

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

**ГУЛИСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**КАФЕДРА “ЭКОНОМИКА”**



**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО  
ДИСЦИПЛИНЕ**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

<b>Область знаний:</b>	100000	Гуманитарная сфера
<b>Область образования:</b>	110000	Педагогика
<b>Направление образования:</b>	5111300	Родной язык и литература (русский язык и литература в иноязычных группах)
	5111400	Иностранный язык и литература (романо-германская
	5112000	филология)
		Физическая культура. Женский спорт.

ГУЛИСТАН- 2018

Данный учебно-методический комплекс составлен на основе Типовой программы для направления: 5230100 – Экономика, зарегистрированной Министерством высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан от 7.09.2015 года № БД 5230100 и утвержденный Приказом № 32 от 5.02. 2015 года

**Составители:** старший преподаватель кафедры «Экономика» М.К.Аллаярова

**Рецензенты:** зав. каф. “Экономика”, к.э.н. доц. О.Т.Сатторкулов  
старший преподаватель кафедры «Экономика» М.Х.Нурмухамидова

Учебно-методический комплекс рассмотрен и утвержден решением Учебно-методического Совета Гулистанского государственного экономического университета протоколом № 1 от “26” августа 2018 г.

© Иқтисодиёт, 2018 год

## Содержание

<b>№</b>	<b>Составные части комплекса</b>	<b>Стр.</b>
	<b>Введение.....</b>	<b>4</b>
<b>I.</b>	<b>Учебные материалы по предмету.....</b>	<b>5</b>
1.	Учебные материалы для лекционных занятий.....	6
2.	Учебные материалы для практических занятий.....	230
3.	Список рекомендуемой литературы.....	318
<b>II.</b>	<b>Задания для самостоятельного обучения по предмету.....</b>	<b>322</b>
1.	Задания для самостоятельной работы студентов в течении семестра.....	323
2.	Методические указания по оценке самостоятельного обучения.....	327
<b>III.</b>	<b>Глоссарий.....</b>	<b>340</b>
<b>IV.</b>	<b>Приложения.....</b>	<b>346</b>
1.	Учебно рабочая программа предмета.....	347
2.	Раздаточный материал по предмету.....	362
3.	Тесты.....	383
4.	Критерии оценивания знаний студентов на основе рейтинговой системы.....	408

## **ВВЕДЕНИЕ**

При изучении теоретических и практических аспектов структурных изменений в экономике, процесса модернизации страны и углубления экономических реформ важное значение имеет курс экономической теории.

Настоящая программа предмета включает в себя темы и вопросы, связанные с экономической основой общества и ее составными частями, экономическими законами и категориями, явлениями и процессами, социально-экономическими системами и закономерностями их функционирования, особенностями становления рыночной экономики, социально-экономическими реформами и их результатами, экономическим ростом и проблемами занятости.

Дисциплина “Экономическая теория”, наряду с изучением теоретических и практических сторон экономических отношений, приобретает, важное значение в проведении анализа проблем, возникающих в практической деятельности государства, фирм и домохозяйства в рыночных условиях, в поиске их решений и формировании причинно-взаимосвязанных выводов. Данная дисциплина является фундаментальной и служит основой и методологической базой при изучении других экономических дисциплин.

Настоящая программа по экономической теории составлена с учетом требований Закона «Об образовании» республики Узбекистан и рассчитана на обучение в бакалавриате высших учебных заведений

---

# **I.УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ПРЕДМЕТУ**

---

---

**УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ДЛЯ ЛЕКЦИОННЫХ  
ЗАНЯТИЙ**

---

## Тема 1. Введение в экономическую теорию.

### План:

1. Экономика и ее главная проблема.
2. Формирование экономической теории как науки.
3. Предмет и задачи экономической теории.
4. Методы научного познания экономических процессов
- 5.

**Опорные слова и выражения:** экономика, потребности, процесс производство, процесс обмена, процесс распределения, процесс потребления методы экономической теории, кейнсианство, маржинализм, классическая экономическая школа, меркантилизм, физиократизм, предмет экономической теории, функции экономической теории, научная абстракция, анализ и синтез, индукция и дедукция, экономические законы.

### 1. Экономика и ее главная проблема.



Для познания предмета экономической теории, ее законов, прежде всего, нужно ответить на вопрос о том, что такое экономика, что является ее основной задачей. Жизнь человечества и ее развитие богаты очень сложными, многогранными, запутанными проблемами. Эти проблемы возникают в результате все большего роста количества людей, развития и изменения их деятельности в сфере производства материальных благ, оказания услуг, в сфере науки, культуры, политики, идеологии, морали, управления

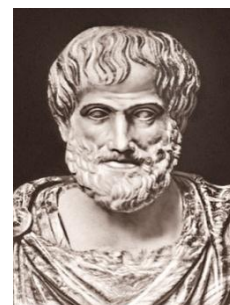
государством и, наконец-то, в семье и других видах жизнедеятельности. Некоторые вопросы, занимавшие долгое время разум человечества, на сегодняшний день превращаются в простые истины, понять и осознать которые кажется легко.

К примеру, сегодня всем известно, что люди для того, чтобы жить, заниматься политикой, искусством, литературой, наукой, просвещением, культурой, образованием должны потреблять жизненные блага, одеваться. А для этого необходимы жизненные средства такие, как пища, одежда, жилье. Каждый человек в своей повседневной жизни сталкивается с проблемами получения денежного дохода, необходимого для таких жизненных потребностей, как приобретение одежды, продуктов, предметов обихода, получение знаний.

В целях решения этих проблем и удовлетворения своих потребностей, люди ведут деятельность в различных направлениях и сферах. Следовательно, среди различных видов деятельности человека самой основной, обеспечивающей жизнедеятельность, является экономическая деятельность, заключающаяся в производстве материальных и духовных благ, а также оказании услуг.

**Различные виды деятельности, функционирующие во взаимодействии и направленные на производство и доведение до потребителей жизненных средств, необходимых для существования и развития человека, при эффективном использовании ограниченных экономических ресурсов, одним словом называют экономической деятельностью.<sup>1</sup>**

Основная форма экономической деятельности в древности проявлялась в рамках домашнего хозяйства. Поэтому в трудах



<sup>1</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. McGraw-hill/Irwin, USA, 2014.

древнегреческих ученых (Ксенофонта, Платона, я) экономика объясняется с точки зрения домашнего хозяйства и законов его ведения. В арабском лексиконе «экономика» понималась как экономия. Подтверждением этому служат литературные источники исламской религии, где особое внимание уделяется вопросам экономии. Но на современном этапе экономика стала понятием намного шире и означает не только ведение домашнего или индивидуального хозяйства. **Скорее всего, экономика – это сложнейшая общественная система, состоящая из хозяйств с различными формами собственности, межхозяйственных и межгосударственных объединений, корпораций, концернов, совместных предприятий, финансовой и банковской системы, всевозможных экономических отношений между государствами.**



К тому же все наши ресурсы - природные богатства, квалифицированная рабочая сила, средства производства, потребительские товары, денежные средства и все другие ресурсы имеются в ограниченном количестве. Можно даже спрогнозировать, на сколько хватит различных природных богатств, которыми располагает человечество при нынешнем уровне производства. К примеру, предсказывается, что к 2500 году человечество израсходует все запасы металлов, при этом предполагается, что железной руды хватит на 250 лет, алюминия – на 570, меди – на 29, цинка – на 23, олова – на 35, свинца - на 19 лет. В реальной действительности современное поколение уже

сталкивается с проблемой использования в производстве свинца, олова, цинка, золота, серебра, платины, никеля, вольфрама, меди. Не исключено, что в ближайшие 100 лет отдельной проблемой станет и проблема обеспечения производства энергоресурсами: нефтью, газом, углем.

**Рациональное использование этих ограниченных ресурсов в целях достижения наиболее полного удовлетворения непрерывно растущих потребностей населения, нахождение путей правильного распределения ресурсов и продуктов составляют основное содержание экономики.**

Воспроизводство с точки зрения непрерывного движения созданных человеком товаров, услуг и ресурсов состоит из единства различных фаз:

- 1) процесс производства;
- 2) процесс обмена;
- 3) процесс распределения;
- 4) процесс потребления.



**Производство – процесс создания жизненных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества.** В воспроизводстве он является самой основной и первичной фазой, так как именно здесь создаются все товары и услуги. Если не производить, то и нечего будет распределять, обменивать и, наконец, потреблять.



**Распределение – процесс распределения факторов и результатов производства между различными частями и субъектами экономики.** На этой стадии, прежде всего, распределяются средства производства, капитал, рабочая сила и другие ресурсы среди производящих отраслей, сфер, районов и, наконец,





предприятий. Кроме того, распределяются также товары и услуги, являющиеся результатами производства и доходы, являющиеся их денежным выражением.

Справедливое и правильное распределение положительно воздействует на развитие производства и стимулирует его.

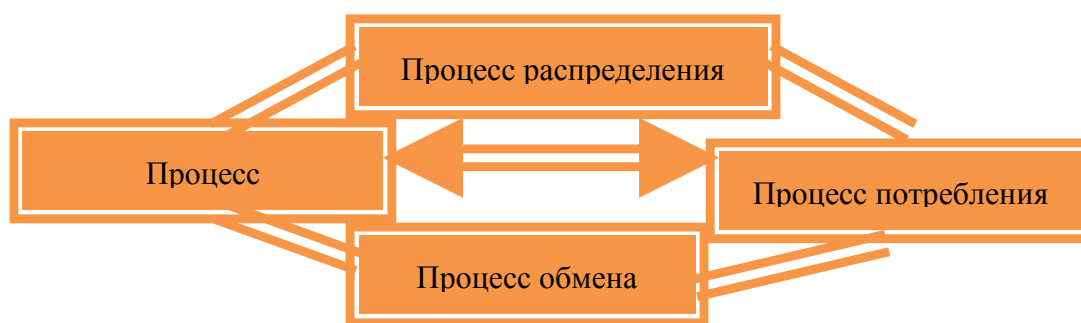
**Обмен – процесс взаимного обмена между членами общества различными видами экономической деятельности или результатами производства на основе определенной величины (например, величины стоимости).** В результате разделения труда отдельные группы людей специализируются на производстве и поставке одних видов товаров и услуг, а другие группы - на производстве и поставке других видов товаров и услуг. Производитель каждого вида товара продаёт свой товар и покупает необходимый ему другой товар или услугу.

**Потребление – процесс употребления, использования продуктов и услуг в целях удовлетворения потребностей.** Последняя фаза воспроизводства в экономике есть процесс потребления. В данном процессе товары и услуги потребляются различными людьми или группами людей с целью удовлетворения своих потребностей. Потребление бывает двух видов: производственное (производительное) потребление и личное потребление. Использование в процессе производства средств производства и рабочей силы называется **производственным потреблением**. Конечное использование по назначению предметов потребления в целях удовлетворения потребностей называется **личным потреблением**. Покупка и потребление людьми испеченного пекарем хлеба относится к личному потреблению. После личного потребления продуктов и услуг появляется необходимость производства новых взамен им.

Итак, движение товаров, услуг и ресурсов есть непрерывный, постоянно повторяющийся процесс. Данный процесс легче понять с помощью следующей схемы

**Вечной и основной проблемой** экономики является неограниченность потребностей и ограниченность экономических ресурсов.

#### Движение товаров, услуг и ресурсов в фазах воспроизводства



Чтобы правильно понять эту проблему, прежде всего, необходимо знать, что такое потребность и каковы её виды.

**Нужда, надобность в жизненных средствах, необходимых для жизни и развития человека, и в целом всего человечества в экономической теории называется потребностью.**

Среди всех жизненных потребностей (экономических, социальных, культурных, духовных, политических) особое место занимают социально-экономические потребности. Эти потребности состоят из потребностей в материальных благах и услугах, необходимых для жизнедеятельности людей. С этой точки зрения социально-экономические потребности включают в себя материальные и духовные потребности.



**Материальные потребности** – это необходимость, которую можно удовлетворить посредством материальных благ. К ним относятся множество жизненных предметов, необходимых для потребления (питание, одежда, жилье, средства производства и транспорта и т.д.) и предметы роскоши (парфюмерия, различные украшения и другие).

**Духовные потребности** – необходимость в нематериальных благах и услугах, требующихся для развития человека как личности, формирования его мировоззрения и духовности. К ним относятся такие потребности людей, как получение знаний, отдых, повышение культурного уровня, овладение квалификацией, пользование различными услугами, которые не имеют материальной формы.

**Первичная потребность** – это потребность, уровень необходимости которой в жизнедеятельности человека сравнительно выше и по этой причине подлежит удовлетворению в первую очередь. Человек, прежде чем получить знания, заниматься искусством, отдыхать должен удовлетворить потребности в еде, одежде, жилье.

**Вторичная потребность** – это потребность, которая проявляется и удовлетворяется после удовлетворения первичных потребностей. Потребности данного вида обычно носят общественный характер, к ним можно отнести получение знаний, повышение квалификации, занятие искусством, отдых и т.д.

Невозможно полностью удовлетворить социально-экономические, в том числе материальные потребности. В обществе в каждый данный момент имеется множество неудовлетворенных потребностей. С течением времени потребности изменяются и умножаются в результате появления новых предметов, под воздействием широкой рекламы и стимулирования сбыта. Таким образом, безграничность, непрерывное обновление и рост потребностей общества и его членов, а также учреждений и предприятий, являясь объективной закономерностью, находят свое отражение в экономическом законе. **Количественный рост потребностей относительно производства и доставки, качественное и структурное их совершенствование называется законом возвышения потребностей.** Закон возвышения потребностей выражает взаимную прямую зависимость между производством и потребностями.

Он направляется на удовлетворение потребностей производства и его развитие порождает новые потребности. С интернационализацией производства зависимость между производством и потребностями отражается в международных масштабах. Потребность, возникшая в определенной стране, распространяется в другие и приобретает международный характер. К примеру, компьютер появился в одной стране и очень скоро потребность в нем распространилась по всему миру. С развитием международных связей, наряду с национальными особенностями потребностей, развиваются ее межнациональные, интернациональные признаки.

**Под экономическими ресурсами понимается совокупность всех средств и возможностей, которые можно использовать в процессах производства товара и оказания услуг.**

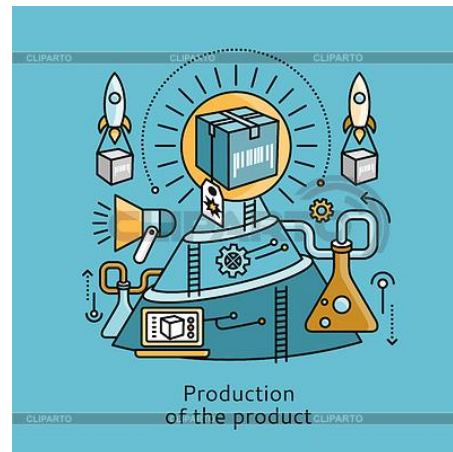
Экономические ресурсы можно разделить на следующие группы:

1) природные ресурсы (земля, вода, леса, подземные богатства, биологические ресурсы);

2) ресурсы рабочей силы (умственные и физические способности человека);

3) капитал (используемые в целях получения прибыли здания, сооружения, станки, машины, оборудование, устройства, готовые к реализации товары, их запасы, денежные средства и др.);

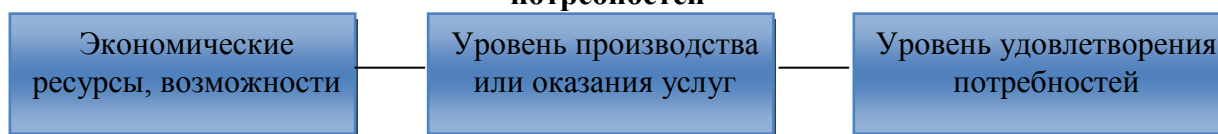
4) предпринимательские способности (способность людей к организации и управлению процессов производства и оказания услуг).



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

Ограниченность ресурсов ограничивает не только потребление, но и само производство, которое считается важным путем, ведущим к удовлетворению потребностей. Уровень этих возможностей не бывает постоянно одинаковым, и именно создание новой техники и технологий, их внедрение в производство дают возможность расширять производственные возможности и их границу. Постоянную и устойчивую взаимосвязь между экономическими ресурсами, производством и уровнем удовлетворения потребностей можно выразить следующим образом

### **Взаимосвязь между экономическими ресурсами и уровнем удовлетворения потребностей**



Необходимость расширения производственных возможностей с эффективным использованием ограниченных экономических ресурсов, наряду с повышением уровня удовлетворения потребностей, ставит перед экономикой следующие проблемы:

- 1) выбор оптимальных вариантов производства и оказания услуг (наиболее потребных и экономичных), и вовлечение ресурсов преимущественно в производство;
- 2) эффективное, экономное использование каждой единицы имеющихся ресурсов;
- 3) нахождение новых видов энергии, материалов, сырья и их источников, вовлечение их в производство, повышение производительности ресурсов на основе внедрения новых достижений науки, техники и технологий.

Необходимость решения данных проблем требует овладения людьми глубоких экономических знаний.

## **2. Ограничения, альтернативы и возможности выбора**

Экономические запросы людей многочисленны и разнообразны. Как биологическим существам нам необходимо относительно немного: только воздух, вода, пища, одежда и жилье. Но в современном обществе нам требуются и многие другие товары и услуги, обеспечивающие комфорт или высокие стандарты жизни. Мы хотим потреблять чистую воду из бутылок, прохладительные напитки и фруктовые соки, а не просто воду из ручья. Нам нужны салаты, бургеры и пицца, а не просто ягоды с куста и орехи с дерева. Мы предпочитаем джинсы, костюмы и пальто, а не одежду, сплетенную из тростника. Мы хотим жить в своих домах или квартирах, а не в глиняных хижинах, и «это даже не половина» того, что нам надо. Еще нам требуются плееры *DVD*, услуги Интернета, образование, безопасность страны, сотовые телефоны, услуги здравоохранения и множество других вещей.

К счастью, общество имеет соответствующие для этого ресурсы: таланты руководителей и работников, инструменты и оборудование, землю и природные ископаемые. Эти ресурсы, применяемые в экономической системе (или просто экономике), помогают нам производить товары и услуги, при помощи которых мы удовлетворяем многие наши экономические потребности. Однако реальность жизни такова, что наши экономические потребности намного превосходят производственные возможности имеющихся в нашем распоряжении ограниченных или редких ресурсов. Поэтому в полной мере удовлетворить экономические запросы общества невозможно. Эта неопровержимая правда влияет и на то определение Экономикс, которым мы пользуемся в

этой книге: общественная наука, занимающаяся эффективным использованием редких ресурсов с целью добиться максимального удовлетворения экономических запросов общества.

### Проблема экономии для отдельных людей



Тщательное изучение **проблемы экономии**, т.е. необходимости постоянно делать выбор, поскольку экономические желания превышают экономические возможности, поможет вам лучше понять экономические модели и различия между микроэкономическим и макроэкономическим видами анализа. Чтобы во всем этом разобраться, давайте сначала создадим микроэкономическую модель проблемы экономии, с

которой сталкивается отдельный человек.

### Ограниченный доход

У каждого из нас, включая самых богатых людей, общий доход является ограниченным. Даже Дональд Трамп должен решать, как он будет тратить свои деньги! А у большинства из нас возможностей намного меньше, чем у этого бизнесмена. Наш доход поступает к нам в самых разных формах: как заработная плата, как процентные начисления, как арендные платежи и как барыш; мы также можем получать деньги по различным программам органов власти или как помощь от других членов семьи.



### Безграничные потребности



Хорошо ли это или плохо, но у большинства людей желания практически неограниченны. Мы хотели бы получить самые разные товары и услуги, полезные для нас. Перечень наших потребностей включает поразительно широкий спектр продуктов, начиная от самых необходимых — *предметов первой необходимости* (еда, жилье, одежда) — до *предметов роскоши* (духи, яхты, спортивные автомобили). Некоторые потребности (основные продукты питания, одежда и жилье) по своему происхождению являются биологическими, другие (например, некоторые виды еды, одежды и жилья) — социальными, т.е. возникли как результат общения людей

друг с другом и формирования привычек.

Со временем, когда появляются новые продукты, экономические желания людей обычно меняются и усиливаются. Только недавно люди хотели иметь плееры MP3, интернетовские услуги, цифровые фотоаппараты и телефоны с фотокамерами, поскольку всего несколько десятилетий назад этих продуктов просто не было. Надо учесть и то, что удовлетворение одних желаний может вызвать другие: известно, что приобретение автомобилей *FordFocus* или *HondaCivic* затем вызывает у людей желание приобрести *Lexus* или *Mercedes*.



Как и материальные продукты, наши потребности также удовлетворяют услуги. Спектр услуг очень широк — ремонт автомобиля, удаление воспалившегося аппендикса, консультация юриста и бухгалтера, услуги парикмахера и множество других. Более того, мы покупаем много товаров, например автомобили и стиральные машины, именно ради тех услуг, которые они нам

предоставляют. Поэтому разница между товарами и услугами зачастую оказывается гораздо меньшей, чем это представляется на первый взгляд.

Для большинства людей желание получить товары и услуги в полной мере удовлетворить нельзя. Вполне вероятно, Билл Гейтс может обладать всем, чем он захочет. Его огромные пожертвования на благотворительность позволяют предположить, что Гейтс хочет добиться более высокого уровня здравоохранения, и чтобы эта услуга распространялась и на бедных во всем мире. Наши желания получить какой-то конкретный товар или услугу могут быть удовлетворены; в течение короткого периода времени мы, несомненно, можем иметь достаточно зубной пасты или хлеба. Одной операции по удалению аппендицита нам будет вполне достаточно. Однако этого нельзя, по-видимому, сказать обо всех товарах и услугах, которые мы хотели бы получить.

Поскольку у нас ограниченный доход (чаще всего обеспечиваемый нашей работой), но при этом наши желания, скорее всего, в полной мере не насыщаемы, в наших личных интересах экономить, т.е. выбирать только те товары и услуги, которые обеспечивают для нас максимальную полезность.

### **Проблема экономии общества**

В условиях редкости общество также должно выбирать. Другими словами, общество также сталкивается с проблемой экономии. Следует ли ему выделять больше своих ограниченных ресурсов на систему уголовного судопроизводства (полиция, суды и тюрьмы) или на образование (учителя, книги и школы)? Если оно решит выделять больше ресурсов на оба эти направления, от каких других товаров и услуг оно должно отказаться или сократить их? Здравоохранение? Разработки в области энергетики?

### **Редкие ресурсы**

Общество обладает ограниченными или редкими **экономическими ресурсами**, т.е. природными, человеческими и произведенными ресурсами, которые используются при производстве товаров и услуг. К ним относится весь набор фабричных и заводских зданий и сельскохозяйственных построек, а также все оборудование, инструменты и станки, применяемые для производства промышленных товаров и сельскохозяйственных продуктов, все транспортные и коммуникационные составляющие, все виды труда и все участки земли и минеральные ресурсы.<sup>2</sup>

### **Категории ресурсов**

Экономисты подразделяют экономические ресурсы на четыре основные категории.

**Земля** Экономист вкладывает в понятие **земля** гораздо более широкий смысл, чем большинство людей. Понятие «земля» охватывает все естественные ресурсы — все «дары природы», применяемые в производственном процессе. В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы.

**Труд** Понятие ресурса труд - это широкий термин, который экономист употребляет для обозначения всех физических и умственных способностей людей, применяемых в



производстве товаров и услуг. Поэтому в это общее понятие входят работы, выполняемые лесорубом, продавцом, машинистом, учителем, профессиональным

<sup>2</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

футболистом и физиком- ядерщиком.

**Капитал** Для экономистов понятие **капитал** (*капитальные товары*) охватывает все произведенные средства производства, т.е. все виды инструментов, машины, оборудование, фабрично-заводские и складские здания и сооружения, транспортные средства и распределительную сеть, используемые в производстве товаров и предоставлении услуг и в доставке их конечному потребителю. Процесс производства и накопления этих средств производства называют **инвестированием**.

Капитальные товары отличаются от потребительских тем, что последние удовлетворяют желания людей непосредственно, в то время как капитальные — косвенно, когда участвуют в производстве потребительских товаров. Обратите внимание, что термин «капитал» используется экономистами не только в отношении денег, но и инструментов, станков и другого оборудования, применяемого для производства. Поскольку сами по себе деньги ничего не производят, экономисты не считают их экономическим ресурсом. Деньги (или денежный капитал, или финансовый капитал) — это лишь средство для закупки капитальных товаров.

**Предпринимательская способность** Наконец, существует особый человеческий ресурс, который мы называем **предпринимательской способностью**. Предприниматель выполняет несколько функций:



свечи  
явля-  
вместе

- Берет на себя инициативу по соединению отдельных ресурсов - земли, капитала и труда - в единый процесс производства товара или услуги. Исполняя роль своего рода зажигания и катализатора, предприниматель одновременно ется движущей силой производства и посредником, сводящим разнородные ресурсы для осуществления процесса, который обещает оказаться прибыльным делом.

- Выполняет трудную задачу принятия основных решений по ведению бизнеса, определяющих общее направление деятельности коммерческого предприятия.

- Является новатором, т.е. тем лицом, кто вводит в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или новые формы организации бизнеса.

- Является человеком, идущим на риск. В капиталистической системе предпринимателю прибыль не гарантирована. Вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться как заманчивые прибыли, так и убытки. Предприниматель рискует не только своим временем и деловой репутацией, но и вложенными средствами — своими, компаньонов или акционеров. Поскольку данные виды ресурсов — земля, труд, капитал и предпринимательская способность - должны соединиться, чтобы *произвести* товары и услуги, мы называем эти ресурсы **факторами производства**, или просто исходными составляющими.

### **Модель производственных возможностей**

Общество использует свои редкие ресурсы для производства товаров и услуг. Альтернативы и варианты выбора, с которыми оно сталкивается, лучше можно понять, используя макроэкономическую модель производственных возможностей. Чтобы не усложнять рассмотрение, давайте первоначально сделаем ряд допущений:

- **Полная занятость** В экономике используются все доступные ей ресурсы.

- **Постоянное количество ресурсов** Количество и качество факторов производства является фиксированным.

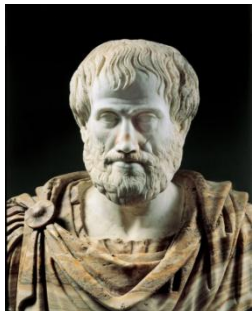
**Неизменная технология** Состояние технологии (методов, используемых для производства продукции) одно и то же.

- **Два продукта** Экономика производит только два продукта — пиццу и промышленных роботов. Пицца символизирует **потребительские товары**, т.е. те товары, которые *непосредственно* удовлетворяют наши потребности. Промышленные роботы

символизируют **товары производственного назначения** (инвестиционные товары), т.е. продукты, которые удовлетворяют наши потребности *косвенно*, обеспечивая более эффективное производство потребительских товаров.

### 3. Формирование экономической теории как науки.

Стремление к познанию тайн экономической жизни и определению основных направлений деятельности в данной сфере существуют с древних времен. Стремление это исходит из необходимости регулирования экономической деятельности, положительного воздействия на направление в нужную для людей сторону.



Экономические знания рассматривались в трудах известных ученых античного мира Ксенофонта, Платона, Аристотеля, а также ученых Древнего Египта, Китая, Индии и Центральной Азии.

Читая *Благородный Коран*, *хадисы*, *Кобуснаме*, произведения Ибн Халдуна, наших предков Ибн Сины, Фараби, Беруни, Алишера Навои, Мирзо Улугбека, дошедшие до нас через тысячелетия, мы еще раз убеждаемся в том, что в них указывается на недостаточность даров

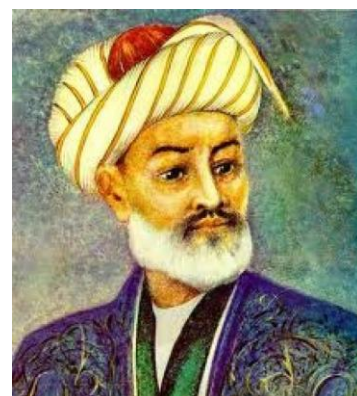
природы для жизнедеятельности человека, что нужно творчески трудиться. В частности, большой вклад внес в развитие экономических знаний арабский мыслитель Ибн Халдун Абдурахмон Абу Зайд (1332 – 1406). В книге «*Китоб-ул-ибар*» («Книга образцовых примеров»), написанной в 1370 году, он первым выделил два свойства товара – понятия потребительной стоимости и стоимости, разделил понятия простого и сложного труда, а также необходимого и прибавочного продукта. Он подчеркивает то, что в процессе обмена товаров, когда они сравниваются друг с другом, стоимость проявляется в форме приравнивания труда, т.е. учитываются труд, воплощенный в товаре и его полезность.



АВИЦЕННА  
(Абу-Али ибн Сина)  
ок. 980-1037

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

Идеи Алишера Навои по поводу экономических вопросов изложены в книгах «*Вахфийя*», написанной в 1482 году и «*Махбуб-ул-кулуб*», написанной в 1500 году. Он разделяет продукцию людей на три части, первая часть из которых окупает затраты, вторая часть тратится на собственные и семейные потребности, а третью часть он призывает расходовать на общественные интересы населения. Кроме того, уделяет особое внимание роли труда в производстве продукции и участию в нем средств производства. Вместе с тем он подчеркивает необходимость добывания, накопления и использования богатства честным трудом.



Хотя многие ученые всего мира, начиная с Аристотеля, в том числе и ученые Средней Азии на основе последовательного

изучения экономики раскрыли множество ее понятий, законов и правил, экономическая теория еще не была сформирована как наука.

Экономическая теория как самостоятельная наука во многих странах начала формироваться под названием «политическая экономия» в период формирования национального рынка и возникновения мирового рынка.

Политическая экономия произошла от греческих слов «politico» - общественное, «oikos» - дом, хозяйство, «nomos» - правило, закон. То есть политическая экономия рассматривалась как сосредоточие правил хозяйственной деятельности. Французский экономист Антуан Монкретьен (1575-1621) впервые в 1615 году написал небольшое научное произведение под названием «Трактат политической экономии», где обосновал эту науку как науку управления экономикой в масштабе страны. В дальнейшем классические экономисты, подтверждая эту мысль, писали, что политическая экономия в широком смысле есть наука о законах управления производством материальных жизненных средств и их обменом.<sup>3</sup>

В процессе формирования науки экономическая теория возникли несколько идейных течений, школ. Они пытались найти ответы на вопросы «что является источником богатства общества, где и как оно увеличивается». Первая школа получила название **меркантилизм**. Сторонники этого течения отождествляли богатство людей, общества с деньгами, а деньги с благородными металлами, они считали, что богатство возникает и увеличивается в торговле, в основном во внешней торговле – сфере обращения, труд же в сферах торговли считался производительным трудом, а труды в других сферах - непроизводительными. В дальнейшем стало известно, что в процессе обмена, т.е. торговли никакого богатства не создается, стоимость не увеличивается. Только, когда нарушается порядок эквивалентности обмена, т.е. в результате нарушения равновесия равного труда и равного богатства в чью-то пользу, кто-то богатеет, а кто-то разоряется. Меркантилисты утверждали, что основная задача экономической теории состоит в разработке практических рекомендаций для экономической политики государства. По их мнению, для достижения положительного торгового баланса в экономике государство должно активно вмешиваться в экономику, т.е. взять под свою опеку национальное производство и торговлю.



Следующее течение называется экономическая школа **физиократов**. В отличие от меркантилистов они выдвинули идею о том, что богатство создается и увеличивается в сельском хозяйстве. Их представитель Ф.Кенэ написал известное произведение «Экономическая таблица» (1758), в которой



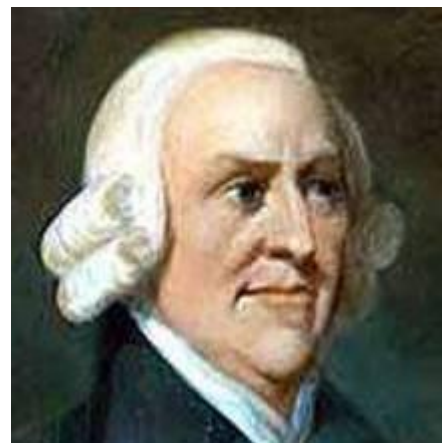
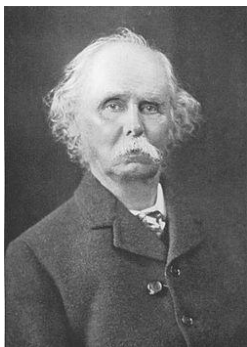
содержатся теоретические основы школы физиократов. Он описал теоретическую и политическую программы данного направления. В своем произведении Ф.Кенэ выдвинул учение об эквивалентности обмена. По его мнению, обмен или торговля не создают богатства, в процессе обмена происходит обмен равноценных стоимостей, стоимость товаров существует до вхождения их на рынок. Центральное место в учении Ф.Кенэ занимает теория чистого продукта. Как он утверждал, разность между валовым общественным продуктом и производственными затратами считалась чистой продукцией. В его учении чистый продукт спутан с добавленной стоимостью, т.е. он их понимает как одно и то же. Он объясняет, что добавленная стоимость возникает в качестве результата дополнительного труда крестьян, а в некоторых местах добавленную стоимость рассматривает как чистый дар природы, «в создании которого принимает

<sup>3</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.



участие и природа» Этим он сам не подозревая, показал, что не смог различить стоимость и полезность (потребительскую стоимость). Учение Ф.Кенэ продолжили А.Тюрго, Дюпон де Немур и другие. По учению физиократов одним единственным производительным трудом является труд, занятый в сельском хозяйстве, а труд в других отраслях считался непроизводительным.

В дальнейшем, такие именитые ученые экономисты как А.Смит, У.Петти, Д.Рикардо будучи представителями **классической школы** экономической науки, доказали, что богатство создается не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности, транспорте, строительстве и других сферах оказания услуг. И пришли к твердому научному заключению, что мать богатства – земля, а отец – труд. Надо также отметить, что на сегодняшний день очень часто упоминается принцип «невидимой руки» А.Смита. В своем произведении «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776) он указывает, что основным стимулом экономической активности человека, является частный интерес. Как он объясняет, человек, преследуя свои собственные интересы, т.е. стремясь получить прибыль в условиях разделения труда, создает какой-либо товар или услугу, доставляет его другим, приумножает при этом свой капитал и в своем устремлении, сам того не подозревая, вносит вклад в развитие общества. Он выдвигает принцип обеспечения свободного передвижения капитала, труда, товара, рабочей силы и других ресурсов. Эта школа получила название «классической», исходя из следующих их достижений:



Во-первых, А.Смит и Д.Рикардо разработали и успешно применили методы исследования, дающие научный подход к изучению экономики. С помощью именно этих методов они доказали необоснованность идеи меркантилистов о том, что источником богатства является торговля.

После классической школы политической экономии возникло направление, называемое **марксизмом**, представители которой в своей теории развитие общества рассматривали как естественный исторический процесс. Они создали учение об общественно-экономических формациях, их экономическом строе, составляющих элементах, о причинах их возникновения, развития и смены, кроме того была создана теория о прибавочной стоимости.

Новая трактовка предмета экономической теории привела к целому учению о рыночной системе хозяйствования, называемому **маржинализмом**. Оно взято из английского слова, которое означает предельное, добавленное. Его основателями являются представители австрийской экономической школы (Карл Менгер, Фридрих фон Визер, Бем-Баверк и другие), которые сформулировали теорию о законах убывающей предельной полезности товара, предельной производительности труда или ресурса.



Новое направление экономической теории получило название **неоклассическое**, т.е. новое классическое. Крупнейшим представителем этого направления был А.Маршалл, который стремился разработать функциональную зависимость и функциональное соотношение экономического процесса, рассматривая спрос и предложение как факторы, определяющие равновесие рынка и цену. Еще одним представителем данного направления является швейцарский

экономист Леон Вальрас, который разработал образец модели общего экономического равновесия.

Одним из современных направлений экономической теории является **кейнсианская школа**. В 1936 году английский экономист Джон Мейнард Кейнс в своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» проанализировал взаимообусловленность макроэкономических показателей: национального дохода, инвестиций, потребления, сбережений. Он констатировал, что важным фактором экономического роста является оптимальное сопоставление инвестиций и потребления. Под воздействием учения Кейнса, т.е. кейнсианской школы сформулирован макроэкономический подход при анализе экономики. Он доказал необходимость активного вмешательства государства в экономику.

Важнейшим направлением современной экономической теории считается **монетаризм**. Если в разработке теории Кейнса центральной проблемой была безработица, то основной проблемой монетаризма является возникновение инфляции в условиях понижения объема производства. Данное состояние получило название «стагфляции». Основателем школы монетаризма является Милтон Фридман. Вклад, внесенный им в экономическую теорию, заключается в том, что он обогатил теорию денег новым содержанием.

Путь, пройденный до формирования «экономической теории» как науки и, возникшие в ней идеи, течения, очень сложен, часто противоречив. Вместе с тем, надо отметить, что теории ни одной из экономических школ не могут быть абсолютной и неизменной истиной.

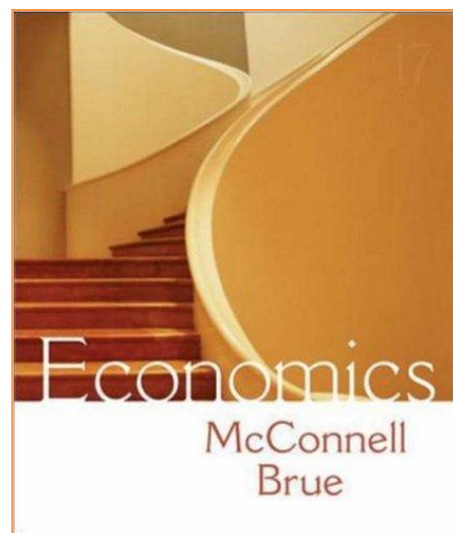
Каждая школа выделяется односторонним подходом в определенной степени к проблемам, или же допущением недоразумений в освещении некоторых вопросов, причина которого в том, что все теоретические течения исходили из точки зрения интересов определенной социальной группы и реальных обстоятельств рассматриваемого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

### 3. Предмет и задачи экономической теории.

Ответ на вопрос, что же исследует экономическая теория, является очень сложной задачей, и разные ученые прошлого и настоящего об этом выражают различные мнения.

К примеру, если Аристотель рассматривал ее как науку о законах ведения домашнего хозяйства, то меркантилисты, физиократы и представители английской классической экономической школы рассматривали ее как науку о богатстве, его источниках и путях его накопления, о производстве, распределении, обмене и потреблении богатства. В последнее время данную науку считают наукой о народном хозяйстве, общественном хозяйстве. Некоторые ученые указывают на экономическую теорию как на науку о законах управления производством и обменом материальных жизненных средств. А. Маршалл писал, что предметом экономической теории (политической экономии) является исследование нормальной жизнедеятельности человеческого общества.

