализация производства неразрывно связана с переходом международного разделения труда от частичного к единичному. Общее разделение труда, основывается на специализации сфер общественного производства, *частичное* – на предметной специализации отдельных отраслей, а *единичное* – на поддетальной, пооперационной специализации отдельных производственных единиц.

С 30-х гг. XX в. доминирующей формой общественного разделения труда становится поддетальная и пооперационная специализация единичного разделения труда. За национальные границы единичное разделение труда вышло с развитием ТНК, которые стали одним из важнейших субъектов международных экономических отношений.

ТНК (*транснациональные корпорации*) – предприятия (финансово-промышленные объединения), которым принадлежат или которые контролируют комплексы производства или обслуживания, находящиеся за пределами той страны, в которой эти корпорации базируются, имеющие обширную сеть филиалов и отделений в разных странах и занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара.

ТНК имеют ряд преимуществ перед национальными предприятиями: ресурс одного предприятия выступает фактором для другого; технология разрабатывается в одной стране, а применяется в другой; управление зарубежными предприятиями осуществляется из одного центра; материнские компании финансируют филиалы; имеются выгодные контакты с другими предприятиями.

Роль ТНК. ТНК превратили мировую экономику в международное производство, обеспечили развитие НТП во всех его направлениях: технического уровня и качества продукции; эффективности производства; совершенствования форм менедж-

мента, управления предприятиями. Образование ТНК неотделимо от межгосударственного перемещения капитала. Создание филиалов, дочерних обществ, представительств, совместных предприятий – это есть прямые иностранные инвестиции.

Транснационализация – процесс взаимопереплетения экономик разных стран, благодаря деятельности корпораций по приобретению предприятий в других странах, учреждения иностранных филиалов, работающих на ТНК в рамках специализации и кооперации.

31.5. СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ, ЕЁ ФОРМЫ И ОБЪЕКТИВНЫЕ ОСНОВЫ

Интернационализация воспроизводственных процессов - массовый двусторонний вывоз капитала из страны в страну и институциональные изменения в виде соглашений, взаимных правовых норм, совпадения экономических условий функционирования иностранного капитала в разных странах и прочее.

Исторически данный процесс проявился к середине XX века и принял форму *интеграции*.

Интеграция представляет собой процесс объединения стран для более производительного решения стоящих проблем.

Она выступает как *высшая форма проявления интернационализации хозяйственной жизни, предполагающая установление глубоких и устойчивых взаимосвязей между национальными хозяйствами на основе международного разделения труда, кооперации производства и взаимопроникновения национальных процессов воспроизводства*.

Сопровождающее специализацию кооперирование определило три основные формы международного сотрудничества: научно-производственное, торгово-экономическое и послепродажное обслуживание техники. Внутри этих форм работа осуществляется на основе совместных программ, специальных договоров и организации совместного производства.

Экономическая интеграция проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании

друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров.

Наиболее важными общими экономическими характеристиками интеграции являются:

во-первых, межгосударственное регулирование экономических процессов;

во-вторых, формирование регионального интернационального хозяйственного комплекса с общими пропорциями и общей структурой воспроизводства;

в-третьих, расширение пространственных возможностей межгосударственного передвижения товаров, рабочей силы и финансовых ресурсов в пределах региона и устранение многообразных административных и экономических барьеров, препятствующих такому передвижению;

в-четвертых, сближение внутренних экономических условий в государствах – участниках интеграционных объединений, наращивание уровня их экономического развития.

Существуют следующие основные виды интеграционных объединений:

1) зона свободной торговли, когда страны-участницы ограничиваются отменой таможенных барьеров во взаимной торговле;

2) таможенный союз, когда свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки дополняет единый таможенный тариф по отношению к третьим странам и создается система пропорционального распределения таможенных доходов;

3) общий рынок, когда ликвидируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы и капитала; таким образом, общий рынок – это общий рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы;

4) экономический союз, включающий общий рынок и проведение единой экономической политики, создание системы межгосударственного регулирования социально-экономических процессов, протекающих в регионе;

5) валютный союз, предполагающий экономический союз, основанный на единой банковской системе и в конечном итоге на единой валюте;

6) политический союз.

31.6. ОСНОВНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ГРУППИРОВКИ МИРА

По уровню экономического развития страны мира можно условно распределить на следующие пять основных групп:

- ❖ ***индустриально развитые страны*** – страны ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития), со сложившейся рыночной экономикой, передовым и эффективным производством, высокими показателями ВВП/ВВП на душу населения и, соответственно, высоким же качеством жизни людей;
- ❖ ***новые индустриальные страны*** – государства с бурно растущей рыночной экономикой и прогрессом науки и техники, высокими темпами увеличения производства и экспорта промышленной продукции, со всё более развивающимися свободами и демократией в обществе. Это – Корея, Сингапур, Тайвань и другие;
- ❖ ***страны-экспортёры нефти*** – Саудовская Аравия, Кувейт и ряд других членов ОПЕК – за последнюю четверть XX века смогли резко поднять свои доходы от массивированных поставок нефти за рубеж;
- ❖ ***страны с переходной экономикой*** – освобождаются от неэффективной «командной экономики» и переходят к демократии, свободе личности, открытому обществу, к правовым и рыночным отношениям;
- ❖ ***экономически отсталые страны*** – около 100 слаборазвитых, неблагоустроенных и страдающих от бедности и нищеты государств афро-азиатско-латиноамериканской части мира (Сомали, Эфиопия, Бангладеш, Бирма, Гайана, Гаити и другие).

В мире насчитывается около 40 международных экономических объединений. На их долю приходится более 2/3 ВВП планеты, основная часть товарооборота и инвестиций.

Однако из них можно выделить три основных центра интеграции:

Западную Европу, Северную Америку и Азиатско-Тихоокеанский регион.

31.7. ИНТЕГРАЦИЯ УЗБЕКИСТАНА В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ И ВНЕШНЯЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Узбекистан стремится занять своё достойное место в мировом сообществе. Мы открыты миру и стремимся к тому, чтобы мир был открыт для нас.