В период, когда экономическая теория называлась политической экономией, в ряде учебников и других



научных произведений указывалось, что ее предметом является изучение отношений, возникающих между людьми в процессе производства материальных благ.

В учебниках «Экономикс», пришедших из США и некоторых других стран (в учебниках, где экономическая теория называется «Экономикс»), предметом этой науки указываются анализ проблем эффективного использования ограниченных ресурсов в целях наиболее полного удовлетворения материальных потребностей людей, изучение экономического поведения людей.<sup>4</sup>

В настоящий период перехода к рыночной экономике, в издаваемых в Российской Федерации учебниках по экономической теории, даются близкие по значению определения предмета данной науки

Из всех этих мнений о предмете экономической теории видно, что, если в учебниках и других книгах по политической экономии особое внимание уделяется изучению отношений, возникающих между людьми в процессе производства, то в «Экономикс» и многих учебниках по рыночной экономике большое внимание уделяется, в основном, изучению отношений людей к ресурсам, материальным вещам и предметам, их поведению по эффективному использованию ограниченных экономических ресурсов.

По нашему мнению, экономическая теория не должна допускать одностороннего подхода к вопросу, оставляя без внимания ту или иную сторону экономических процессов. Так как всякий труд, всякое производство, оказание услуги, прежде всего, осуществляются с помощью использования природных ресурсов, материальных и денежных средств. Поэтому отношение к существующим ресурсам и их эффективному использованию, созданным товарам и услугам должно изучаться во взаимосвязи и взаимодействии факторов производства. С другой стороны, никакой труд или производство не могут осуществляться отдельными лицами или группой людей без каких-либо связей, отношений между собой. В процессе производства и оказания услуг они обязательно вступают во взаимоотношения друг с другом и действуют в зависимости от этих отношений, определяют свое поведение, поступки.

Учитывая все это, можно сказать, что **предметом экономической теории является изучение экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ (и услуг) в целях удовлетворения неограниченных потребностей общества в условиях ограниченности экономических ресурсов, правил и законов эффективного ведения общественного хозяйства.**



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

В большинстве современной экономической литературы выделяют четыре основных функций экономической теории:

1) **познавательная функция** – как и все науки, экономическая теория имеет фундаментальное значение: изучая возникающие в обществе экономические взаимоотношения между людьми, природными и другими материальными ресурсами, расширяет научное мировоззрение людей. В то же время, обогащает знаниями, необходимыми для понимания и анализа содержания и сущности осуществляемых в стране социально-экономических реформ, для оценки



<sup>4</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

достижений и успехов в различных сферах экономики, повышает уровень экономического мышления.

**2) практическая функция** – основной целью практической экономики является обеспечение экономического роста при эффективном использовании ограниченных ресурсов и на этой основе удовлетворение растущих потребностей. Исходя из этой цели, практической задачей науки является обеспечение производства большего количества товаров и услуг на каждую единицу различных ограниченных ресурсов, сопоставление количества расходов и достигнутых результатов, т.е. количества товаров и услуг по каждому виду деятельности, нахождение путей наиболее производительного использования ресурсов;



**3) методологическая функция** – экономическая теория с ее анализами и принципами, полученными выводами, исследуемыми экономическими законами служит методологической основой для других общественных и отраслевых наук;

**4) идейно-воспитательная функция** – она формирует научное мировоззрение студентов, специалистов и изучающих экономическую науку, содействует



глубокому осознанию студенческой молодежью идей национальной независимости, повышает их интересы в развитии экономики, увеличении национального продукта, укреплении национальной валюты, обеспечении конкурентоспособности национальных товаров на мировом рынке, повышении уровня жизни населения страны. Экономическая теория поясняет студенческой молодежи, что материальные блага являются продуктом человеческого труда и воспитывает их в духе труда и экономии ограниченных ресурсов.

## 2. Экономические законы и категории.

Экономическая теория изучает также экономические законы, действующие в экономических отношениях.

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

Обладая объективным характером, экономические законы, их возникновение, действие, развитие и исчезновение не зависят от воли и желания отдельных людей.

Экономическая теория систематизирует экономические законы в следующие группы:

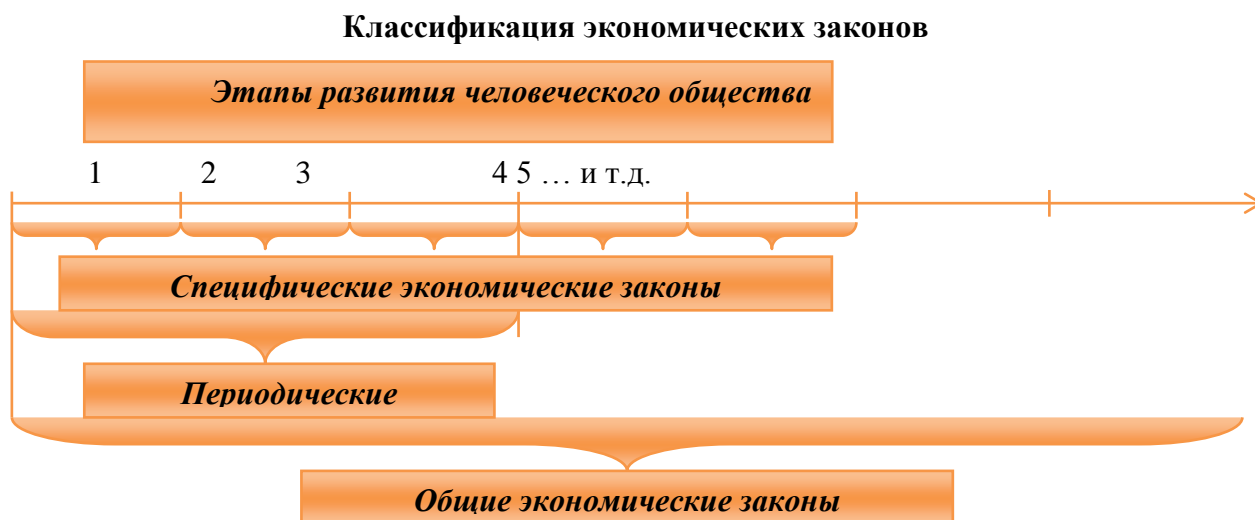
**1. Общие экономические законы** – действуют на всех этапах развития человеческого общества. Например, закон экономии времени, закон возвышения потребностей, закон воспроизводства, закон соответствия производственных отношений особенностям и уровню развития производительных сил и другие.

**2. Частные или периодические экономические законы** – действуют на определенных этапах развития человеческого общества. Например, закон спроса, закон предложения, закон стоимости.

**3. Специальные или специфические экономические законы** – действуют в условиях отдельно взятой экономической системы. Например, закон прибавочной стоимости.



Для того, чтобы уяснить разницу между вышеназванными группами экономических законов воспользуемся следующим условным рисунком



Из рисунка видно, что развитие человеческого общества проходит несколько этапов, которые определены в порядке 1,2,3, .... и т.д. Как было отмечено, специфические экономические законы, действуя отдельно на каждом из этих этапов, отличаются по содержанию. Периодические экономические законы действуют только на нескольких этапах (на рисунке – 3 этапа). Общие экономические законы, охватывая все этапы развития человеческого общества, действуют в каждом из них.

Наряду с экономическими законами экономическая теория определяет и экономические категории (научные понятия), которые характеризуют отдельные стороны экономических процессов, раскрывают их содержание.

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

Экономические категории (научные понятия) будучи научными понятиями, отражающими реальные экономические явления являются результатом научного мышления людей. Например, такие логические понятия как рынок, капитал, рабочая сила, экономическое равновесие, финансы, кредит и другие из их числа. Разница между экономическими законами и экономическими категориями состоит в том, что законы показывают зависимость между различными звеньями, сферами, частями экономики, что, стоит измениться одному из них, как обязательно изменится и второе. А экономические категории (научные понятия) выражают одну сторону экономических явлений, их содержание. Например, через понятия цена, спрос, мы, прежде всего, пойдем экономическое содержание этих понятий. А через закон спроса постигаем взаимосвязь между спросом и ценой.



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

#### 4. Методы научного познания экономических процессов.

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



Осуществление подобных исследований и анализа, оценка усилий Узбекистана на пути социально-экономического развития в годы независимости и их результатов требует познания методов и методики научного исследования экономической теории, обладания возможностями экономического мышления.

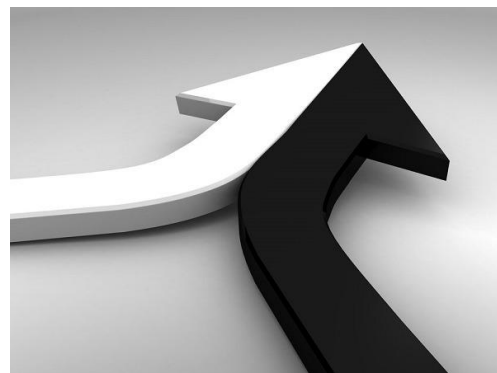
**Методология** – это система принципов, приёмов, правил и определенных навыков научного познания. Это целостное учение, включающее в себя диалектику, логику и теорию познания объективной реальности. Методология имеет общенаучную характеристику, но каждая наука, исходя из своего предмета, имеет свои методы научного познания. Поэтому методология может быть как общенаучной, так иногда и частной.

Подобно физике и многим другим наукам, в том числе социальным, экономике в своих исследованиях полагается на **научный метод**. Он включает несколько основных элементов:

- Наблюдение фактов (данные, получаемые из реального мира).
- Возможное объяснение в той или иной формулировке полученных фактов, их причин и следствий (выдвижение гипотезы).
- Тестирование предложенного объяснения при помощи сравнения результатов конкретных событий с результатами, предсказываемыми на основе гипотезы.
- Принятие, отказ или модификация гипотезы на основе проведенных сравнений.
- Последующее тестирование на фактах принятой гипотезы. Если положительные результаты накапливаются, гипотеза становится теорией. Очень хорошо проверенные и широко принятые теории называются экономическим законом или **экономическим принципом**. Объединение таких законов или принципов образует *модель*, т.е. упрощенное представление того, как какое-то явление работает, например рынок или отдельный сегмент экономики.

Экономисты разрабатывают модели поведения отдельных людей (потребителей, работников) и институтов (видов бизнеса, органов власти), участвующих в производстве товаров и услуг, их обмене и потреблении. Теории, принципы и модели — все это «сделанные преднамеренно упрощения». Сама по себе экономическая реальность и ее масштабы очень сложны и даже запутаны, и поэтому разобраться в ней в полной мере достаточно трудно. Создавая теории, принципы и модели, экономисты устраняют некоторые сложности и упрощают рассматриваемые картины.

Для анализа экономического поведения и понимания того, как действует экономика, очень полезны экономические принципы и модели. Они выступают как инструменты, при помощи которых можно выявить причины и следствия (или действия и результаты), действующие в экономической системе. Хорошие теории в целом объясняют происходящее и помогают прогнозировать будущее. Они подкрепляются фактами, показывающими, как на самом деле ведут себя отдельные люди и институты при производстве, обмене и потреблении товаров и услуг.



Есть ряд и других особенностей, о которых вам следует знать при рассмотрении экономических принципов.

• **Обобщения.** Экономические принципы — это обобщенные концепции, относящиеся к экономическому поведению людей или к экономике как таковой. Экономические принципы отражают тенденции, демонстрируемые типичными или средними потребителями, работниками или фирмами. Например, экономисты утверждают, что потребители покупают больше конкретного продукта, когда цена на него падает. Экономисты при этом учитывают, что одни потребители могут увеличить свои покупки на одну величину, другие на другую, а третьи вообще не изменять объемов своих покупок. Однако этот принцип зависимости между ценой и количеством справедлив для типичного потребителя и для потребителей как группы.



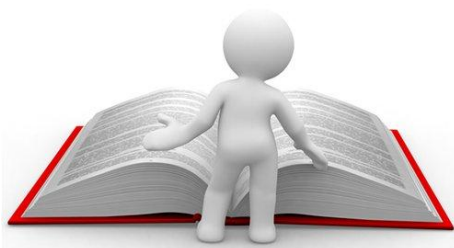
• **Допущение «при прочих равных условиях»** При разработке своих теорий экономисты используют в построениях своих обобщений допущение *ceteris paribus*, т.е. **при прочих равных условиях**. Это означает, что все другие переменные, за исключением рассматриваемых в данный момент, остаются неизменными. Например, оценим соотношение цены и количества купленной пепси-колы. Для упрощения задачи также предположим, что из всех факторов, которые могут повлиять на количество купленной пепси-колы (например, цена пепси-колы, цена кока-колы, доходы и предпочтения потребителей), меняется только цена пепси-колы. Благодаря этому экономист сможет сосредоточиться на взаимосвязи «цена — объем покупок», и ему не нужно учитывать остальные переменные.

• **Графическое представление** Многие из приведенных в этой книге экономических моделей будут изображаться в графическом виде. Наиболее важные модели здесь названы *ключевыми графиками*.

**Зачастую нам бывает трудно объективно и непредвзято рассматривать экономические вопросы, поскольку они в значительной степени затрагивают нас всех.**

Приведем примеры ряда наиболее часто встречающихся ловушек, которых следует избегать, чтобы успешно применять экономический подход.

**Заблуждения** Большинство людей привносит в Экономикс множество личных заблуждений и предвзятых представлений. Например, можно полагать, что компании получают избыточную прибыль, или считать, что давать деньги в долг всегда лучше, чем брать. Можно утверждать, что государственный сектор, конечно же, всегда менее эффективен, чем частный, или что больше государственного регулирования всегда лучше, чем меньше. Подобные предубеждения порой способны затуманить самую светлую голову и помешать объективному анализу. Те, кто только начинает изучать экономикс, должны быть готовы отбросить ошибочные и предвзятые представления, которые просто не подтверждаются фактами.



**Нечеткая терминология** Экономическая терминология, широко применяемая газетами и популярными журналами, иногда носит чрезмерно эмоциональный характер. Автор или выступающий может иметь свои причины для пропагандирования или, наоборот, развенчания каких-либо идей. В таких ситуациях высокие прибыли могут

быть названы «неприличными», низкий уровень заработной платы - «эксплуататорским», а забота о собственных интересах - «жадностью». Государственные служащие могут быть названы «безмозглыми бюрократами», а те, кто поддерживает высокий уровень государственного регулирования, - «социалистами». Чтобы уметь беспристрастно рассматривать экономические вопросы, необходимо научиться отвергать такую терминологию или относиться к ней критически.

**Ошибка перенесения свойств частного на общее** Другой ловушкой в экономических рассуждениях является допущение, согласно которому «то, что верно для индивидуума или части группы, обязательно верно и для группы в целом». В логике это называется ошибкой переноса свойств частного на общее, т.е. в данном случае исходная посылка изначально является неправильной. Истинность конкретного обобщения в отношении индивидуума или части группы не обязательно означает также его истинность и в отношении группы в целом. Вы можете понять это, если на футбольном матче встанете с места. В этом случае вам будет лучше видно происходящее на поле, так как никто не загораживает обзор. Но если все зрители сделают то же самое - встанут, то никто, в том числе и вы, не сможет лучше увидеть игру, чем в ситуации, когда все сидят на своих местах.

Можно привести и экономический пример того же рода. Отдельный фермер, которому удалось собрать богатый урожай, должен благодаря этому получить доход выше обычного. Но данное утверждение не может быть применимо ко всем фермерам как к группе. Высокий или небывалый урожай, собранный одним фермером, не окажет сильного влияния на цену (не приведет к ее снижению), так как каждый фермер производит лишь очень незначительную часть общего урожая. Но если говорить обо всех фермерах как группе, если общий объем урожая у них увеличится, цена на их продукцию на рынке понизится. Таким образом, если все фермеры соберут необычайно высокий урожай, общий объем сельскохозяйственной продукции увеличится, что приведет к снижению цен на урожай. Более того, если снижение цен окажется существенным, общий доход всех фермерских хозяйств может даже снизиться.

**Логическая ошибка типа posthoc** Необходимо соблюдать осторожность, прежде чем сделать следующее заключение: «Поскольку событие А предшествует событию В, то А является причиной В». Этот вид ошибочного суждения известен в виде латинского изречения «*posthoc, ergo propterhoc*», что означает «после этого, следовательно, по причине этого». Допустим, руководство профессиональной футбольной команды принимает на работу нового тренера, и результаты команды улучшаются. Стал ли причиной новый тренер? Вероятно. Но, возможно, истинной причиной послужило присутствие более опытных игроков или менее напряженный график последних игр. Петух кричит перед рассветом, но это совсем не значит, что именно крик петуха вызвал восход солнца!

Экономический пример: многие люди считают, что к Великой депрессии 1930-х гг. привел крах фондового рынка в 1929 г. Однако этот крах не является причиной Великой депрессии. Те же самые серьезные слабые места в экономике, которые вызвали этот крах, привели и к Великой депрессии. Депрессия случилась бы, даже если бы предшествующего краха на фондовом рынке не было.

**Корреляция, но некаузальность** Не следует путать корреляцию, или взаимосвязь, с каузальностью. Корреляция между двумя событиями или двумя комплектами данных указывает на то, что они взаимосвязаны и что эта взаимосвязь носит систематический и взаимозависимый характер. Например, мы можем заметить, что при





увеличении переменной  $X$  переменная  $Y$  тоже возрастает. Но эта корреляция еще не означает, что между двумя анализируемыми параметрами имеется причинно-следственная связь и что именно увеличение переменной  $X$  является причиной увеличения переменной  $Y$ . Эта взаимосвязь может быть абсолютно случайной или находиться в зависимости от какого-то другого фактора ( $Z$ ), который не был учтен при анализе.

Приведем пример такого рода из области экономики: экономисты выявили положительную корреляцию между образованием и доходом. Обычно люди с более высоким уровнем образования получают более высокие доходы, чем люди с более низким уровнем образования. Здравый смысл заставляет полагать, что здесь уровень образования является причиной, а более высокие доходы - следствием. Более высокий уровень образования, как можно предположить, свидетельствует, что работники обладают более обширными знаниями и добиваются более высокой производительности. Поэтому такие работники получают более высокую заработную плату.

Может быть, эту зависимость можно объяснить как-то по-другому? Связаны ли образование и доход какой-то корреляционной зависимостью, поскольку характеристики, требующиеся для успеха в образовании - способности и мотивация - те же самые, которые нужны для того, чтобы стать умелым и хорошо оплачиваемым работником? Если да, то люди с такими свойствами, вполне вероятно, получают и более высокое образование, и более высокий доход. Однако более высокое образование не является единственной причиной более высокого дохода.

Правила диалектического метода служат обобщенным выражением методологии. В экономической теории применяются следующие правила данного метода:

1. Экономика есть целостный процесс, состоящий из различных звеньев и частей, находящихся в тесной взаимосвязи, противоречии и взаимодействии друг с другом, она бывает связана с внутренними и внешними явлениями, находящимися в постоянном движении, развитии и изменении по содержанию и форме.

2. Изучение экономического процесса во времени и пространстве с выделением каждой ее части, особенностей, причин и последствий возникновения и исчезновения, выделением его положительных и отрицательных сторон, внутренних и внешних взаимосвязей и взаимозависимостей.

3. Рассмотрение экономических процессов в аспекте развития от простого к сложному, от низшего к высшему. Здесь необходимо учитывать то, что количественные изменения, накапливаясь, приводят к качественным изменениям.

4. Подход к единству противоречий и их взаимной борьбе как к источнику развития.

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

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

**Метод научной абстракции – отвлечение от внимания второстепенных явлений, мешающих при анализе и обращение мысли на сущность основного изучаемого явления.** С помощью данного метода познается внутренняя, невидимая сущность изучаемого явления.



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



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

**Метод анализа и синтеза.** Анализ – это мысленное расчленение изучаемого одного целого на отдельные части и последовательное их изучение. Исследователь, чтобы глубоко понять сущность явления, иметь полное представление о нем, должен проникнуть в его внутренние составные части. Это осуществляется через расчленение объекта исследования на отдельные составные части и последовательное их изучение. **Синтез – это рассмотрение полученных заключений и результатов от изученных частей как единое целое и сделанный общий вывод.** С помощью данного метода изучаются сложные экономические системы в целостности.

В экономических науках синтез часто используется в процессе целостного умозаключения через обобщение определенных экономических показателей. Например, через обобщение результатов экономической деятельности предприятий можно дать оценку отраслям и сферам, а обобщая результаты экономической деятельности отраслей и сфер, можно оценить национальную экономику, определить ее общие результаты.

**Метод единства логического и исторического.** В экономической теории аргумент историчности обуславливает необходимость исследований с точки зрения исторического развития. Так как экономические процессы развиваются в качестве исторического процесса. В логическом методе процессы исследуются не только с исторической точки зрения, но и вместе с тем путем анализа основных внутренних необходимых закономерностей. Например, при изучении экономической природы денег мы рассматриваем их исторические аспекты, в частности, развитие форм собственности.

Среди используемых методов определенное место занимает **эксперимент**. На этапах резкого изменения экономического роста, в том числе в период кризиса и нестабильности экономики широко применяется данный метод. Во время осуществления экономических реформ эксперимент приобретает особую значимость. Для осуществления экономических реформ требуется прочная подготовка, а именно проведение научного опыта, эксперимента, основанность на средствах расчета, разработка научных направлений. В качестве примера экспериментов, проводимых в сфере экономики, можно привести образование свободных экономических зон, испытание определенных экономических мероприятий на отдельном предприятии или территории.

**Макро и микроэкономический анализ.** При микроэкономическом анализе исследуются внутренние процессы предприятий и фирм, которые являются первичным звеном экономики; действия, поведение отдельных экономических субъектов. В этом анализе центральное место занимает изучение форм и механизмов затрат на отдельные товары, использования капитала и других ресурсов, ценообразования, оплаты труда, образования спроса и предложения.

Макроэкономический анализ занимается исследованием деятельности всей национальной экономики в целом на основе обеспечения макроэкономической сбалансированности. Объектом данного анализа считаются вопросы национального продукта, общего уровня цен, инфляции, занятости рабочей силы. Микроэкономика и макроэкономика взаимосвязаны и взаимодействуют между собой.

Индукция и дедукция – это противостоящие, но взаимосвязанные методы мышления. Движение мысли от частных фактов к общим называется индукцией, и наоборот, от общих фактов к частным называется дедукцией. Предположим, что мы стали свидетелями того, как повышение зарплаты рабочих на предприятии «А» при неизменности других условий, привело к повышению производительности труда. Сделанный из этого вывод относительно всей экономической системы о том, что «повышение зарплаты рабочих при неизменности других условий приводит к повышению производительности труда» и есть индукция. И наоборот, зная заранее это теоретическое



правило, мы определяем и оцениваем ее воздействие в различных отраслях, на отдельных предприятиях, и такой метод умозаключения означает дедукцию.

**Метод двустороннего подхода** при изучении и анализе экономических процессов. При

данном методе экономические процессы анализируются с точки зрения стоимости и полезности и делаются выводы. В противном случае допущение односторонности может привести к ошибочному представлению и неправильности выводов.<sup>5</sup>

При количественном анализе экономических процессов широко применяются **методы сравнения, статистические, математические и графические методы**. В настоящее время особенно необходимо широкое освоение и применение графического метода. Посредством графиков отображаются модели теорий. Говоря точнее, графический метод наглядно изображает зависимость между переменными величинами.

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

## **ТЕМА 2. ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО РЕЗУЛЬТАТЫ**

### **План:**

- 1. Факторы производства и их классификация.**
- 2. Содержание процесса производства.**
- 3. Производственная возможность и ее границы.**
- 4. Эффективность производства и ее показатели.**

**Опорные слова и выражения:** Производительность труда, предельный продукт, производственная функция, норма прибавочного продукта, прибавочный продукт, необходимый продукт, чистый продукт, конечный результат производства, расширенное воспроизводство, простое воспроизводство, общественное воспроизводство, процесс производства, предметы труда, орудия труда, рабочая сила, факторы производства

<sup>5</sup> Теоретическое и практическое значение данного метода подробно изложены в книге «Инновационные методы в преподавании экономической теории», написанной проф. Ш.Шодмоновым, доц. З.Баубековой

## 1. Факторы производства и их классификация.

Для глубокого понимания сущности процесса производства необходимо, в первую очередь, ознакомиться с факторами производства и их составными частями.

**Все ресурсы, непосредственно используемые в процессе производства, называются факторами производства.** Независимо от системы и формы экономических отношений для производства необходимо наличие трех факторов, являющиеся общими для всех сфер производства или оказания услуг: рабочая сила, орудия труда и предметы труда.

Из этого следует, что в отличие от экономических ресурсов к факторам производства относятся только те средства, которые непосредственно участвуют в процессе производства и оказания услуг. К примеру, денежные ресурсы, считающиеся важнейшей составной частью экономических ресурсов, вследствие того, что не используются непосредственно в самом процессе производства, не могут относиться к факторам производства. Для более полного понимания сущности факторов производства рассмотрим каждый из них в отдельности.



**Рабочая сила – это совокупность умственных и физических способностей человека трудиться.** Рабочая сила свойственна людям, имеющим способность к труду. Однако рабочей силой является не сам человек, и даже не его труд, а его способность.

**Орудиями труда называются средства, с помощью которых человек воздействует на природу, предметы труда.** К ним относятся машины, станки, тракторы, устройства, инструменты и др.

**Предметы труда – это вещи, на которые непосредственно воздействует труд, т.е. то, из чего изготавливается продукция.** Земля, вода, сырье и другие материалы составляют основные виды предметов труда. Предметы труда могут быть созданы самой природой или могут быть продуктом предыдущего труда, т.е. сырьем.



**Орудия труда и предметы труда в совокупности называются средствами производства.** Это исходит из самой природы процесса труда, поэтому средства производства



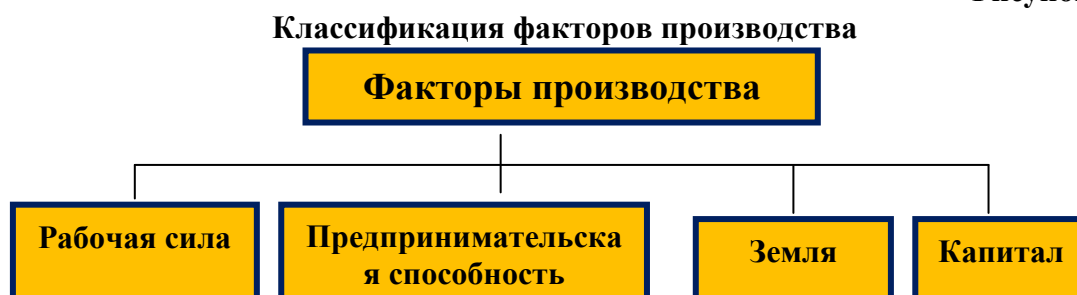
присущи всем социально-экономическим системам, всем этапам развития человечества.

Несмотря на то, что факторы производства являются общими для всех этапов развития человечества, в разной литературе им даются различные определения и объяснения. К примеру, в учебниках «Политической экономии» признаются существование двух факторов производства: вещественные и личные факторы. При этом орудия труда и предметы труда (такие природные богатства как земля, вода, а также подземные богатства) называются средствами производства и составляют вещественный фактор производства, а рабочая сила называется его личным фактором. А во многих книгах по современной рыночной экономике признаются четыре фактора производства: труд, капитал, земля-вода, предпринимательская способность.

Здесь очень важно понять разницу между рабочей силой и трудом. **Труд в отличие от рабочей силы представляет собой процесс целенаправленной деятельности человека, точнее, процесс участия в производстве рабочей силы.** Иначе говоря, труд – это процесс реализации способности человека трудиться. Поэтому мы считаем, что не труд, а рабочая сила является фактором производства (рис. 2.1).

Рабочая сила, так же как и другие товары, обладает стоимостью и полезностью, а также имеет свой рынок. Вследствие этого, было бы правильно применять понятия «рынок рабочей силы» и «ресурсы рабочей силы» вместо широко применяемых сейчас понятий «рынок труда» и «трудовые ресурсы».

Рисунок 2.1



В экономической литературе существуют различные взгляды также на понятие «капитал». Многие рассматривают капитал как историческое понятие и доказывают его присущность к капитализму и считают его стоимостью, приносящей своему владельцу прибавочную стоимость; стоимостью, обладающей свойством самовозрастания. Некоторые западные экономисты, например Дж. Кларк, Л. Вальрас, И. Фишер, также рассматривают капитал как стоимость, приносящую доход, прибыль, проценты.

Проф. В.Д. Камаев в учебнике, выпущенным под его руководством, приводит суждения ряда западных экономистов, в том числе Д. Хаймана, П. Хейне, Э. Долона, Дж. Робинсона, Р. Дорнбуша и других и, обобщая их точки зрения, пишет, что «капитал действительно есть самоувеличивающаяся стоимость»<sup>6</sup>. Такое же мнение высказывается в ряде книг по экономической теории, изданных под руководством Д.Д. Москвина, В.Я. Лохина, А.Г. Грязновой, Е.Ф. Борисова и др. Однако, в учебниках «Экономикс» и других некоторых книгах, пришедших к нам из Америки и Европейских стран, указывается, что капиталом являются применяемые во всех сферах производства и оказания услуг материальные средства, т.е. все виды машин, инструменты, сооружения, заводы и фабрики, склады, транспортные средства и т. п., не включая деньги и товары. Из этого видно, что некоторые экономисты для раскрытия социальной сущности капиталистического экономического строя рассматривали вопрос в одностороннем порядке, усиливая внимание при этом на вопросах стоимости факторов производства. Некоторые наши западные коллеги тоже рассматривали капитал однобоко, т.е. ограничивались только ее стоимостной стороной, а некоторые другие ученые оставляли без внимания историчность экономических понятий, указывая материальный объект, вещественную сторону предметов и явлений. В связи с этим, они считают капитал постоянным, неизменным понятием, а средства производства называют капиталом. Мы принимаем во внимание эти два разных понятия как две стороны одной монеты, т.е. две стороны понятия капитал: одна сторона его имеет материальный, вещественный вид, а вторая сторона – стоимостной вид, и в условиях рыночной экономики используем термин капитал. Под капиталом мы понимаем средства производства, приносящие своим владельцам доход и используемые во всех сферах производства и оказания услуг, а также готовые к реализации товары, денежные средства, предназначенные для приобретения новых средств и рабочей силы, единство их вещественной стороны и стоимости. Иначе говоря, **«капитал» - это используемые в процессе производства и оказания услуг средства, которые обладают как стоимостью, так и полезностью, и приводятся в действие с помощью наемного труда (рабочей силы).**

<sup>6</sup> Экономическая теория: Учебник для студ. высш. уч. заведений. /Под ред. проф. В.Д.Камаева. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.:Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2004, стр. 217.

Во всех экономических книгах земле даются почти одинаковые определения, т.е. под земельными ресурсами понимаются плодородие земли, луга, пастбища, вода, воздух, леса, подземные богатства, одним словом все природные ресурсы.

Одним из факторов, которому уделяется большое внимание в условиях рыночной экономики, является предпринимательская способность. **Предпринимателями называют людей, обеспечивающих сочетание экономических ресурсов, т.е. средств производства, ресурсов рабочей силы и природных ресурсов; людей с организаторскими способностями, инициативных, стремящихся к новшествам, не боящихся экономической и других опасностей, ответственности. А совокупность данных качеств называется предпринимательской способностью.** В настоящее время в некоторых книгах как отдельный фактор выделяют информацию и ее средства, а также экологию. По нашему мнению, они находят свое выражение в земле и капитале. Поэтому не стоит их рассматривать в качестве отдельных факторов.

## 2. Содержание процесса производства.



Для того, чтобы познать экономическую основу общества, источник жизненной деятельности людей необходимо рассмотреть содержание процесса производства.

**Процесс производства – это целесообразная деятельность, направленная на создание материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества.<sup>7</sup>**

Как известно, всякое производство, в первую очередь, есть процесс труда, или другими словами, это трудовая деятельность, направленная на преобразование существующих в природе вещей в виды, пригодные для своего потребления. Например, используя данную природой землю, люди выращивают различные продукты земледелия и животноводства. Используя деревья в лесу, преобразуя их форму, изготавливают разнообразные деревянные изделия, строят дома. При помощи различных видов руды (железо, медь, олово, свинец и т.д.), находящихся под землей (в рудниках), создаются необходимые предметы потребления и средства производства. В этом процессе труда люди вступают в определенные отношения, прежде всего, с природой, ее силами и объектами, а также друг с другом.

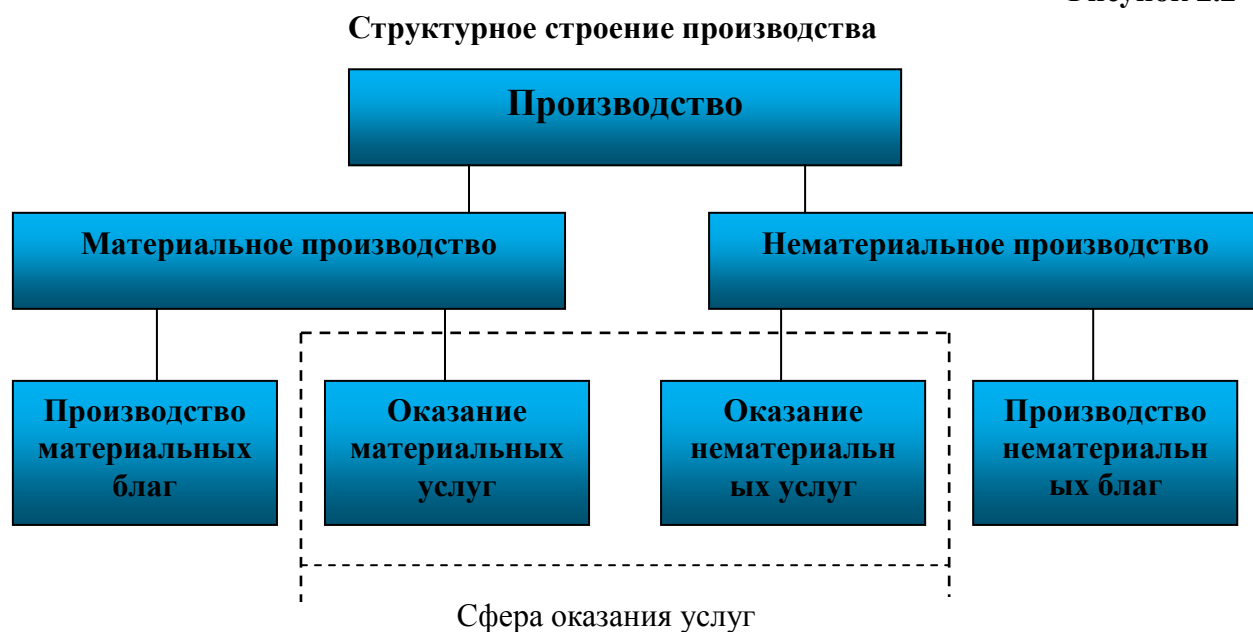
Люди своим сознательным целенаправленным производительным трудом изменяют формы природных веществ и создают необходимый для своего потребления продукт. В процессе труда между людьми и природой происходит обмен веществ, в процессе которого всесторонне развивается и сам человек, т.е. увеличиваются его способность к труду, знания и расширяются возможности применения их на практике.

Таким образом, процесс производства означает целесообразную деятельность, направленную на создание потребительных стоимостей, освоение природных вещей для потребления человека, общее условие обмена веществ между человеком и природой, вечное естественное условие жизни человека.

<sup>7</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.

Существенное значение имеет и **структурное строение** производства, которое отражает различные сферы, подразделения, виды создаваемых продуктов и оказываемых услуг. Различают две сферы производства: **материальное производство и нематериальное производство** (рис. 2.2).

Рисунок 2.2



В свою очередь, сфера материального производства состоит из **производства материальных благ** (например, автомобиль, продукты питания, одежда и т.п.) и **оказания материальных услуг** (транспорт, связь, торговля, бытовые услуги и другие).

Сфера нематериального производства также подразделяется на **производство нематериальных благ** (например, музыкальные творения, художественные и научные произведения, открытия и изобретения) и **оказание нематериальных услуг** (юридические консультации, обучение, повышение квалификации и другие). Эти сферы действуют и развиваются в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Сфера материального производства, в свою очередь, состоит из двух подразделений: в первом подразделении производятся **средства производства** (станки, машины, инструменты, сырье и различные материалы), во втором подразделении создаются **предметы потребления**.

Созданные в текущем году на производстве первого подразделения товары могут быть использованы в тот же год в качестве средств производства во втором подразделении и в сфере услуг, в свою очередь, созданные в сферах второго подразделения товары и услуги нематериальной сферы необходимы для развития первого подразделения. Вследствие этого между ними постоянно происходят экономические связи и отношения.

**В условиях рыночной экономики всякое производство, с одной стороны, это создание потребительной стоимости (полезности), с другой стороны, это затраты материальных средств и труда, создание новой стоимости, или другими словами, процесс увеличения стоимости.**



Всякий продукт, в том числе и продукт труда в условиях рынка или переходного периода имеет два свойства: обладая потребительной стоимостью, т.е. определенной полезностью и стоимостью, воплощает в себе определенное количество затрат живого и овеществленного труда. Это две стороны товара,

которые всегда взаимосвязаны и обуславливают друг друга (об этом подробнее будет изложено в следующей главе). В связи с этим процесс производства всегда рассматривается наряду с его конечной целью. Поскольку цель производства заключается в удовлетворении потребностей людей при эффективном использовании ограниченных ресурсов, то его результат будет представлен в виде роста товаров и услуг в натуральном и стоимостном выражении. С этой точки зрения процесс производства считается всегда процессом создания, увеличения полезности, т.е. роста потребительной стоимости и стоимости, а основная цель его состоит в создании потребительной стоимости, т.е. полезного товара.

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

Таким образом, в создании полезности производимых товаров участвуют все три фактора: земля, капитал, рабочая сила, а в образовании стоимости, участвует только сам труд.

Двойственная природа процесса производства указывает на существование двух сторон и его результатов.<sup>8</sup>

При поверхностном рассмотрении индивидуальное производство на каждом предприятии кажется обособленным друг от друга, самостоятельным. Но в непрерывном потоке разнообразных товаров и ресурсов действия индивидуальных средств переплетаются, соединяясь друг с другом. Потому что деятельность отдельно взятых индивидуальных производителей и действия некоторых средств, продуктов взаимосвязаны. Вследствие этого объединение действий индивидуальных трудов означает движение всего общественного производства, всех созданных товаров и услуг. Следовательно, **общественное производство есть совокупность всех взаимозависимых и взаимосвязанных индивидуальных производств.** А каждое индивидуальное производство, его средства, ресурсы и продукция является неотъемлемой частью общественного производства.

**В результате общественного производства, т.е. действия различных факторов, образуется национальный продукт, который состоит из массы различных видов товаров и услуг.**

**Валовой общественный продукт как сумма всех материальных и духовных благ, направленных на удовлетворение потребностей, считается общим результатом производства.** Его объем и состав отражают уровень развития общественного разделения труда, движение потока сырья, материалов, топлива, различных видов промежуточного продукта. Как было отмечено, стоимостная оценка валового общественного продукта включает повторный счет. Повторный счет будет расти по мере углубления общественного разделения труда, увеличения числа стадий, через которые проходит общественный продукт в своем движении.

Анализировать состав созданного продукта можно в натуральном или стоимостном аспектах.

Изучение и познание произведенных в течение года товаров и услуг, т.е. национального продукта, состоящего из 3-х частей, имеет важное научное и практическое значение. По каждому виду изучается спрос и предложение, и это дает возможность выпускать продукцию согласно спросу.

Созданная продукция **в стоимостном выражении** также состоит из 3-х частей, т.е.:

---

<sup>8</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.



1) **перенесенная на продукцию часть стоимости средств производства**, потребленных в процессе производства (s);

2) **часть вновь созданной продукции**, т.е. часть, принадлежащая рабочим - **стоимость необходимого продукта (v)**;

3) произведенная для собственников, предпринимателей и общества, часть вновь созданного продукта - **стоимость прибавочного продукта (m)** (таблица 2.2).

Данные таблицы показывают, что валовой общественный продукт составляет 1515 единиц, а валовой внутренний продукт – 585 единиц. Следовательно, в целях исключения повторного счета в масштабах страны при измерении валового внутреннего продукта не учитываются стоимость купленных сырья, топлива и материалов, а учитывается только добавленная стоимость.

**Таблица 2.2.**

**Состав национального продукта (в условных цифрах)**

Последовательные отрасли	Сырьё, топливо, материалы	Добавленная стоимость				Валовой внутренний продукт	Валовой общественный продукт
		Амортизация	Заработная плата	Налоги и платежи	Прибыль		
	Стоимость потребленных средств производства (с)	Необходимый продукт (v)	Прибавочный продукт (m)				
Производство хлопка	40	30	30	20	20	100	140
Переработка хлопка	140	40	50	25	30	145	285
Текстильное производство	285	50	60	30	40	180	465
Швейное производство	465	45	50	35	30	160	625
Итого	930	165	190	110	120	585	1515
	с=1095		v=190	m=230		585	1515

Чтобы избежать многократного учета и наиболее точно оценить стоимость национального продукта, необходимо рассмотреть такие понятия, как промежуточный и конечный продукт. **Промежуточный продукт – товары и услуги незавершенного производства, предназначенные для дальнейшей обработки или переработки либо для перепродажи.** В нашем примере промежуточными продуктами считаются 140 единиц хлопка-сырца, 285 единиц хлопкового волокна и пряжи, 465 единиц ткани. Так как они нуждаются в дальнейшей обработке на следующей стадии последовательного процесса производства швейной продукции (рубашки или костюма). А швейная продукция стоимостью 625 единиц является конечным продуктом. Таким образом, **конечный продукт – готовый продукт, прошедший все технологические процессы производства и предназначенный для непосредственного конечного потребления.**

Отсюда следует, что членов общества больше интересует не общий результат производства, а его конечный результат.

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

общества непосредственно или косвенно, то есть посредством расширения производства. Согласно этому, зачастую в качестве конечного результата общественного производства выступают валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, чистый национальный продукт (национальный доход) и другие.

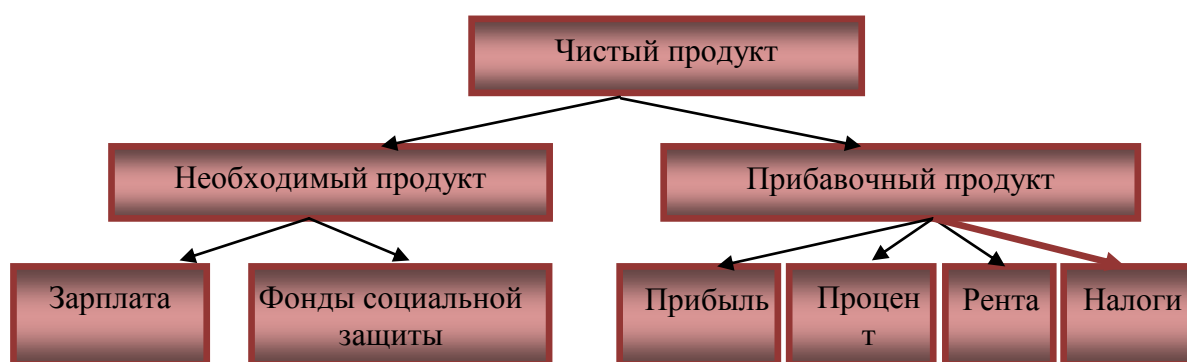
Часть созданной продукции, оставшаяся после вычета стоимости потребленных средств производства, называется чистым продуктом. Следовательно, чистый продукт состоит из необходимого продукта и прибавочного продукта, созданных вновь затраченным трудом непосредственно занятых на производстве или в сфере услуг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

Необходимым продуктом называется продукт, созданный необходимым трудом в течение необходимого рабочего времени, являющегося частью рабочего времени рабочих и служащих, и необходимый для поддержания и нормального воспроизводства рабочей силы. В него так же входит продукт, необходимый для подготовки будущего поколения рабочих, т.е. необходимый для семьи и детей рабочих.

Часть чистого продукта сверх необходимого продукта, т.е. часть, созданная в прибавочное время прибавочным трудом сотрудников, называется прибавочным продуктом. Состав вновь созданного чистого продукта точнее можно представить с помощью рисунок 2.5.

Рисунок 2.5

**Измененные формы необходимого и прибавочного продукта после продажи и превращения в деньги.**



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

Прибавочный продукт, полученный в результате уменьшения необходимого рабочего времени и увеличения прибавочного рабочего времени при неизменности рабочего дня, называется относительным прибавочным продуктом. Например, при условии неизменности продолжительности рабочего дня в 8 часов, за счет повышения производительности и интенсивности труда, время, необходимое для создания необходимого продукта, сократилось, предположим, до 3 часов. Следовательно, время для создания прибавочного продукта составит 5 часов, то есть количество относительного прибавочного продукта увеличится.

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

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

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

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

Известно, между прибавочным и необходимым продуктом всегда существуют противоречие и взаимосвязь. И тот и другой используется в целях развития всей экономики и повышения благосостояния членов общества.

В современных научных произведениях, касающихся вопросов рыночной экономики, зависимость между факторами производства и его результатами называют **производственной функцией**. Предположим, что результатом использования факторов производства – земля (З), капитал (К) и рабочая сила (Р) является продукция (П), тогда производственная функция будет иметь вид:  $П = f(З, К, Р)$ .

Данная формула отражает вовлеченные в производство факторы, то есть продукцию, полученную от каждой единицы затрат, и акцентирует внимание на поиск возможностей получения большего количества продукции при минимальных затратах ресурсов. Кроме того, данный показатель дает возможность определить требуемые затраты ресурсов для производства каждой единицы продукции и для производства дополнительного объема продукции.

Объем продукции можно увеличить путем единовременного увеличения всех факторов, используемых в производстве или же за счет увеличения отдельных факторов. Но при прочих равных условиях и при неизменности других факторов за счет увеличения затрат на отдельные факторы, невозможно безмерно увеличить объем производства. Продукцию, полученную за счет использования и увеличения количества факторов производства, измеряют с помощью трех показателей: общий продукт, средний продукт и предельный продукт.

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

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

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

$$СП = П / (Р_с, К).$$

При оценке результатов производства важно изучить соответствие затрат последующей единицы факторов производства заданной цели, а именно сопоставить дополнительные затраты каждого фактора с ожидаемым эффектом. Это выражается через показатель предельного продукта.

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

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

$$ПП = \Delta П / \Delta К \text{ или } ПП = \Delta П / \Delta Р_с$$

Как было отмечено выше, предельная производительность фактора с ростом его количества, используемого в производстве, начиная с определенного момента, убывает. При этом необходимо помнить, что объемы остальных используемых факторов остаются неизменными. Данная тенденция была сформулирована маржиналистами как **закон**

**убывающей производительности.** Этот закон был объявлен ими универсальным экономическим законом, суть которого заключается в том, что дополнительно применяемые затраты одного фактора при неизменном количестве других факторов производства, начиная с определенного момента, дают меньший объем дополнительной продукции.

### 3. Производственная возможность и ее границы.

Основная проблема экономической теории состоит в разрешении противоречия между желанием людей удовлетворить свои неограниченные потребности и ограниченностью ресурсов, находящихся в их распоряжении. При этом, во-первых, предполагается существование различных альтернативных вариантов использования ресурсов, из которых выбирают самый эффективный, то есть тот вариант, который дает возможность производства наибольшего количества товаров и услуг.

Во-вторых, относительная ограниченность экономических ресурсов не дает возможности удовлетворения сразу всех потребностей членов общества. Поэтому обществу необходимо решить вопрос, какие товары нужно производить, а от каких временно отказаться, то есть сделать определенный выбор. Результатом данного выбора будет то максимальное количество товаров и услуг, которое может быть одновременно произведено за данный период, при данных ресурсах и технологиях.

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

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

Границы производственных возможностей можно более наглядно показать, используя данные таблицы (таблица 2.3).

**Таблица 2.3**

#### **Производственная возможность при полной занятости ресурсов (условные цифры)**

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

Для лучшего представления границ производственных возможностей сделаны следующие допущения:

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

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

Для более глубокого осмысления понятия производственных возможностей изобразим на графике данные таблицы (рисунок 2.6).

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

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

#### 4. Эффективность производства и ее показатели

Проблема эффективности производства и ее повышения была и остается актуальной проблемой экономической теории и всегда находится в центре внимания. Особенно, в настоящее время данная задача ставится еще более жестко. Так как, не повышая эффективность производства, невозможно решить стоящую перед страной важнейшую задачу – задачу ускорения независимого экономического развития. Под экономическим содержанием эффективности всегда понимается соотношение между конечными результатами производства и авансируемыми ресурсами, средствами или затратами.

Однако, в условиях различных социально экономических систем, исходя из целей данного общества, коренная сущность проблемы эффективности меняется. Поскольку в условиях рыночной экономики основная цель производства направлена на получение прибыли, естественно, что каждый экономический субъект стремится получить больше прибыли. Поэтому **эффективность производства определяется отношением полученной прибыли (Р) к стоимости затраченных на производство ресурсов (U<sub>x</sub>), то есть:**

$$P' = P / U_x * 100\%, \text{ где}$$

P' - норма прибыли;

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



В экономической литературе существует несколько мнений о главном критерии эффективности. Некоторые ученые считают, что главным критерием эффективности производства является прибыль, другие - валовой национальный продукт, чистый продукт, третьи - национальный доход, а четвертые – прибавочный продукт. Остановившись на том, какое из суждений считается верным, мы не будем, но стоит отметить, что многими учеными главным показателем эффективности в условиях

рыночной экономики признан уровень рентабельности или прибыльности, который определяется отношением полученной прибыли к затратам. Эффективность производства является многогранным критерием, и выразить ее всецело и всесторонне с помощью одного вышеуказанного показателя невозможно. В связи с этим, для наиболее полного формулирования эффективности производства используется система показателей, отражающих производительность участвующих в производстве факторов, степень их эффективного использования.

Одним из общих экономических законов, характеризующих источник и способы повышения эффективности производства, считается закон экономии времени. **Закон экономии времени – общий экономический закон, выражающий сокращение времени, затраченного обществом на создание единицы жизненных благ, по мере развития производительных сил.** Экономия времени считается обобщающим уровнем экономических ресурсов общественного развития. Всякая экономия в конце концов сводится к экономии времени.

Содержание закона экономии времени включает в себя экономию живого и овеществленного труда, то есть накопление рабочего времени, потраченного в текущий период и результаты затрат рабочего времени в прошедший период. Конкретными формами проявления закона экономии времени являются следующие:

- 1) рост производительности труда;
- 2) улучшение использования машин и оборудования;
- 3) понижение материалоемкости производства;
- 4) оптимизация хозяйственных пропорций.

Отсюда видно, что одним из показателей, выражающих эффективность производства, является производительность труда. **Производительность труда означает способность рабочей силы создавать определенное количество продукции за единицу рабочего времени, и определяется отношением произведенной продукции (потребительной стоимости) к затраченному количеству труда.** А количество затраченного труда определяется отработанным временем, человеко-днем, человеко-часом и т.д. Обозначив производительность труда как ПТ, продукцию - П, а рабочее время – В, получим следующую формулу:

$$ПТ = П / В.$$

Производительность труда выражает количество произведенной продукции в расчете на каждую единицу затраченного живого труда.

Для повышения эффективности производства, необходимо также выявить факторы, влияющие на нее. Как известно, на повышение эффективности производства воздействуют несколько факторов, таких как:

1. Ускорение научно – технического прогресса и оперативное применение его результатов в производстве;
2. Рациональное размещение, специализация и кооперация производства;
3. Изменение структуры экономики и ее организационных звеньев;
4. Стимулирование производителей и повышение их активности;

### **ТЕМА 3. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ**

1. Экономические системы и их модели.
2. Сущность и экономическое содержание отношений собственности.
3. Объекты и субъекты собственности.
4. Цели, пути и способы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане.

**Опорные слова и выражения:** Разгосударствление Приватизация Субъекты собственности Объекты собственности Владение собственностью Распоряжение собственностью Пользование собственностью Отношения собственности Экономическая система

## 1. Экономические системы и их модели.

Вы приехали в торговый центр. Предположим, вам до этого дома вручили список самых разных товаров и услуг и поручили в этом центре все купить. Учтите, что в каждом типе продукта есть разные бренды. Эта задача окажется сложной, если список будет длинным! Хотя в каждом отдельном торговом центре может быть огромное количество самых разных товаров, это всего лишь крошечная часть всей национальной экономики.

Кто решает, какие именно товары и услуги будут предоставляться в торговом центре, а если говорить обо всей экономике, какие должны в ней выпускаться? Как производители определяют, какие использовать технологии и ресурсы для производства конкретных товаров? Кто приобретает их продукцию? Какая доля в этой продукции приходится на новые и более совершенные товары? В этой главе вы получите ответ и на эти, и на связанные с ними вопросы.

### Экономические системы

Для решения проблем экономии общество должно развивать свою **экономическую систему** — конкретный набор институциональных структур и координирующих механизмов. Именно экономическая система должна решить, какие товары производить, как они будут производиться, кто их получит, как следует приспосабливаться к изменениям и как способствовать техническому прогрессу.

Экономические системы прежде всего различаются по двум признакам: 1) тому, кто владеет факторами производства; 2) способу координации и управления экономической деятельностью. Все экономические системы в целом можно разделить на два основных типа: рыночную и командную.

### Командная система

**Командная система** также известна как **социализм** или **коммунизм**. Эту систему характеризуют государственная собственность практически на все материальные ресурсы и принятие основных экономических решений органами централизованного экономического планирования. Все крупные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются централизованно — единым планирующим органом. Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. Производственные планы для каждого предприятия устанавливаются центральным органом планирования. Помимо прочего, этот план конкретизирует количество ресурсов, которое должно быть выделено каждому предприятию, чтобы оно могло выполнять свои производственные задания. Соотношение инвестиционных и потребительских товаров (средств производства и предметов потребления) в совокупном продукте также устанавливается централизованно; средства производства распределяются между отраслями на основании долговременных приоритетов, задаваемых центральным органом планирования.

Чисто командная экономика при распределении ресурсов, принадлежащих государству, полагается исключительно на централизованное планирование. Однако в



реальной жизни даже в такой сильной командной экономике, какой был Советский Союз, допускались некоторые частные виды собственности, и до своего крушения в 1992 г. она включала некоторые рынки. Недавние реформы, проведенные в России и большинстве стран Восточной Европы, в той или иной степени трансформировали эти командные экономики в капиталистические системы, ориентированные на рынок. Подобные реформы в Китае пошли не так далеко, но уже снизили зависимость этой страны от централизованного планирования. Хотя собственность государства на ресурсы и капитал в Китае проявляется очень сильно, для организации и координации своей экономики страна все больше использует свободные рынки. Последними сохраняющимися крупными странами с централизованным планированием остаются Северная Корея и Куба. Есть и другие страны, в основном использующие командную систему, в том числе Туркменистан, Лаос, Беларусь, Ливия, Мьянма и Иран. Ниже в этой главе мы рассмотрим основные причины, приведшие к общему развалу командных систем.

### **Рыночная система**

Прямой противоположностью командной системы является **рыночная система**, или **капитализм**.

Для капитализма характерны частная собственность на ресурсы и использование для координации и направления экономической деятельности рынков и цен. Участники действуют, руководствуясь собственным интересом. Отдельные люди и виды бизнеса стараются добиться своих экономических целей на основе индивидуального принятия решений в отношении потребления или производства. Рыночная система предоставляет возможность частного владения капиталом, общения через цены и координации экономической деятельности с помощью **рынков** — мест, где встречаются покупатели и продавцы. Поскольку на рынке имеется множество самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса, товары и услуги производятся, а ресурсы предлагаются в условиях конкуренции. Результатом таких взаимоотношений становится конкуренция между многими небольшими и независимыми продавцами и покупателями каждого продукта или услуги.

Поэтому экономические решения очень расщеплены. К тому же высокие потенциальные денежные вознаграждения порождают мощные стимулы, побуждающие фирмы заниматься инновациями, а предпринимателей становиться пионерами производства новых продуктов и использования новых процессов.

При **чистом** капитализме, или капитализме свободной конкуренции (**laissez-faire capitalism**), роль органов власти сводится лишь к защите частной собственности и поддержанию среды, благоприятной для функционирования такой рыночной системы. Термин **laissez-faire** в приблизительном переводе с французского означает «пусть все идет, как идет», т.е. пусть органы власти не вмешиваются в экономику, поскольку такое вмешательство подрывает эффективность рыночной системы.<sup>9</sup>

Однако в капитализме, в том виде как он реализуется в США и большинстве других стран, правительство играет в экономике заметную роль. Оно не только устанавливает правила экономической активности, но и обеспечивает условия экономической стабильности и роста, предоставляет некоторые товары и услуги, которые в противном случае либо вообще не производились, либо производились в незначительных количествах, а также занимается улучшением распределения доходов. Вместе с тем органы власти не являются на рынке основной экономической силой, решающей, что



<sup>9</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.



производить, как производить и кто получит произведенное. Такой силой выступает сам рынок.

### 3. Сущность и экономическое содержание отношений собственности.

Отношения собственности составляют ключевые отношения экономической системы всякого общества, считаются продуктом развития общества.

Отношения собственности возникают в процессе производства материальных и духовных благ, а также присвоения богатств обществом.

Таким образом, **отношения собственности – это отношения, возникающие в процессе владения, пользования, распоряжения и присвоения собственности.**

**Владение собственностью** означает сохранение права собственности в руках владельца и выражает общественную форму присвоения созданных материальных богатств. В отдельных случаях владелец может и не осуществлять свое право, а передавать его в другие руки, сохраняя за собой право получения дохода от собственности. Примером этому может служить арендованная собственность.

**Пользование собственностью** - это применение собственности в экономической деятельности или использование в общественной жизни. **Присвоение** собственности означает ее использование для получения дохода или удовлетворения личной потребности. **Распоряжение собственностью** - это самостоятельное принятие решений относительно судьбы собственности. Оно проявляется через возможность свободного выбора таких прав, как продажа, дарение, передача в наследство, сдача в аренду собственности и т.п.

Отношения собственности выражают в себе содержание и юридических, и экономических отношений в обществе. Юридическое и экономическое содержание собственности взаимосвязаны и взаимообусловлены, поэтому собственность одновременно считается и экономической, и юридической категорией. В этом единстве решающую роль играет экономический аспект собственности. Экономическая реализация собственности происходит через различные формы хозяйственной и предпринимательской деятельности.

Если собственность не реализуется экономически, т.е. не присваивается, не используется в производстве, не приносит дохода владельцу, то она остается в качестве “юридической” категории.

С другой стороны, юридический аспект собственности не играет подчиняющейся роли относительно экономической стороны. Это выражается в том, что, не имея юридического права на владение средствами производства, никто не сможет осуществить процесс производства, не сможет использовать средства производства и произведенную продукцию. По этой причине юридические нормы собственности (право владения, пользования, распоряжения) считаются конкретизированным видом экономических отношений.



Юридические нормы, с одной стороны, возникают в связи с необходимостью защиты отношений собственности, а с другой стороны, играют важнейшую роль в развитии отношений собственности в условиях товарного производства. Эта роль проявляется в том, что появляется возможность для отдельных слоев общества стать



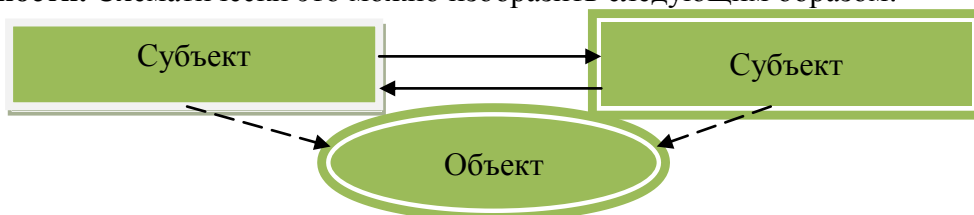
собственниками, не принимая участия в процессе производства, а через участие в отношениях обмена (например, торговые посредники).

Таким образом, юридические нормы собственности определяют: во-первых, принадлежность средств производства и созданных материальных благ определенным лицам (юридическими или физическим); во-вторых, охраняемые законом полномочия владельцев собственности; в-третьих, способы защиты собственности.

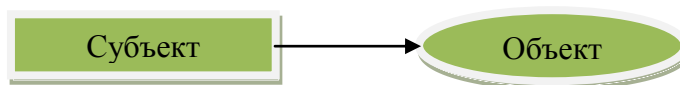
Отношения собственности обуславливают существование их объектов и субъектов. **Объектами собственности являются все виды богатств, превращенные в собственность.** Объектами собственности могут быть материальные и духовные богатства, созданные человеком, природные богатства, продукты умственного труда, способность человека к труду - рабочая сила и другие. Основное звено в объекте собственности – право владения средствами производства. Произведенная продукция принадлежит тому, кому принадлежат средства производства.

В реальной жизни степень обобщенности производства различна, т.е. взаимосвязь производителей со средствами производства осуществляется на различных уровнях и в разных формах. В соответствии с этим возникают субъекты собственности. **Субъектами собственности являются лица, участвующие в присвоении объекта собственности и имеющие определенное социально-экономическое положение в обществе.** Выступая участниками отношений собственности, они объединяются в коллективы, классы, ассоциации или другие социальные группы. Отдельные лица, семьи, общество в целом или государство тоже могут выступать в качестве субъектов собственности.

С помощью понятий объекты и субъекты собственности можно глубже понять отношения и права собственности. **Отношения собственности – это экономические отношения между субъектами собственности по поводу присвоения объектов собственности.** Схематически это можно изобразить следующим образом:



**Права собственности – это отношение субъекта собственности относительно объекта собственности, т.е. комплекс прав, возникающих по поводу пользования и контролирования собственности:**



Субъекты собственности понятие многоуровневое, если кто-то из субъектов не сможет себя реализовать в качестве владельца собственности, то отношения собственности принимают формальный и поверхностный характер.

Существование различных форм собственности и их экономических критерий, прежде всего, связано со степенью развития производительных сил и обобщенности производства. Вместе с тем формы собственности должны соответствовать состоянию производительных сил, уровню общественного разделения труда и организационно – экономическим отношениям.

## Классификация форм собственности



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



Основополагающим условием перехода к рыночным отношениям является создание предпосылок формирования многоукладной экономики и конкурентной среды. Основным при этом является решение вопроса о собственности. В связи с этим, Президент нашей страны особо подчеркнул, что «краеугольным камнем всей системы мер по созданию рынка служит решение вопроса собственности»<sup>10</sup>. В течение долгих лет в экономике

нашей республики всецело господствовала так называемая общенародная собственность, а на самом деле государственная собственность. Выступление государства в качестве субъекта собственности, которая считалась в теории и на практике общенародной, привело к формированию среди членов общества таких взглядов на эту собственность, как “ничья”, “государственная”, “чужая собственность”.

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

**Разгосударствление** – преобразование государственных предприятий и организаций в коллективные, арендные предприятия, акционерные общества,

<sup>10</sup> Каримов И.А. Родина священна для каждого. Т.3. - Т.: Узбекистан, 1996, с. 202.

общества с ограниченной ответственностью, другие предприятия и организации негосударственной собственности.

**Приватизация – выкуп у государства объектов государственной собственности или акций государственных акционерных обществ гражданами и юридическими лицами, не относящимися государству.**<sup>11</sup>

Из этих определений видно, что разгосударствление собственности понятие намного шире чем приватизация. **Приватизация** – переход права владения на государственную собственность от государства к частным лицам. **Разгосударствление собственности** - кроме приватизации, предусматривает также создание других негосударственных формы собственности за счет государственной собственности. Осуществляются они несколькими путями: преобразование государственных предприятий в акционерные общества; продажа госсобственности и преобразование ее в коллективную собственность; бесплатная передача гражданам по выпущенным чекам (ваучерам); продажа государственной собственности отдельным предпринимателям и управляющим; продажа некоторых государственных предприятий иностранным фирмам и гражданам или передача в счет долгов; продажа государственного имущества с аукциона и т.д.



Способы приватизации тоже различны, их можно разделить на 3 группы: 1) приватизация через бесплатную раздачу государственной собственности; 2) приватизация через продажу государственной собственности; 3) приватизация через сочетание бесплатной раздачи государственной собственности и продажи.



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

функционирования.<sup>12</sup>

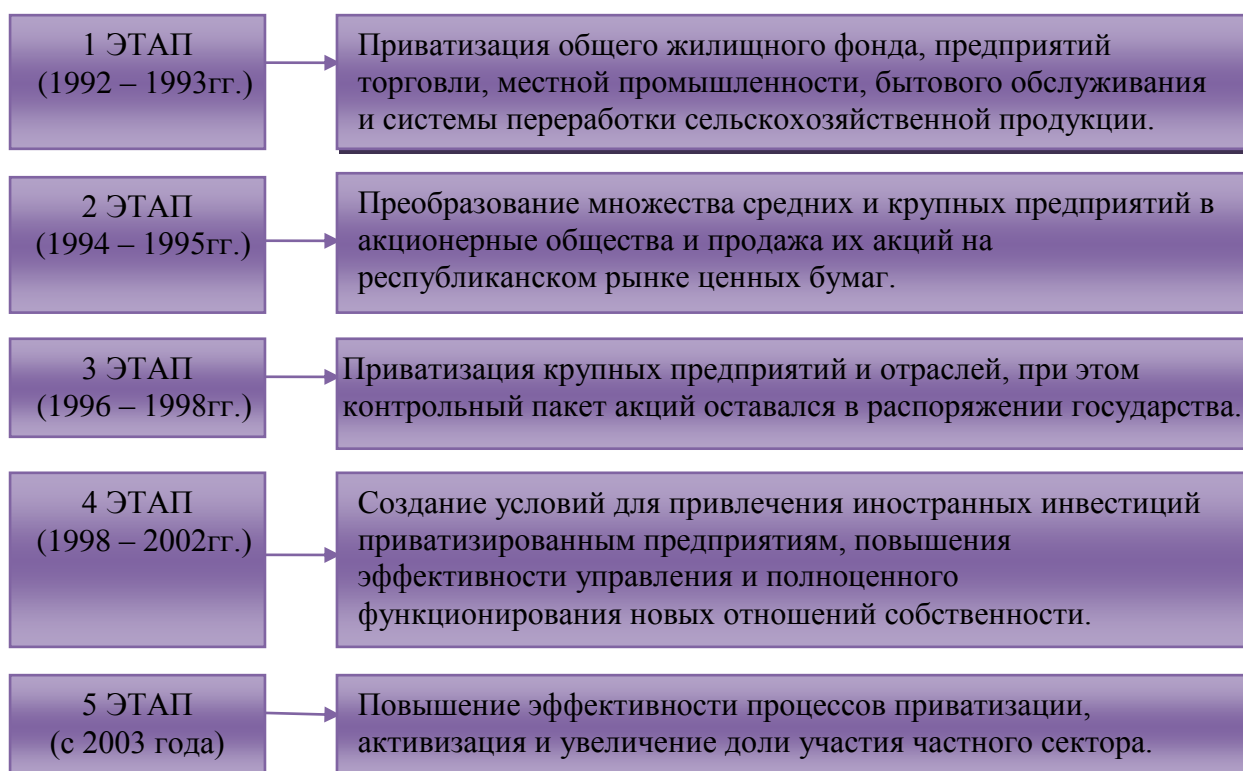
Важной особенностью разгосударствления и приватизации собственности является поэтапное осуществление его на основе специальных программ. **Первый этап** приватизации включает 1992-1993 годы, на данном этапе процесс приватизации охватил общий жилищный фонд, торговлю, мелкую местную промышленность, предприятия сферы обслуживания и систему переработки сельскохозяйственной продукции.

Произошло преобразование некоторых средних и крупных предприятий легкой и местной промышленности, транспорта, строительства и других отраслей в основном в арендные, коллективные предприятия, в акционерные общества закрытого типа на условиях последующего выкупа. Контрольный пакет акций при этом оставался в распоряжении государства.

<sup>11</sup> Закон Республики Узбекистан «О разгосударствлении и приватизации». /Республика Узбекистан: законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992, стр.65.

<sup>12</sup> Указы о мерах по углублению экономических реформ (21 января 1994 года) и о приоритетных направлениях дальнейшего развития процесса разгосударствления и приватизации (16 марта 1994 года).

## Этапы осуществления процессов разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане



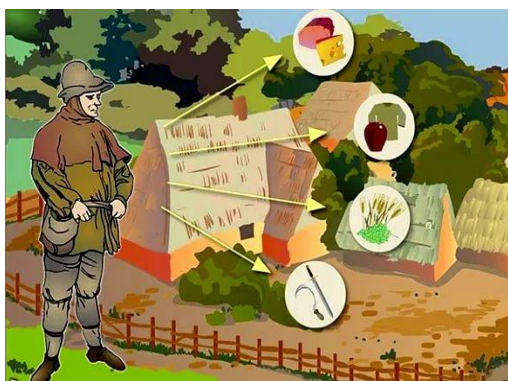
## ТЕМА 4. РАЗВИТИЕ ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

### План:

1. Переход от натурального производства к товарному производству.
2. Товар и его свойства.
3. Возникновение, сущность и функции денег
4. Введение в обращение национальной валюты – сума в Узбекистане и пути ее укрепления.

**Опорные слова и выражения:** натуральное хозяйство, товарное хозяйство, товар, продукт, полезность товара, деньги, металлические деньги, функции денег, национальная валюта, денежные агрегаты,

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



История развития общества выделяет две общие экономические формы организации общественного хозяйства. Исторически первой из общих экономических форм считается натуральное производство. При данной форме общественного хозяйства созданный продукт предназначен для удовлетворения собственных потребностей производителя, для внутрихозяйственных нужд. Следовательно, **производство для удовлетворения собственных потребностей называется**

**натуральным производством, а хозяйство, основанное на таком производстве – натуральным хозяйством.**

При данном типе организации экономической деятельности объем и состав потребления почти всегда соответствуют объему и составу производства, их взаимосвязь происходит очень легко, поскольку она осуществляется в рамках одного хозяйства. Такие отношения господствовали, прежде всего, в первобытной общине, а позже в патриархальном крестьянском хозяйстве, в феодальных поместьях. Форма натурального производства строго ограничивает все экономические процессы в рамках одного хозяйства, не открывает путей для внешних связей. Рабочая сила строго прикреплена к определенному хозяйству и лишена возможности перемещения. Именно этим объясняется сохранение на протяжении тысячелетий сельскохозяйственных общин. Натуральная форма хозяйства отражает такой уровень развития производства, который обуславливает крайне ограниченную его цель – удовлетворение незначительных по объему и однообразных по качественному составу потребностей. Вследствие этого общество на пути своего развития постепенно переходит от натурального производства к товарному производству.

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

Товарное производство возникает в результате развития натурального хозяйства, увеличения видов и количества продукции. Различия между натуральным хозяйством и товарным производством представлены в таблице 4.1.



**Таблица 4.1**

**Основные различия натурального и товарного хозяйства**

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

Товарное производство есть своеобразный способ отношений между производителями и потребителями, измерения труда и включения его в совокупный труд общества. Процесс вытеснения натурального хозяйства и развития обмена товаров

происходит путем перехода на куплю-продажу, обмен товаров индивидуальных хозяйств на основе углубления разделения труда, специализации производства, возникновения и развития частной собственности. Специализация производства отдельных видов продукции обуславливает необходимость обмена между различными производителями. В то же время специализация приводит к повышению производительности труда, значит, обмен товара становится не только необходимым, но и выгодным. Экономия времени и материальных ресурсов выступает движущей силой развития товарного хозяйства. Производители, вовлекаемые в процесс обмена, все больше зависят друг от друга.

В начале своего развития, способствуя установлению связей между общинами, рабовладельческими латифундиями, феодальными и крестьянскими хозяйствами, товарные хозяйства открыли дополнительные возможности развития производства и общества в целом.

Начиная с определенных исторических периодов, товарные отношения широко и глубоко охватили все стороны экономики общества.

Социально-экономические основы и предпосылки возникновения и развития товарного хозяйства заключаются в следующем:

1. Возникновение общественного разделения труда. При этом производители специализируются на производстве какой-либо определенной продукции. Специализация, в свою очередь, определяется по принципу относительного преимущества, т.е. способностью производить продукцию с относительно меньшей альтернативной стоимостью.

2. Формирование личной и частной собственности, экономическое обособление производителей. При этом они сами распоряжаются своей собственностью и результатами труда. Экономическая обособленность означает самостоятельное принятие решений производителем относительно своей хозяйственной деятельности. Именно эти два обстоятельства обуславливают необходимость товарного производства и считаются предпосылками возникновения рынка. Продукт труда превращается в товар, то есть в предмет, изготавливаемый для обмена, продажи на рынке, а производители становятся товаропроизводителями.

Чтобы шире понять сущность товарного производства считается целесообразным проанализировать свойства товара.

## 2. Товар и его свойства.

Для понимания сущности товарно-денежных отношений необходимо познать содержание товара и его свойства. Существуют различные подходы к определению понятия товара. Например, по определению Е.Ф. Борисова «товар – это общественная полезность, созданная трудом и предназначенная для обмена на рынке на другой товар на эквивалентной основе».<sup>13</sup> То есть он рассматривает товар в качестве продукта труда.



В учебнике, изданном под редакцией В.И.Видяпина и др., широко освещаются понятия «благо» и «товар». В нем указывается, что «товар – это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена».<sup>14</sup> На основе мнений этого и ряда других ученых можно подчеркнуть, что **товар – это продукт труда, созданный для обмена, обладающий какой-либо полезностью и стоимостью.**

<sup>13</sup> Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учеб. - 2-е издание, перераб. и доп. – М: ТК Велби, издательство Проспект, 2005, с. 144.

<sup>14</sup> Экономическая теория: Учебник. – Изд., испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА – М, 2005, с.143.

**Товар обладает двумя свойствами: с одной стороны, товар обладает способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность, а с другой стороны – способностью обмениваться на другие товары. Другими словами, товар имеет полезность (потребительную стоимость) и стоимость.**

Потребительная стоимость предмета проявляется в его полезных свойствах и способности приносить пользу людям. Одни вещи могут удовлетворять потребность как предметы потребления, другие – как средства производства.

Существуют различные подходы и к определению полезности. К примеру, основатели школы маржинализма и их дальнейшие последователи при определении полезности товаров применяют психологический подход с точки зрения отдельно взятого индивида, т.е. метод определения, исходя из суждений старика-отшельника, живущего в лесу или же оставшегося один на необитаемом острове Робинзона. Между тем, обмен товара происходит между членами общества, среди многочисленных участников рынка. Они даже не задумываются над тем, что в основе полезности лежит объективный экономический процесс, полезность образуется в результате соединения продуктов природы с живым трудом, точнее в результате преобразования свойств продуктов природы живым трудом. Конечно же, не всякая вещь, существующая в природе или созданная человеческим трудом, может обладать полезностью.

В связи с этим, в экономической теории используется понятие общественно необходимой полезности и реальный рынок признает не всякую полезность, а только общественно необходимую полезность.

**Общественно необходимой полезностью называется полезность, соответствующая величине спроса.**

Блага, чтобы стать товаром, должны быть предназначены для обмена и выпущены на рынок для продажи, на них должен быть затрачен определенный труд. Этим товар отличается от продукта. Товар - это, прежде всего, продукт, изготовленный не для собственного потребления, а в целях продажи на рынке для потребления других. Отсюда исходят натурально-вещественные и социально-экономические стороны, свойства товара.

**Меновая стоимость товара – это количественное соотношение, в котором потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода.** Например, один топор обменивается на 20 кг зерна. В этом количественном соотношении обмениваемых товаров выражается их меновая стоимость.

По мнению сторонников трудовой теории стоимости<sup>15</sup>, общей основой определения стоимости товаров считается труд, в связи с чем они в определенных количествах приравниваются друг к другу. Другие свойства товара, такие как вес, объем, форма и тому подобные не могут быть общей основой стоимости. Необходимым условием обмена считается различная полезность товаров. Но, полезность различных товаров качественно разнородна и поэтому количественно несоизмерима. По их мнению, обмениваемые товары имеют общую основу – трудовые затраты.

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

При расчете величины стоимости товара учитываются простой и сложный, квалифицированный и неквалифицированный, умственный и физический виды труда. При расчете стоимости относительно сложный труд учитывается в качестве приумноженного или возведенного в степень простого труда, по этой причине сложный труд в малом количестве приравнивается к большому количеству простого труда.

---

<sup>15</sup> К ним можно отнести А. Смита, Д. Рикардо, У. Петти, Ж.С. Милля и некоторых других экономистов, а также их последователей, несмотря на некоторые различия в их подходах.



Существование двух сторон процесса труда товаропроизводителя является причиной возникновения двух свойств товара. С одной стороны, это – конкретный труд определенного вида. Труд, создавший потребительную стоимость, получил название **конкретного труда**

С другой стороны, труд, независимо от конкретной формы, является затраченной рабочей силой человека, частью совокупного общественного труда. Данное качество труда называется **абстрактным трудом**. И именно этот труд создает стоимость товара.