Республика Узбекистан активно включилась в многосторонние международные механизмы экономического сотрудничества и начала проводить активную политику в авторитетных международных финансовых и экономических организациях, таких как ООН и её институты: Всемирный банк, Международный валютный фонд, Международная финансовая корпорация, Организация содействию экономическому развитию, Международная организация труда, Всемирная организация здравоохранения и в других финансово-экономических организациях.

На начальном этапе осуществления реформ в Узбекистане пришлось практически с нуля формировать современный внешнеэкономический комплекс республики, создать новый механизм регулирования внешнеэкономических связей, прежде всего, в организационно-правовых аспектах.

С начала осуществления реформы *изменился состав и структура участников внешнеэкономических связей.* Право выхода на внешний рынок получили более 2000 хозяйствующих субъектов республики, в числе которых ассоциации, концерны, малые и частные предприятия.

О масштабах интеграции Узбекистана в глобализующуюся мировую экономику можно судить на основе изучения географии глобальных и региональных притоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

На сегодняшний день в Республике Узбекистан функционируют более 3000 предприятий с иностранным участием при участии инвесторов из 86 стран мира. Ведущими иностранными инвесторами являются государства ЕС. В настоящее время в стране аккредитованы представительства 147 фирм и компаний из стран-членов ЕС. На территории республики осуществляют свою деятельность 480 предприятий с участием капитала фирм и компаний стран Евросоюза, из них 114 – с 100%-ным европейским капиталом.

В число наиболее активных и крупных инвесторов входят компании из США, России, Германии, Японии, Китая, Рес-

публики Корея, Великобритании, Франции, Италии, Литвы, Польши, Греции, Казахстана. К примеру, при участии американских компаний и финансовых институтов осуществляется реализация инвестиционных проектов на общую сумму более \$2,4 млрд., из которых сумма страхового покрытия американскими финансовыми институтами превысила \$1,4 млрд. Крупнейшим донором и надежным партнером является Япония, активно оказывающая содействие экономическому развитию Узбекистана. Общий объем финансовых средств, предоставленных Японией, превысил \$1,5 млрд.

Подписаны соглашения о предоставлении режима наибольшего благоприятствования с 38 странами.

Приоритетными направлениями привлечения ПИИ являются:

✚ добыча и производство основных видов углеводородного сырья, повышение конкурентоспособности топливно-энергетической продукции на внешних рынках, расширение проведения геологоразведочных и поисковых работ по определению новых залежей нефти и газа; развитие научно-технического прогресса и внедрение ресурсосберегающих технологий;

✚ производство золота, серебра, меди, других видов цветных и редких металлов;

✚ переработка хлопка волокна и шелка, производство пряжи, тканей, трикотажного полотна, швейных, трикотажных и ковровых изделий, готовой одежды, пользующихся повышенным спросом на внешнем и внутреннем рынках;

✚ развитие телекоммуникаций, организация высокотехнологических производств, в том числе в электронной и электротехнической промышленности, развитие информационных технологий и производства программных продуктов;

✚ развитие строительной индустрии, обеспечение потребности капитального строительства высококачественными строительными материалами и оборудованием;

✚ развитие агропромышленной индустрии, переработка сельскохозяйственной продукции;

✚ модернизация и развитие транспортной инфраструктуры, строительство новых транспортных коридоров, модернизация и технологическое оснащение региональных аэропортов;

✚ развитие малого и среднего бизнеса.

Другим важным каналом интеграции Узбекистана в современные мирохозяйственные связи является внешняя

торговля, темпы развития которой за прошедшее десятилетие также достаточно высоки.

За годы независимости сильно изменилась структура и география внешней торговли республики. Происходит ее переориентация в сторону стран дальнего зарубежья.

Помимо активного развития внешнеторговых связей и создания привлекательного инвестиционного климата в Узбекистане, имеется еще один значительный резерв – углубление региональных интеграционных процессов.

Основными направлениями интеграции Узбекистана в мировое хозяйство в условиях либерализации экономики являются: совершенствование тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли; совершенствование структуры продвижения экспорта, в том числе продукции МСБ; создание зон свободной торговли в СНГ и развитие интеграционных процессов в Центральной Азии.

31.8. КАЧЕСТВЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ УЗБЕКИСТАНА

Вся внешнеэкономическая политика Узбекистана направлена на укрепление позиций республики на мировом рынке, упрочение ее платежного баланса, создание благоприятного инвестиционного климата.

Во внешних торговых, экономических, научных и культурных связях приоритетными являются следующие направления:

Во-первых, дальнейшее развитие и укрепление экспортного потенциала республики, формирование экспортоориентированной экономики.

Во-вторых, необходимо развить совместные предприятия по производству готовой продукции на базе переработки ценного сырья.

В-третьих, наряду с активным проведением стратегии на расширение экспорта требуется целенаправленно проводить политику по импортозамещению, до разумного минимума сведя импорт тех товаров и продукции, производство которых можно самим организовать.

В-четвертых, проведение политики либерализации внешне-экономической деятельности, предоставлению хозяйствующим субъектам большей свободы в установлении прямых связей с иностранными партнерами, реализации своей продукции за рубежом, введение более льготного порядка экспорта и импорта товаров.

В-пятых, создание необходимых условий для широкого привлечения в экономику республики иностранных инвестиций, преимущественно в виде прямых капитальных вложений, содействие в организации совместных предприятий, а также обеспечение защиты интересов инвесторов.

В-шестых, создание инфраструктуры внешнеэкономической деятельности – специализированных внешнеторговых, лизинговых, консалтинговых и страховых фирм, систем транспорта, связи и коммуникаций, отвечающих интересам и условиям развития внешних связей.

В-седьмых, организация подготовки квалифицированных кадров в области международного права и внешней экономической деятельности, банковской системы, учета и статистической отчетности.

Реализация этих и других направлений внешнеэкономической деятельности позволит создать экономические и организационно-правовые предпосылки для скорейшей интеграции экономики Узбекистана в мировое экономическое сообщество.

Крупнейшие торговые партнеры Узбекистана – Россия, Китай и Казахстан.

По данным статведомства, доля России в общем и внешнеторговом обороте Узбекистана в 2012 году составила 29% и достигла \$7 млрд. 629 млн. Из них, экспорт – \$5 млрд. 173 млн., импорт – \$2 млрд. 451 млн.

В десятку крупнейших торговых партнеров Узбекистана также вошли Китай (доля в общем товарообороте страны - 12,3%), Казахстан (10,2%), Южная Корея (8,8%), Турция (4,6%), Афганистан (4,1%), Украина (4,1%), Германия (1,9%), Туркменистан (1,7%) и Иран (1,5%).

Внешнеторговый оборот Узбекистана в 2012 году увеличился на 0,9% по сравнению с 2011 годом и составил \$26,287 млрд (объем экспорта за прошлый год снизился на 5,1% до \$14,259

млрд., объем импорта увеличился на 9% - до \$12,028 млрд). В 2012 году получено положительное сальдо в размере \$2,231 млрд.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте характеристику форм международной экономической миграции.
2. Каковы важнейшие последствия развития основных форм международных экономических отношений?
3. В чем особенности современного этапа интеграционных процессов?
4. Каким образом дифференцируются страны мира?
5. В чем отличительные особенности каждой группы стран?
6. Какие цели стремится достичь Узбекистан участвуя в интеграционных процессах?
7. По каким направлениям осуществляется интеграция Узбекистана в мировое хозяйство?
8. В каких направлениях развиваются внешнеторговые связи Узбекистана со странами СНГ и дальнего зарубежья?

Глава 32. ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ЕГО ДЕФИЦИТ. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

32.1. ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ И АБСОЛЮТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Теория «абсолютного преимущества» А.Смита. При изложении взглядов о преимуществах импорта и экспорта какой-либо продукции учитывается разница между национальными и мировыми ценами, а также производственными затратами.

Другими словами, данная теория основывается на абсолютном количестве затрат. По этой теории каждая страна должна производить те товары, которые возможно производить у себя с наименьшими затратами, а требующие больших затрат надо покупать со стороны.

Теория «сравнительного преимущества» Д.Рикардо. Разница в соотношении затрат, определяемых на основании общих принципов международного разделения труда и специализации (возникающих, в первую очередь из-за климатических условий) указывает какой товар надо производить в данной стране, а какие надо приобретать со стороны через обмен.

Для обоснования теории «сравнительного преимущества» Д.Рикардо приводит в пример преимущества производства сукна в Англии и производства вина в Португалии						
Страны	Расходы ресурсов					
	При специализации на отдельное производство					
	вино	сукно	всего	вино	сукно	всего
Португалия	80	90	170	160		160
Англия	120	100	220		200	200
Всего	200	190	390	160	20	360

Данные таблицы показывают, что Португалия имеет абсолютное преимущество перед Англией по производству обеих продукций. Однако с учетом требования международных эконо-

мических связей и относительного преимущества в расходе ресурса для обеих стран выгодна специализация Португалии по производству вина, а Англии – сукна. Потому, что если обе страны будут у себя производить два вида продукции, расход ресурсов составит 390 единиц. Специализация производства отдельного вида продукции из-за разницы в относительной стоимости дает возможность сэкономить 30 единиц ресурса. Альтернативная стоимость сукна относительно вина: в Португалии 90:80; расход ресурса 1,0:1,125; в Англии 100:120, расход ресурса 1,0:0,83

Альтернативная стоимость вина относительно сукна: в Португалии 80:90, расход ресурса 1,0:0,89; в Англии 120:100, расход ресурса 1,0:1,2.

Шведские экономисты Эли Хекшер, Бертия Олин в своих теориях учитывают преимущества международной специализации, международной торговли с возможностями межгосударственного свободного движения факторов производства на основе анализа относительных затрат. Они раскрывают причины специализации стран в материало-, капитало-, трудо-, и наукоемких товарах.

*По теории
Хекшера-
Олина*

Страна экспортирует товары с большой долей производственных факторов, которые эффективно использует, а импортирует те товары, в которых основное место занимают дефицитные факторы производства

Известный экономист Леонтьев исследует основные заключения теории Хекшера-Олина в своей модели «затраты- производство» (в межотраслевом балансе) на примере экономики США

На этой же основе показывает преимущество трудоемких товаров в экспорте и капиталоемких товаров в импорте США

По теории Хекшера-Олина США должны были экспортировать капиталоемкие товары, а импортировать – трудоемкие товары

Это противоречие в науке называется «парадоксом Леонтьева». Дальнейшие исследования показали, что такое положение в тот период (50-е годы) было свойственно и для других стран. Многочисленные попытки объяснить этот парадокс привели к дальнейшему обогащению теории Хекшера- Олина

Недостаток «теории сравнительного преимущества

Д.Рикардо не учитывает

- а) разницы в производственном потенциале различных стран
- б) изменений относительных затрат

Аргументы, направленные на комментирование «парадокса Леонтьева»

• Из-за неоднородности производственных факторов, в основном труда, по качественным параметрам развитые страны экспортируют товары с невысокой трудоемкостью, требующие высокой квалификации, а развивающиеся страны – товары, не требующие высокой квалификации, с высокой трудоемкостью

• Освоение природных ресурсов требует значительно больших капитальных средств. Из-за этого богатые такими ресурсами развивающиеся страны экспортируют в основном продукцию добывающей промышленности

• Если экономическая политика государства направлена на поддержку отраслей интенсивно использующих дефицитные факторы производства, ставится цель воздействовать на международную специализацию

Теория «конкурентоспособности» М.Портера

Американский экономист, изучив международную торговлю с точки зрения конкуренции между странами, выдвигает идею о том, что преимущество отдельной страны в конкуренции определяется конкурентоспособностью ее ведущих фирм, потому что на мировом рынке конкурируют не страны, а фирмы, производящие товары и оказывающие услуги

32.2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ СИСТЕМЫ

Международная валютная система – набор правил, законов, учреждений, которые регулируют деятельность центральных эмиссионных банков на внешних рынках.