Величина стоимости товара изменяется под воздействием производительности труда. **Производительность труда определяется количеством продукции, производимой в единицу определенного рабочего времени или затраченным рабочим временем на производство единицы продукции.** К примеру, плотник за один рабочий день смастерил 4 стола. Если рабочий день состоит из 8 часов, то на изготовление одного стола затрачено 2 часа. То есть часовая производительность труда плотника равна 0,5 стола.

Изменение производительности труда приводит к изменению стоимости единицы товара. С ростом производительности труда уменьшается стоимость единицы товара и наоборот, снижение производительности труда приведет к увеличению стоимости единицы товара. В нашем примере стоимость одного стола, изготовленного плотником, равнялась 2 часам затрат труда. Допустим, его производительность труда возросла в два раза и дошла до изготовления 8 столов за один рабочий день. В этом случае стоимость одного стола понижается тоже в два раза и становится равной 1 часу затрат труда.

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

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

### 3/ Возникновение, сущность и функции денег.



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

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

**Рационалистическая концепция объясняет происхождение денег как результат соглашения между людьми.** Это обстоятельство основывается на их убеждении о необходимости специальных средств для передвижения в обмене товаров. Данная идея о денег в качестве соглашения господствовала до конца XVIII века. Субъективно психологический подход к происхождению денег встречается и во взглядах многих современных буржуазных экономистов. По их мнению, категория деньги экономической субъективной категорией, а поверхностной, зависимой от соглашений между людьми или воли государства.



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



Стоимость одного товара определяется в процессе обмена его на другой товар (Т-Т). На первый взгляд, кажется, что оба товара играют одинаковую роль в сделке обмена. На самом деле их роль различна. Один товар выражает свою стоимость относительно другого товара. А второй товар, выражая в себе стоимость первого товара, выполняет роль эквивалента, т.е. составляет эквивалентную форму стоимости. Именно так появляются первые деньги.

В возникновении и развитии денег важное место занимает знание этапов развития форм стоимости. Как известно, на разных этапах исторического развития наблюдались следующие формы стоимости: **простая или случайная форма стоимости**, при которой стоимость одного товара выражалась в отдельном противостоящем ему товаре-эквиваленте; **регулярная**, при которой стоимость одного товара могла быть выражена в многочисленных товарах-эквивалентах, приблизительно равных по стоимости; **полная или развернутая**, где стоимость товара-эквивалента зависела от того, насколько дорожили своими обмениваемыми излишками племени.



В разные исторические периоды у разных племен и народов роль всеобщего эквивалента в процессе обмена выполняли различные товары. К примеру, в некоторых странах в качестве такого товара выступал скот, в Африке - соль, в других местах - меха, редкие металлы (серебро, медь, золото) и т.д. Вследствие того, что не все товары, играющие роль эквивалента, могли успешно выполнять свою посредническую функцию в процессе обмена, из их числа стали постепенно выделяться те, которые являлись общепризнанными (например, редкие металлы). В результате, появляется всеобщий товар-эквивалент, на который обменивается любой другой товар.

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

На территории Узбекистана намного раньше в обращении уже находились серебряные и медные монеты. Шайбани-хан после взятия Самарканда, в 1507 году провел кардинальную денежную реформу. До нас дошли монеты, чеканенные Шайбани-ханом (1501-1610) и Абдулла-ханом (1583-1598). После реформ Абдулла-хана был централизован монетный чекан в столице государства – Бухаре. В 1695-1709 годах чекан золотых монет приобретает регулярный характер. Монета весила 4,8 грамм и была очень высокой пробы – 958 (содержание золота в монете составляло 91-93%).<sup>16</sup>

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

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

<sup>16</sup>Чжен В.А. Деньги и финансовые рынки. Т.: ИПК «Шарк». 1996. Стр. 24-26.

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

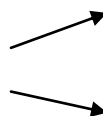
С учетом этих потребительских свойств, повсеместная роль всеобщего эквивалента закрепилась за золотом и серебром. **Таким образом, деньги – это специфический товар, играющий роль всеобщего эквивалента, посредством которого можно купить и продать все товары.**

Товарный мир делится на две части – с одной стороны товары, являющиеся выражением полезности, с другой стороны – деньги, являющиеся материализованным выражением стоимости.

Товарный мир

товары

Деньги



Для более полного понимания сущности денег рассмотрим их функции: 1) мера стоимости; 2) средство обращения; 3) средство накопления; 4) средство платежа.

Функцию денег **меры стоимости** выполняют идеальные деньги. Владелец товара или покупатель мысленно в идеальном порядке выражает стоимость этого товара в деньгах. Цена товара соответствует стоимости только при равном количестве спроса и предложения. В обратном случае цена будет отклоняться от стоимости. Значит, цена товаров зависит от их стоимости, стоимости денег, соотношения спроса и предложения и других факторов.

Денежное выражение меновой стоимости товара называется его ценой. Для измерения меновой стоимости товара необходимо взять за единицу определенное количество денежного материала. Такая единица называется **мерой (масштабом) цен**. С одной стороны мера цен условна, как и всякая другая мера. А с другой стороны, в определенной стране она должна быть признана всеми. Поэтому государство укрепляет законом право денежной единицы, таким образом, данная единица признается официально.

В процессе обмена товаров деньги должны быть наличными, потому что во время купли-продажи символические цены должны превратиться в реальные деньги. В этом процессе деньги выполняют функцию **средства обращения**. В начальный период развития товарообмена существование денег непосредственно в форме серебряных или золотых слитков порождало трудности во время обращения: необходимо было измерить денежный металл, разделить его на мелкие



кусочки, определить качество. В дальнейшем вместо металлических слитков стали применяться монеты.

По причине того, что золотые монеты в процессе непрерывного обращения изнашивались, теряли часть своего веса, в обращение стали выпускаться стоимостные знаки, не имеющие собственной стоимости.

Если деньги выпадают из процесса обращения, они превращаются в сбережения, т.е.

выполняют функцию **средства накопления**. Накопление богатства в условиях натурального хозяйства осуществлялось в форме накопления продукции. Развитие товарного хозяйства порождает форму денежного накопления богатства.

При продаже товаров в рассрочку, деньги выполняют функцию **средства платежа**. Покупатели платят за товар с наступлением срока оплаты. Данная функция денег не ограничивается рамками товарного обращения, при займе денег, уплате ренты и налогов деньги также выполняют функцию средства платежа. Бумажные деньги, векселя и банкноты возникли в результате выполнения деньгами функции средства платежа.

### 3. Введение в обращение национальной валюты – сума в Узбекистане и пути ее укрепления.



Полноценное функционирование товарно-денежных отношений в любой стране, прежде всего, обуславливает существование и стабильное функционирование национальной валюты этой страны.

В нашей стране огромное значение придается решению проблем введения и стабильного обращения собственной национальной валюты. Здесь уместно вспомнить слова нашего Президента И.А.Каримова: «Национальная валюта – это национальная

гордость, символ государственной независимости, атрибут суверенного государства. Это общее богатство и достояние республики».<sup>17</sup>

Исходя из этого, после достижения независимости Республикой Узбекистан, введение в обращение своей национальной валюты явилось одной из важнейших и сложных задач. В этом направлении нашим правительством была осуществлена всесторонне обоснованная, последовательная экономическая политика. Несмотря на провозглашение независимости нашей республики действие в нашей стране денежной единицы бывшего Союза – рубля было признано объективной необходимостью. Поскольку, несмотря на достижение союзными республиками политической независимости, пока еще не существовало экономических предпосылок для разового срочного выведения их экономики из рублевой зоны.

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



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

<sup>17</sup> Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995 г., стр. 217.

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

- во - первых, определить и полностью учесть все реальные факторы внутренней экономики республики для оптимизации экономической, технической и социальной сторон национальной денежной реформы;

- во - вторых, приобрести определенный опыт по ведению самостоятельной финансово-кредитной и ценовой политики;

- в - третьих, изучить стратегии и механизмы внедрения национальной денежной единицы, разработать и испытать меры антиинфляционной борьбы, механизмы взаиморасчетов и т.д.

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

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



Эффективное функционирование товарно-денежных отношений во многом зависит от устойчивости национальной валюты. В связи с этим, Первый Президент И.А.Каримов подчеркнул: «Сегодня первостепенная задача – сделать нашу валюту крепкой, уважаемой в мире. Она должна обладать высоким достоинством и большой силой. Обеспечение устойчивости и высокого авторитета сума – общенациональная задача, от решения которой зависит благополучие и достаток всех граждан нашей республики».<sup>18</sup> Для

достижения этого разработаны и реализуются четыре целевые комплексные программы, направленные на решение конкретных задач.

Последовательное осуществление намеченных программ окажет значительное содействие укреплению нашей национальной валюты, стабилизации обменного курса по отношению к твердым валютам.

#### **Программы, направленные на укрепление национальной валюты – сума в Узбекистане<sup>19</sup>**

Содержание программы	Основные направления программы	Меры, подлежащие осуществлению
<b>Устойчивое товарное покрытие национальной валюты</b>	-насыщение рынка потребительскими товарами; - максимальное расширение выпуска собственной продукции, удовлетворяющей самые насущные потребности	- оказание всемерной помощи предприятиям, производящим потребительские товары; - организация ускоренными темпами новых предприятий, выпускающих современные потребительские товары; - предоставление широкого пространства для деятельности малых предприятий; - создание необходимых условий для

<sup>18</sup>И.А.Каримов. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995, стр. 200.

<sup>19</sup> Таблица сделана на основании книги И.А.Каримова «Узбекистан по пути углубления экономических реформ». – Т.: Узбекистан, 1995, стр. 200-206.

	людей.	возможности приобретения населением качественных товаров, привезенных из разных стран; - совершенствование состава импортных товаров; - повышение конкурентоспособности национальной продукции.
<b>Обеспечение достаточным валютным резервом</b>	- коренной пересмотр внешнеэкономической политики; - расширение экспортных возможностей страны.	- увеличение количества экспорто-ориентированных предприятий; - стимулирование деятельности экспортоориентированных предприятий; - создание факторов, стимулирующих производство конкурентоспособной на мировом рынке продукции.
<b>Воспитание уважения к национальной валюте, гордости за нее, бережного отношения к ней</b>	- последовательное проведение жесткой финансово-кредитной политики; - эффективное и целенаправленное использование кредитных ресурсов.	- усиление рачительного использования финансовых ресурсов населением и предприятиями; - обеспечение своевременного возврата кредитов; - направление кредитных ресурсов в наиболее эффективные сферы.
<b>Проведение сильной взвешенной антиинфляционной политики.</b>	- обеспечение сохранения высокой платежеспособности национальной валюты; - обеспечение оптимального соотношения между объемом производства и ростом платежеспособного спроса.	- достижение обеспечения товаром каждой сума, выпускаемого в обращение; - коренное улучшение работы торговых предприятий; - установление роста фонда потребления в прямую зависимость от увеличения физических объемов производства товаров и услуг; - недопущение роста наличной денежной и кредитной эмиссии, оседание денег на руках у населения.

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

### **План:**

- 1. Содержание и основные черты рыночной экономики.**
- 2. Решение постоянных и основных проблем в рыночной экономике**
- 3. Преимущества и противоречия рыночной экономики**
- 4. Понятие и функции рынка**
- 5. Виды и структура рынка**
- 6. Инфраструктура рынка и ее элементы**

**Опорные слова и выражения:** Рыночная экономика Рыночный механизм Рынок Объекты рынка Субъект рынка Домашние хозяйства Предпринимательский сектор Государственный сектор Банк Рынок ссудного капитала Рынок ценных бумаг Инфраструктура рынка Биржа Аукцион

## 1. Содержание и основные черты рыночной экономики.

### Характеристики рыночной системы

Очень полезно в деталях изучить некоторые из основных свойств рыночной системы.

#### *Частная собственность*

В рыночной системе материальными ресурсами (земля, капитал) владеют не органы власти, а частные лица и фирмы. В действительности именно масштабная частная собственность на капитал и дала имя самой системе — «капитализм». Право частной собственности, наряду со свободой заключать обязательные для исполнения юридические договоры, позволяет частным лицам или фирмам приобретать, контролировать, применять и реализовывать материальные ресурсы по своему усмотрению. Сохранять институт частной собственности помогает право самих владельцев собственности определять, кто получит их собственность, когда они умрут.



Права собственности имеют важное значение, так как они поощряют инвестирование, инновации, обмен и экономический рост. Разве кто-нибудь стал бы строить дом, создавать фабрику или расчищать землю для сельскохозяйственных работ, если какое-то другое лицо или институт, в том числе и государство, были бы вправе конфисковать эту собственность ради своей выгоды?

Кроме того, права собственности применяются к интеллектуальной собственности и реализуются через патенты, авторские права и торговые марки. Долгосрочная защита интеллектуальной собственности очень важна, так как поощряет людей писать книги, музыку и компьютерные программы и изобретать новые продукты и производственные процессы, не боясь, что кто-то украдет результаты их труда и вознаграждение, которое эта собственность может принести.

Другая важная роль прав собственности состоит в том, что они облегчают обмен. Документы на автомобиль или дом убеждают покупателя, что продавец является законным владельцем. Более того, право собственности побуждает ее владельцев поддерживать или улучшать эту собственность, чтобы сохранять или наращивать ее стоимость. Наконец, без прав собственности людям пришлось бы тратить немалое количество времени, энергии и ресурсов на защиту и удержание в своих руках имущества, которое они произвели или приобрели.

#### *Свобода предпринимательства и выбора*

Свобода предпринимательства и выбора тесно связана с частной собственностью. Рыночная система возлагает на составляющие его экономические единицы ответственность за принятие определенных решений, которые учитываются, проявляются и становятся экономически эффективными в системе свободных рынков.

**Свобода предпринимательства** означает, что частные деловые предприятия вольны приобретать экономические ресурсы, организовывать использование этих ресурсов для производства из них товара или услуги и продавать этот товар или услугу на выбранных ими рынках.



**Свобода выбора** означает, что владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовывать эти ресурсы по своему усмотрению. Она означает также, что работники вправе заниматься любым видом труда, на который они способны. Наконец, она означает, что потребители свободны в пределах своих денежных

доходов покупать товары и услуги в таком сочетании, которое они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей. Конечно, реализация всех форм свободного выбора осуществляется в рамках довольно широкого круга юридических ограничений. При незаконном выборе субъекты подвергаются наказанию и заключению в тюрьму.

### *Роль личного интереса*

Главной движущей силой рыночной системы является **личный интерес**: каждая экономическая единица стремится делать то, что выгодно прежде всего ей самой. Предприниматели ставят своей целью максимизацию прибыли своих фирм или — как вариант - минимизацию своих убытков. Владельцы материальных ресурсов (собственности) пытаются продать или сдать в аренду эти ресурсы по возможно более высоким ценам. Рабочие хотят получить возможно большую полезность (удовлетворение) и ищут такую работу, где сочетание заработной платы, социальных благ и условий труда были бы для них наиболее подходящими. А потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. Кроме того, они стремятся в максимальной степени сократить расходы и максимально повысить полезность. Таким образом, мотив личного интереса задает общую направленность и упорядочивает функционирование экономики, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной.

### *Конкуренция*

Рыночная система зависит от конкуренции экономических единиц.<sup>20</sup> В основе этой конкуренции лежит свобода выбора, совершаемого в стремлении получить доход в денежном виде. Если рассматривать эту ситуацию максимально широко, для конкуренции необходимы:

- два и больше покупателей и два и больше продавцов, действующих взаимозависимо на конкретном рынке продукта или ресурса (обычно покупателей или продавцов гораздо больше двух);
- свобода покупателей и продавцов покидать те или иные рынки, основанная на их личном экономическом интересе.



достаточном для того, чтобы заметно повлиять на цену продукта или ресурса, поскольку другие могут снизить эту цену.

Конкуренция также предполагает, что производителю очень просто вступить в какую-то конкретную отрасль или покинуть ее; т.е. искусственных юридических или институциональных препятствий, не допускающих расширения или сокращения отдельных отраслей, не существует.

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

Для всякой страны, выбравшей путь ведения общественного хозяйства, основанный на рыночной экономике, считается важным знать, как действует данная экономическая

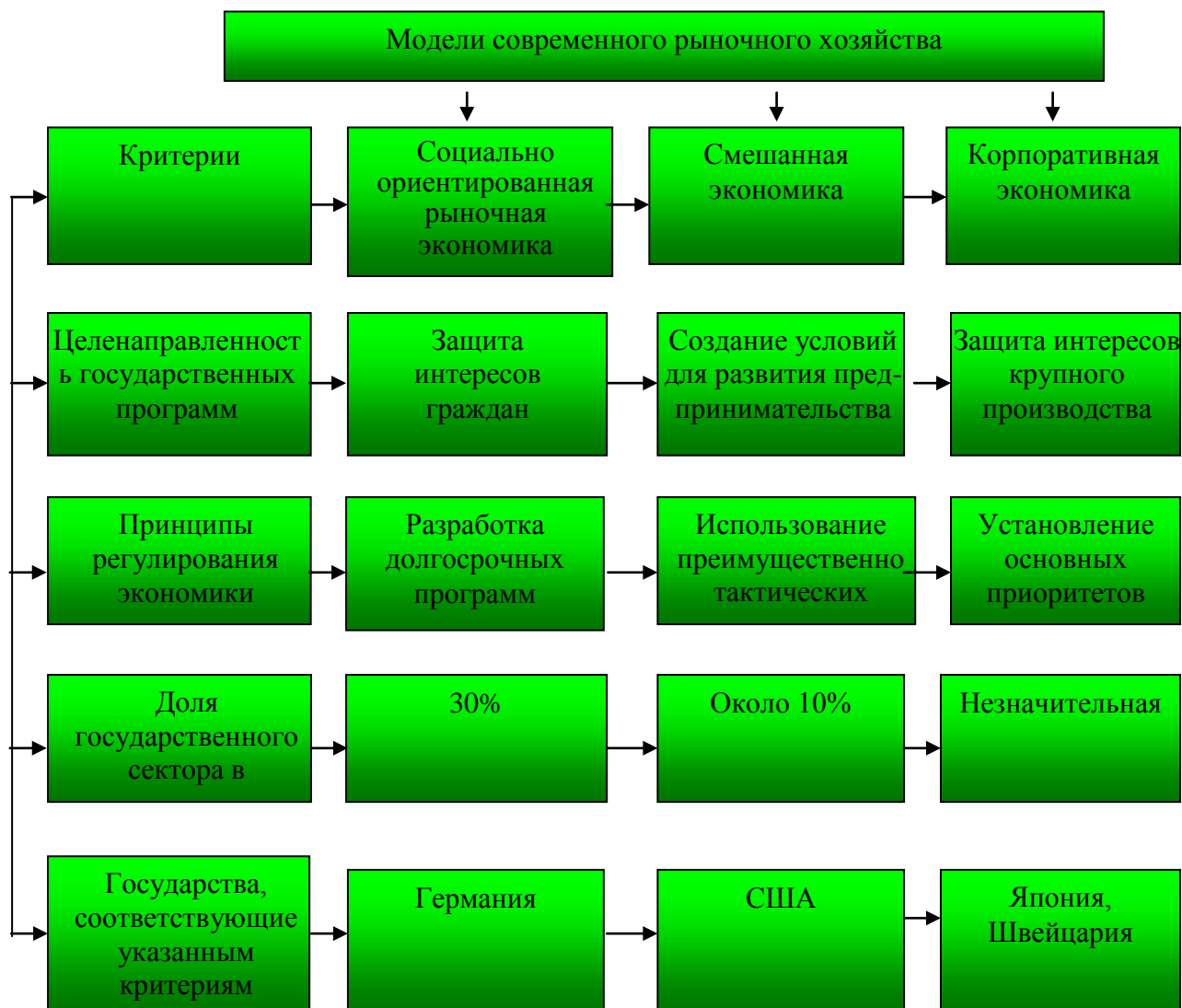
---

<sup>20</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.



система. Для этого, прежде всего, нужно будет найти ответы на следующие вопросы, отражающие общие проблемы любой экономической системы:

Рисунок 5.2



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

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

Для кого производить эти продукты и услуги?

В экономической литературе данные проблемы выражаются коротко – «Что? Как? и Для кого производить?».

Если в традиционной экономике эти проблемы решаются в основном под влиянием обычаев, существующих долгие годы традиций, национальных, религиозных, климатических и других факторов, то в административно-командной экономике все вопросы решаются посредством централизованного планирования.

Рыночная экономика решает эти проблемы совсем по-другому. При этом решение принимается, исходя из особенностей, требований, правил и законов рыночной экономики.

В условиях рыночной экономики ответ на вопрос «Что необходимо производить и в каком количестве?», прежде всего, зависит от уровня обеспеченности экономическими ресурсами, соотношения спроса и предложения. При этом должно учитываться в каком

объеме будут заняты существующие ресурсы или какая их часть будет использована в процессе производства.

Предприятие, задаваясь этим вопросом, исходит из правил безубыточного производства и максимизации прибыли. Вместе с тем, учитывается и то, какой набор продуктов и услуг может полностью удовлетворить запросы общества. Следовательно, в условиях рыночной экономики создаются те продукты и услуги, на которые имеется спрос, и которые принесут прибыль. При этом объем прибыли предприятия определяется соотношением между общим денежным доходом от реализации товара и общими затратами на его производство.

В условиях рыночной экономики действует принцип расширения отрасли, получающей экономическую (чистую) прибыль, поскольку относительно высокий уровень прибыли обеспечивает перелив капитала к этой отрасли с малоприбыльных отраслей. Однако, появление новых производителей в отрасли имеет свои границы. Потому что с приходом новых предприятий в отрасль предложение ее продукции растет быстрее, чем спрос рынка. Постепенно это приводит к понижению цен на продукцию и потере экономической прибыли. Иначе говоря, конкуренция сводит эту прибыль к нулю. Соотношение спроса и предложения на рынке при нулевой экономической прибыли определяет общее количество продукции данной отрасли. В таком состоянии отрасль достигает «равновесного» объема производства. Это равновесие не нарушается, пока не произойдут новые изменения в рыночном спросе или предложении. Само собой разумеется, что при ожидании поднесений убытков от производства товара этой отрасли, предприятие откажется от такого вида экономической деятельности. В результате этого в убыточной или малоприбыльной отрасли происходит резкое сокращение объема производства и отставание предложения от спроса. А это постепенно создает условия для повышения цены на продукцию и уровня прибыли. В результате отрасль восстанавливает свой объем производства и стабилизируется его деятельность.

Следует подчеркнуть, что в определении вида и количества продукции особую, важную роль играет спрос потребителя. Готовность потребителей потратить свои доходы в целях покупки товаров, проявляется в качестве рыночного спроса. Если объем такого спроса достигнет значительных размеров, то предприятие приобретет стимул к производству данной продукции, т.е. увеличение потребительского спроса принесет экономическую прибыль отрасли, производящей данную продукцию. А сокращение потребительского спроса приведет к сокращению объема производства отрасли. Таким образом, спрос потребителя играет важную роль в решении вопроса, какие виды продукции нужно производить.

Кроме того, решение вопроса, «Что необходимо производить?», во многом зависит и от поставщиков ресурсов. Спрос на ресурсы – это производный спрос, т.е. он исходит из спроса на товары и услуги, производимые с помощью этих ресурсов. Несомненно, что и поставщики ресурсов действуют в целях максимизации своих доходов, исходя из рыночного спроса. Работать, получая прибыль, могут только те предприятия, которые производят товары, соответствующие потребительскому спросу и соответственно, спрос этих предприятий на ресурсы увеличится.

Иначе говоря, предпочтение потребителя проявляется через его спрос. Товаропроизводители и поставщики ресурсов для обеспечения своих интересов в соответствии с этим спросом, т.е. **с целью получения высокой прибыли, производят товары и поставляют ресурсы необходимого вида и количества платежеспособным потребителям.**

В условиях рыночной экономики на вопрос «Каким образом должны быть произведены товары?», тоже есть соответствующий ответ. При этом особое внимание должно уделяться трем тесно взаимосвязанным проблемам:

- распределение ресурсов между отдельными отраслями;
- осуществление производства предприятиями;

- выбор комбинации ресурсов и технологии каждым предприятием.

Рыночная система направляет ресурсы, прежде всего, в высокодоходные отрасли, продукция которых имеет большой спрос. Бесприбыльные отрасли или отрасли, имеющие малую прибыль, лишаются всяких ресурсов.

Рыночная экономика изменчива: она изменяется в соответствии с изменениями потребностей, технологии производства и состава экономических ресурсов. В то же время, в результате изменения вкусов потребителей, создания новой технологии производства и изменения состава предложения ресурсов наиболее эффективная система распределения ресурсов со временем может устареть и стать неэффективной.

Применение экономичных технологий обеспечивает временное преимущество предприятия перед своими конкурентами. Снижение издержек производства означает получение предприятием экономической прибыли. Кроме того, рыночная система создает условия для быстрого распространения новой технологии. Таким образом, в условиях рыночной экономики каждое предприятие осуществляет производство с помощью такой техники и технологии, которые обеспечат получение высокой прибыли.

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

Как стало известно из предыдущей главы, среди существующих экономических систем рыночная экономика выделяется своими преимуществами. Именно эти преимущества создают почву для эффективного и стабильного функционирования, развития данной экономической системы. Прежде всего, целесообразно указать три преимущественных аспекта рыночной экономики:

**1. Эффективное распределение ресурсов.** Рыночная система способствует эффективному распределению ресурсов. Это означает, что конкурентная 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.

**2. Свобода выбора и экономической деятельности.** Одно из значительных преимуществ рыночной экономики заключается в том, что она дает приоритет роли личной свободы. Экономические субъекты свои проблемы по производству и реализации продукции решают сами самостоятельно, без вмешательства извне. Рыночная экономика достигает успеха именно за счет предоставления свободы выбора и предпринимательства.

**3. Стимулирование труда, развитие творчества и инициативы предпринимателей.** 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, бесхозяйственность, пассивность, беспечность 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.

Наряду с рассмотренными выше основными преимуществами рыночной экономики можно перечислить множество других положительных аспектов:

- гибкость и высокая степень адаптации к изменяющимся условиям производства;
- использование достижений науки и техники, быстрые темпы внедрения их в производство;
- способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества продукции;
- относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия;
- возможность успешного функционирования рыночной экономики при ограниченной информации об уровне цен и затрат различных ресурсов.

Важно также отметить, что существуют и присущие рыночной экономике недостатки, противоречия. Основным противоречием рыночной экономики является то, что она допускает ослабление конкуренции – своего главного контрольного механизма и даже поощряет это. В такой экономике существуют два источника ослабления конкуренции:

1. В условиях рыночной экономики предприниматели в погоне за прибылью и стремясь улучшить свое экономическое положение, действуют вопреки механизму свободной конкуренции. Слияние фирм, тайный сговор компаний, жесткая конкуренция – все это приводит к ослаблению конкуренции и понижению ее регулирующего воздействия.

2. Технический прогресс, стимулируемый рыночной системой, тоже приводит к ослаблению конкуренции. Новейшая технология обычно требует: а) использования очень большого количества реального капитала; б) наличия крупных рынков; в) образования комплексного, централизованного и строго объединенного в одно целое рынка; г) богатых и надежных источников сырья. Такая технология означает необходимость существования относительно крупных производителей.

Рыночная система не гарантирует и обеспечения удовлетворения высших потребностей общества. Ослабление конкуренции ограничивает свободу выбора потребителя.

Следующее противоречие рыночной экономики связано с усилением неравенства в доходах членов общества и дифференциацией уровней жизни населения. Даже высокоразвитая рыночная экономика не может устранить дифференциацию доходов, а может только смягчить в определенной степени.

Еще одним из общепризнанных недостатков рыночной экономики является то, что она не создает стимулов для производства товаров и услуг **коллективного** пользования. Поэтому обеспечение членов общества такими благами и услугами возлагается на государство.

Неспособность устранения диспропорций между объемом товаров и денежной массой также считается противоречием рыночной экономики. Это проявляется в процессе обесценивания денег, т.е. инфляции.

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

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

В частности, начавшийся в 2008 году с провалов и несостоятельности ипотечного кредитования в США, глобальный финансово-экономический кризис, охвативший многие развитые страны и вызвавший серьезные проблемы сначала в финансовом, затем в реальном секторе экономики и социальной сфере, во многом связан с влиянием негативных аспектов рыночной экономики. Абсолютизация механизма рыночного саморегулирования экономики в большинстве развитых стран, при котором государство не выполняет своих контролирующих и регулирующих функций, в конечном итоге привело к возникновению кризисных ситуаций. В Узбекистане «...чтобы не подвергаться влиянию стихии и хаоса, мы четко определили, что в переходный период именно государство должно взять на себя ответственность главного реформатора. Там, где это диктовалось долгосрочными интересами страны и необходимостью разрешения и выхода

из экстремальных ситуаций, применялись методы государственного регулирования, что в конечном итоге полностью себя оправдало»<sup>21</sup>.

#### 4. Понятие и функции рынка.

Являясь центральной категорией рыночной экономики, рынок в качестве научно-практического понятия используется и в экономической теории, и на практике хозяйствования, и в опыте всех стран.



Прежде всего, следует констатировать различия понятий «рынок» и «рыночная экономика». Так как, очень часто в экономической литературе встречаются случаи выражения этих двух понятий в одинаковой интерпретации, в качестве синонимов. Появившийся в обществе еще до возникновения рыночной экономики в результате разделения труда, рынок включает в себя процесс обмена. Рыночная же экономика является результатом исторического и длительного развития рыночных отношений, и означает экономическую систему, которая организовывается и действует на основе законов рынка.

В узком смысле слова рынок означает место, где продают и покупают товары. С развитием ремесленничества и появлением городов за рынками закрепляются определенные места, торговые площади. Однако, в те времена товарообмен происходил в форме Т-Т, т.е. обмена товара одного вида на товар другого вида. При таком обмене отсутствовали время и расстояние, процесс обмена происходил в определенном месте и в определенное время. В дальнейшем в результате углубления противоречий подобного обмена товарами появились деньги, процесс купли-продажи распался на два самостоятельных акта и принял вид Т-Д-Т. Теперь продажа товара (Т-Д) и покупка (Д-Т) разделены во времени и пространстве, т.к. продавец может продать свой товар в одном месте, а купить необходимый ему товар в другое время и в другом месте. С возникновением денег появились торговцы, т.е. специальные группы людей, занимающиеся тем, что покупают товары у производителя и перепродают потребителю, доставляя товар с одного места в другое.

С углублением разделения труда образовалась сфера торговли. Предоставляя возможность ускорения товарно-денежного движения, эта сфера превратилась в средство, связывающее потребителя с производителем. При этом отпала необходимость встречи производителя с потребителем, они могли связав через торговцев-посредников. Теперь содержание понятия рынок изменилось и приобрело новый смысл, т.е. стало проявляться в качестве новой формы товарно-денежного обращения.

Таким образом, в настоящее время рынок сформировался в качестве связующего звена в многогранных связях производителей с потребителями, их взаимодействии, в качестве процесса, обеспечивающего обмен веществ в развитии общества. **Рынок – это совокупность отношений, возникающих между производителями и потребителями (продавцами и покупателями) в процессе обмена посредством денег.**

Основными характерными чертами рынка являются:

- обмен на основе взаимного соглашения продавцов с покупателями, принципа эквивалентности;
- окупаемость затрат продавцов и получение прибыли;

<sup>21</sup> Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис и пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Т.: Узбекистан, 2009, с.7.

- удовлетворение спроса платежеспособных покупателей и наличие конкуренции.

На рынке процессы купли-продажи осуществляется рыночным механизмом.

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

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

В сегодняшних условиях к обычным видам рынков относятся магазины продовольственных и сельскохозяйственных продуктов, станции обслуживания автомобилей, бензозаправочные станции, магазины промышленных товаров, различные супермаркеты, крупные торговые центры и торговые ярмарки, точки общественного питания. Фондовые биржи, валютный рынок, зерновые биржи и аукционы являются высокоразвитыми видами рынка.

**Субъект рынка – участник отношений обмена.** Субъекты рынка подразделяются на две группы – продавцы и покупатели, они выполняют различные функции рыночных отношений. Продавцы предлагают на рынке товары и услуги, а покупатели выражают спрос к ним. Рынок, связывая интересы своих субъектов, координирует их. Если на отдельных рынках существуют непосредственные связи между продавцами и покупателями, то на других существуют косвенные связи, т.е. они никогда не видят или не знают друг друга.

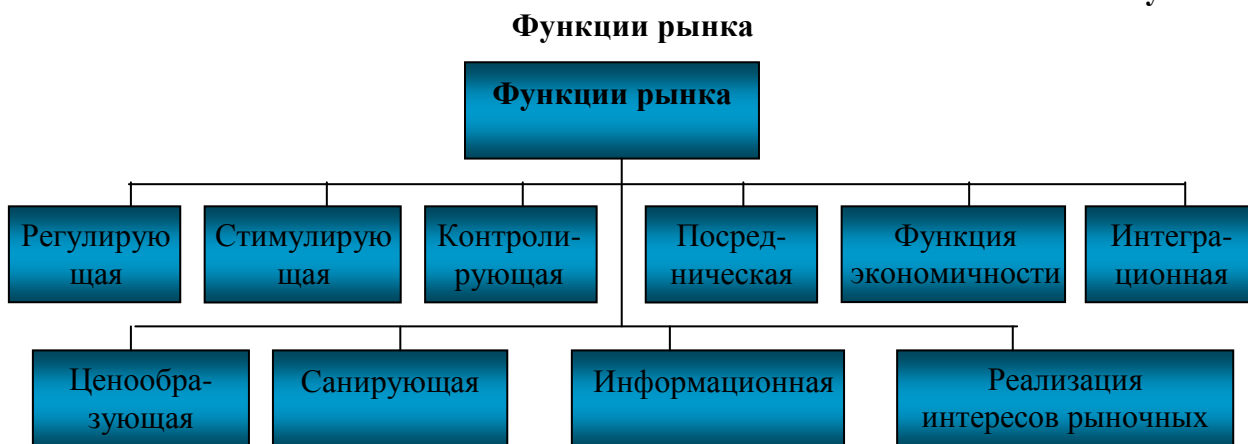
**Основной функцией рынка является доставка до потребителя экономических ресурсов, товаров и услуг, созданных производителями.** Через рынок осуществляется связь производства с потреблением, здесь произведенный товар или услуга находят своего потребителя. При этом рынок служит посредником. На рынке меняются формы стоимости. Он превращает товарную форму стоимости в денежную.

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

**Функцию регулирования экономики рынок выполняет с помощью спроса, предложения, конкуренции и цены.** Исходя из спроса и предложения, рынок определяет что, в каком количестве и когда нужно производить. Рынок посредством цен обеспечивает перелив экономических ресурсов с отраслей, где спрос уменьшился к отраслям, на продукцию которых спрос увеличился.

Кроме перечисленных функций в экономической литературе приводятся и другие дополнительные функции рынка. Наглядно эти функции можно представить в виде следующей схемы (рис. 5.3).

**Рисунок 5.3**



Несмотря на то, что рынок выполняет различные функции, они взаимосвязаны между собой и взаимообусловлены. Для более глубокого понимания экономического содержания рынка целесообразно изучение его видов и внутреннего строения.

## 6. Виды и структура рынка.

В настоящее время рынок характеризуется весьма сложной структурой. В связи с



этим, для классификации рынка за основу берутся следующие критерии: степень зрелости рынка, вид продаваемой и покупаемой продукции, особенности рыночных субъектов, масштабы рынка, характер экономических связей и др.

**По степени зрелости** рынки подразделяются на неразвитый рынок, свободный (классический) рынок, современный развитый рынок. **Неразвитый, формирующийся рынок** носит случайный характер, чаще всего там применяется бартерный обмен.

Данный вид рынка приходится на период, когда еще отсутствовали настоящие деньги. Однако и в настоящее время в отдельных странах, в условиях перехода к рыночной экономике, где деньги подвергаются кризису и теряют общественное доверие, может функционировать такой вид рынка.

**Свободный (классический) рынок** – это рынок с неограниченным числом производителей и потребителей, продавцов и покупателей по каждому виду товаров и услуг, между которыми действует свободная конкуренция, а цены формируются свободно, в зависимости от соотношения спроса и предложения.<sup>22</sup> На свободном рынке используются различные способы конкуренции, происходит резкая дифференциация населения и производителей.

**Современный развитый рынок** основывается на государственном регулировании рыночных связей в целях обеспечения социально-экономической эффективности и социальной защиты населения. То есть, государство тоже является участником рынка, он регулирует и управляет рыночными связями. На современном развитом рынке прогрессируют различные биржи и другие сферы, обслуживающие процессы купли-продажи.

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

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

**По характеру продаж** можно выделить оптовую и розничную торговлю. В розничной торговле покупателями в основном считаются граждане. А предприятия,

<sup>22</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.

фирмы различных форм, частные магазины считаются продавцами. В оптовой торговле продукция продается крупными партиями по оптовым (заниженным) ценам.

Одной из основных составных частей рынка считается **рынок потребительских товаров и услуг**. На этом рынке участвуют все три группы хозяйствующих субъектов: домашние хозяйства, государство и предприятия.

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

**На рынке средств производства (ресурсов)** в качестве товаров продаются средства труда и материалы. На этом рынке продаются оптом такие средства производства, как машины, оборудование, сырье, топливо и материалы. Товары на рынке ресурсов служат не личному потреблению, а производственному потреблению, т.е. удовлетворяют спрос производства.