Составные элементы международной валютной системы:

⇒ основные международные платежные средства (национальные валюты, золото, СДР, ЭКЮ);

⇒ механизм установления и поддержания валютных курсов;

⇒ условия обратимости (конвертируемости) валют;

⇒ режим международных рынков;

⇒ определение статуса межгосударственных финансовых учреждений, регулирующих валютные отношения.

Виды и эволюция международных валютных систем			
Система валютных курсов	Период действия	Тип системы	Режим валютных курсов
Система золотого стандарта	Конец XIX – середина 1930 гг.	Золотой стандарт	Фиксированные по золотому паритету валютные курсы
Бреттон-вудская система	Середина 1940 – начало 70 гг.	Золотодолларовый стандарт	Валютные курсы, фиксированные на основе сложившихся рыночных курсов валют по отношению к доллару и официальной цене золота в долларах
Система плавающих курсов (Ямайская система)	С 1971 г. с отмены конвертации доллара в золото	Многовалютный стандарт	Управляемо плавающие валютные курсы с их взаимоувязкой в рамках региональных валютных групп и ориентиром на СДР, ЭКЮ, евро, доллары США и другие СКВ

Национальная валютная система – форма организации валютных отношений страны, определенная национальным законодательством.

В основе национальной валютной системы лежит денежная единица страны.

В зависимости от степени интегрированности страны в мировое хозяйство и других условий, могут быть установлены различные режимы обратимости валют. Валютная обратимость называется *конвертируемостью*.

Конвертируемость валюты – способность национальной денежной единицы свободно использоваться в различных международных расчетах.

Валютный курс – стоимость денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

В современной экономике выделяют две основные системы валютных курсов:

1. Система жестко фиксированных валютных курсов, которая предполагает вмешательство государства в их изменения;

2. Система гибких (плавающих) валютных курсов, при которой курс обмена национальной валюты определяется спросом и предложением.

Валютный (или обменный) курс связывает экономику страны с внешним миром, позволяет определять эффективность внешнеэкономических операций и осуществлять международные операции и расчеты. В мировой торговле нашел подтверждение традиционный постулат экономической теории – для экспортера

низкий курс национальной валюты лучше, чем высокий, а для импортера – наоборот.

Валютное регулирование – деятельность государства по регулированию международных расчетов, управлению обращением валюты, воздействию на валютный курс национальной валюты, контролю за валютными операциями, в том числе за использованием иностранной валюты.

Главный объект валютного регулирования – валютный курс национальной денежной единицы, изменение которого существенно влияет на внешнюю торговлю, платежный баланс страны, задолженность и другие явления и процессы.

Методы регулирования валютных курсов:

→ валютная интервенция;

→ валютные ограничения;

→ нормирование вывоза валюты для туристов, выезжающих за границу;

→ введение ограничений на отток капитала и даже регламентирование импорта капитала, регулирование процентных ставок, которое оказывает воздействие на движение валютных ценностей, не связанных с международной торговлей товарами и услугами и других мероприятий.

Девальвация национальной валюты – снижение обменных курсов национальной денежной единицы с целью стимулирования потребительского спроса на внутреннем рынке и усиления конкурентоспособности собственных товаров на мировом рынке.

Ревальвация национальной валюты – повышение обменных курсов национальной валюты с целью стимулирования потребительского спроса на внутреннем рынке и стимулирования импорта товаров и притока иностранных инвестиций.

Валютная интервенция – купля-продажа собственной или иностранной валюты центральными банками, что влияет на изменение спроса и предложения на них, а значит, требует коррекции валютного курса.

Валютные ограничения – система нормативных правил по ограничению операций с иностранной валютой, золотом и некоторыми другими валютными ценностями. Это делается с целью поддержания курсов национальной валюты, уравновешения платежных балансов, концентрации валютных ресурсов в руках государства для усиления международной ликвидности страны, недопущения валютных спекуляций и др.

Виды валютных ограничений:

⇒ запрещение свободной продажи и покупки иностранной валюты;

⇒ обязательная продажа (или сдача) иностранной валюты собственному государству по официальному курсу;

⇒ регулирование процесса вывоза капитала, денежных переводов (введение особого порядка проведения этой операции);

⇒ лицензирование права осуществлять валютные операции для коммерческих банков.

Девальвация, ревальвация, валютная интервенция, а также дисконтная политика и введение валютных ограничений *являются мерами прямого валютного регулирования. К косвенным методам регулирования валютного курса относят* практически все мероприятия фискальной и монетарной политики.

Управление международной валютной системой осуществляется международными финансовыми организациями, к числу которых относятся: международный валютный фонд (МВФ), международный банк реконструкции и развития (МБРР), организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), международная ассоциация развития (МАР) и др. Содержание их деятельности – стремление создать такой механизм координации мировых валютных отношений, в котором бы уживались рыночные силы с межгосударственным регулированием.

Однако эти организации не смогли устранить глубокие противоречия международной валютной системы, и ее проблемы до сих пор остаются злободневными.

32.3. МИРОВОЙ РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ

Вывоз капитала – изъятие части капитала из процесса национального оборота и включение в производственный процесс в различных формах в других странах.

Предпринимательский капитал вывозится либо для создания собственного производства за границей (прямые инвестиции), либо для вложения денег в местные компании (портфельные инвестиции).

Ссудный капитал вывозится в форме займов, кредитов, приносящих ссудный процент

Главной чертой ссудного капитала как экономической категории является передача стоимости во временное пользование с целью реализации его специфического качества – способности приносить прибыль в виде процента.

Мировой рынок ссудных капиталов (МРСК) – совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран. Его основная цель – аккумуляция и перераспределение финансовых ресурсов при помощи посредников.

В МРСК выделяется четыре структуры:

- 1) функциональная;
- 2) институциональная;
- 3) географическая;
- 4) валютная.

Функциональная структура МРСК показана на рис.18.

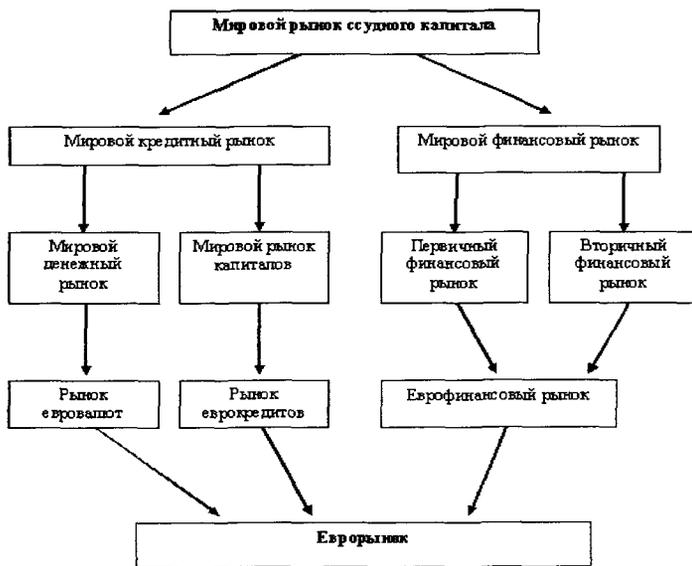


Рис.18. Схема структуры мирового рынка ссудного капитала

Мировой денежный рынок (МДР) – спрос и предложение капитала, который функционирует в качестве международного покупательного и платежного средства.

Он является рынком краткосрочных операций (в пределах от нескольких часов и примерно до года), который функционирует преимущественно между банком и другими кредитно-финансовыми институтами. *МДР включает в себя:*

- *Межбанковский рынок* – совокупность отношений между банками по поводу предоставления краткосрочных ссуд на сумму не менее 1 млн. долларов.

Основные функции межбанковского рынка:

- ✓ эффективное перераспределение банковского капитала;
- ✓ обеспечение рационального использования суммарных денежных средств банков;

- ✓ снижение и управление валютным риском.

- *Мировой кредитный рынок* – совокупность кредитных отношений, которые функционируют в масштабах мирового хозяйства, спрос и предложение кредитов в международной сфере.

- *Мировой рынок ценных бумаг* – спрос и предложение ценных бумаг (акций, облигаций, сертификатов) на международном уровне.

Основные тенденции развития функциональной структуры МРСК:

В настоящее время развивается процесс секьюритизации – постепенного переключения заемщиков с кредитных форм предоставления ссуды на выпуск ценных бумаг (в первую очередь, облигаций).

Активизируется рынок ценных бумаг (РЦБ). Это означает, что РЦБ пользуется повышенным спросом. В 1980 г. в общем объеме МРСК кредит составил 41%, а облигации – 59%, в 1996 г. – соответственно, 29 и 71%.

Институциональная структура МРСК отражает отношения между профессиональными финансовыми посредниками, заемщиками и кредиторами разных стран и предполагает выделение субъектов МРСК.

Субъекты МРСК:

1. *Профессиональные посредники:* транснациональные банки; финансовые компании; фондовые биржи; кредитно-финансовые учреждения.

2. *Заемщики и кредиторы:* официальные инвесторы (центральные банки, государственные учреждения, международные организации); частные фирмы, банки; страховые компании; пенсионные фонды; транснациональные компании (ТНК).

Основные тенденции развития институциональной структуры МРСК:

- ✦ понижение роли банков в МРСК;
- ✦ повышение роли государства в экспорте капитала;
- ✦ повышение роли международных экономических и валютно-финансовых организаций в МРСК.

Географическая структура МРСК отражает движение капитала между странами, группами стран, регионами мира преимущественно через международные финансовые центры.

Основные предпосылки формирования международных финансовых центров:

- высокий уровень развития страны;
- активное участие в МЭО;
- высокоразвитый национальный рынок капиталов;
- либеральное (льготное) валютное и налоговое законодательство;
- выгодное географическое положение;
- политическая стабильность в стране.

Основные международные финансовые центры:

Главный международный финансовый центр – Нью-Йорк. Там действует наибольшая финансовая биржа мирового сообщества. Основная функция этого центра – реализация ценных бумаг.

Лондон – первое место в мире по объему валютных и кредитных операций.

Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Люксембург – финансовые центры, которые занимаются среднесрочными кредитными операциями.

Токио, Сингапур, Гонконг, Бахрейн специализируются на кредитных операциях. Латиноамериканские финансовые центры – Панама, Багамские, Каймановы и Нидерландские Антильские острова специализируются на создании оффшорных компаний.

Оффшорные компании – фирмы, действующие в регионе, где преобладают льготное налогообложение и таможенное регулирование.

Тенденции развития географической структуры МРСК:

1. Превышение ввоза капитала в развитые страны над ввозом капитала в развивающиеся страны.
2. Усиление движения частного капитала между экономически развитыми странами.
3. Снижение роли развивающихся стран на рынке капитала.

Географическая структура МРСК

В 80-е годы на экономически развитые страны приходилось 81% объема мирового рынка ссудных капиталов, 6% – на развивающиеся страны, 3% – на восточно-европейские, 10% – на международные валютно-финансовые организации (МВФО). В 90-е годы, соответственно, 90% – на развитые, 5% – на развивающиеся, 1% – на восточно-европейские, 4% – на МВФО.

Валютная структура МРСК состоит из трех элементов:

- ✓ Национального рынка валюты;
- ✓ Международного рынка валюты;
- ✓ Еврорынка валюты.

Национальный рынок валюты – использование заемщиками и кредиторами национальной валюты данной страны.

Международный рынок валюты – совокупность национальных рынков валюты. Он характеризуется использованием национальной валюты и международной коллективной валюты.

Еврорынок валюты – отношения между заемщиками и кредиторами по поводу использования денежных средств в валютах, которые функционируют как ссудный капитал вне страны их происхождения. Проявляется в использовании долларов США за их пределами и аналогично других валют (евродоллар, евройена, еврофранк).

Основные тенденции развития мирового рынка ссудных капиталов:

1. Повышение объема и роли облигационных займов, выраженных в иностранной валюте, на еврорынке валюты. В настоящее время на еврорынке валюты выпускается в 3,7 раза больше облигаций, чем на национальных рынках капитала.