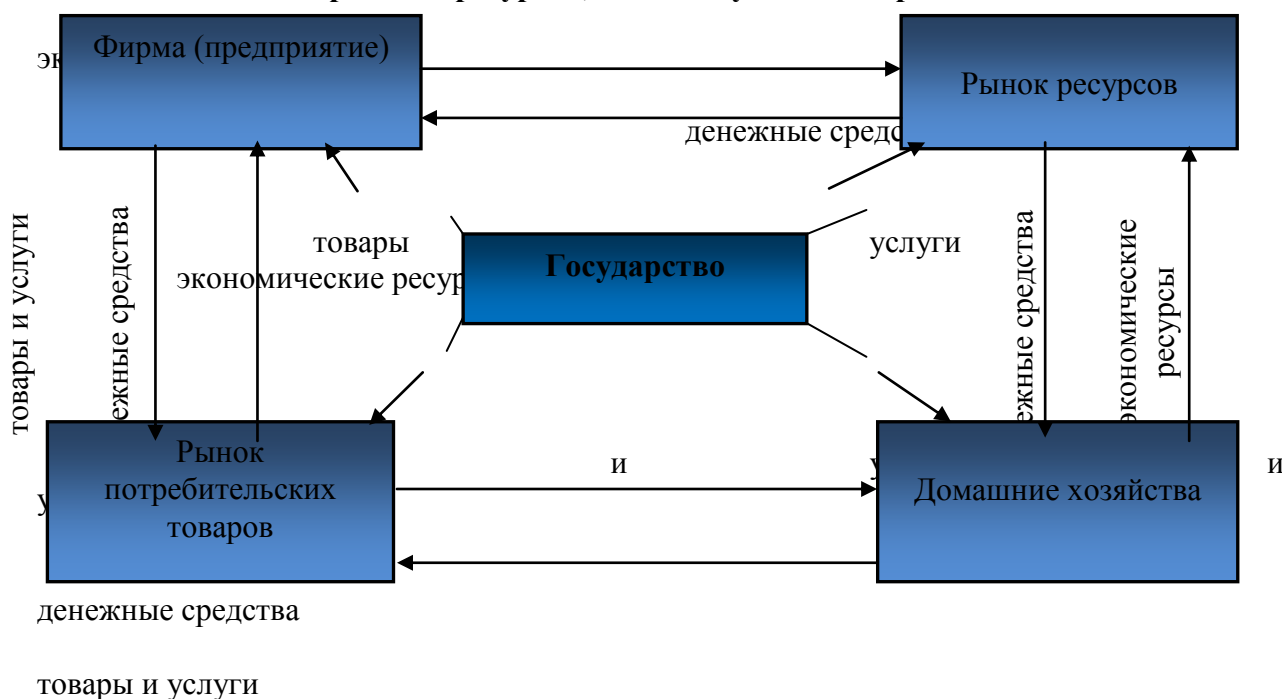
Экономические связи между всеми субъектами рынка наиболее полно и ярко проявляются на рынках потребительских товаров и ресурсов (рис. 5.4).

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

Домашние хозяйства в процессе расходования денежных доходов, полученных от продажи ресурсов, выражают свой спрос на множество товаров и услуг. Поток потребительских расходов на товары и услуги составляют денежную выручку или доход предприятий.

**Рисунок 5.4**

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



Составной частью рынка экономических ресурсов является рынок рабочей силы. На рынке рабочей силы осуществляется сделка по купле-продаже особого экономического



ресурса. На этом рынке спрос со стороны бизнеса на рабочую силу сталкивается с предложением рабочей силы со стороны домашних хозяйств. Финансовый рынок можно классифицировать по движению финансовых сделок. Отсюда финансовый рынок подразделяется на два вида: рынок долговых обязательств и рынок капитала (собственности). **На рынке долговых обязательств деньги временно берутся в долг и используются для личного потребления. На рынке капитала (собственности) продается и покупается право получения дохода от вкладов.** На этом рынке средства вводятся в действие в качестве капитала и приносят прибыль. С учетом этого рынок капитала можно разделить на два звена: рынок ссудного капитала и рынок ценных бумаг. **Рынок ссудного капитала – это отношения купли-продажи по поводу предоставления в долг денежного капитала с условием выплаты процентов.** На этом рынке находятся в обращении в основном краткосрочные обязательства государства и банков.

**Рынок ценных бумаг – отношения купли-продажи различных видов ценных бумаг (акции, облигации, вексель, чек, депозит и т.п.).** На практике данный рынок состоит из фондовых бирж, аукционов и банков, в которых занимаются посредничеством брокеры и дилеры.

## 6. Инфраструктура рынка и ее элементы.

Эффективное функционирование рынка во многом зависит от уровня развития инфраструктуры.

**Инфраструктура рынка – это система учреждений, оказывающих услуги для установления рыночных отношений и способствующие их нормальному функционированию.**<sup>23</sup>

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

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

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

**3. Учреждения, обслуживающие социальную сферу** (управление жилищно-коммунальных услуг, фирмы трудоустройства населения и т.д.);

**4. Учреждения информационных услуг** (учреждения, занимающиеся сбором, обобщением и продажей информации).



Учреждения инфраструктуры рынка способствуют торговой, финансово-кредитной деятельности товаропроизводителей, нахождению основных партнеров, найму рабочей силы, осуществляют меры государства по регулированию экономики, помогают установлению коммерческих связей. Если часть их ведет деятельность в рамках

государственной собственности и оказывает услуги бесплатно, то другие являются самостоятельными коммерческими предприятиями и оказывают платные услуги.

<sup>23</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

Поскольку в составе инфраструктуры рынка важное место занимают учреждения, обслуживающие товарное и денежное обращение, кратко остановимся на характеристике основных из них.

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

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

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

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

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

Участниками биржи составляются сделки товарообмена, а доставка и оплата товара происходит за пределами биржи. При этом участие владельца товара и покупателей необязательно. От их имени дела ведут брокеры (посредники). **Брокер (маклер) – лицо или специальная фирма, занимающиеся посредничеством в составлении сделок купли-продажи на товарных, фондовых и валютных биржах.** Обычно они ведут дела по поручению клиентов и за их счет, могут также составлять торговые сделки от своего имени за счет поручителя.

Еще одна особенность биржи в том, что здесь продаются и такие товары, которых в момент заключения сделки в наличии нет, но обязательно будут изготовлены, т.е. заранее закупаются права на товар, еще не поступившие в распоряжение владельца.

Биржи могут быть специализированные или универсальные. На специализированных биржах продаются товары отдельного вида или группы товаров, а на универсальных – различные товары.



**Аукцион – специализированное торговое учреждение, организованное в заранее установленном месте для продажи особых товаров.** Торговля на аукционе проводится по относительно ограниченному перечню товаров путем выставления на массовую продажу. Аукцион проводится в объявленное время и в определенный период. При этом учитываются сезон и объем поступления товаров на рынок. При торговле на аукционе образцы товаров выставляются на

продажу в порядке, указанном в перечне, товар достается покупателю, предложившему самую высокую цену. На аукционах могут продаваться произведения искусства, антикварные (или редкие) предметы, коллекции.

**Торговая ярмарка – выставка образцов товаров, организуемая в определенном месте и в определенное время, в процессе проведения которой составляются сделки оптовой торговли.** Торговые сделки составляются между товаропроизводителем и торговыми фирмами, в ней потребитель не принимает непосредственного участия.

**Торговый дом – широкопрофильная торговая компания, включающая в себя наряду с внешнеторговой компанией банки, производственные, страховые, транспортные, оптово-розничные и другие виды фирм.** Он может быть специализированным или универсальным. Специализированный торговый дом торгует отдельными товарами (одежда, обувь, ткани и т.д.), а универсальный торговый дом – различными товарами. В составе торговых домов важное место занимают торговые фирмы. Они являются коммерческими и специализированными торговыми

предприятиями. Фирмы ведут деятельность самостоятельно или в составе крупных промышленных корпораций, занимаются оптовой или розничной торговлей. Некоторые фирмы занимаются обоими видами торговли.

Торговые дома ведут экспортно-импортные и другие торговые связи от своего имени и часто за свой счет. Внешнеторговые дома принимают участие в оказании финансовых и производственных услуг через приобретение торговых предприятий, сдачу в аренду оборудования, предоставление кредитов, страховых услуг.

**Фирмы оптовой торговли** скупают товары в свою собственность и затем продают потребителям. **Фирмы розничной торговли** ведут различную деятельность и состоят из самостоятельных магазинов, специализированных магазинов и супермаркетов.



**Супермаркет – широкопрофильное торговое предприятие, основанное на самообслуживании покупателя.** Они торгуют почти всеми видами товаров, в том числе и импортными товарами. Супермаркет дает бесплатные консультации покупателям, доставляет товары на дом по заказу покупателя, оказывает им культурно-бытовые услуги.

Такие элементы инфраструктуры, как банки, страховые компании, налоговые и таможенные органы также занимают особое место в финансово-кредитных отношениях. С их экономической деятельностью и занимаемым местом в финансовых отношениях более подробно ознакомимся в следующих главах.

Обеспечение субъектов рыночной экономики финансовой информацией возлагается на сферу информационных услуг инфраструктуры рынка, в том числе на аудиторские фирмы. **Аудиторская фирма - учреждение, осуществляющее ревизию финансово-хозяйственной деятельности предприятий, фирм, компаний, проводящее экспертизу их отчетов.** Обычно они ведут деятельность в форме акционерного общества или кооператива и имеют полную самостоятельность. Аудиторские фирмы ведут свою работу по правилам учета и ревизии, принятым в каждой стране или в международных масштабах. Ревизоры, принимающие участие в работе аудиторской фирмы называются **аудиторами.**

Таким образом, рыночная инфраструктура и рассмотренные ее элементы обеспечивают функционирование всех видов рынков, а также регулирование межгосударственных экономических отношений.

### **Деятельность рынка в условиях глобализации экономики**

Путешественники, предпочитающие дикие уголки земли, любят считать, что они «ушли от мира», хотя на самом деле эти люди, подобно Атланту, несут мир на своих плечах. Большая часть их туристического снаряжения имеет импортное происхождение: ножи из Швейцарии, дождевики из Южной Кореи, видеокамеры из Японии, алюминиевые котелки из Англии, спальные мешки из Китая, компасы из Финляндии. Более того, к началу маршрута их зачастую доставляют японские автомобили *Toyota* или немецкие *BMW*; в поездке они пьют кофе из Бразилии или питаются бананами, выращенными в Гондурасе.

Международная торговля и мировая экономика затрагивают нас ежедневно, путешествуем ли мы по диким местам, сидим за рулем автомобиля, слушаем музыку или работаем. Мы просто не можем «уйти от этого мира». Вместе с остальным миром мы вплетены в сложную паутину экономических взаимоотношений, элементами которой являются торговля товарами и услугами, многонациональные корпорации, совместные предприятия и связи между мировыми финансовыми рынками. Эта паутина настолько сложна, что даже определить, какой товар является, а какой не является американским

продуктом, трудно! Финская компания владеет брендом спортивных товаров *Wilson*; швейцарской компании принадлежит бренд продуктов питания *Gerber*, южно-африканской корпорации — *MillerBrewing*. Автомобили *ChryslerPT Cruiser* собираются в Мексике. Многие продукты, на которых стоит знак «США», собраны из компонентов, поступивших со всего мира, и наоборот, многие «иностранные» продукты содержат многочисленные детали, выпущенные в США.

*Зависимость* США почти целиком зависят от других стран по поставкам бананов, кофе, какао, специй, чая, натурального шелка, никеля, жести, природного каучука и алмазов. Импортные товары конкурируют в этой стране на многих внутренних рынках: японские фотоаппараты и автомобили, французские и итальянские вина, швейцарские и австрийские лыжи — это лишь отдельные примеры. Даже великое американское времяпрепровождение — бейсбол — очень сильно зависит от импорта перчаток и мячей.

Разумеется, международная торговля — улица с двусторонним движением, и поэтому многие американские отрасли находятся в существенной зависимости от продаж своей продукции на внешних рынках. Почти все виды сельскохозяйственного производства зависят от иностранных рынков: экспорт риса, пшеницы, хлопка и табака составляет от четверти до более половины общего урожая этих сельскохозяйственных культур. Американские компьютеры, химическая и полупроводниковая промышленность, самолете-, автомобиле- и станкостроение, добыча угля — это лишь немногие американские отрасли, которые продают значительную часть своей продукции на международных рынках.

### *Быстрейшая торговля*

После Второй мировой войны быстрому росту международной торговли способствовало несколько факторов.

*Технологии транспортировки* Серьезным барьером для любого типа торговли, и особенно для торговли между удаленными друг от друга регионами, служат высокие транспортные издержки. Но совершенствование транспортных средств привело к тому, что земной шар как бы съжился, и это очень облегчило международную торговлю. Самолеты теперь быстро доставляют легкие ценные товары, например алмазы или полупроводники, из одной страны в другую. Нефть обычно транспортируется в огромных танкерах, что значительно сократило стоимость ее перевозки в расчете на единицу объема. Зерно загружается на океанские корабли из современных зернохранилищ на Великих озерах и в прибрежных портах. Природный газ перекачивается по трубам большого диаметра от стран-экспортеров к импортерам, например из России в Германию или из Канады в Соединенные Штаты.

*Технологии связи* Международная торговля расширилась также благодаря крупным улучшениям коммуникационных технологий. Компьютеры, Интернет, телефоны и факс-аппараты теперь непосредственно связывают продавцов во всем мире, позволяя экспортерам искать и отбирать наиболее выгодные возможности для продажи товаров за границей и заключения выгодных торговых сделок. Дистрибьютор в Нью-Йорке может получить расценки на 1000 плетеных корзинок из Таиланда так же быстро, как на 1000 переносных компьютеров из Техаса. Деньги перемещаются сейчас по всему миру буквально в мгновение ока. Обменные курсы, цены акций и процентные ставки появляются на экранах компьютеров в Лос-Анджелесе, Лондоне и Лиссабоне практически одновременно.

*Общее снижение тарифов* Тарифы - акцизы или пошлины на импортируемые товары - то и дело скачут то вверх, то вниз, но с 1940 г. существенно снизились в масштабах всего мира. Можно увидеть, что в США доля тарифных сборов в общем объеме облагаемого пошлинами импорта теперь составляет около 5% по сравнению с 37% в 1940 г. Хотя во многих странах до сих пор существуют барьеры, препятствующие сво-



бодной торговле, в среднем тарифы значительно сократились, что привело к увеличению объемов международной торговли.

### Специализация и относительное преимущество



Учитывая наличие *открытой экономики*, т.е. включающей международный сектор, США производят больше некоторых товаров (экспорт) и меньше других (импорт), чем это было бы в условиях экономической изолированности. Поэтому частично трудовые и другие ресурсы США переведены в экспортные отрасли и выведены из импортных. Например, США используют больше ресурсов для производства коммерческих самолетов и выращивания пшеницы и меньше для производства автомобилей и

одежды. В итоге возникает вопрос: «Имеет ли перевод ресурсов, подобный приведенным примерам, экономический смысл? Действительно ли это повышает общий объем производства в США и тем самым положительно влияет на стандарты жизни в этой стране?»

Ответы, несомненно, положительные. Специализация и международная торговля повышают производительность, ресурсов страны и ~1 юво. 1 я ют получать больший объем общей продукции, чем это было бы возможно в других условиях. Это утверждение не ново! Адам Смит писал в 1776 г.:

«Мудрость любого рачительного главы семьи заключается в том, чтобы никогда не



пытаться самому сделать то, что дешевле купить. Портной не тачает себе сапоги, а покупает их у сапожника. Сапожник не шьет для себя одежду, а покупает у портного. Фермер не пытается сделать сам ни одежду, ни обувь, а прибегает к услугам других производителей.

Действия, благоразумные и рачительные для каждой частной семьи, едва ли могут оказаться глупыми и для великого королевства. Если другая страна способна снабжать нас товаром по более низкой цене он обошелся бы

нам, производи мы его сами, лучше покупать его там за некоторую часть продукции нашего собственного производства, в ведении которого мы имеем какое-либо преимущество»<sup>24</sup>

Государства участвуют в специализации и торговле по тем же причинам, по которым и отдельные люди: в результате специализации и обмена между людьми, *регионами* и странами совокупный объем производства и дохода возрастает.

В начале 1800-х гг. британский экономист Дэвид Рикардо расширил идею Смита, показав, что для человека или страны лучше специализироваться в своем деле и торговать даже в том случае, если их потенциальный партнер по торговле может обеспечить более высокую продуктивность по *всем* экономическим видам деятельности.

<sup>24</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

## Международный валютный рынок



Продавцы и покупатели, будь они отдельными людьми, фирмами или странами, для покупки товаров и услуг или для оплаты за ресурсы используют деньги. В экономике одной страны цены выражаются во внутренней валюте, и покупатели используют ее для покупки продуктов внутреннего производства. В Мексике, например, покупатели для этих целей пользуются песо, т.е. именно той валютой, которая требуется продавцам.

На международных рынках дело обстоит несколько иначе. Продавцы устанавливают цены на свои продукты в национальной валюте, однако покупатели пользуются другими, самыми разными валютами. Сколько потребуется долларов, чтобы купить грузовик мексиканских авокадо, который продается за 3 тыс. песо, немецкий автомобиль с ценником в 50 тыс. евро или японский мотоцикл стоимостью 300 тыс. иен? Производители в Мексике, Германии и Японии хотят получать плату соответственно в песо, евро и иенах, чтобы заплатить заработную плату, ренту, проценты, дивиденды и налоги.

Для этого существует **международный валютный рынок** - рынок, где различные национальные валюты обмениваются одна на другую. Равновесные цены на этих рынках называются **обменными курсами**. Обменный курс - это ставка, или соотношение, по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны (см. «Международный курс 5.2»),

Рыночная цена, или курс обмена, национальной валюты — это не обычная цена; она связывает все цены на внутреннем рынке со всеми ценами на рынках других стран. Курсы обмена позволяют потребителям в любой стране переводить цены на иностранные товары в единицы своей собственной валюты: для этого достаточно умножить цену продукта в иностранной валюте на обменный курс. Если курс обмена доллара на иену составляет 0,01 долл. (1 цент) за иену, то телевизор *Sony* ценой 20 тыс. иен будет стоить 200 долл. (20 000 x 0,01). Если же курс обмена составит

02 долл. (2 цента), то в США этот телевизор будет стоить 400 долл. (20 000 x 0,02). При таком изменении обменного курса между американским долларом и японской иеной цены на все другие японские товары для американских покупателей удвоятся.

### Рынок долларов - иен



Как работает международный валютный рынок? Покажем это на примере рынка долларов и иен, оставив в стороне технические детали. Американские компании, вывозя свои товары в Японию, хотят, чтобы им платили долларами, а не иенами. В то же время японские импортеры американских товаров располагают иенами, а не долларами, и предлагают их на мировом рынке в обмен на доллары. Одновременно американским импортерам товаров из Японии нужны иены,

которыми они должны платить японским экспортерам, а не доллары. Поэтому американские импортеры выходят на рынок иностранной валюты и предъявляют спрос на иены. В результате этого формируется рынок, на котором «цена» устанавливается в долларах, а товаром являются «иены».

## **6-ТЕМА. ПЕРЕХОДНОЙ ПЕРИОД К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В УЗБЕКИСТАНЕ.**

### **План:**

- 1. Содержание переходного периода. Пути перехода к рыночной экономике.**
- 2. Принципы и особенности перехода к рыночной экономике в Узбекистане.**
- 3. Основные направления рыночных реформ в Узбекистане.**
- 4. Содержание, задачи и значение этапов национального развития Узбекистана.**
- 5. Сущность, принципы и основные направления ускоренного реформирования и модернизации страны.**

**Опорные слова и выражения:** Модернизация Стабилизация экономики Концепция реформ Либерализация экономики Экономический уклад Экономические реформы Рыночные реформы Переходный период к рыночной экономике

### **1. Содержание переходного периода. Пути перехода к рыночной экономике.**

Общее содержание переходного периода к рыночной экономике заключается не в реформировании отдельных элементов экономических отношений или во внесении изменений в экономическую политику, а в модификации всей системы экономических отношений.

**Переходный период от административно командной к рыночной экономике – это исторический период, в течение которого осуществляются реформы по разрушению старых экономических отношений и формированию основ рыночной экономики.**



Переход к рыночной экономике, как показывает мировой опыт, может осуществляться революционным, т.е. форсированным способом или эволюционным путем. В первом случае это требует проведения радикальных реформ, полной ломки прежней системы и сложившихся экономических отношений. Это так называемый “шоковый вариант”. Создать эффективную рыночную экономику можно и безболезненно, постепенно трансформируя старые экономические отношения в новые рыночные. Как свидетельствует практика реформ, эволюционный путь сопряжен с меньшими социальными потрясениями, более последователен и необратим.

Различны не только пути перехода, но и сами модели регулируемой рыночной экономики. Прежде всего, они отличаются национальными особенностями и традициями тех стран, в которых они создаются и функционируют. Поэтому не случайно известные модели рыночных экономик выделяются по принадлежности к определенной стране, их реализующей - например, немецкая, южнокорейская, турецкая, аргентинская, польская и др.<sup>25</sup>

Необходимость перехода от командно-административной экономики к современной рыночной экономике обусловлена нарастающей из года в год неспособностью обеспечивать устойчивые темпы экономического развития по мере исчерпания экстенсивных факторов роста.

<sup>25</sup> Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. Т: Узбекистан, 1993, стр. 23.

Неэффективность функционирования административно-командной системы определена двумя существенными предпосылками: во-первых, негибкостью, неспособностью быстро адаптироваться к происходящим изменениям; во-вторых, низкой результативностью в результате подавления хозяйственной инициативности.

Поскольку, изменение административно-командной системы означает изменение основ данной системы и переход в рыночную систему, качественно отличающуюся от нее, подобные изменения целесообразно называть **системными реформами**.

Основными направлениями формирования рыночной экономики в переходной период считаются следующие:

**1. Либерализация экономики.** Либерализация – это система мер, направленных на резкое сокращение или отмену всех барьеров и ограничений, а также государственного контроля во всех сферах хозяйственной жизни. К таким мерам относятся:

- отмена государственной монополии в осуществлении хозяйственной деятельности;
- устранение централизованного распределения ресурсов;
- переход к формированию цен на основе соотношения спроса и предложения;
- снижение государственного контроля над транзакционными сделками на внутреннем и внешних рынках.



**2. Демонополизация экономики и создание конкурентной среды.** Данное направление требует осуществления следующих процессов:

- создание равных условий и возможностей для всех экономических агентов;
- предоставление возможностей для вхождения на рынок иностранных конкурентов;
- устранение административных барьеров, препятствующих развитию малого бизнеса, поддержка путем предоставления льготных кредитов и снижение барьеров при вхождении в отрасль;
- регулирование политики цен и реализации продукции естественных монополий и др.

**3. Институциональные преобразования.** Данные преобразования охватывают следующие сферы:

- реформирование отношений собственности, в том числе создание частного сектора;
- формирование рыночной инфраструктуры (коммерческие банки, товарные и фондовые биржи, инвестиционные фонды и т.д.);
- создание новой системы государственного регулирования экономики;
- принятие новой законодательной основы, соответствующей рыночным условиям хозяйствования и другие.



**4. Структурные преобразования.** Структурные преобразования направлены в первую очередь на смягчение или устранение диспропорций в народном хозяйстве в целом и в отдельных ее отраслях, унаследованных от прежней системы.

**5. Макроэкономическая, в частности финансовая стабилизация.** В принципе этот процесс не относится к ряду системных реформ, т.к. он часто проводится и в тех странах, где рыночная экономика функционирует стабильно.



**6. Формирование системы социальной защиты населения, соответствующей рыночному хозяйству.** Данная система мер направлена на адресную социальную поддержку относительно нуждающихся слоев населения.

Завершение формирования вышеуказанных основных элементов рыночной экономики говорит о завершении переходного периода.

## **2. Принципы и особенности перехода к рыночной экономике в Узбекистане.**



Узбекистан сделал для себя однозначный выбор – двигаться к рыночной экономике не большими скачками, а последовательно, поэтапно, с учетом культурных, исторических, экономических и природных особенностей, без революционных переворотов, социальных столкновений, с усилением социальной защиты.

«Наша модель перехода к рыночным отношениям основывается на всестороннем учете своеобразных условий и особенностей, обычаев, традиций и образа жизни республики,

ликвидации грозного наследия однобокого, неповоротливого развития»<sup>26</sup>.

«Принятая в Узбекистане собственная модель реформирования и модернизации, ставя перед собой целью достижение национальных интересов в долгосрочной перспективе, изначально подразумевала отказ от настойчиво навязываемых нам методов шоковой терапии, наивных, обманчивых представлений о саморегулировании рыночной экономики»<sup>27</sup>, - отмечает Президент нашей страны И.А.Каримов.

Путь перехода к рыночным отношениям в Узбекистане направлен на формирование социально ориентированной рыночной экономики. В основу осуществления данного пути, коренного реформирования экономики положены следующие пять важных принципов, разработанные нашим президентом:

- деидеологизация экономики, обеспечение ее приоритета над политикой;
- государство является главным реформатором переходного периода;
- обеспечение верховенства законов;
- осуществление наряду с переходом к рыночным отношениям, сильных мер в сфере социальной защиты;
- поэтапный переход к рыночным отношениям.

**На первом этапе перехода к рыночной экономике одновременно приходилось решать две определяющие задачи:**

- преодоление тяжелых последствий тоталитарной системы, преломление кризиса, стабилизация экономики;
- формирование основ рыночных отношений с учетом специфических условий и особенностей республики.<sup>28</sup>

Решение этих задач потребовало на первом этапе в качестве основных приоритетов, определивших важнейшие направления начального реформирования экономики, выделить следующие:

- ✓ формирование правовых основ переходного процесса, укрепление и развитие законодательно-правовой базы реформ;

<sup>26</sup> Каримов И.А. Узбекистан на пути к великому будущему. Т.: Узбекистан, 1998, стр. 101-102.

<sup>27</sup> Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Т.: Узбекистан, 2009, с. 6-7.

<sup>28</sup> Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Т.: «Узбекистан», 1995, стр. 13.

✓ создание основ многоукладной экономики за счет формирования новых форм собственности в сельском хозяйстве, осуществления приватизации и разгосударствления предприятий местной промышленности, торговли, бытового обслуживания, жилищного фонда, а также акционирования отдельных предприятий легкой промышленности, строительства и транспорта;

✓ преодоление дальнейшего спада производства, обеспечение стабилизации финансового положения.

Второй этап экономических реформ включил в себя в качестве основных задач следующие:

✓ довести до конца начатое дело в сфере приватизации государственной собственности;

✓ преодоление спада производства и обеспечение макроэкономической стабильности;

✓ дальнейшее укрепление национальной валюты - сума;

✓ коренное изменение структуры нашей экономики, переход от сырьевой ориентации на выпуск готовой продукции, доведение ее качества и конкурентоспособности до уровня требований мирового рынка.

На втором этапе переходного периода продолжен путь, начатый на первом этапе и направленный на усиление социальной защиты малообеспеченных слоев населения, оказание им соответствующей помощи.

Как подчеркнул И.А.Каримов, на нынешнем этапе «либерализация и углубление реформ являются основными условиями решения не только экономических, но и социальных и политических задач тоже». <sup>29</sup> Это в свою очередь, вызывает необходимость реализации следующих конкретных задач в экономической сфере:

✓ последовательное проведение либерализации во всех сферах и отраслях экономики и усиление экономических реформ;

✓ дальнейшее углубление процессов разгосударствления и приватизации и на основе этого формирование класса собственников;

✓ дальнейшее усиление благоприятных правовых предпосылок, гарантий и экономических факторов для широкого привлечения в экономику страны иностранных инвестиций, прежде всего, целенаправленных инвестиций;

✓ достижение приоритетного места малого бизнеса и частного предпринимательства в экономическом развитии;

✓ развитие и укрепление экспортного потенциала страны, обеспечение широкомасштабной интеграции нашей экономики в мировую экономическую систему;

✓ последовательное продолжение структурных преобразований в экономике, направленных на дальнейшее укрепление экономической независимости страны.

### **3. Основные направления рыночных реформ в Узбекистане.**

Переход от одного типа экономических и организационно-управленческих структур к другому, совершенно новому типу обуславливает разработку стратегии экономических реформ и определения ее основных направлений. **Экономические реформы – это комплекс мер, направленных на осуществление коренных преобразований в экономике.**

Цель, предусмотренная экономическими реформами, заключается в создании наилучших условий для жизнедеятельности населения страны, достижения их духовного нравственного совершенства, обеспечения социально-политической стабильности.

---

<sup>29</sup> Каримов И.А. Свободная и процветающая Родина, свободная и конечная цель.....



**Основными направлениями** осуществления экономических реформ в республике являются:

- реформирование отношений собственности;
- аграрные реформы;
- финансово-кредитные и ценовые реформы;
- реформирование системы управления и создание рыночной инфраструктуры;
- реформирование внешнеэкономических связей;
- социальные реформы.

#### **4. Содержание, задачи и значение этапов национального развития Узбекистана.**



Как известно, реформы любого уровня приводят к изменению существующих порядков, условий, состояний традиционного сложившегося равновесия. А коренное реформирование всего общества, т.е. переход от старой, построенной на неправильной основе, бесперспективной системы к совершенно новому демократическому обществу, основанному на социально направленных рыночных отношениях, считается очень сложным процессом. Для

того, чтобы члены общества поняли сущность данных реформ, принимали в них активное участие, в первую очередь должна измениться их «жизненная философия». А это обуславливает постепенное, поэтапное осуществление процессов реформирования. Другими словами, для достижения самых высоких ступеней развития экономики необходимо, чтобы определенный нижний уровень реформ подготовил предпосылки, почву для очередного более сложного уровня.

30 августа 2007 года Президент И.А.Каримов в своём докладе на совместном заседании ОлийМажлиса, Кабинета Министров, Аппарата Президента Республики Узбекистана, посвященном 16-й годовщине Независимости Узбекистана, говорил о содержании и значимости пройденного пути независимого развития республики и о том, что предстоит делать. Глава государства подчеркнул также, что было бы правильным разделить этот путь на два самостоятельных периода, каждый из которых занимает собственное, свойственное ему место в истории страны.

В докладе отмечено, что первый период – 1991-2000 гг.- «этап первоочередных реформ и преобразований переходного периода и формирования основ национальной государственности»<sup>30</sup> занял действительно историческое место в жизни страны и народа.

**Второй период включает в себя с 2001 по 2007 годы и был назван Президентом периодом активного демократического обновления и модернизации страны.** Важнейшими программными задачами данного этапа являлись:

- достижение последовательного и поэтапного перехода от сильного государства, которое было объективно необходимо в условиях переходного периода и становления национальной государственности, к сильному гражданскому обществу;

- преобразование высшего законодательного органа страны в двухпалатный Парламент - ОлийМажлис Республики Узбекистан;

- последовательная передача ряда полномочий, функций от центральных органов местным органам власти, органам самоуправления граждан, махаллям, прежде всего в решении экономических и социальных вопросов, финансировании бюджетных организаций, коммунального хозяйства и благоустройства, трудоустройства и защиты интересов населения;

- реализация новой концепции глубокого реформирования и либерализации судебно-правовой системы как важнейшей составляющей формирования правового государства и т.д.

В период активных демократических обновлений и модернизации страны были достигнуты важнейшие результаты в деле обеспечения устойчивого развития экономики, последовательного реформирования нашей политической, законодательной, судебно-правовой системы и социально-гуманитарной сферы.

Этот исторический период на пути национального развития подготовил достаточно прочный фундамент для вступления в жизнь новой генерации людей, которая мыслит по-новому и видит свою перспективу в укреплении демократических ценностей и интеграции страны в мировое сообщество. А это является надежной гарантией необратимости коренных политических, экономических, духовно-нравственных преобразований в стране, установленных реформ.<sup>31</sup>

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

С момента совместного заседания Сената и Законодательной палаты ОлийМажлиса Республики Узбекистан, состоявшегося 28 января 2005 года, начался новый исторический период в развитии страны. На этом заседании наш Президент выступил с докладом о концепции демократизации и обновления общества, об основных задачах этапа модернизации и активного реформирования страны. На основе этого доклада была принята «Программа реализации целей и задач демократизации и обновления общества, реформирования и модернизации страны»<sup>32</sup>.

Анализ осуществляемых в стране социально-экономических преобразований показывает, что в

<sup>30</sup> Узбекистан: 16 лет независимого развития. Доклад Президиума ОлийМажлиса, Кабинета Министров и Аппарата по случаю 16-й годовщины Независимости Узбекистана. / «Народ»

<sup>31</sup> Узбекистан: 16 лет независимого развития. Доклад Президиума ОлийМажлиса, Кабинета Министров, Аппарата по случаю 16-й годовщины Независимости Узбекистана // Народ

<sup>32</sup> Саидов Х.Х. Роль общественных наук в демократизации и реформировании страны в Узбекистане // Общественные науки в Узбекистане. №3, 2006. стр. 3



основе достижений и успехов значительное место занимает процесс модернизации экономики. В связи с чем, исследование теоретических и методологических основ процесса модернизации приобретает актуальное значение.

Прежде всего, остановимся на содержании термина модернизация, которая рассматривается как понятие, имеющее отношение к технике, технологии. Во многих экономических словарях ей дается определение следующего содержания: «Модернизация – это усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. Модернизируются в основном машины, оборудование, технологические процессы». По нашему мнению, модернизация охарактеризована здесь в узком смысле, сегодня все большее актуальное значение приобретает содержание этого слова в широком смысле.

Модернизация – это социально-исторический процесс, обеспечивающий переход от традиционного общества к прогрессивному, индустриально развитому обществу. В классической социологии данный термин Э.Дюркгеймом понимался как процесс общественной дифференциации, осуществляющий общественное разделение труда. А.Вебер охарактеризовал модернизацию в качестве процесса рационализации, через который хозяйственные субъекты стремятся максимально повысить экономическую эффективность своей деятельности. Таким образом, современный процесс модернизации означает достижение равноправного положения относительно основных «стержневых» экономик, служащих импульсом технологических и социальных преобразований в мире.

При раскрытии содержания модернизации в широком смысле ученый-экономист Р.Нуреев различает ее неоклассическую и кейнсианскую трактовку. В частности, модернизация при неоклассическом подходе понимается как укрепление частной собственности и демократии, а кейнсианцами модернизация понимается, прежде всего, как структурные изменения, охватывающие основные отрасли хозяйства. На переднем плане оказываются технико-экономические проблемы. Отсутствие современных отраслей хозяйства воспринимается как главный тормоз развития, поэтому первостепенное значение уделяется их созданию<sup>33</sup>.

По самому общему определению, модернизация представляет собой процесс перехода от традиционного общества к индустриальному, основанному на крупном машинном производстве и рациональном управлении общественными процессами с опорой на законы.

Обычно в рамках процесса модернизации происходят следующие изменения:

- 1) совершенствование всей системы общественных отношений и изменение уклада жизни – появление новых процедур и механизмов, регулирующих конфликты и разрешающие общественные проблемы;
- 2) возрастание сознательности и самостоятельности отдельных индивидов;
- 3) в области экономики – максимальное распространение товарно-денежных отношений, появление новых передовых технологий, достижение высокого уровня профессиональной специализации менеджеров и наемных работников;
- 4) изменение социальных отношений – переход от имобильного сословного общества к динамичному обществу, основанному на высокой социальной мобильности и социальной конкуренции.

В числе характеристик процесса модернизации также выделяют:

- 1) его комплексность, поскольку он охватывает все сферы жизни общества;
- 2) его системность, так как изменение любого элемента или целой сферы жизни общества ведет к изменению других - культурные и политические изменения приводят к изменениям в экономике, и наоборот;

---

<sup>33</sup> Нуреев Р. Модернизация экономики: концепции и средства. - <http://www.soob.ru>

3) Его глобальный характер - начавшись в некоторых передовых странах, она распространяется затем на весь мир;

4) Его протяженный характер - модернизация не происходит в одночасье, а делится на этапы (появление реформаторской элиты, инициирование преобразований, распространение и закрепление их результатов);

5) Дифференцированный характер - модернизация в разных странах протекает по-разному, так или иначе учитывает и опирается на традиции национальной культуры и этики (например, "японское экономическое чудо"), не требует полного отказа от них в пользу западных и европейских ценностей.

## 7-ТЕМА. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ.

### План:

1. Понятие спроса и закон спроса.
2. Изменения спроса
3. Понятие предложения и закон предложения
4. Изменения предложения
5. Рыночное равновесие и её изменения

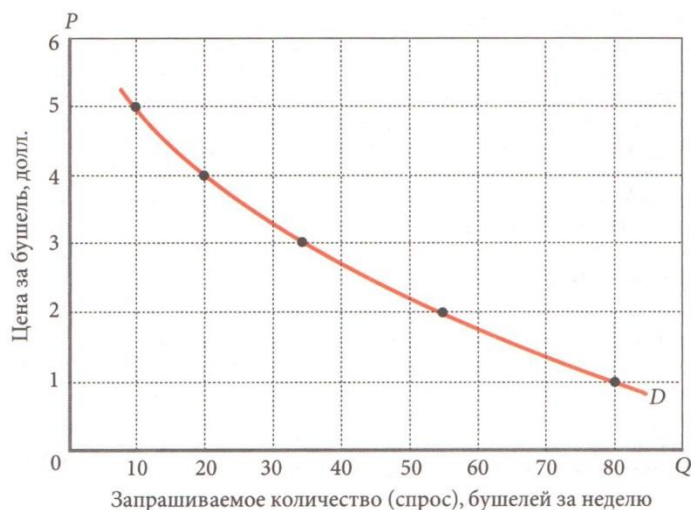
**Опорные слова и выражения:** Спрос Индивидуальный спрос Рыночный спрос Закон спроса Кривая спроса Товары высшей категории Товары низшей категории Закон Энгеля Предложение Закон предложения Рыночное равновесие Рыночная цена Показатель эластичности спроса по цене Показатель эластичности спроса по доходу Предпочтение потребителя Предельная полезность Кривая безразличия

### 1. Понятие спроса и закон спроса.

#### Спрос

**Спрос** можно представить в виде шкалы, или кривой, показывающей количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по каждой конкретной цене из ряда возможных в течение определенного периода времени<sup>1</sup>. Другими словами, спрос показывает то количество продукта, которое будет куплено при разных возможных ценах на него **при прочих равных условиях**. Спрос можно наглядно представить в виде таблицы. В таблице на рис. 3.1 приведена гипотетическая **шкала спроса одного потребителя**, покупающего какое-то количество бушелей кукурузы.

Спрос индивидуального покупателя на кукурузу	
Цена за бушель, долл.	Величина спроса за неделю, бушелей
5	10
4	20
3	35
2	55
1	80



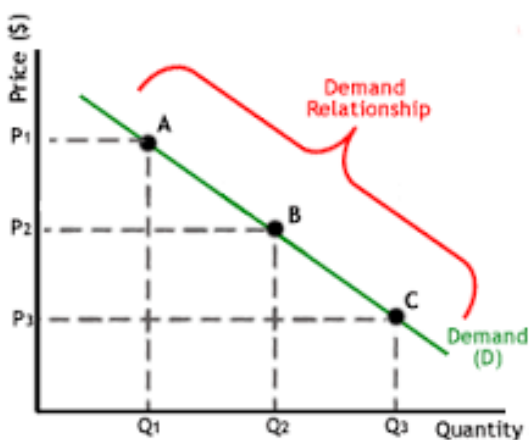
**Рис. 3.1**

**Кривая спроса** отдельного покупателя на кукурузу. Так как зависимость между ценой и запрашиваемой величиной является обратной, таблица индивидуального спроса, представленная в виде графика, принимает форму нисходящей кривой **D**. В этом проявляется действие закона спроса: люди покупают большее количество товара, услуги или ресурса, если цена на них снижается. На этом графике и дальше **P** обозначает цену, **Q** — количество (как запрашиваемое, так и предлагаемое).

Эта табличная форма представления спроса отражает связь между возможными ценами кукурузы и ее количеством, которое наш потребитель из разбираемого примера желает и в состоянии купить по каждой из цен. Мы говорим «желает» и «в состоянии», так как одного лишь желания на рынке недостаточно. Я могу «хотеть» купить плазменный телевизор, но если это желание не подкрепляется моей способностью купить, т.е. необходимой суммой денег, оно окажется недействительным и, соответственно, не получит воплощения на рынке. Как видно из табл. 3.1, если цена за бушель кукурузы составляет на рынке 5 долл., наш потребитель будет готов и способен покупать по 10 бушелей кукурузы в неделю; если же цена составит 4 долл., потребитель будет готов и способен покупать уже по 20 бушелей в неделю и т.д.

Шкала спроса в нашей таблице сама по себе не дает ответа на вопрос, какая из пяти возможных цен реально существует на рынке кукурузы. Как уже было сказано, это зависит от конкретного соотношения спроса и предложения. Следовательно, спрос — это просто выраженные в форме таблицы планы или намерения покупателя относительно покупки продукта.

Чтобы величины спроса были более конкретными и поэтому более значимыми, они должны относиться к определенному отрезку времени — дню, неделе, месяцу. Заявление о том, что «потребитель может купить 10 бушелей кукурузы по цене 5 долл. за бушель», неопределенно и бессмысленно. А вот заявление о том, что «потребитель еженедельно будет покупать



бушелей кукурузы по 5 долл. за бушель», вполне понятно и определено. Не зная, о каком конкретно периоде времени идет речь, мы не сможем сказать — велик или мал спрос на конкретный товар.

#### **Закон спроса**

Фундаментальное свойство спроса заключается в следующем: при прочих равных условиях снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса. Если выразить эту идею более кратко, то можно сказать, что между ценой и величиной спроса существует отрицательная, или **обратная**, зависимость. Экономисты назвали эту обратную зависимость **законом спроса**.<sup>34</sup>

Здесь принципиальное значение имеет допущение «при прочих равных условиях». На количество купленного товара, помимо цены рассматриваемого продукта, влияют и многие другие факторы. Количество приобретенных кроссовок фирмы **Nike** будет зависеть не только от их цены, но и от цены таких субститутов этого товара, как кроссовки фирмы **Reebok**, **Adidas** и **NewBalances**. Закон спроса в этом случае гласит: кроссовок фирмы **Nike** будет приобретаться меньше, если их цена растет и если цена кроссовок фирмы **Reebok**, **Adidas** и **NewBalances** остается постоянной. Можно сказать еще короче: если

<sup>34</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

**относительная цена** кроссовок *Nike* повышается, их будет куплено меньше. Однако если цена кроссовок *Nike*, равно как и всех других конкурирующих торговых марок кроссовок, возрастет на некоторую сумму, например на 5 долл., потребители могут купить кроссовок фирмы *Nike* больше, меньше или столько же.

Почему зависимость между ценой и запрашиваемым количеством является обратной? Давайте рассмотрим три следующих соображения и начнем с самого простого.

• С тем, что нам показывает нисходящая кривая спроса, согласуются здравый смысл и элементарные факты реальной жизни. Обычно люди **действительно** покупают какого-то продукта больше по низкой цене, чем по высокой. Для потребителей цена представляет собой своего рода барьер, мешающий им совершить покупку. Чем выше этот барьер, тем меньше продукта они будут покупать, а чем он ниже, тем большее количество товара они приобретут. Тот факт, что фирмы устраивают «распродажи», служит наглядным свидетельством их веры в закон спроса.

В любой данный период времени каждый покупатель продукта от каждой последующей его единицы получает меньше удовлетворения, или выгоды, или пользы, чем **от предыдущей**. Например, второй «биг-мак» дает потребителю меньше удовлетворения, чем первый; третий приносит меньше удовольствия, или пользы, чем второй, и т.д. Отсюда следует, что потребление подвержено действию принципа **убывающей предельной полезности**. А поскольку каждая последующая единица конкретного продукта приносит пользователю все меньшую и меньшую полезность, он будет покупать дополнительные единицы только тогда, когда цена на них будет последовательно снижаться.

• Закон спроса можно также объяснить в терминах эффекта дохода и замещения.

**Эффект дохода** указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить себе купить больше данного продукта, чем раньше, не отказывая себе в приобретении каких-либо других товаров. И наоборот, более высокая цена приводит к противоположному результату.

**Эффект замещения** выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь стоят **относительно** дороже. Покупка продуктов, чья цена снижается, становится более выгодной сделкой, чем товаров и услуг, продаваемых по прежней цене.

Приведем для иллюстрации следующий пример: снижение цены на цыплят повышает покупательную способность дохода потребителя и позволяет ему покупать больше этого мяса (эффект дохода). При более низкой цене цыплят покупка становится относительно более заманчивой, их покупают вместо свинины, баранины, говядины и рыбы (эффект замещения). Эффекты дохода и замещения накладываются друг на друга и приводят к тому, что у потребителей возникает возможность и желание покупать большее количество продукта по более низкой цене, чем по высокой.

### **Кривая спроса**

Обратную связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде простого графика, условно показывающего **величину спроса** на горизонтальной оси, а **цену** — на вертикальной. Разместим на графике (рис. 3.1) пять вариантов соотношения «цена—количество», показанные в соседней таблице, и соединим их плавной кривой **D**. Полученная кривая называется **кривой спроса**. Она направлена вниз и вправо, наглядно демонстрирует действие закона спроса: люди покупают большее количество товара,





услуги или ресурса, если цена на них снижается. Таким образом, зависимость между ценой и запрашиваемой величиной является обратной.

Таблица и график на рис. 3.1 содержат одни и те же данные и отражают одну и ту же связь между ценой и величиной спроса. Преимущество графического изображения заключается в том, что оно позволяет нам нагляднее и проще представить эту связь, чем при словесном или табличном вариантах описания.

### **Рыночный спрос**

До сих пор мы рассматривали ситуацию лишь с позиции единственного потребителя. Но наличие конкуренции обязывает нас рассмотреть положение дел, когда на рынке имеется много покупателей. Перейти от *индивидуального* спроса к *рыночному* спросу можно, суммировав величины спроса, предъявляемого каждым потребителем при разных возможных ценах. Если бы на рынке действовали лишь три покупателя, как это показано в табл. 3.1, определить общие величины спроса при каждой цене было бы легко. На рис. 3.2 данный процесс суммирования изображен графически. При каждой цене мы суммируем индивидуальные спросы и получаем совокупный спрос при данной цене, затем наносим цену и совокупный спрос, т.е. общее запрашиваемое количество, как точку на кривой рыночного спроса.<sup>35</sup>

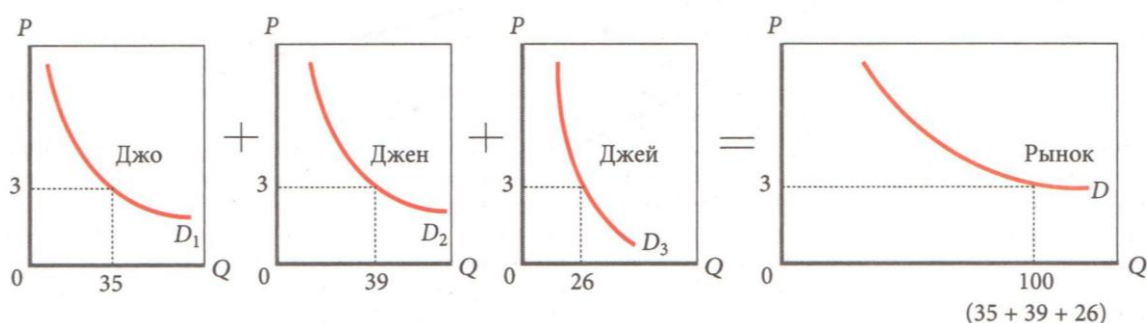
Разумеется, конкуренция предполагает действие на рынке намного большего числа покупателей, чем три. Чтобы избежать длительного процесса суммирования сотен или даже тысяч, или миллионов слагаемых, предположим, все покупатели на рынке решили по каждой из возможных цен приобретать одинаковое количество продукта. Таким образом, мы можем определить рыночный спрос путем умножения этих величин на число покупателей. Полученная таким образом кривая /), на рис. 3.3 показывает эту кривую рыночного спроса со стороны 200 покупателей кукурузы, что отражено и в рис. 3.1. Все соответствующие расчеты приводятся в табл. 3.2.

Когда экономист строит кривую спроса, скажем, такую, как Z), на рис. 3.3, он исходит из допущения, что самой важной детерминантой количества любого покупаемого продукта является цена. Однако экономисту известно, что существуют и другие факторы, которые могут повлиять и действительно влияют на объем покупок. Эти факторы называются **детерминантами спроса**. При построении кривой спроса *D* следует допустить, что детерминанты остаются неизменными. Это те самые «прочие равные условия» в соотношении между ценой и величиной спроса, о которых говорилось выше. Когда эти детерминанты изменяются, изменяется и положение кривой - она смещается вправо или влево. Поэтому указанные детерминанты называют **факторами изменения спроса**.

**Рыночный спрос на кукурузу при трех покупателях**

Цена за бушель, долл.	Запрашиваемое количество						Общая величина спроса за неделю, бушелей
	Джо	+	Джен	+	Джей		
5	10	+	12	+	8	30	
4	20	+	23	+	17	60	
3	35	+	39	+	26	100	
2	55	+	60	+	39	154	
1	80	+	87	+	54	221	

<sup>35</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.



**Рис. 3.2**

**Кривая рыночного спроса на кукурузу при трех покупателях.** Кривая рыночного спроса *D* образуется как результат суммирования по горизонтали кривых индивидуального спроса  $D_1$ ,  $D_2$  и  $D_3$ . Например, при цене 3 долл. все три индивидуальные кривые спроса дают общий спрос в 100 бушелей.

Основными детерминантами спроса являются: 1) вкусы (предпочтения) потребителей; 2) число потребителей на рынке; 3) доходы потребителей; 4) цены на сопряженные товары; 5) потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов.

<b>Таблица 3.2</b>				
<b>Рыночный спрос на кукурузу при 200 покупателях</b>				
	(2)		(3)	(4)
Цена за бушель, долл.	Величина спроса одного покупателя за неделю, бушелей		Число покупателей на рынке	Общая величина спроса, бушелей за неделю
5	10	X	200	2000
4	20	X	200	4000
3	35	X	200	7000
2	55	X	200	11 000
1	80	X	200	16 000

## 2. Изменения спроса

### *Изменение спроса*

Изменение одной или нескольких детерминант спроса изменяет шкалу спроса, представленную в табл. 3.2, а следовательно, и положение кривой спроса на рис. 3.3.



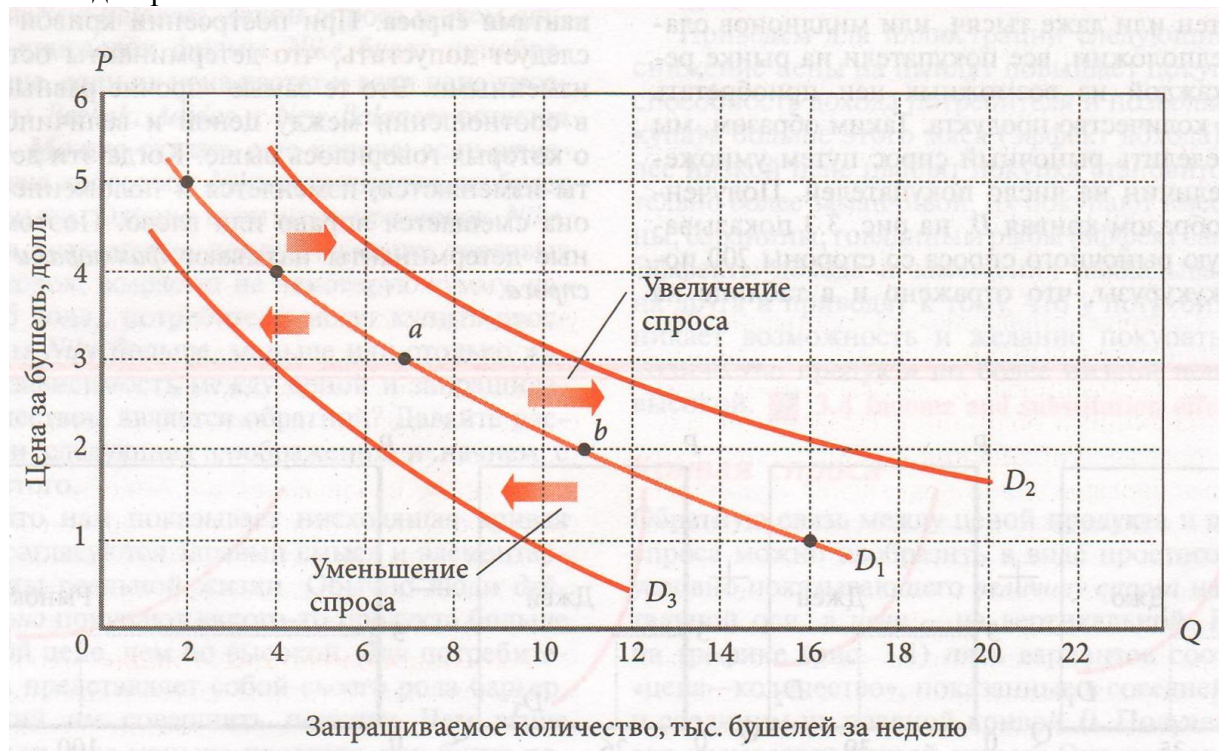
Такое изменение шкалы спроса или графически - смещение положения кривой спроса называется **изменением спроса**.

Если потребители обнаруживают желание и способность покупать большее количество данного товара по каждой из возможных цен, чем то, которое показано в столбце (4) табл. 3.2, очевидно, что произошло увеличение **спроса**. На рис. 3.3 это увеличение спроса находит выражение в смещении кривой спроса вправо, например от  $Z_1$  к  $Z_2$ . И наоборот, **уменьшение спроса**

происходит тогда, когда из-за изменения одной его детерминанты (или нескольких) потребители покупают меньшее количество продукта по каждой из возможных цен, чем это

указано в столбце (4) табл. 3.2. Графически падение спроса выражается в смещении кривой спроса влево, например от  $D_1$  к  $D_3$ , как на рис. 3.3.

А теперь рассмотрим влияние, которое оказывает на спрос каждая из перечисленных выше детерминант.



**Рис. 3.3**

Изменение спроса на кукурузу. Изменения одной или более детерминант спроса приводят к изменению спроса. Увеличение спроса смещает кривую спроса вправо, например, от  $D_1$  к  $D_2$ . Уменьшение спроса, наоборот, смещает кривую спроса влево, от  $D_2$  к  $D_3$ . Эти смещения кривой спроса следует отличать от изменения величины спроса, вызванного изменением цены продукта, как это имеет место, скажем, при переходе от цены  $a$  к цене  $b$  на одной и той же кривой  $D_1$ .

### Потребительские вкусы



Благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов или предпочтений означает, что при каждой цене спрос возрастает. Если спрос на продукт возрастает, кривая спроса смещается вправо. И наоборот, неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызывают уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево.

На вкусы потребителей могут повлиять технологические изменения, воплощенные в новом продукте. Например, появление цифровых фотоаппаратов заметно снизило спрос на пленочные фотоаппараты. Потребители, которые стали более внимательно относиться к своему здоровью, из-за угроз, вызванных повышенным содержанием холестерина и жиров, увеличили спрос на капусту брокколи, низкокалорийные прохладительные

напитки и свежие фрукты, одновременно сократив спрос на говядину, телятину, яйца и цельное молоко. За последнее время резко вырос спрос на кофейные напитки, воду в бутылках и спортивные транспортные средства, что также связано с изменением вкусов потребителей. То же самое можно сказать о спросе на диски *DVD* и плееры *MP3*.

### *Число покупателей*

Очевидно, увеличение числа потребителей на рынке способствует повышению спроса, а уменьшение их числа приводит к сокращению спроса. Например, увеличение числа пожилых людей в Соединенных Штатах, происходящее в последние годы, повысило спрос на дома-прицепы к автомобилям, услуги здравоохранения и центры проживания пенсионеров. Масштабная эмиграция людей из Мексики в значительной степени повысила спрос на товары и услуги на юго-западе страны, в том числе на мексиканские виды еды в местных магазинах. Совершенствование коммуникаций позволило финансовым рынкам обслуживать клиентов в международных масштабах и благодаря этому повысить спрос на акции и облигации. Недавние международные торговые соглашения снизили иностранные торговые барьеры для американских сельскохозяйственных продуктов, что также способствовало увеличению спроса на эти продукты.



И наоборот, переселение из небольших сельских сообществ привело к сокращению числа людей в этих местах, из-за чего там изменился спрос на жилье, бытовые приборы и ремонт автомобилей.

**Доход** Воздействие на спрос изменений денежного дохода несколько более сложное. Применительно к большинству товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса. По мере роста доходов потребители, как правило, покупают больше бифштексов, мебели и электронного оборудования. И наоборот, при снижении доходов спрос на такие товары падает. Товары, спрос на которые изменяется *в прямой зависимости* от изменения денежного дохода,

называются *товарами высшей категории*, или *нормальными товарами*.

Хотя большинство продуктов относится к нормальным товарам, существует несколько исключений. В том случае, когда доходы превышают известный уровень, потребители могут покупать меньше одежды «секонд-хенд», восстановленных шин и подержанных дешевых автомобилей, поскольку возросший доход позволяет им покупать аналогичные, но более качественные продукты. Точно так же повышение доходов может снизить спрос на гамбургеры с повышенным содержанием сои и заставить перейти с угольных грилей на газовые. Товары, спрос на которые изменяется *в обратной зависимости* от изменения доходов, называются *товарами низшей категории* (непрестижными товарами).

**Цены на сопряженные товары** Изменение цены на сопряженный товар может привести к повышению или снижению спроса на рассматриваемый продукт в зависимости от того, являются ли они взаимозаменяемыми или дополняющими:

- **Взаимозаменяемыми** (или товарами-



заменителями, или товарами-субститутами) называют **товары**, когда можно использовать один вместо другого.

• **Взаимодополняющие** (или сопутствующие) **товары** используются в сочетании с другим товаром.

### **Товары-субституты**

Примером взаимозаменяемых товаров, или, как их еще называют, **субститутов**,



могут служить куртки из кожи и шерсти. Если два продукта являются субститутами, повышение цены одного из таких продуктов приводит к увеличению спроса на другой. И наоборот, когда цена на один такой продукт снижается, потребители покупают его в большем количестве, что приводит к уменьшению спроса на другой продукт. Когда цены на куртки из кожи выросли, потребители стали покупать меньше таких курток, но при этом вырос спрос на куртки из шерсти.

Когда цена зубной пасты **Colgate** снизилась, спрос на зубную пасту **Crest** упал. То же самое наблюдается и со многими другими парами продуктов, такими, как спортивная обувь **Nike** и **Reebok**, пиво **Budweiser** и **Miller**, автомобилями марок **Chevrolets** и **Fords**. Все они при потреблении выступают как **субституты**.

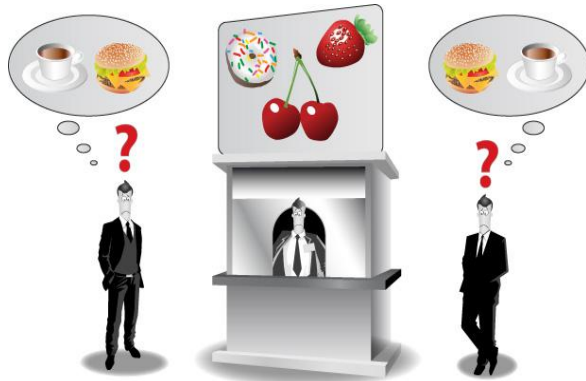
**Взаимодополняющие товары** Поскольку взаимодополняющие товары используются вместе, спрос на них обычно является совместным. В качестве примеров здесь можно назвать компьютеры и программное обеспечение, сотовые телефоны и услуги провайдеров сотовой связи, сноуборды и билеты на подъемники. Если цена взаимодополняющего товара идет вверх, спрос на родственный товар снижается. И наоборот, если цена взаимодополняющего товара (например, за обучение) снижается, спрос на родственный товар (учебники) возрастает.



**Независимые товары** Разумеется, многие товары никак друг с другом не связаны. Это **независимые товары**, приобретаемые покупателями отдельно друг от друга. Для таких пар товаров, как, например, сливочное масло и мячи для игры в гольф, картофель и автомобили, бананы и наручные часы, изменение цены одного из них очень мало или вовсе не влияет на спрос на другой.

### **Ожидания потребителей**

Изменения потребительских ожиданий способны изменить спрос. Возникшие



ожидания потребителей, что цены на какие-то продукты в будущем повысятся, могут побудить их покупать эти товары и услуги сейчас, из-за чего спрос растет. Именно это часто происходит на так называемых горячих рынках недвижимости. Покупатели бросаются активно покупать на них, потому что думают, что цена новых домов будет быстро возрастать. Некоторые покупатели боятся, что высокая цена в будущем «вытеснит их с

рынка», и поэтому они не получают тех домов, которые хотели бы. Другие покупатели — спекулянты — уверены, что смогут продать такие дома позже по более высокой цене. Какими бы ни были мотивы, эти покупатели повышают спрос на дома.

Существенно повлиять на текущие типы потребления и, соответственно, на расходы могут и изменения в ожиданиях, связанных с будущим доходом. Например, выдвижение футболиста в первый круг драфта в Национальной футбольной лиге может подтолкнуть его к покупке нового автомобиля класса «люкс»: воодушевленный, спортсмен ожидает подписания очень выгодного контракта с профессиональной футбольной командой. И наоборот, работники, которые боятся, что их скоро уволят, могут снизить некоторые виды своих расходов, скажем, во время отпуска никуда не поехать отдыхать.

Из сказанного выше можно сделать следующие обобщения. Увеличение спроса — решение потребителей покупать большее количество товара при любой возможной цене — может быть вызвано:

- благоприятными изменениями вкусов потребителей;
- увеличением числа покупателей;
- ростом доходов, если это нормальный товар;
- сокращением доходов, если это товар низшей категории;
- повышением цены на товар-субститут;
- снижением цены на сопутствующий товар;
- ожиданиями потребителей повышения в будущем цен и своих доходов.

Чтобы объяснить **снижение** спроса, достаточно приведенные выше обобщения «перевернуть». Дополнительные примеры, которые помогут вам лучше разобраться в факторах, определяющих спрос.

### Изменения величины спроса

Понятие **изменение** спроса не следует смешивать с понятием изменений величины



спроса. Мы уже отмечали, что **изменение спроса** выражается в смещении всей кривой спроса либо вправо (увеличение спроса), либо влево (сокращение спроса). Это происходит потому, что намерения потребителей относительно покупки данного продукта изменились. Причиной стало изменение одной или более детерминант спроса. Напомним, что понятие «спрос» можно выразить в виде шкалы или кривой, поэтому «изменение спроса» должно означать, что вся шкала изменилась или кривая целиком изменила

свое положение — сместилась.<sup>36</sup>

И наоборот, **изменение величины спроса** означает передвижение от одной точки к другой на одной и той же кривой спроса, т.е. переход от одной комбинации «цена - количество продукта» к другой. Причиной изменения величины спроса на какой-то момент может быть изменение его цены. Из табл. 3.2 видно, что снижение цены, запрашиваемой поставщиками кукурузы, с 5 до 4 долл. повышает величину спроса на кукурузу с 2 тыс. до 4 тыс. бушелей.

На рис. 3.3 смещение кривой спроса  $D_1$  либо в положение  $D_2$ , либо в положение  $D_3$  означает «изменение спроса». Передвижение из точки  $a$  в точку  $b$  на кривой  $O$ , свидетельствует об «изменении величины спроса», однако спрос, выраженный кривой в целом, в этом примере не изменился, а остался прежним.

<sup>36</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

### 3. Понятие предложения и закон предложения

**Предложение** можно определить как шкалу, показывающую количество продукта, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного периода времени<sup>1</sup>. В таблице на рис. 3.4 представлена гипотетическая **шкала предложения** для индивидуального производителя кукурузы. Она показывает, какие объемы кукурузы будут предложены для продажи по разным ценам при прочих равных условиях.

Предложение индивидуального производителя кукурузы	
Цена за бушель, долл.	Величина предложения за неделю, бушелей
5	60
4	50
3	35
2	20
1	5

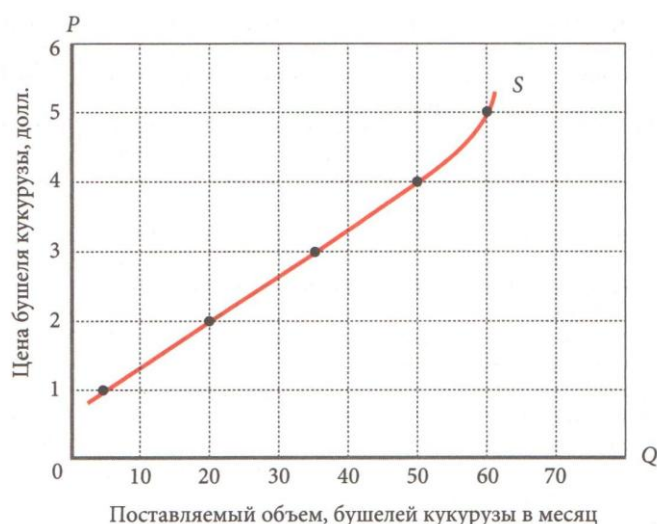


Рис. 3.4

**Предложение кукурузы.** Поскольку цена и предлагаемое количество кукурузы связаны друг с другом прямо пропорционально, кривая предложения отдельного производителя, представленная в графическом виде, является повышающейся. При прочих равных условиях производители будут предлагать больше продукта на продажу, если его цена растет, и меньше, если его цена падает.

#### Закон предложения

Данные рис. 3.4 указывают на положительную, или прямую, зависимость между ценой и объемом предложения продукта. С повышением цен возрастает и величина предложения; со снижением цен предложение сокращается. Эта специфическая связь называется **законом предложения**. Суть его состоит в том, что производители изготавливают и предлагают к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем по низкой. Это в полной мере согласуется со здравым смыслом.

С точки зрения потребителя, который платит за товар, цена служит сдерживающим фактором. Высокая цена приводит к тому, что потребители покупают этот продукт в меньших количествах. Однако конечным получателем денег за продукт является поставщик. Для него цена продукта представляет **выручку**, потому что она стимулирует производство и продажу продукта. Таким образом, более высокая цена способствует интенсификации производства и росту предложения.

Представим фермера, который может использовать свои ресурсы для производства альтернативных продуктов. Если цены изменяются так, как показано в таблице на рис. 3.4,

фермер для получения прибыли вместо производства пшеницы, овса и соевых бобов будет производить кукурузу. Более высокие цены на кукурузу позволят фермеру покрывать издержки на дополнительные семена, минеральные удобрения и пестициды. Все это приведет к увеличению объема производства кукурузы.

Теперь рассмотрим предприятие обрабатывающей промышленности. При определенном объеме производства промышленники обычно сталкиваются с увеличением **предельных издержек** на производство дополнительных единиц продукции. Некоторые производственные ресурсы, в особенности производственные площади и машинный парк, за короткое время заметно увеличить невозможно. Поэтому для производства большего объема продукции фирма начинает использовать больше других ресурсов, таких, как труд. Однако в какой-то момент рабочие площади становятся перегруженными, а оборудование используется в избыточно напряженном режиме, в результате чего эффективность производства снижается, а издержки производства каждой последующей единицы продукта возрастают. Компания не станет производить эти более дорогие единицы продукции, если не будет уверена, что сможет получить за них более высокую цену. И здесь мы видим, что между ценой и величиной предложения существует прямая связь.

### **Кривая предложения**

Понятие предложения, так же как и спроса, удобно представлять в графическом виде. На рис. 3.4 кривая **С** обозначает **кривую предложения**, которая соответствует данным по предлагаемым количествам продукции и ценам в таблице, расположенной рядом. Наклон этой кривой вверх отражает сущность закона предложения: при повышении цен производители предлагают больше товаров, услуг или ресурсов. Зависимость между ценой и предлагаемым количеством является положительной или прямой.

### **Кривая предложения**

Понятие предложения, так же как и спроса, удобно представлять в графическом виде. На рис. 3.4 кривая **С** обозначает **кривую предложения**, которая соответствует данным по предлагаемым количествам продукции и ценам в таблице, расположенной рядом. Наклон этой кривой вверх отражает сущность закона предложения: при повышении цен производители предлагают больше товаров, услуг или ресурсов. Зависимость между ценой и предлагаемым количеством является положительной или прямой.

### **Рыночное предложение**

Рыночное предложение определяется индивидуальными предложениями точно так же, как рыночный спрос — индивидуальными опросами. Для его определения мы суммируем объемы, предлагаемые каждым производителем по каждой цене. Другими



словами, мы получаем кривую рыночного предложения, «складывая по горизонтали» кривые предложений отдельных производителей. Цены и данные по поставляемым



объемам, приведенные в табл. 3.4, отражают множество поставщиков рынка, каждый из которых хочет предлагать там кофе. Кривая 5, - это график, построенный по данным рыночного предложения. Обратите внимание, что оси на рис. 3.5 те же, что и на графике спроса (рис. 3.3), но здесь на горизонтальной оси «величина спроса» заменена «величиной предложения».

**Таблица 3.4**

*Рыночное предложение кукурузы при 200 производителей*

Цена бушеля, долл.	Величина предложения одного производителя за неделю, бушелей		Число производителей на рынке	Общая величина предложения, бушелей за неделю
5	60	X	200	12 000
4	50	X	200	10 000
3	35	X	200	7000
2	20	X	200	4000
1	5	X	200	1000

#### *Детерминанты предложения*

При построении кривой предложения мы исходим из допущения, что самой значительной детерминантой величины предложения любого продукта служит цена. Но другие факторы (при прочих равных условиях) также могут изменять и действительно изменяют величину предложения. Однако наша кривая предложения строится исходя из того, что прочие равные условия остаются постоянными. Если одна из этих детерминант в действительности *претерпевает изменения*, кривая предложения смещается.

К основным детерминантам предложения относятся: 1) цены на ресурсы; 2) технология производства; 3) налоги и субсидии; 4) цены на другие товары; ожидания



изменения цен; 6) число продавцов на рынке. Изменение одной (или более) из этих детерминант, или факторов изменения предложения, приведет к смещению кривой предложения продукта либо

вправо, либо влево. Смещение вправо, от  $S_1$  к  $S_2$  на рис. 3.5, означает *увеличение* предложения: производители поставляют большее количество продукта по каждой из возможных цен. Смещение влево, от

• к  $S_3$ , указывает на *сокращение* предложения: при каждой из возможных цен поставщики предлагают меньшее количество продукта.

## 4. Изменения предложения

### Изменение предложения

Рассмотрим теперь воздействие на предложение каждой из перечисленных детерминант. Как вы помните из нашего предыдущего обсуждения, основным фактором, влияющим на положение кривой предложения, являются издержки; поэтому все, что может влиять на величину затрат (кроме изменения самого объема производства), обычно смещает кривую предложения.

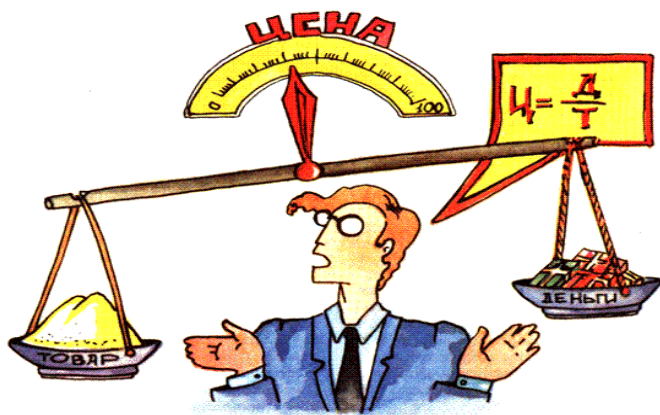
Рис. 3.5

Изменение предложения кукурузы. Изменения одной или более детерминант предложения приводит к изменению предложения. Увеличение предложения смещает кривую предложения вправо, например, от  $S_1$  к  $S_2$ . Уменьшение предложения, наоборот, смещает кривую предложения влево, от  $S_1$  к  $S_3$ . Эти смещения кривой предложения следует отличать от изменения величины предложения, вызванного изменением цены продукта, как это имеет место, скажем, при переходе от цены  $a$  к цене  $b$  на одной и той же кривой  $S_1$ .



### Цены на ресурсы

Вычислить размеры производственных затрат, которые несут компании, помогают цены на ресурсы, использованные в процессе производства. Чем выше цены на ресурсы, тем больше производственные издержки, и если при этом цена продукта будет оставаться на прежнем уровне, прибыли компании будут сокращаться.



Снижение прибылей будет ослаблять мотивы и стимулы компаний поддерживать предложение и производство такого продукта по прежней цене. Например, повышение цен песка, щебня и цемента марки **Portland** приведет к повышению затрат при производстве бетона и снижению его поставок.

И наоборот, более низкая цена ресурса стимулирует компании расширять производство и поставки продукта на рынок по каждой возможной цене, поскольку издержки производства в таком случае снижаются, а прибыли растут. Поэтому, когда цены на ресурсы падают, фирмы предлагают больше продукции при каждой возможной цене. Так, снижение цены листового стекла приведет к увеличению предложения телевизоров с большими экранами.



Технология совершенствование технологии позволяет компаниям производить каждую единицу продукции с меньшими затратами ресурсов. Поскольку ресурсы дороги, то сокращение потребления ресурсов позволяет снизить издержки производства и увеличить предложение. Пример:

ресурсов позволяет снизить издержки производства и увеличить предложение. Пример:

недавние достижения в изготовлении плоских компьютерных мониторов позволили резко сократить издержки на их производство. Благодаря этому производители мониторов теперь могут предлагать их на рынке по более низким ценам. Поэтому предложение плоских мониторов действительно возросло.

**Налоги и субсидии** Фирмы рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение ставок налогов, скажем, налога с оборота или налога на имущество, увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Субсидии же считаются «налогом наоборот». Когда государство субсидирует производство какого-либо товара, оно фактически снижает издержки и увеличивает его предложение.

**Цены на другие товары** Компании, специализирующиеся на выпуске определенного продукта, например футбольных мячей, иногда могут использовать свои производственные помещения и технологическое оборудование для производства альтернативных продуктов, например баскетбольных и волейбольных мячей. Высокие цены на эти «другие продукты» могут побудить и остальных производителей футбольных мячей переключиться на их выпуск для увеличения прибыли. В результате такого «**замещения**» **производства** выпуск футбольных мячей сокращается. И наоборот, низкие цены на баскетбольные и волейбольные мячи могут побудить производителей этих товаров снова переключиться на выпуск большего количества футбольных мячей и увеличить их предложение.<sup>37</sup>

**Ожидания производителей** Ожидания изменений цены продукта в будущем также могут повлиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время. Однако трудно делать выводы о том, как скажутся ожидания, допустим, более высоких цен на текущем предложении продукта. Например, фермеры, ожидая повышения цены на него в будущем, могут задержать вывоз зерна нынешнего урожая на рынок. Это вызовет сокращение текущего предложения зерна. И наоборот, во многих отраслях обрабатывающей промышленности вновь возникшие ожидания повышения цен способны побудить фирмы увеличить число рабочих смен или расширить производственные мощности и тем самым повысить текущее предложение.

**Число продавцов** При прочих равных условиях, чем больше продавцов, тем больше рыночное предложение. По мере вхождения в отрасль новых фирм кривая предложения смещается все дальше вправо. И наоборот, чем меньше в отрасли фирм, тем меньше рыночное предложение. Это означает, что по мере выхода фирм из отрасли кривая предложения смещается влево. Например, Соединенные Штаты и Канада для восстановления популяции пикши недавно ввели ограничения на ловлю этой рыбы в промышленных объемах. В качестве одной из мер новой политики федеральное правительство начало покупать рыболовецкие суда, чтобы вывести их из бизнеса и сократить общий объем вылавливаемой пикши. В результате такой политики рыночное предложение пикши сократилось.

#### **Изменение величины предложения**

Различие между **изменением предложения** и **изменением величины предложения** такое же, как различие между изменением спроса и изменением величины спроса. Поскольку предложение можно представить в виде шкалы или кривой, **изменение предложения** выражается в изменении всей шкалы или, при графическом представлении, смещении всей кривой предложения. Увеличение предложения смещает кривую вправо,



<sup>37</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

сокращение предложения - влево. Причиной изменения предложения служит изменение одной или более детерминант предложения.

И наоборот, **изменение величины предложения** означает переход от одной точки к другой на одной и той же кривой предложения. Причиной такого перемещения является изменение цены на рассматриваемый продукт.

Рассмотрим кривую предложения 5, на рис. 3.5. Снижение цены на кукурузу с 4 до 3 долл. уменьшает величину предложения зерна с 10 тыс. до 7 тыс. бушелей. Это передвижение из точки *a* в точку *b* на кривой 5, показывает изменение величины предложения, а не самого предложения. Предложение представляет собой всю шкалу цен и величин предложения, и эта шкала не подвергается изменениям при изменении какой-то одной цены кукурузы.

## 5. Рыночное равновесие и её изменения

### Рыночное равновесие

Теперь, когда мы разобрались с сущностью спроса и предложения, можно показать, как решения покупателей кукурузы накладываются на решения продавцов этого продукта и совместно определяют равновесную цену и количество кукурузы. В табл. 3.6 столбцы (1) и (2) воспроизводят шкалу рыночного предложения кукурузы (из табл. 3.4), а столбцы (2) и (3) - шкалу рыночного спроса на кукурузу (из табл. 3.2). При этом предполагается наличие конкуренции, т.е. наличие на рынке большого числа покупателей и продавцов.