2. Снижение роли доллара США на мировом рынке ссудных капиталов. В 80-е годы на доллары США приходилось 3/4 всех зарубежных банковских активов, в 90-е годы – 59% банковских активов долларов США. Одновременно повысилась доля других национальных валют в банковских активах: 13% – это немецкая марка, 7% – японская йена, 5% – швейцарский франк.

32.4. СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Республика Узбекистан является членом многих международных организаций, таких как Организация Объединенных Наций

по промышленному развитию (ЮНИДО), Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана (United Nations Economic and Social Commission For Asia and the Pacific), Комиссия ООН по праву международной торговли, Программа развития ООН (United Nations Development Program), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Экономическая комиссия ООН для Европы (Economic Commission for Europe), Международный торговый центр (International Trade Center), Всемирный банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация, Международная ассоциация развития, Многостороннее агентство гарантий инвестиций, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и др., а также сотрудничает со многими иностранными государствами.

Узбекистан проводит большую работу по формированию открытой рыночной экономики, основой которой является широкое участие страны в мирохозяйственных связях.

В настоящее время действует стратегия Всемирного банка по линии МБРР по финансовому содействию республике.

Текущий портфель проектов закладывает основу для четырех основных направлений деятельности в рамках Стратегии Всемирного банка содействия стране в поддержку приоритетов государства:

- ⇒ улучшение среды для экономического роста;
- ⇒ рост экономических возможностей на селе;
- ⇒ повышение эффективности в предоставлении услуг для населения;
- ⇒ управление окружающей средой и предоставление глобальных общественных благ.

Значительное место в собственной модели социально ориентированной рыночной экономики Узбекистана принадлежит развитию и укреплению внешнеэкономической деятельности, определению направлений интеграции республики в мирохозяйственные связи.

Узбекистан стал сегодня полноправным членом мирового сообщества. Республику признали около 150 стран мира, дипломатические отношения установлены с 60 государствами.

За короткое время республика была принята в такие известные международные экономические и финансовые организации, как Международный валютный фонд, Мировой банк, Международная организация труда, Всемирная организация здравоохранения, Международный союз электросвязи, Экономическая и социальная

комиссия Азии и Тихого океана, Европейский банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация, Региональная экономическая организация содружества, Совет таможенного содружества и др. Ведется активная подготовка к вступлению республики в ЮНЕСКО, Международную организацию по контролю за атомной энергией, Главную ассоциацию по торговле и тарификации (ГАТТ) и др.

С обретением независимости Узбекистан проводит свою самостоятельную внешнеэкономическую политику, в основу которой заложены следующие принципы:

❖ открытость во внешних сношениях, вне зависимости от идеологических воззрений;

❖ равноправное и взаимовыгодное сотрудничество, невмешательство во внутренние дела других стран;

❖ всемерный учет взаимных интересов при верховенстве своих национально-государственных интересов;

❖ республика не должна входить в сферу влияния какой-либо великой державы;

❖ установление и развитие как двусторонних, так и многосторонних внешних связей на основе полного доверия, углубления сотрудничества в рамках международных экономических и финансовых организаций;

❖ соблюдение общепризнанных норм международного права и последовательный переход на международные стандарты.

Укреплению дружественных отношений со всеми миролюбивыми государствами будет способствовать *реализация принципа открытости внешней политики республики.*

Вся *внешнеэкономическая политика* должна быть направлена на укрепление позиций республики на мировом рынке, упрочение ее платежного баланса, создание благоприятного инвестиционного климата.

Во внешних торговых, экономических, научных и культурных связях приоритетными являются следующие направления:

Во-первых, дальнейшее развитие и укрепление экспортного потенциала республики, формирование экспортоориентированной экономики.

Во-вторых, необходимо развить совместные предприятия по производству готовой продукции на базе переработки ценного сырья.

В-третьих, наряду с активным проведением стратегии на расширение экспорта требуется целенаправленно проводить политику по импортозамещению, до разумного минимума сведя импорт тех товаров и продукции, производство которых можно самим организовать.

В-четвертых, проведение целенаправленной политики по дальнейшей либерализации внешнеэкономической деятельности, предоставлению хозяйствующим субъектам большей свободы в установлении прямых связей с иностранными партнерами, реализации своей продукции за рубежом, введение более льготного порядка экспорта и импорта товаров.

В-пятых, создание необходимых правовых, социально-экономических и других условий для широкого привлечения в экономику республики иностранных инвестиций, преимущественно в виде прямых капитальных вложений, содействие в организации совместных предприятий, а также обеспечение защиты интересов инвесторов.

В-шестых, создание инфраструктуры внешнеэкономической деятельности – специализированных внешнеторговых, лизинговых, консалтинговых и страховых фирм, систем транспорта, связи и коммуникаций, отвечающих интересам и условиям развития внешних связей.

В-седьмых, организация подготовки квалифицированных кадров в области международного права и внешней экономической деятельности, банковской системы, учета и статистической отчетности.

Реализация этих и других направлений внешнеэкономической деятельности позволит создать экономические и организационно-правовые предпосылки для скорейшей интеграции экономики Узбекистана в мировое экономическое сообщество.

Основными направлениями интеграции Узбекистана в мировое хозяйство в условиях либерализации экономики являются: совершенствование тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли; совершенствование структуры продвижения экспорта, в том числе продукции МСБ; создание зон свободной торговли в СНГ и развитие интеграционных процессов в Центральной Азии.

В Узбекистане курс на формирование открытой экономики призван способствовать росту эффективности производства. Вместе с тем с учетом многолетнего мирового опыта открывать

внутренний рынок, на котором большинство производителей не выдерживает конкуренции, можно только постепенно и поэтапно. Поэтому основным рычагом регулирования становятся импортные пошлины, с помощью которых государство стремится рационализировать структуру импорта. Изменения таможенного тарифа, которые проводятся довольно часто и затрагивают интересы различных социальных групп, вызывают весьма неоднозначную реакцию общественности, например, при повышении пошлин на продовольственные товары. *Главное найти оптимальное соотношение мер регулирования для решения данных задач, защитить стратегические интересы страны.*

Среди других форм внешнеторговой деятельности важнейшая роль принадлежит регулированию экспорта не только как средству получения валютных доходов многими отечественными производителями, но и как инструменту отстаивания национальных интересов, укрепления позиций в мировом хозяйстве. Особенно важно создать такую систему государственного регулирования ВЭД, которая стимулирует экспорт именно готовой продукции, предоставляя налоговые и иные льготы экспортоориентированным предприятиям, создание инфраструктуры продвижения экспорта, в т.ч. продукции МСБ, упрощение процедур открытия торговых представительств отечественных компаний за рубежом; дальнейшее развитие альтернативных маршрутов и способов выхода на мировые рынки.