(1)	(2)	(3)	(4)
Общее предлагаемое количество, бушелей за неделю	Цена за бушель, долл.	Общее запрашиваемое количество, бушелей за неделю	Избыток (+) или дефицит (—)*
12 000	5	2000	+ 10 000 <i>I</i>
10 000	4	4000	+6000 <i>I</i>
<b>7000</b>	<b>3</b>	<b>7000</b>	<b>0</b>
4000	2	11 000	-7000 <i>T</i>
1000	1	16 000	-15 000 <i>T</i>

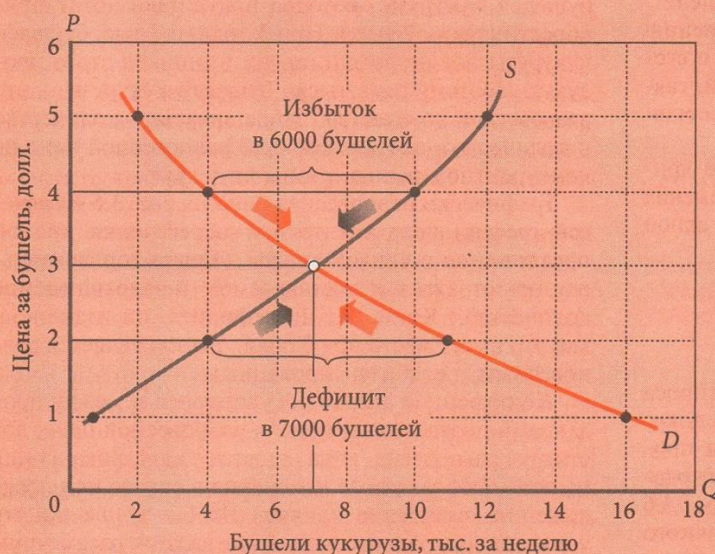
Таблица 3.6

**Рыночный спрос на кукурузу и ее рыночное предложение** Показывает влияние на цены.

### Равновесные цена и объем

Сейчас мы займемся равновесной ценой и равновесным количеством. **Равновесная цена** (ее также называют **ценой, расчищающей рынок**)— это цена, при которой намерения покупателей и продавцов совпадают. Это цена, при которой запрашиваемое количество продукта равно поставляемому количеству. В табл. 3.6 показано, что при 3 долл., **и только по этой цене**, число бушелей кукурузы, которое продавцы хотят продать (7 тыс.) то же самое, как и число бушелей кукурузы, которое покупатели хотят приобрести (также 7 тыс.). При 3 долл. и 7 тыс. бушелей кукурузы нет ни дефицита, ни излишков этого продукта. Поэтому семь тысяч бушелей кукурузы - это **равновесное количество**: запрашиваемое количество и количество, поставляемое по равновесной цене на конкурентном рынке, равны друг другу.

## КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



**Рис. 3.6**

**Равновесная цена и равновесное количество.** Равновесную цену и равновесное количество продукта показывает точка пересечения нисходящей кривой спроса  $D$  и восходящей кривой предложения  $S$ . Для примера с кукурузой они соответственно равны 3 долл. и 7 тыс. бушелей. Нехватка кукурузы при цене ниже равновесной (например, при 2 долл. дефицит составляет 7 тыс. бушелей) подталкивает цены на рынке вверх. Более высокие цены стимулируют повышение предложения и ограничивают спрос. Это происходит до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие. Избыток кукурузы при цене выше равновесной (например, при 4 долл. излишек равен 6 тыс. бушелей) толкает цену вниз. Когда цены падают, предлагаемое на рынке количество кукурузы снижается, а спрос на нее растет, и это происходит до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие.

Графически равновесная цена на **рис. 3.6 (Ключевой график)** показана точкой пересечения кривой предложения и кривой спроса. (Теперь горизонтальная ось отражает и поставляемое, и запрашиваемое количество.) Когда нет ни дефицита, ни излишков, как это имеет место при 3 долл., рынок является равновесным, т.е. сбалансированным.

Конкуренция между покупателями и между продавцами подталкивает цены к равновесной цене; достигнув равновесия, цена остается такой, пока на них не повлияют заметные изменения в спросе или предложении (смещение кривых) Чтобы лучше понять уникальность равновесной цены, давайте рассмотрим варианты с другими ценами. При любой цене выше равновесной поставляемое количество превышает запрашиваемое. Например, при цене 4 долл. продавцы предлагают 10 тыс. бушелей кукурузы, но потребители купят только 4 тыс. бушелей. Таким образом, цена 4 долл. поощряет продавцов предлагать большой объем кукурузы, но отпугивает многих потребителей от его покупки. В результате появляется **излишек** или, точнее, **излишек предложения** в 6 тыс. бушелей. Если продавец кукурузы произведет их, то столкнется с тем, что не сможет их (6 тыс. бушелей кукурузы) продать.

Излишки заставляют цены снижаться. Если даже на какое-то время установится цена 4 долл., она не сможет долго сохраняться. Крупный излишек заставит конкурирующих друг с другом продавцов понизить цену, чтобы поощрить покупателей зайти и приобрести излишки, возникшие у них. Если цена будет падать, стимул производить кукурузу ослабнет, зато мотивация потребителей покупать этот продукт возрастет. Как показано на рис. 3.6, рынок движется в сторону равновесия, устанавливающегося при цене 3 долл.

Любая цена ниже равновесной цены 3 долл. порождает дефицит, т.е. ситуацию, когда запрашиваемое количество превышает поставляемое. Например, разберем вариант с ценой 2 долл. Как видно из столбца (4) в табл. 3.6 и на рис. 3.6, при этой цене запрашиваемое число бушелей кукурузы превышает предлагаемое. В результате появляется **дефицит** (или **излишек спроса**), равный 7 тыс. бушелей кукурузы. Цена 2 долл. отпугивает продавцов, и поэтому они не выделяют свои ресурсы на кукурузу, и наоборот, такая цена поощряет потребителей запрашивать больше кукурузы, чем предлагается. Цена 2 долл. не может сохраняться долго, поскольку не является

равновесной. При такой цене многие потребители, которые хотели бы купить кукурузу, не могут ее получить. Они выражают готовность заплатить дороже 2 долл., чтобы получить этот продукт. Конкуренция среди покупателей подталкивает цену к росту, и, в конце концов, она устанавливается на равновесном уровне, равном 3 долл. Если не будет никаких изменений спроса или предложения, цена в 3 долл. меняться не будет.

### *Уравновешивающая функция цен*

Способность конкурентных сил предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о купле-продаже согласуются, или синхронизируются, называется уравновешивающей функцией цен. В приведенном случае равновесная цена в 3 долл. выравнивает рынок, не оставляя обременительного излишка у продавцов и не создавая некомфортного дефицита продукта для потенциальных покупателей. Таким образом, в конечном счете, равновесные цены формируются в результате множества свободных индивидуальных решений. По существу, рыночный механизм предложения и спроса «утверждает» следующее: любой покупатель, который желает и в состоянии заплатить 3 долл. за бушель кукурузы, может ее купить; те, кто не желает и не в состоянии этого сделать, не смогут. Точно так же любой продавец, который желает и в состоянии выращивать кукурузу и предлагать ее на продажу по цене 3 долл., может с успехом заниматься этим бизнесом; те, кто не желает и не в состоянии этого делать, выращивать кукурузу не станут.



### *Эффективное распределение*



Конкурентный рынок не только делает товары индивидуального пользования доступными для потребителей, но и эффективно распределяет ресурсы общества по конкретным продуктам. Конкуренция среди производителей кукурузы заставляет их использовать лучшие технологии и правильный набор производственных ресурсов. Если бы этого не было, производители с более низкими затратами «выдавили» бы их из бизнеса. В результате бизнес добывается **производственной эффективности** —

производства конкретного товара с наименьшими издержками. Если общество производит кукурузу с самыми низкими из возможных единичными издержками, оно тратит на это производство самый меньший объем ресурсов и поэтому может выделить максимальный объем ресурсов для производства других нужных товаров и услуг. Предположим, у общества имеется доступных ресурсов всего лишь стоимостью 100 долл. Если вы можете произвести бушель кукурузы, затрачивая ресурсы стоимостью 1 долл., то остаются ресурсы на 99 долл. для производства остальных товаров. Это, разумеется, лучше, чем вариант, при котором производство бушеля кукурузы обходится в 5 долл., поскольку тогда для альтернативных вариантов остается лишь 95 долл.

Конкурентные рынки также обеспечивают эффективное распределение: **конкретный набор** товаров и услуг, которые больше всего ценит общество (при допущении минимальных затрат на их производство). Например, общество хочет, чтобы земля, подходящая для выращивания кукурузы, использовалась именно для этой цели, а не для выращивания одуванчиков. Оно хочет, чтобы минеральная вода высокого качества использовалась для розлива по бутылкам, а не для производства больших глыб льда для

рефрижераторов. Оно хочет пользоваться плеерами *MP3* (такими, как *iPods*), а не кассетными проигрывателями с пленками. К тому же общество вовсе не собирается истратить все свои ресурсы на бутилированную воду или плееры *MP3*. Оно стремится выделить часть ресурсов на производство пшеницы, бензина и сотовых телефонов. Конкурентные рынки позволяют добиваться соответствующего распределения ресурсов.

Равновесные цены и равновесное количество продукта на конкурентных рынках обычно показывают распределение ресурсов, которое является «правильным» с экономической точки зрения. Спрос отражает предельную выгоду (*МВ*) товара, а предложение — предельные затраты (*МС*). Рынок гарантирует, что компании производят все единицы товаров, у которых *МВ* выше *МС* и никакой продукции, где *МС* выше *МВ*. При пересечении кривых предложений и спроса *МВ* равно *МС*, и именно в этой точке обеспечивается

ресурсов. Как  
этом нет ни  
излишков.

**Рассмотрим**  
**Спекуляция**  
**надуманным**  
**Цены билетов**  
**соревнования и**  
**обычно**



**следующую ситуацию...**  
**билетами** подвергается  
**обвинениям**  
**на** спортивные  
**концерты** музыкантов  
**устанавливаются** задолго

до самих этих мероприятий. Иногда первоначальная цена билетов оказывается намного ниже равновесной. Из-за этого возле билетных касс выстраиваются длинные очереди, но при указанной на билете цене очень скоро возникает огромный дефицит таких билетов. Что затем происходит? Покупатели, которые хотели бы заплатить больше, чем указано на билете, в совокупности устанавливают более высокую равновесную цену на рынке перепродажи билетов, т.е. цена таких билетов резко возрастает.

Билеты на спортивные состязания и концерты иногда перепродаются по ценам намного выше первоначальных; подобные рыночные сделки именуются спекуляцией. Например, билет на концерт, купленный за 75 долл., может быть перепродан за 200 или 250 долл., а иногда и дороже. Пресса часто обвиняет спекулянтов в том, что они «обирают» покупателей, устанавливая «заоблачные цены».

Но действительно ли спекуляция - недопустимое зло? Во-первых, мы должны отметить, что перепродажа является добровольной, а не принудительной сделкой. Из этого следует, что и продавец, и покупатель от такого обмена выигрывают, иначе он просто не произошел бы. Продавец билета может ценить 200 долл. выше возможности посмотреть игру, а покупатель, напротив, может оценить возможность посмотреть игру выше 200 долл. Здесь нет проигравших или жертв: и продавец и покупатель выигрывают от сделки - здесь оба «в плюсе». «Спекулятивный» рынок просто перераспределяет активы (в данном случае билеты на игру или на концерт) между теми, кто ценит их больше, и теми, кто ценит их меньше.

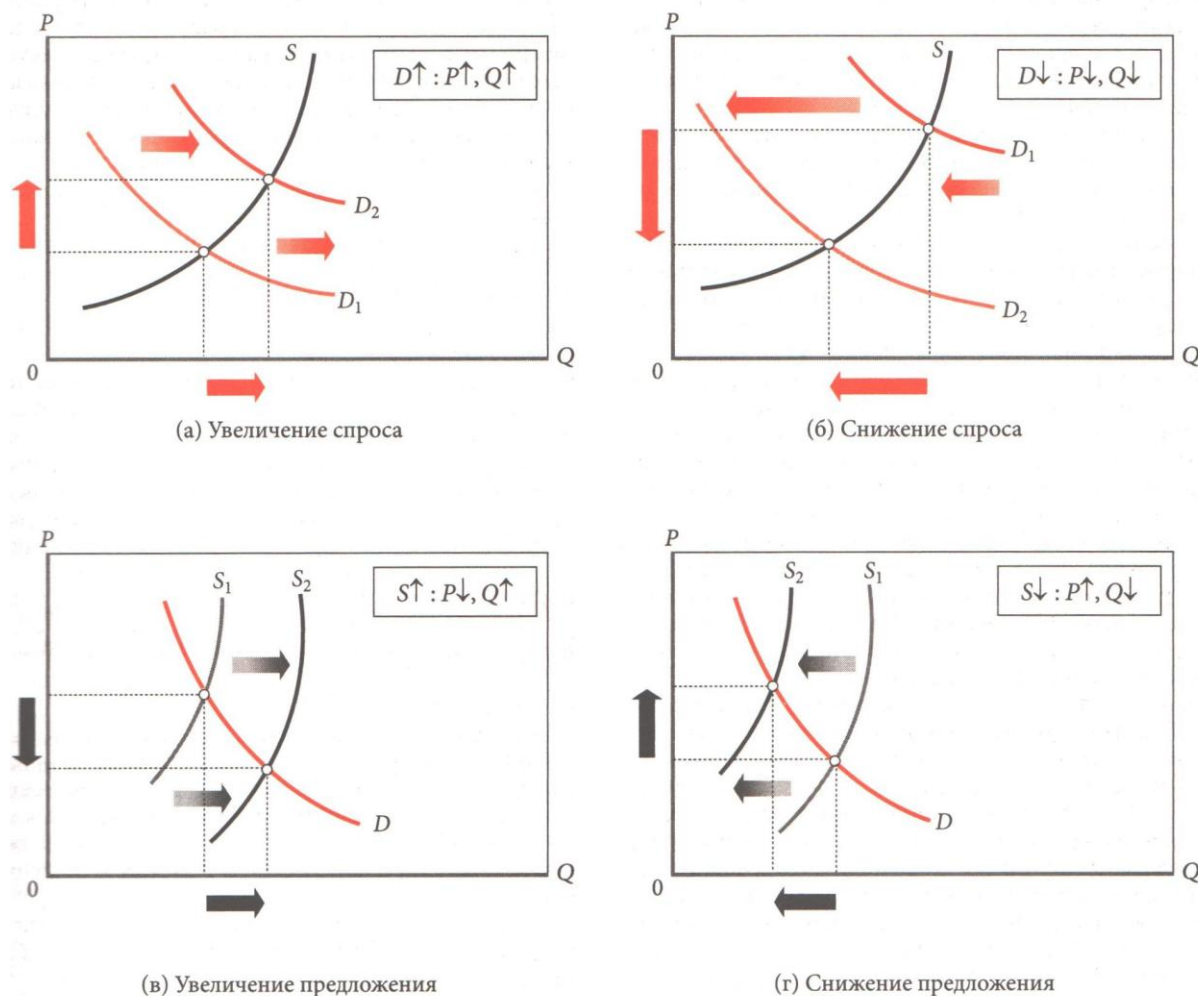
Наносит ли спекуляция ущерб другим сторонам - в частности, организаторам соревнования или концерта? Если устроители понесли убытки, это произошло только потому, что они изначально назначили цену билетов ниже равновесного уровня. Возможно, они сделали это, чтобы создать длинные очереди и тем самым привлечь к мероприятию повышенное внимание средств массовой информации. В других случаях у них, возможно, было искреннее желание сделать билеты доступными для фанатов с низкими доходами. В любом случае устроители мероприятия понесли убытки в виде альтернативных издержек, так как получили меньший доход от продажи билетов, чем могли бы. Но этот ущерб они нанесли себе

сами, назначив ошибочную цену. Эта их ошибка никак не связана с тем фактом, что часть билетов позже была перепродана по более высокой цене.

Так является ли спекуляция билетами нежелательной? С экономической точки зрения - нет. И продавец, и покупатель «спекулятивного» билета от такой сделки, заключаемой добровольно, выигрывают.

**Изменения предложения, спроса и равновесие**

Мы уже знаем, что спрос может изменяться вследствие колебаний потребительских вкусов или доходов, изменений потребительских ожиданий или цен на сопряженные товары. При этом предложение может изменяться под влиянием изменений технологии, цен на ресурсы или налогов. Как воздействуют такие изменения предложения и спроса на равновесную цену и равновесное количество?



**Рис. 3.7**

**Изменения спроса и предложения и их воздействия на цену и количество продукта.** Увеличение спроса (на рис. (а) графически представлено в виде смещения кривой спроса из положения  $D_1$  в положение  $D_2$ ) повышает и равновесную цену, и равновесное количество. Снижение спроса (на рис. (б) смещение из положения  $D_1$  в положение  $D_2$ ) снижает и равновесную цену, и равновесное количество. Увеличение предложения (на рис. (в) смещение из положения  $S_1$  в положение  $S_2$ ) снижает равновесную цену и повышает равновесное количество. Снижение предложения (на рис. (г) смещение из положения  $S_2$  в положение  $S_1$ ) повышает равновесную цену и снижает равновесное количество. На каждом рисунке в правом верхнем углу в обобщенном виде показаны первоначальные изменения и конечные результаты, вызванные ими. Стрелка вверх



обозначает увеличение спроса ( $D$ ), предложения ( $S$ ), равновесной цены ( $P$ ) и равновесного количества ( $Q$ ). Стрелка вниз у тех же символов свидетельствует, что эти параметры снижаются.

**Изменение спроса** Допустим, предложение остается постоянным, а спрос возрастает, как показано на рис. 3.7а. В результате новая точка пересечения кривых предложения и спроса имеет более высокие значения как по цене, так и по количеству. Таким образом, увеличение спроса вызовет увеличение и равновесной цены, и равновесного количества продукта. И наоборот, снижение спроса, как показано на рис. 3.7б, снизит одновременно и равновесную цену, и равновесное количество продукта. (Важное значение графического анализа становится теперь очевидным. Уже не нужно изучать колонки цифр для определения воздействия интересующего нас показателя. Достаточно лишь сопоставить положение новой точки с положением старой точки пересечения на графике.)

**Изменение предложения** Теперь допустим, что спрос постоянен, а равновесное предложение увеличивается, как показано на рис. 3.7в. Новая точка пересечения кривых предложения и спроса расположена на уровне более низкой равновесной цены, но более высокого равновесного количества. Другими словами, увеличение предложения снижает равновесную цену, но увеличивает равновесное количество. И наоборот, когда предложение сокращается, как показано на рис. 3.7г, это ведет к повышению равновесной цены, но уменьшению равновесного количества.

**Более сложные случаи** Когда предложение и спрос изменяются одновременно, результат будет представлять собой комбинацию с разными конечными результатами.<sup>38</sup>

**Предложение растет, спрос сокращается** Какое влияние увеличение предложения и сокращение спроса окажут на равновесную цену? В этом примере совмещаются два эффекта снижения цены, причем, в конечном счете, цена понизится больше, чем в результате каждого из этих событий, взятого в отдельности.

А как обстоит дело с равновесным количеством продукта? Здесь воздействия изменений предложения и спроса разнонаправлены: увеличение предложения ведет к увеличению равновесного количества продукта, а снижение спроса — к его уменьшению. Направление изменения количества продукта зависит от относительных размеров изменений предложения и спроса. Если рост предложения превышает падение спроса, равновесное количество возрастает. Однако, если сокращение спроса больше увеличения предложения, равновесное количество продукта уменьшится.

**Предложение сокращается, спрос возрастает** Когда предложение сокращается, а спрос возрастает, цена увеличивается. Этот совместный эффект приводит к тому, что увеличение равновесной цены окажется большим, чем если бы оно было вызвано любым из этих факторов в отдельности. Воздействия на равновесное количество продукта в данном случае будут тоже разнонаправленными, и конечный результат зависит от относительных размеров изменений предложения и спроса. Если уменьшение предложения относительно больше увеличения спроса, то равновесное количество продукта уменьшится. Однако если спрос возрастает больше, чем уменьшается предложение, то равновесное количество продукта возрастет.

**Предложение растет, спрос растет** А что происходит, когда и предложение, и спрос увеличиваются одновременно? В этом случае рост предложения будет снижать равновесную цену, в то время как увеличение спроса будет работать на ее рост. Если рост предложения больше роста спроса, равновесная цена снизится. Если наоборот — равновесная цена будет расти.

Воздействие же на равновесное количество продукта однозначно: увеличение и предложения, и спроса одновременно ведет к увеличению равновесного количества.

---

<sup>38</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.

Таким образом, равновесное количество продукта возрастет в этом случае на большую величину, чем под влиянием каждого из факторов, взятого отдельно.

**Предложение уменьшается, спрос уменьшается** Что произойдет, если одновременно уменьшатся предложение и спрос? Когда масштабы сокращения предложения превышают масштабы сокращения спроса, равновесная цена возрастает. В противоположной ситуации равновесная цена снижается. Поскольку уменьшение и предложения, и спроса сокращают равновесное количество продукта, можно с уверенностью ожидать, что равновесное количество продукта уменьшится.

## ТЕМА 8. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИИ

1. Модели рынка и их особенности.
2. Сущность, формы и методы конкуренции.
3. Совершенная конкуренция: основные характеристики
4. Абсолютная монополия и её особенности
5. Ценовая дискриминация в абсолютной монополии
6. Монополистическая конкуренция и её особенности
7. Олигополия и её модели

**Опорные слова и выражения:** конкуренция, чистая конкуренция Неценовая конкуренция Ценовая конкуренция Межотраслевая конкуренция Внутриотраслевая конкуренция Функции конкуренции несовершенная конкуренция Олигополия монополистической конкуренции

### 1. Модели рынка и их особенности.



Существует четыре модели рынка. Экономисты объединяют отрасли промышленности в четыре рыночные структуры (модели): совершенную конкуренцию, полную монополию, монополистическую конкуренцию, олигополию. Эти четыре модели рынка различаются по числу фирм в отрасли, тем, какая продукция производится — стандартизированная или многообразная, и тем, легко или трудно

новым фирмам вступить в отрасль.

Суть этих четырех моделей можно описать следующим образом:

- При **совершенной** (называемой также **чистой**) **конкуренции** в отрасли одновременно действует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или огурцы). В таких условиях новые фирмы могут легко войти в отрасль.



- **Абсолютная** (которую в литературе также часто называют **чистой**) **монополия** представляет собой рынок, где одна фирма является единственным продавцом продукта или услуги (такова, например, местная энергетическая компания). Проникновение в отрасль других фирм заблокировано, и поэтому действующая там фирма составляет всю отрасль. Поскольку в отрасли производится только один продукт, очевидно, дифференциация продукции здесь отсутствует.

Для **монополистической конкуренции** характерно наличие большого числа продавцов, которые производят отличающиеся друг

от друга продукты (одежду, мебель, книги). На этих рынках развита **неценовая конкуренция**, т.е. фирмы используют такую стратегию рыночного поведения, при которой они с помощью особого дизайна или отделки (этот элемент рыночного поведения называется **дифференциацией продукта**) пытаются выделить свой продукт или услугу из общей массы продукции, предлагаемой конкурентами. Вход в отрасли монополистической конкуренции достаточно прост.

• **Олигополия** предполагает малое число фирм на рынке, специализирующихся на однородной или дифференцированной продукции; при этом каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых соперниками, и должна учитывать эти решения, устанавливая собственные цены и планируя объем продукции.



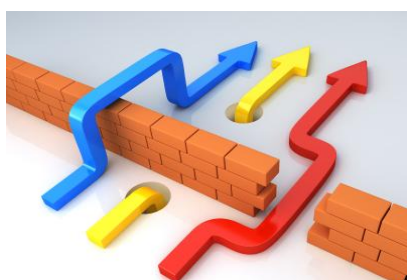
Для более удобного сравнения этих основных характеристик они в обобщенном виде представлены в табл. 21.1. При обсуждении этих четырех рыночных моделей мы отделим характеристики **совершенной конкуренции** от характеристик остальных основных рыночных структур, действующих в условиях, которые в совокупности назовем общим термином **несовершенная конкуренция**.

Таблица 8.1

*Характерные черты четырех основных моделей рынка*

Характеристика	Модель рынка			
	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Абсолютная монополия
Число фирм	Очень много	Много	Несколько	Одна
Тип продукта	Стандартизованный	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальный; близких заменителей нет
Контроль над ценами	Отсутствует	Возможен, но в довольно узких рамках	Ограничен взаимной зависимостью; при сговоре может быть значительным	Значительный
Условия вступления в отрасль	Очень легкие, отсутствие каких-либо	Относительно легкие	Наличие существенных препятствий	Заблокирован
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Большое внимание уделяется рекламе, брендам, торговым маркам	Очень распространена, особенно при дифференциации продуктов	Главным образом реклама и связи с общественностью
Примеры	Сельское хозяйство	Розничная торговля, производство одежды, обуви	Производство стали, автомобилей, сельскохозяйственного оборудования, многих бытовых приборов	Местные предприятия коммунального хозяйства

## 2. Сущность, формы и методы конкуренции



**Конкуренция** - это экономическое соревнование, соперничество между участниками рынка, направленное на получение наибольшей выгоды от использования ограниченных ресурсов.

Конкуренция представляет собой экономическую войну всех против всех. Основные фронты этой борьбы:

- конкуренция среди продавцов - все хотят продать

свои товары дороже, побеждает тот, кто уступает в цене, но увеличивает объем продаж;  
- конкуренция между покупателями - все хотят купить товары по низкой цене, покупает тот, кто согласится с более высокой рыночной ценой;  
- конкуренция между продавцами и покупателями - покупатель хочет приобрести товар подешевле, а продавец - продать по дороже; купля-продажа состоится в результате взаимовыгодного договора;

#### **Функции конкуренции:**

- 1) выявляет и устанавливает рыночную стоимость товара;
- 2) сводит конкретный труд к общественно-необходимому;
- 3) содействует выравниванию индивидуальных стоимостей и прибыли в зависимости от производительности труда и эффективности управления производством.

#### **Виды конкуренции**

**1. Внутриотраслевая конкуренция** — это борьба между товаропроизводителями, которые действуют в одной отрасли. Результат - превращение отдельных индивидуальных затрат производства в единую рыночную, или общественную стоимость.

Внутриотраслевая конкуренция способствует снижению затрат производства, внедрению достижений науки и техники, стимулирует процесс концентрации производства и капитала. В современных условиях она существует преимущественно на отдельных узкоспециализированных рынках конкретных видов товаров (например, на рынке миникомпьютеров, телевизоров, легковых автомобилей и др.)

**Межотраслевая конкуренция** — это конкуренция между товаропроизводителями, которые действуют в различных отраслях народного хозяйства. Результат - устанавливается единая общая норма прибыли, и в каждой отрасли на равный капитал будет получена равная средняя прибыль. Эта прибыль является элементом средних рыночных цен, или цен производства.

**В зависимости от способа поведения фирмы на рынке выделяют ценовую и неценовую конкуренцию.**

**Ценовая конкуренция** – борьба между производителями за получение дополнительной прибыли посредством уменьшения издержек производства и снижения цен на продукцию без изменения ее ассортимента и качества.

Ценовая конкуренция проявляется в использовании **демпинга** (продажа товара по ценам ниже его себестоимости), **ценовой дискриминации** (предоставлении одного и того же товара по разным ценам для разных групп населения), **лизинга** (долгосрочного договора аренды), дифференциации качества товара при одной и той же цене и другого.



**Неценовая конкуренция** — это борьба между товаропроизводителями за потребителей путем внедрения в производство достижений НТП, приводящего к улучшению качества продукции, ее ассортимента.<sup>39</sup> Используются более эффективные методы сбыта, маркетинг, расширение видов предоставляемых услуг и гарантий покупателям, предоставление кредита покупателям и другие приемы.



<sup>39</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

Неценовой характер конкуренция носит преимущественно в условиях господства олигополистичной структуры рынка. Олигополии заключают между собой как **открытые соглашения картельного типа, так и тайные, негласные соглашения.**

Разновидность несовершенной конкуренции — **нечестная конкуренция**, которая ведется преимущественно **неэкономическими методами с помощью подкупа чиновников, промышленного шпионажа, заключения тайных соглашений о единой политике цен и даже осуществления диверсий против конкурента.**

### 3. Совершенная конкуренция: основные характеристики



Хотя на практике совершенная конкуренция встречается довольно редко, но это вовсе не означает, что анализ такого рынка — лишь упражнение на развитие логики. Существует несколько отраслей, более близких к чистой конкурентной модели, чем к любой другой рыночной структуре. Например, рынки многих сельскохозяйственных продуктов, рыбной продукции, иностранных валют, основных металлов и акций гораздо легче

понять, зная, как функционируют конкурентные рынки. Кроме того, совершенная конкуренция представляет собой исходную ситуацию, сравнивая с которой удобно обсуждать определение цен и объема продукции. К тому же функционирование чистой конкурентной экономики дает образец, или стандарт, с которым можно сравнивать реальную экономику и оценивать ее эффективность.

Давайте сначала займемся совершенной конкуренцией, которой и будет посвящена оставшаяся часть этой главы, и познакомимся с этим вариантом более подробно. Для нее характерно следующее:

- **Очень большое число участников** Основной чертой чисто конкурентного рынка является наличие огромного множества независимо действующих продавцов, часто предлагающих свои продукт: на крупных отечественных или международных рынках. Примером служат рынки сельскохозяйственной продукции, фондовая биржа и рынок иностранных валют.

- **Стандартизированный продукт** Конкурирующие фирмы производят стандартизированную, или однородную, продукцию. При единой цене потребителю безразлично, у какого продавца покупать продукт. На конкурентном рынке продукт: фирм *B, C, D, E* и т.д. рассматриваются покупателем как точные аналоги продукта фирмы *A*. Вследствие стандартизации продукции основания для ведения неценовой конкуренции отсутствуют.

- **«Ценовые последователи»** На чисто конкурентном рынке отдельные участники могут только очень в незначительной степени контролировать цену своего продукта. В условиях совершенной конкуренции каждая фирма производит настолько небольшую часть общего объема продукции, что ее увеличение или уменьшение не окажет ощутимого влияния на совокупное предложение

и, следовательно, на цену продукта. Если выразить эту идею более кратко, самостоятельный конкурирующий производитель выступает здесь в роли **ценового последователя**. Это означает, что конкурентная фирма не в состоянии устанавливать рыночную цену, а может только приспособливаться к ней. В этих условиях установление более высокой, чем на рынке,



цены - шаг совершенно неблагоприятный. Покупатели просто не купят у фирмы товар по цене 2,05 долл., если 9999 ее конкурентов продают идентичный продукт или его точный заменитель по 2 долл. за штуку. И наоборот, поскольку фирма **А** в состоянии продать сколько угодно своей продукции по 2 долл. за единицу, у нее нет никаких причин назначать более низкую цену, например 1,95 долл., ведь, поступи она так, это привело бы к сокращению ее прибылей.

• **Свободное вступление в отрасль и выход из нее** Новые фирмы могут свободно входить, а существующие фирмы — свободно покидать чисто конкурентные отрасли. В частности, не существует никаких серьезных препятствий - законодательных, технологических, финансовых или других, — которые могли бы помешать возникновению новых фирм и продаже их продукции на конкурентных рынках.

Спрос с точки зрения продавца на совершенно конкурентном рынке

Мы начнем с рассмотрения спроса с точки зрения отдельного продавца, действующего на конкурентном рынке, и выясним, как этот спрос влияет на его общую выручку (совокупный доход). В качестве такого продавца может выступать фермер, специализирующийся на выращивании пшеницы или клубники, животновод, занимающийся овцами, или специалист, выращивающий те или иные сорта рыб. Поскольку доля каждого совершенно конкурентного участника в общем объеме предложения незначительна, отдельная фирма не способна ощутимо воздействовать на рыночную цену, которая устанавливается на основе предложения. Совершенно конкурентный производитель не может выступать в качестве ценового лидера (*pricemaker*), а может быть только ценовым последователем (*pricetaker*).

### Абсолютная монополия и её особенности

От совершенной конкуренции мы сразу же перейдем к абсолютной монополии, которая находится на другом конце общего спектра структур рынка, перечисленных в табл. 21.1. Все мы ежедневно имеем дело с теми или иными монополиями — единственными продавцами товаров и услуг. Когда вы видите **Windows**- логотип компании **Microsoft** на экране своего компьютера, вы сталкиваетесь с монополией (или, по крайней мере, с почти монополией). Когда вы покупаете некоторые лекарства по рецепту, вы покупаете продукт, изготовленный монополией. Когда вы делаете местный телефонный звонок, включаете свет в своей квартире или подписываетесь на услуги кабельного телевидения, вы, вполне вероятно, опять же поддерживаете монополии. Во многом степень такой монополизации зависит от того, где вы живете.



Что именно мы имеем в виду, когда говорим об «абсолютной монополии», какие условия позволяют таким структурам сначала появиться на свет, а затем продолжать действовать? Каким образом монополист определяет цены и объем продукции, при которых он получает максимальную прибыль? Обеспечивает ли монополия эффективное производство и эффективное размещение ресурсов, что характерно для рынка свободной конкуренции? Если нет, может ли вмешательство органов власти улучшить поведение монополиста? Ответы на эти вопросы нам поможет получить упрощенная модель совершенной монополии.

### Абсолютная монополия: введение

**Абсолютная (чистая) монополия** существует, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей. Давайте сначала рассмотрим основные характерные черты совершенной монополии:

• **Единственный продавец** Абсолютный (или полный, или чистый) монополист - это отрасль, состоящая из одной фирмы, являющейся единственным производителем какого-то конкретного товара или единственным поставщиком услуги; следовательно, в данном случае слова «фирма» и «отрасль» становятся синонимами.

**Нет близких заменителей** Продукт монополии уникален в том смысле, что хороших или близких его заменителей не существует. С точки зрения покупателя, это означает, что приемлемых альтернатив у него нет. Поэтому покупатель вынужден либо приобретать продукт у монополиста, либо вообще обходиться без него.

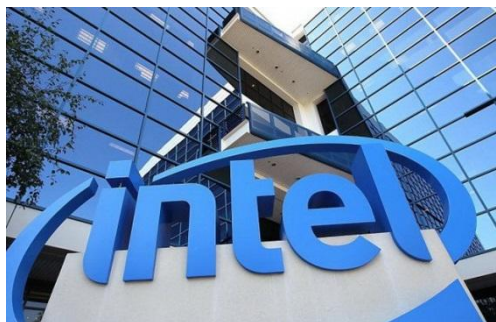
• **Ценовой лидер** Абсолютный монополист контролирует весь объем предложения продукта на рынке и поэтому может в значительной степени диктовать цену, т.е. является **ценовым лидером**. (Для сравнения: отдельная фирма, действующая в условиях совершенной конкуренции, не оказывает влияния на цену продукта и выступает в качестве **ценового последователя**.) В таких условиях полный монополист может повлиять на обычный характер нисходящей кривой спроса на его продукт. Манипулируя количеством предлагаемого на рынке продукта, монополист может изменить его цену. И он использует свою силу каждый раз, когда для этого возникают подходящие условия.

• **Заблокированное вхождение** Абсолютный монополист не имеет непосредственно конкурирующих с ним соперников, чему во многом способствуют некоторые барьеры, препятствующие входу в «его» отрасль другим фирмам, потенциально способным это сделать. Барьеры могут быть экономическими, техническими, юридическими и т.д. В условиях совершенной монополии вхождение в отрасль полностью заблокировано.

• **Неценовая конкуренция** Продукт, выпускаемый чистым монополистом, может быть как стандартизированным (например, природный газ и электричество), так и дифференцированным (примерами чего могут быть **Windows** или **Frisbees**). Монополисты, выпускающие стандартизированные продукты, занимаются в основном рекламой через средства массовой информации, а специализирующиеся на дифференцированных продуктах иногда напрямую рекламируют характеристики своих товаров и услуг напрямую потребителю.

### **Примеры монополии**

Примеров абсолютной монополии относительно немного, хотя есть множество вариантов, близких к такой монополии. Во многих городах предприятия коммунального хозяйства, принадлежащие органам власти или тем, чья деятельность регулируется органами власти, а именно поставщики природного газа, электричества, воды, а также услуг кабельного телевидения и местной телефонии, являются монополистами или структурами, приближающимися к ним.



конкретном рынке. Скажем, компания **Intel** предоставляет 80% центральных микропроцессоров, используемых в персональных компьютерах.

Существует также множество «почти монополистов», когда единственная фирма осуществляет большую часть продаж на



**FirstData Corporation** через

свою дочернюю компанию *WesternUnion* получила 80% рынка пересылки денежных средств. У *BrannockDeviceCompany* 80% рыночной доли в изготовлении устройств по определению размера обуви, устанавливаемых в обувных магазинах. Компания *Wham-O* через свой бренд *Frisbee* продает 90% пластиковых одноразовых дисков. Синдикат *DeBeers*, специализирующийся на бриллиантах, фактически контролирует 55% мирового предложения необработанных бриллиантов (см. вставку «Последний штрих» в этой главе).

Профессиональные спортивные лиги также обладают монопольной властью. Лиги предоставляют клубам-членам право быть единственными поставщиками их услуг на выделенных для них географических территориях. За небольшим исключением, в каждом виде спорта каждый крупный город США обслуживается одной профессиональной командой. Если вы хотите увидеть игру в баскетбол профессионалов высшей лиги в Сент-Луисе или Сиэтле, вы должны покупать билеты на матчи команд *Cardinals* и *Mariners* соответственно и тем самым поддерживать только их. Существуют и другие монополии географического типа. Например, небольшой город подчас обслуживается только одной авиалинией или единственной железной дорогой. В маленьком и географически изолированном населенном пункте в качестве монополии могут выступать местные банк, кинотеатр или книжный магазин.

Разумеется, и здесь почти всегда существует какая-то конкуренция. Кабельное телевидение можно поменять на спутниковое, а любительский софтбол в какой-то степени заменит профессиональный бейсбол. Операционную систему *Linux* можно установить вместо *Windows* и т.д. Однако подобные замены, как правило, либо более дорогостоящи, либо по тем или иным причинам менее привлекательны.

#### **Две задачи, объясняющие необходимость изучения монополии**

Мы хотим проанализировать абсолютную монополию не только ради нее самой, но и потому, что такое изучение поможет разобраться в сущности монополистической конкуренции и олигополии, более часто встречающихся рыночных структурах, которые мы обсудим в гл. 23. Эти две рыночные структуры в различной степени объединяют характеристики совершенной конкуренции и абсолютной монополии.