Проблема привлечения финансовых ресурсов из-за рубежа, наряду с выходом на мировой рынок, – одна из наиболее острых и актуальных для узбекских предпринимателей. В этой области в Узбекистане на первый план вышло прямое привлечение иностранного капитала. В тоже время, стимулируется привлечение иностранного капитала в любых формах: и в предпринимательской (прямые и портфельные инвестиции), и в ссудной (различного рода кредиты, лизинг и др.). Важными формами привлечения иностранных инвестиций становятся также концессии и соглашения о разделе продукции, широко применяемые в международной практике.

В Узбекистане последовательно формируется экспортоориентированная структура экономики.

Ее целью является получение максимальных выгод и минимизация рисков от процесса глобализации и интеграции в мировую экономику путем создания и развития конкурентоспособного

производства, адаптированного к структуре спроса на внешнем и внутреннем рынках, перехода от преобладания в экспорте сырьевой номенклатуры товаров к продукции глубокой переработки.

32.5. МИРОВОЙ РЫНОК И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

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

Международная торговля – форма международных экономических отношений, осуществляемая посредством экспорта товаров и услуг.

Внешняя торговля – два потока товаров и услуг, движущихся навстречу друг другу, образуя экспорт и импорт страны.

Экспорт – продажа и вывоз товаров за границу.

Импорт – покупка и ввоз товаров из-за рубежа.

Сумма стоимостных оценок экспорта и импорта называется *внешнеторговым оборотом*, а разность этих оценок образует *торговое сальдо*.

Преимущества международной специализации и торговли:

1) *абсолютные* – при выпуске и обмене товаров с меньшими прямыми издержками производства;

2) *сравнительные* – при выпуске и обмене товаров с меньшими альтернативными издержками производства.

Формами организации международной торговли являются:

❖ международная торговля в организованных местах (товарные биржи, аукционы, торги, торгово-промышленные ярмарки и выставки);

❖ прочая международная торговля.

Особое место в организации международной торговли занимают *встречные сделки*.

Формы встречной торговли:

1) *бартер* – безвалютный, полноценный обмен; оценка необходима для обеспечения эквивалентного обмена;

2) *встречные закупки* экспортеров на часть стоимости поставленных товаров;

3) *выкуп* устаревшей техники при сбыте новых моделей;

4) **комплектация** импортируемого оборудования частями и деталями производства страны-импортера;

5) **компенсационные соглашения**, по условиям которых происходит погашение кредита (финансового, товарного), представленного стороной, поставляющей технологическое оборудование;

6) **переработка сырья**, добытого в одной стране, производственными мощностями другой страны с оплатой стоимости переработки и транспортировки дополнительными поставками сырья (давальческие сделки).

Из всего объема международных операций, осуществляемых на принципах встречной торговли, на бартерные сделки приходится примерно 4%, на встречные закупки – 55%, на компенсационные соглашения – 9%, на клиринг – 8%.

Мировая цена выражает в денежной форме интернациональную стоимость (цену производства) товара общественно необходимого качества (с общественно необходимой потребительной стоимостью).

В современных условиях существуют следующие уровни цен:

1) **цены по обычным коммерческим сделкам с платежом:**

✓ в свободно конвертируемой валюте;

✓ в неконвертируемой или ограниченно конвертируемой валюте;

2) **цены по клиринговым соглашениям;**

3) **цены по программам помощи и др.**

Требования к мировой цене:

Во-первых, цена может считаться мировой, если по ней осуществляются крупные коммерческие сделки, предусматривающие отдельные, не связанные экспортные и импортные операции, так как при встречных или бартерных сделках партнеры могут соглашаться на существенное отклонение цен от обычных, нормальных.

Во-вторых, платежи должны осуществляться в свободно конвертируемой валюте, поскольку оплата в неконвертируемой валюте часто приводит к завышению цены.

В-третьих, мировыми могут быть признаны цены сделок, осуществляемых в важнейших центрах международной торговли, где регулярно производятся крупные экспортные или импортные операции.

Внешнеэкономическая политика государства – совокупность мер государства, направленных на развитие и регулирование экономических отношений с другими странами.

Основные направления внешнеэкономической политики правительства:

1. Протекционизм – политика защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов.

2. Фритредерство – политика свободной торговли, основанная на принципе сравнительных преимуществ.

Протекционистские меры:

1. Таможенные тарифы – систематизированный перечень пошлин, которыми правительства облагают некоторые товары, ввозимые в страну или вывозимые из нее.

Таможенные пошлины – налоги, взимаемые государством за провоз через границу, страну товаров, имущества, ценностей. По объекту взимания таможенные пошлины бывают экспортные, импортные и транзитные (за транзитный провоз багажа). По способу взимания они делятся на *адвалорные* (с цены товара), *специфические* (с веса, объема, количества товаров) и *смешанные*.

2. Количественные или нетарифные ограничения – устанавливаемые государством прямые административные нормы, определяющие количество и номенклатуру товаров, разрешенных к ввозу или вывозу.

Виды количественных ограничений:

Контингентирование – ограничение экспорта и импорта товаров определенным количеством или суммой (контингентом) на установленный период времени.

Квотирование – ограничение количества (квота) экспорта или импорта товаров определенного наименования.

Лицензирование – запрет на ввоз или вывоз товаров без наличия лицензии.

Другие средства нетарифного ограничения: таможенные и консульские формальности, внутренние налоги, акцизные сборы, определенные стандарты качества, нормы упаковки, маркировки и ряд аналогичных мер.

Платежный баланс – систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны (домашними хозяйствами, фирмами и правительства) и остальным миром в течение определенного периода времени обычно года.

Экономическое назначение платежного баланса состоит в том, чтобы в лаконичной форме отражать состояние международных экономических отношений страны с ее зарубежными партнерами, являясь индикатором для выбора необходимых инструментов экономической политики.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте понятие и назовите формы международной торговли.
2. Назовите основные направления внешнеэкономической политики правительства.
3. Назовите и охарактеризуйте меры протекционизма.
4. Дайте понятие международной валютной системы, опишите этапы ее развития.
5. Опишите методы валютного регулирования.
6. Охарактеризуйте процессы сотрудничества Республики Узбекистан с международными финансовыми организациями.
7. Дайте характеристику структуры и тенденций развития мирового рынка ссудных капиталов.
8. Каковы направления сотрудничества Республики Узбекистан с международными финансовыми организациями?

ЛИТЕРАТУРА

1. Послание Президента Республики Узбекистан Олий Мажлису. 25.01.2020.
2. Указ Президента Республики Узбекистан от 17 января 2019 года № УП-5635 «О Государственной программе по реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах в «Год активных инвестиций и социального развития».
3. «Указ Президента Республики Узбекистан от 22 января 2018 года № УП-5308 «О Государственной программе по реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах в «Год поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий».
4. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года № УП-4947 «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан».
5. Указ Президента Республики Узбекистан от 2 сентября 2017 года № УП-5177 «О первоочередных мерах по либерализации валютной политики» и в другие нормативно-правовые акты в данной сфере.
6. Конституция Республики Узбекистан (с изменениями и дополнениями).
7. Мирзиёев Ш.М. Послание Президента Республики Узбекистан Олий Мажлису. Т.: Узбекистон, 2019. 89 с.
8. Мирзиёев Ш.М. Критический анализ, жёсткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой каждого руководителя. Т.: Узбекистон, 2017. 34 с.
9. Мирзиёев Ш.М. Мы вместе построим свободное, демократическое и процветающее государство Узбекистан. Т.: Узбекистон, 2016. 56 с.
10. Jo'rayev T. Iqtisodiyot nazariyasi: Darslik. Т.: Fan va texnologiya, 2018. 512 b.
11. Ёлмасов А., Вахобов А.В. Иктисодиёт назарияси: Дарслик. Т.: Iqtisod-Moliya, 2018. 480 б.
12. Jo'rayev T. Iqtisodiyot nazariyasi: O'quv qo'llanma. Т.: Fan va texnologiya, 2017. 638 б.
13. Shodmonov Sh.Sh. Iqtisodiyot nazariyasi: Darslik. Т.: Iqtisod-Moliya, 2017. 728 б.
14. В.Ф. Максимова и др. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / Под ред. В.Ф. Максимовой. М.: Юрайт, 2019. 580 с.
15. Днепров М.Ю., Михайлюк О.В., Николаев В.А. Экономическая теория: Учебник для вузов. М.: Юрайт, 2019. 216 с.
16. Г.Е. Алпатов и др. Экономическая теория: Учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / Под ред. Г.Е. Алпатова. М.: Юрайт, 2018. 299 с.

17. Mc Connell, Brue. Economics. 21th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2018. 450 p.
18. Gregory Mankiw. Principles of Economics. Boston, MA, USA: Cengage Learning, 2018. 360 p.
19. Toshmatov SH, Asatullaev X, Allaberganov Z. Iqtisodiy ta'limotlar tarihi : Darslik. T.: Iqtisod-Moliya, 2018. 341 b.
20. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория: Учебник. М.: Эксмо, 2009. 448 с.
21. Самуэлсон Пол Э., Нордхаус Вильям. Экономика: Учебник. М.: И.Д. Вильямс, 2009.
22. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2009.
23. Экономическая теория. Микроэкономика - 1,2: Учебник. /Под ред. Г.П. Журавлевой. М.: Дашков и К, 2008.
24. Носова С.С. Экономическая теория: Учебник. М.: КРОНУС, 2008.
25. Нуреев Р.М. Экономическое развитие: модели становления рыночной экономики: Учебник. М.: НОРМА, 2008.
26. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. М.: Проспект, 2005.
27. Куликов Л.М. Экономическая теория: Учебник. М: Проспект, 2005.
28. Экономическая теория: Учебник / Под ред. В.И. Видяпина. М.: ИНФРА-М, 2005.
29. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. М.: Экономист, 2005.
30. Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник. М.: Экономистъ, 2005.
31. Курс экономической теории: Учебник / Под ред. М.Н. Чепурина. Киров: АСА, 2004.
32. Экономическая теория: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечеловой. М.: Экзамен, 2004.
33. Экономическая теория (Политэкономика): Учебник / Под ред. В.И. Видяпина, Т.П. Журавлева. М.:ИНФРА-М, 2004.
34. www.gov.uz – портал Правительства Республики Узбекистан.
35. www.lex.uz – национальная база законодательных актов Республики Узбекистан.
36. www.mf.uz – официальный сайт Министерства финансов Республики Узбекистан.
37. www.cbu.uz – официальный сайт Центрального банка Республики Узбекистан.
38. www.soliq.uz – официальный сайт Государственного налогового комитета Республики Узбекистан.
39. www.stat.uz – официальный сайт Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан.

Асатуллаев Хуршид Суннатуллаевич,
Халикулова Гулзада Таджимуратовна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебник

*Редактор Э. Хуснутдинова
Художник К. Бойхужаев
Компьютерная верстка О. Фозилова*

Лиц. изд. АИ № 305. Подписано в печать 20.02.2020.
Формат 60x84 1/16. Усл.печ.л.14,7. Уч.-изд.л.15,3.
Тираж 100 экз. Заказ № .

Издательство «IQTISOD-MOLIYA».
100000, Ташкент, ул. Амира Темура, 60^А.

Отпечатано в типографии
«HUMOYUNBEK-ISTIQLOL MO'JIZASI» OOO.
100000, Ташкент, ул. Амира Темура, 60А.