#### **Барьеры, препятствующие вхождению в отрасль**

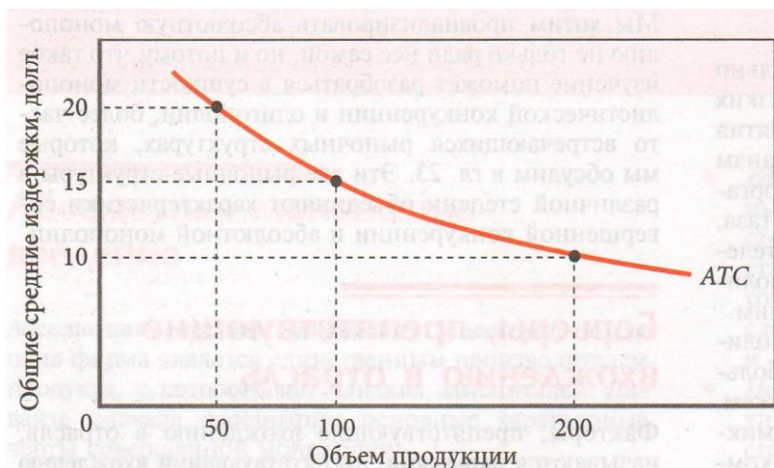
Факторы, препятствующие вхождению в отрасль, называются **барьерами, препятствующими вхождению в отрасль**. В случае совершенной монополии барьеры, препятствующие вхождению в отрасль, достаточно высоки и поэтому полностью блокируют всю потенциальную конкуренцию. Менее мощные барьеры приводят к появлению олигополии, т.е. рынка, на котором действует всего несколько фирм. Еще более слабые барьеры создают условия для действия довольно большого числа фирм, что характерно для монополистической конкуренции. И наконец, фактическое отсутствие таких барьеров объясняет наличие очень большого числа конкурирующих фирм, которое является основой совершенной конкуренции. Из сказанного можно сделать важный вывод: барьеры, препятствующие вхождению в отрасль новых участников, имеют отношение не только к крайнему случаю — абсолютной монополии, но и ко многим другим рынкам, где также есть условия для поведения, имеющего черты монополии.

#### **Эффект масштаба**

Современная технология в некоторых отраслях такова, что эффективное производство за счет экономии на масштабах и, как результат, снижение средних общих издержек, может быть достигнуто только в том случае, когда производители являются чрезвычайно крупными. Там, где эффект масштаба производства очень значителен, кривая средних общих издержек фирмы будет понижающейся в значительном диапазоне объема продукции. При данном рыночном спросе добиться низких средних общих издержек могут лишь немногие фирмы, а в предельном варианте - лишь одна крупная.



На рис. 22.1 показан эффект масштаба, проявляющийся в широком диапазоне выпускаемой продукции. Если общий потребительский спрос попадает в этот диапазон, то с наименьшими издержками его может удовлетворить только единственный производитель.



Скажем, монополия могла бы произвести 200 ед. при издержках 10 долл. на единицу продукции и общих издержках 2 тыс. долл. Если бы в отрасли было две фирмы и каждая из них производила бы 100 ед., издержки в расчете на единицу продукции составили бы 15 долл., а совокупные издержки выросли бы до 3 тыс. долл. (15 долл.  $\times$  200). Еще более острая конкурентная ситуация возникает при четырех фирмах,

когда каждая из них производит по 50 ед., что приводит к резкому увеличению издержек на единицу продукции и общих издержек до 20 и 4 тыс. долл. соответственно. Вывод: чтобы производить любой объем продукции с минимальными общими издержками, используя наименьшее количество ресурсов, в отрасли должен действовать единственный производитель — монополист.

**Рис. 22.1**

**Эффект масштаба: пример естественной монополии.** Если средние долгосрочные общие издержки с ростом объема продукции снижаются, возникает значительная экономия на масштабе. Единственная фирма- монополист сможет произвести, скажем, 200 ед. продукции при более низких издержках (10 долл. на 1 ед.), чем это смогли бы сделать две или более фирмы, чей совокупный выпуск также равнялся бы 200 ед.

Если в отрасли существует абсолютная монополия, эффект масштаба будет действовать в качестве барьера, защищающего фирму-монополиста от конкуренции. Новые, создающиеся фирмы, старающиеся попасть в эту отрасль в качестве мелких производителей, не способные добиться эффекта масштаба, не смогут получать достаточной прибыли и поэтому будут иметь очень мало шансов на выживание и развитие. Новые фирмы могут попытаться выйти на такой рынок, уже достигнув крупного размера, т.е. войти в отрасль крупномасштабным производителем, способным реализовать эффект масштаба производства. Однако новому предприятию очень трудно найти денежные средства для приобретения большого объема капитального оборудования, необходимого для обеспечения такого эффекта. В большинстве случаев финансовые барьеры для упомянутого выше варианта («стать крупным участником») настолько велики, что делают его практически неосуществимым. Это объясняет, почему реальные действия по выходу в такую отрасль, как автомобилестроение, программное обеспечение для операционных систем, производство самолетов гражданского назначения или стали, осуществляются чрезвычайно редко.

В некоторых особых обстоятельствах, когда кривая рыночного спроса пересекается с кривой долгосрочных средних общих издержек на том участке, где средние общие издержки все еще снижаются, единственная действующая в отрасли фирма называется **естественной монополией**. Может показаться, что более низкие издержки на единицу продукции у естественной монополии позволяют ей назначать и более низкую цену, чем в ситуации, когда отрасль является более конкурентной. Но этого может не произойти. Как мы увидим позже, чистый монополист может назначать цены, намного превышающие издержки на единицу продукции, и получать значительную экономическую прибыль. У абсолютной монополии преимущество в издержках может материализоваться в виде

получаемой ею дополнительной прибыли, а не в виде более низких цен для потребителя. Именно поэтому органы власти обычно регулируют деятельность естественных монополий, ограничивая цену, которую они могут назначить. Ниже мы обсудим этот вопрос более подробно.

### **Правовые барьеры, препятствующие вхождению в отрасль: патенты и лицензии**

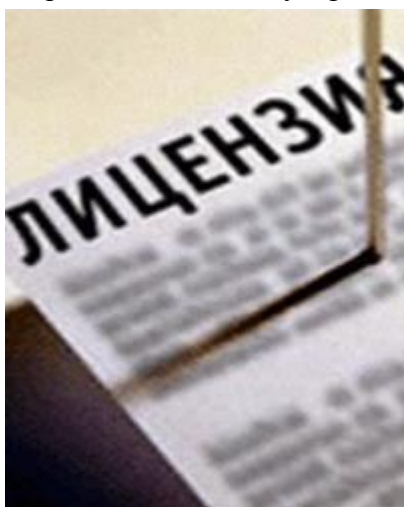
Выдавая патенты и лицензии, органы власти также создают барьеры, препятствующие вхождению в отрасль. На этот раз они являются правовыми.

**Патенты** **Патент**— это исключительное право использовать или разрешать другим использовать изобретение. Патенты и патентные законы нацелены на защиту изобретателя от незаконного захвата продукта или технологического процесса конкурирующими предприятиями, которые не тратили времени, усилий и денег, требующихся для его разработки. Ведущие страны мира договорились установить единый срок действия патента - 20 лет с момента подачи заявки на его выдачу. Патенты сыграли заметную роль в росте многих современных гигантов бизнеса, в частности *IBM, Pfizer, Intel, Xerox, Polaroid, GeneralElectric, DuPont*.

В основе разработки пригодной для патентования продукции и изобретений лежат научные исследования и разработки (НИОКР). Фирмы, достигающие монопольной власти на основе собственной научно-исследовательской деятельности или путем покупки патентов других фирм, оказываются в более выгодном положении и используют патенты для укрепления своих рыночных позиций. Прибыли, обеспеченные одним важным патентом, могут быть направлены на финансирование научно-исследовательской

деятельности, необходимой для разработки другой пригодной для патентования продукции. Так, в фармацевтической отрасли патенты на лекарства, продаваемые по рецептам, приносят огромные монопольные прибыли, из которых финансируются исследования и поиск новых лекарственных средств. Монопольная власть, достигнутая благодаря патентам, вполне может усиливаться за счет самой себя даже в том случае, если снова вернуться к фармацевтической отрасли, когда срок действия патентов со временем прекращается и появляются так называемые дженерики — аналогичные лекарства, конкурирующие с первоначальными брендами.

**Лицензии** Вхождение в отрасль или занятие ка-ким-либо видом деятельности может ограничиваться государством через выдачу **лицензий**. Например, на национальном уровне



Федеральная комиссия по связи выдает лицензии радио- и телевизионным станциям, которые после этого могут вести вещание на определенной географической территории. Во многих крупных городах на частную перевозку пассажиров на автомобиле нужно получить муниципальную лицензию. Следствием ограничения (в виде лицензирования) предложения перевозок на такси становится экономическая прибыль, получаемая владельцами и шоферами такси. Новые владельцы такси не могут просто так войти в эту отрасль и тем самым снизить цены и прибыль. В некоторых случаях органы власти могут «выдать лицензию» самим себе на снабжение каким-нибудь продуктом и тем самым создать государственную монополию. Например, в США продажа алкогольных напитков в ряде штатов осуществляется только через принадлежащие государству розничные магазины. Многие штаты фактически «выдали» себе лицензию на проведение лотерей.

### **Владение важнейшими видами сырья или контроль над ними**



Институт частной собственности также может быть использован монополией в качестве эффективной преграды для потенциальных конкурентов. Так, фирма, владеющая (или контролирующая) сырье, которое является необходимым для производства, может благодаря этому препятствовать созданию конкурирующих фирм. Было время, когда компания *InternationalNickelCompanyofCanada* (теперь она называется *Inco*) контролировала 90% всех известных мировых запасов никеля. Местной фирме могут принадлежать все расположенные поблизости залежи песка и гравия. Другой пример этого рода: создавать новые спортивные лиги очень трудно, так как существующие профессиональные спортивные лиги уже заключили контракты с лучшими игроками и на долгий срок арендовали самые крупные стадионы и спортивные арены.

### **Ценообразование и другие стратегические барьеры, препятствующие входу в отрасль**

Даже в тех случаях, когда фирма, казалось бы, не защищена от входа в отрасль конкурентов, скажем, за счет значительной экономии на масштабах своей деятельности или права собственности на ключевые ресурсы, вход в отрасль может быть надежно заблокирован реакцией монополиста на действия конкурентов. Столкнувшись с попыткой вступления на рынок, монополист может самостоятельно создать собственные барьеры, препятствующие входу новых участников на рынок: сбросить цены, начать активную рекламную кампанию или предпринять другие стратегические шаги, чтобы помешать новичку добиться успеха.



В 2005 г. было установлено, что *Dentsply*, доминирующий американский производитель искусственных зубов (70% рыночной доли), незаконно препятствовал деятельности независимых дистрибьюторов искусственных зубов, которые предлагали конкурирующие бренды. Невозможность взаимодействия потребителей с этими дистрибьюторами, как было заявлено, объяснялась тем, что компания *Dentsply* препятствовала входу на рынок США потенциальных иностранных конкурентов. Приведем еще один пример. В 2001 г. Апелляционный суд США отменил решение суда нижней инстанции о том, что корпорация *Microsoft* предприняла ряд незаконных действий, чтобы сохранить свою монополию на операционную систему для персональных компьютеров, совместимых с *Intel* (95% рыночной доли). Одним из таких действий было установление более высокой цены на операционную систему *Windows* для производителей компьютеров, оснащавших свои модели системой *Navigator* фирмы *Netscape*, а не системой *InternetExplorer*, предлагаемой *Microsoft*.

### **Распределение дохода**

В общем случае монополия «перекачивает» полученный ею от потребителей доход акционерам, которым она принадлежит. Пользуясь своей властью над рынком, монополии назначают более высокие цены, чем назначила бы совершенно конкурентная фирма, имеющая те же издержки производства. Поэтому фактически они накладывают на потребителей «частный налог» и получают значительную экономическую прибыль. Эти прибыли монополий распределяются неравномерно и в основном среди узкого круга акционеров, которые, как правило, относятся к группе с высокими доходами. Таким образом, владельцы монополистических предприятий обогащаются за счет остальных слоев общества, переплачивающих за приобретаемую продукцию. Так как в среднем эти владельцы получают более высокий доход, чем покупатели,



наличие монополии приводит к усилению неравенства по доходам.

Но есть одно исключение: если покупатели продукции монополии богаче ее владельцев, монополия может сократить неравенство доходов. В целом же такое бывает редко, и поэтому мы делаем следующий вывод: монополия способствует неравенству распределения доходов.

### **Сложности определения издержек**

Оценка абсолютной монополии привела нас к заключению о том, что при одинаковых издержках чисто монополистическая фирма сочтет для себя выгодным назначать более высокую цену, производить меньший объем продукции и размещать экономические ресурсы менее эффективно, чем фирмы, действующие в условиях совершенной конкуренции. Эти менее выгодные для общества результаты своими корнями уходят в барьеры, препятствующие другим фирмам. Наличие таких барьеров является одной из основных характеристик монополии.

Теперь мы должны усложнить условия, признав, что у совершенно конкурентного и чисто монопольного производителя издержки могут быть неодинаковыми. Издержки на единицу продукции, которые несет монополист, могут быть либо больше, либо меньше издержек, которые несет фирма, действу-

ющая в условиях совершенной конкуренции. Существуют четыре основные причины, из-за действия которых издержки могут быть разными: 1) эффект масштаба; 2) фактор, называемый «X-неэффектив-ность»; 3) издержки сохранения монополии; 4) «очень долгосрочная» перспектива, учитывающая влияние технологического прогресса.

**Еще раз вернемся к эффекту масштаба** В тех отраслях, где эффект масштаба производства проявляется в наибольшей степени, рыночный спрос может оказаться недостаточным, чтобы в отрасли могло существовать много конкурирующих между собой фирм, каждая из которых осуществляла бы производство в значительных объемах и с минимальными издержками производства. В подобных случаях отрасль, состоящая только из одной или двух фирм, достигает меньших средних общих издержек, чем отрасль, состоящая из множества конкурентов. В крайнем случае самых низких долгосрочных средних общих издержек может достичь лишь единственная фирма - естественная монополия.

Некоторые фирмы, имеющие отношение к новым информационным технологиям, в частности компьютерному программному обеспечению, интернетовским услугам и беспроводным коммуникациям, демонстрируют большую экономию на масштабах деятельности. По мере того как размеры этих фирм росли, их досрочные средние общие издержки снижались: благодаря более активному использованию специализированных исходных составляющих, распределению издержек на разработку новой продукции на большее число выпущенных единиц и обучению в ходе действия. Снижению издержек также способствуют **одновременное потребление и сетевые эффекты**.

**Одновременным потреблением** (или **неантагонистическим потреблением**) называется способность продукта удовлетворять интересы большого числа потребителей. Если компании **DellComputer** требуется выпустить персональный компьютер для каждого потребителя, то **Microsoft** надо разработать свою программу **Window** столько один раз. Затем с очень низкими предельными издержками **Microsoft** доставляет свою программу на дисках или через Интернет до миллионов потребителей. То же самое справедливо для провайдеров интернетовских услуг, производителей музыки и фирм, выпускающих беспроводные средства коммуникаций. Поскольку предельные из-



держки здесь очень низки, средние общие издержки выпускаемой продукции становятся тем ниже, чем больше у фирмы потребителей.

Под **сетевыми эффектами** понимается увеличение полезности продукта для каждого пользователя, в том числе и для существующих, по мере того как общее число пользователей увеличивается. Хорошими примерами этого рода можно назвать компьютерное программное обеспечение, сотовые телефоны, пейджеры, карманные персональные компьютеры (КПК) и другие продукты, связанные с Интернетом. Когда другие люди пользуются интернетовскими услугами и устройствами для подключения к нему, другим людям становится более удобно отправлять им сообщения по электронной почте. А когда у пользователей одинаковое программное обеспечение, к таким сообщениям можно прикреплять документы, электронные таблицы и фотографии. Чем больше число людей, пользующихся системой, тем выше выгоды от продукта, получаемые каждым участником.

Такие сетевые эффекты могут подтолкнуть рынок в сторону монополий, так как потребители обычно выбирают стандартные продукты, которыми пользуются все остальные. Сфокусированный спрос на такие продукты позволяет их производителям динамично наращивать свой бизнес и тем самым добиваться экономии на масштабах деятельности. Относительно небольшие фирмы, у которых более высокие издержки при производстве «правильных» продуктов или которые вообще выпускают «неправильные» продукты, поглощаются гигантами или выходят из бизнеса.

Экономисты обычно соглашались, что некоторые новые информационные фирмы еще не в полной мере исчерпали своих возможностей по экономии на масштабах деятельности. Однако большинство специалистов сомневаются, можно ли считать такие фирмы действительно природными монополистами. Большинство фирм в конце концов добиваются минимального эффективного размера, который ниже полной емкости рынка.

Даже если появляется природная монополия, маловероятно, что такой монополист передаст часть своей экономии от меньших издержек потребителям в виде снижения цены. Поэтому, возможно за небольшими исключениями, экономия на масштабах деятельности не меняет общего вывода о том, что у монополий меньшая эффективность, чем у более конкурентных отраслей.

**Издержки «погони за рентой»** Под «погоней за рентой» понимается деятельность, направленная на перераспределение доходов или богатства в пользу конкретной фирмы или поставщика ресурсов за счет кого-то другого или даже общества в целом. Мы знаем, что монополист может получать экономическую прибыль на протяжении долгосрочного периода. Поэтому неудивительно, что он может пойти на огромные затраты, чтобы занять и сохранять за собой монопольное положение в отрасли, получив лицензию или добившись через свое влияние принятия нужных ему правительственных постановлений, гарантирующих ему сохранение монопольных привилегий. Очевидно, подобные расходы, связанные с поиском ренты, ничего не добавляют к объему выпуска продукции фирмой-монополистом, но, безусловно, увеличивают ее издержки. Эти дополнительные издержки «погони за рентой» указывают на то, что монополия имеет более высокий уровень издержек и более низкую эффективность.<sup>40</sup>

**Научно-технический прогресс** В сверхдолгосрочном периоде, проводя исследования и разработки и внедряя в практику новые технологии, фирмы



40

N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

снижают издержки производства своей продукции. Если верно, что монополисты более активно в долго

срочной перспективе, чем конкурирующие фирмы, занимаются научными исследованиями и совершенствованием технологий, то неэффективность монополии, возможно, преувеличена.

Большинство экономистов разделяют мнение, что монополия не заинтересована в обновлении технологий. Хотя экономическая прибыль монополиста позволяет ему проводить широкомасштабные научные исследования, у него нет серьезных стимулов внедрять новые технологии (или предлагать на рынке новые продукты). Отсутствие конкурентов на монополизированном рынке означает, что на фирму не оказывается никакого внешнего давления, которое заставляло бы ее осуществлять технологические инновации в производство. Благодаря защищенному положению на рынке, чистый монополист может позволить себе быть неэффективным, так как санкций за это все равно не последует.

Однако по этому поводу следует высказать одно предостережение, о котором следует помнить: исследования и внедрение новых разработок могут использоваться монополистом как один из барьеров входа в отрасль. Это заставляет монополиста совершенствовать технологический процесс и внедрять инновации, чтобы в будущем не потерять свои преимущества и не уступить соперникам. В таком случае технологический прогресс имеет для монополиста критическое значение. Но отсюда также следует, что на монополиста оказывает давление не монопольная структура рынка, а потенциально возможная конкуренция. В теоретической модели совершенной монополии действует допущение, что такой конкуренции не существует: вход в отрасль надежно заблокирован.

#### ***Общие оценки монополии и возможные варианты действий***

По причинам, которые мы уже обсудили, монополия является формой, действительно вызывающей беспокойство общества. Монополисты могут устанавливать более высокие цены, чем в условиях конкурентного рынка, что приводит к неэффективному выделению ресурсов на их продукцию. Они могут блокировать инновации, стремиться к получению ренты и способствовать возникновению Х-неэффективности. Даже когда их издержки низки благодаря экономии на масштабах, нет никакой гарантии, что цены, которые они назначают, учитывают эти низкие издержки. Экономия на издержках может просто попадать в руки монополии в виде более высокой экономической прибыли.

Однако, к счастью, монополия как форма относительно редко существует в экономике. А барьеры, препятствующие входу в отрасль новых участников, редко в полной мере выполняют свое предназначение. Хотя исследования и технологические новинки могут усилить рыночную позицию монополиста, технология может также подорвать монопольную мощь. Создание новых технологий может со временем ослаблять монопольные позиции. Например, разработка системы курьерской доставки сообщения, факс-аппараты и электронная почта подорвали монопольную мощь Почтовой службы США. Монополии кабельного телевидения в настоящее время испытывают вызовы со стороны спутникового телевидения и новых технологий, обеспечивающих передачу аудио- и видеосигналов через Интернет.

То же самое можно сказать и о патентах, действие которых со временем прекращается. К тому же появление новых и явно отличающихся продуктов, позволяющих заменять патентованные, часто позволяет обходить преимущества действующих патентов. Порой отыскиваются новые источники монополизированных ресурсов, а иностранные фирмы могут вступать в конкуренцию с собственными монополистами. И наконец, если монополия серьезно опасается будущей конкуренции с новыми продуктами, она может сохранять свои цены относительно низкими, тем самым не поощряя соперников разрабатывать такие же виды продукции. В этом случае потреби-

тели могут получить почти конкурентные цены, хотя реально конкуренция на рынке отсутствует.

Что же может правительство делать с монополией, когда она появляется в реальном мире? Экономисты соглашаются, что в каждом конкретном случае органам власти следует внимательно анализировать деятельность монополии. В целом у властей есть три варианта действий:

- Если монополия создана и продолжает действовать, пользуясь для этого антиконкурентными действиями, что порождает значительную экономическую неэффективность, и ее сохранение очевидно в течение длительного времени, правительство на основе антитрестовских законов может подать судебный иск против этой монополии. Если в результате злоупотреблений фирма будет признана виновной, ей может быть либо в явном виде запрещено заниматься некоторыми видами бизнеса, либо она

Bayer (Германия)	химические вещества
<i>BPA</i> moco (Великобритания)	нефтепродукты
<i>Michelin</i> (Франция)	шины
<i>NEC</i> (Япония)	компьютеры
<i>Nestle</i> (Швейцария)	продукты питания
<i>Nokia</i> (Финляндия)	беспроводные телефоны
<i>RoyalDutch/ Shell</i> (Нидерланды)	нефтепродукты
<i>Royal Philips</i> (Нидерланды)	электроника
Sony (Япония)	электроника
<i>Toyota</i> (Япония)	автомобили
<i>Unilever</i> (Нидерланды)	продукты питания
<i>Источник:</i> составлено на основе списка <i>Fortune500</i>	

может быть разделена на две или большее число конкурирующих фирм. В качестве примера второго варианта — разделения — можно привести решение по разделению в 1911 г. компании *StandardOil* на несколько конкурирующих фирм. Однако в 2001 г. Апелляционный суд аннулировал решение суда низшей инстанции о разделении *Microsoft* на две фирмы. Вместо этого *Microsoft* было запрещено прибегать к некоторым видам деятельности, препятствующим конкуренции.

- Если монополия является естественной, то с экономической точки зрения ее существование оправдано, но при этом общество должно напрямую регулировать цены на ее продукцию и другие параметры деятельности.

- Если есть основания предполагать, что монополия будет относительно недолговечной, например в силу возможного появления новых конкурирующих технологий, общество может ее просто игнорировать.

### Компания (страна) Основные продукты

#### Конкуренция с иностранными многонациональными корпорациями

Конкуренция с иностранными многонациональными корпорациями ослабляет рыночную мощь фирм, действующих в Соединенных Штатах. Ниже приводятся названия всего нескольких структур из сотен иностранных мультинациональных корпораций, активно соперничающих с американскими фирмами на некоторых рынках США.

## 2. Ценовая дискриминация в абсолютной монополии

### Ценовая дискриминация

До сих пор при изучении материала этой главы мы исходили из допущения, что монополист назначает единую цену для всех покупателей. Однако при определенных условиях монополист мог бы в большей степени использовать свое выгодное рыночное положение и за счет этого увеличить свои



прибыли, назначая разные цены для различных покупателей. Поступая так, монополист занимается **ценовой дискриминацией**. Ценовая дискриминация имеет место, когда данный продукт продается более чем по одной цене и ценовые различия не оправдываются различиями в издержках. Ценовая дискриминация имеет три формы:

- каждому потребителю на единственном рынке приходится покупать по максимальной приемлемой для него цене;
- каждый потребитель вынужден за первый набор товаров платить более высокую цену, чем за последующий набор;
- для одного потребителя устанавливается одна цена, а для другого - иная цена.

#### **Условия для проведения ценовой дискриминации**

Возможность проведения ценовой дискриминации доступна не для всех продавцов. Ценовая дискриминация осуществима, когда реализуются три следующих условия:

• **Монопольная власть** Продавец должен быть монополистом или, по крайней мере, обладать некоторой монопольной властью, т.е. определенной способностью контролировать производство и ценообразование.

• **Разделение рынка** Продавец должен быть способен выделять покупателей в отдельные классы, в которых каждая группа имеет разную готовность или способность платить за продукт. Такое разделение покупателей обычно основывается на различной эластичности спроса, что впоследствии мы поясним на примерах.

• **Невозможность перепродажи** Первоначальный покупатель не может перепродавать товар или услугу. Если те, кто покупает на сегменте рынка с низкими ценами, могут легко перепродать на сегменте рынка с высокими ценами, то происходящее в результате снижение предложения увеличит цену на сегменте рынка с высокими ценами. Из-за этого политика ценовой дискриминации будет подорвана. Из данного условия следует, что отрасли услуг, например отрасли перевозок, юридических или медицинских услуг, особенно восприимчивы к ценовой дискриминации.

#### **Примеры ценовой дискриминации**

Ценовая дискриминация широко практикуется в американской экономике. Например, как было отмечено во вставке «Последний штрих» к гл. 18, авиалинии устанавливают высокие тарифы для бизнес-путешественников, чей спрос на поездки неэластичен, и предлагают более низкие ставки с обязательным проведением пассажиром субботней ночи в месте назначения или при покупке билета как минимум за 14 дней до вылета, чтобы привлечь отпускников и других людей, чей спрос более эластичен.

Электрические компании часто делят свои рынки по конечному потреблению, например, это характерно для таких услуг, как освещение и отопление. Отсутствие приемлемых заменителей означает, что спрос на электричество для освещения является неэластичным и что цена за киловатт-час при применении субститутов для освещения высока. Но наличие природного газа и нефти как альтернатива электрическому отоплению делает спрос на электричество для этой цели эластичным, и поэтому назначается более низкая цена.

Владельцы кинотеатров и площадок для гольфа меняют цены в зависимости от времени (более высокие цены вечером и в выходные дни, когда спрос выше) и от возраста (способность платить). На железных дорогах тариф, установленный на тонно-милю перевозки грузов, меняется в соответствии с рыночной стоимостью перевозимого продукта. Грузоотправителю телевизоров или ювелирных изделий общим весом в 10 т будет установлен более высокий тариф, чем грузоотправителю 10 т гравия или угля.

Еще одна форма ценовой дискриминации — предложение дисконтных купонов, погашаемых при покупке. Она позволяет фирмам предоставлять ценовые скидки людям, наиболее чувствительным к цене, чей спрос эластичен. Менее чувствительные к цене





потребители, чей спрос менее эластичен, вряд ли станут вырезать купоны и погашать их при покупке. Тем самым фирма получает более высокую прибыль по сравнению с вариантом, когда она пользуется стратегией единой цены и не прибегает к купонам.

И наконец, ценовая дискриминация часто имеет место в международной торговле. Так, российскому алюминиевому производителю, например, иногда приходится продавать алюминий в США дешевле, чем в России. В Соединенных Штатах этот продавец сталкивается с эластичным спросом, поскольку в данной стране имеется несколько поставщиков товаров- субститутов. Но в России, где этот производитель доминирует на рынке и торговые барьеры препятствуют импорту, у заказчиков гораздо меньше вариантов выбора, и поэтому их спрос менее эластичен.

### **Ценовая дискриминация в *Ballpark***

Возьми меня на матч...

Купи мне арахисовых орешков и крекеры *Jack*...

Профессиональные бейсбольные команды зарабатывают большие деньги на продаже билетов на матчи. Чтобы добиться максимальной прибыли, они предлагают намного более дешевые билеты для детей (чей спрос эластичен), чем для взрослых (с их неэластичным спросом). Эта скидка может достигать до 50%.

Если такой тип ценовой дискриминации повышает доходы и прибыль, почему команды не прибегают к этому приему при продажах в киосках, расположенных на стадионах. Почему они не назначают полцены на булочки с сосисками, прохладительные напитки, арахисовые орехи и крекеры *Jack*, продаваемые детям?



Чтобы ответить на этот вопрос, надо рассмотреть три требования, необходимых для успешной ценовой дискриминации. Все эти требования присутствуют при продажах билетов на игру: 1) команда обладает монопольной мощностью; 2) она может различать покупателей билетов по возрастным группам, при этом каждая группа имеет свою эластичность спроса; 3) дети не могут перепродать свои дешевые билеты взрослым.

Однако ситуация, связанная с продажами товаров в киосках на стадионах, совершенно другая. В частности, здесь не выполняется третье условие. Если команда установит двойные цены, она не сможет помешать обмену или перепродаже товаров, купленных детьми, взрослым. В этом случае многие взрослые просто посылали бы детей покупать еду и напитки для них: «Вот деньги, Билли. Сходи и купи шесть хот-догов». В этом случае ценовая дискриминация не увеличила бы прибыль команд, а понизила. Поэтому товары в киосках продаются и детям и взрослым по одной и той же цене. (Эти цены относительно выше цен на те же самые товары, продаваемые в местном магазине. Это объясняется тем, что продавцы на стадионе имеют дело с аудиторией, у которой нет выбора, и за счет этого на время они получают существенную монопольную власть.)

### **Регулируемая монополия**

Традиционно естественные монополии являются объектом **регулирования ставок** (ценового регулирования), хотя в последнее время наблюдается тенденция все большего дерегулирования отраслей, где конкуренция скорее всего возможна, или отдельных их составляющих. В частности, цены



междугородних телефонных звонков, природного газа на выходе из скважины, беспроводных коммуникаций, кабельного телевидения и передачи электричества на большие расстояния за последние несколько десятилетий в той или иной степени стали дерегулированными. Регулирующие органы в некоторых штатах начинают

разрешать новым участникам конкурировать с уже существующими провайдерами местных телефонных услуг и поставщиками электричества. Тем не менее регулирующие комиссии штатов и муниципалитетов по-прежнему регулируют цены, которые должны устанавливать большинство местных поставщиков природного газа, местных телефонных услуг и местных поставщиков электричества.

Большинство рынков, действующих в экономике США, тяготеют к двум полюсам: совершенной конкуренции и абсолютной монополии. В реальной жизни отрасли обычно имеют несколько сотен производителей, необходимых для совершенной конкуренции, и не ограничиваются единственной компанией, наличие которой характерно для абсолютного монополиста. Большинство фирм предлагают дифференцированные, а не стандартизированные продукты, а также прибегают к установлению разных цен. Конкуренция часто ведется на основе цены, качества, места размещения, услуг и рекламы. Выход новых участников в большинство отраслей варьируется от легкого до очень трудного, однако редко оказывается полностью заблокированным.

В этой главе анализируются две модели, в наибольшей степени приближающиеся к доминирующим на рынках типам. Вы увидите, что монополистическая конкуренция объединяет ограниченный объем монопольной мощи со значительными масштабами конкуренции.

И наоборот, олигополия объединяет значительную монопольную мощь, небольшую конкуренцию из-за трудностей входа в отрасль новых участников и значительное соперничество среди действующих в отрасли фирм.

### 3. Монополистическая конкуренция и её особенности

#### Монополистическая конкуренция

Теперь мы начнем изучение монополистической конкуренции, основными характеристиками которой являются: 1) относительно большое число продавцов;

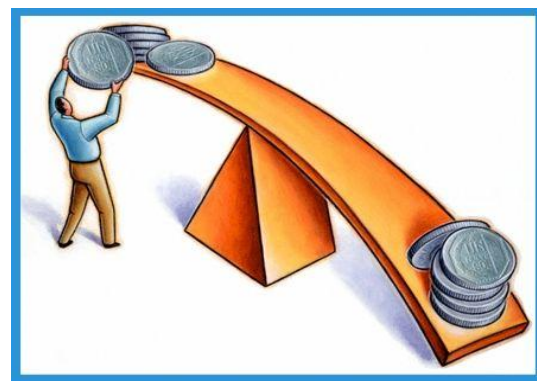
2) дифференциация товаров; 3) легкий вход в отрасль и выход из нее. Первая и третья характеристики обеспечивают «конкурентную» сторону монополистической конкуренции; вторая связана с монополистическим аспектом. Однако в целом монополистически конкурентные отрасли скорее конкурентны, чем монополистичны.

#### Относительно большое число продавцов

Для монополистической конкуренции вовсе не требуется наличия сотен или тысяч фирм, достаточно сравнительно небольшого их числа, скажем, 25, 35, 60 или 70 структур в каждой отрасли. Из наличия такого числа фирм вытекает несколько важных признаков монополистической конкуренции:

- **Малая доля рынка** Каждая фирма обладает относительно небольшой долей всего рынка и поэтому имеет очень ограниченный контроль над рыночными ценами.

- **Невозможность сговора** Наличие сравнительно большого числа фирм гарантирует, что сговоры, т.е. согласованные действия с целью ограничения объема продукции и искусственного повышения цен, почти невозможны.



• **Независимость действий** Когда в отрасли действует много фирм, между ними нет жесткой взаимной зависимости; каждая фирма определяет свою политику самостоятельно, не учитывая возможную реакцию со стороны конкурентов. Одна фирма может добиться скромного повышения продаж, снизив свои цены, но воздействие этого изменения цены на продажи конкурентов будет практически незаметным и, скорее всего, не вызовет никаких ответных действий.

### **Дифференцированная продукция**

В противоположность совершенной конкуренции, при которой продукт стандартизирован, одним из основных признаков монополистической конкуренции является **дифференциация продукта**. В условиях монополистической конкуренции фирмы выпускают разновидности одного продукта. Иными словами, в условиях монополистической конкуренции фирмы производят продукты, немного отличающиеся от товаров соперников в том, что касается характерных внешних атрибутов (признаков) продукта, качества услуг, местоположения и доступности товаров или других характеристик, причем не только реальных, но и воображаемых.

Давайте исследуем эти аспекты неценовой конкуренции.

**Качество продукта** Продукты могут различаться по физическим или качественным параметрам. Реальные различия, включающие функциональные особенности, материалы, дизайн и качество работы, являются крайне важными сторонами дифференциации продукта. Персональные компьютеры, например, могут различаться по мощности, быстродействию, программному обеспечению, качеству графического исполнения и степени их «ориентированности на потребителя». Существует, к примеру, множество учебников по основам Экономикс, отличающихся друг от друга по содержанию, структуре, способу изложения



и доступности, имеющие разные методические советы, графики, рисунки и т.д. Любой город достаточно большого размера имеет ряд розничных магазинов, торгующих мужской и женской одеждой, которая значительно

отличается от аналогичной одежды из магазинов другого города по стилю, материалам и качеству работы. Точно так же производитель мебели может выделяться тем, что его мебельные гарнитуры изготавливаются из мореного дуба, что отличает его от похожей продукции, но сделанной из мореного клена.

**Услуги** Важными аспектами дифференциации продукта являются услуги и условия, связанные с продажей продукта. Например, один бакалейный магазин может придавать особое значение качеству обслуживания покупателей: его работники не только упакут товары, но и отнесут их к автомобилю покупателя. Конкурирующий с ним большой розничный магазин может не делать этого, но продавать товары по более низким ценам. Другой пример подобного рода: чистка одежды за одни сутки часто для потребителей предпочтительнее аналогичной по качеству чистки за три дня. Другими аспектами дифференциации продукта, связанными с услугами, являются обходительность и услужливость служащих магазина, репутация фирмы в сферах обслуживания покупателей или обмена продуктов, возможность получения товаров в кредит.



**Расположение** Продукты также могут быть дифференцированы с точки зрения места их расположения и доступности. Небольшие магазины товаров повседневного спроса успешно конкурируют с крупными супермаркетами, несмотря на то что последние имеют

намного более широкий ассортимент продукции и назначают более низкие цены. Владельцы маленьких магазинов открывают их на наиболее оживленных улицах, в густонаселенных кварталах. Так, расположение мотеля возле пересечения крупных автомагистралей позволяет его владельцу назначать более высокую цену, чем в аналогичном заведении, расположенном на менее оживленной дороге.



**Фирменное название и упаковка** Дифференциация продукции может также обуславливаться предполагаемыми различиями, создаваемыми с помощью брендов, торговых марок и упаковки, указанием на имена знаменитостей, имеющих какое-то отношение к продукции. Хотя существует много разновидностей аспирина, активное продвижение товара и реклама могут убедить потребителей, страдающих головной болью, в том, что аспирин *Bayer, Anacin* или *Bufferin* лучше и заслуживает более высокой цены, чем другие лекарства этого типа. Имя знаменитости, ассоциирующееся с джинсами, духами или спортивным

тренажером, также может улучшать мнение о них покупателей. Многие потребители считают, что одни марки шариковых ручек лучше, чем другие. Для привлечения дополнительных потребителей бутилированной воды на упаковке активно применяются те или иные надписи, например «вода из природных источников».

**Некоторый контроль над ценами** Несмотря на относительно большое число фирм, монополистические конкуренты в определенной степени способны контролировать цены на свои продукты - благодаря дифференциации этих продуктов. Если потребители предпочитают продукты конкретных продавцов, то в пределах некоторых ограничений они готовы платить больше за удовлетворение своих вкусов. На таком рынке продавцы и покупатели не связаны друг с другом случайным образом, как на рынке совершенной конкуренции. Однако контроль фирмы, действующей в условиях монополистической конкуренции, над ценой весьма ограничен, поскольку существует множество потенциальных заменителей ее продукта.

#### **Легкость вхождения в отрасль и выхода из нее**

По сравнению с абсолютной монополией или олигополией в отрасль с монополистической конкуренцией новым участникам войти относительно легко. То, что производители в таких отраслях обычно являются небольшими по размеру фирмами как в абсолютном, так и в относительном выражении, предполагает незначительный эффект масштаба и наличие небольшого капитала. Однако, с другой стороны, в отличие от условий совершенной конкуренции в данном случае могут существовать некоторые дополнительные финансовые барьеры, порожденные потребностью получения продукта, отличающегося от продукта конкурентов, и необходимостью заниматься рекламой этого продукта. Кроме того, действующие фирмы могут владеть патентами на продукцию и авторскими правами на бренд-названия и торговые марки, что увеличивает трудности и издержки их копирования.

Выход фирм из отраслей с монополистической конкуренцией также относительно прост. Ничто не мешает нерентабельной фирме в отрасли с монополистической конкуренцией сократить производство или закрыть его.

#### **Рекламная деятельность**

Расходы и усилия, вложенные в дифференциацию продукта, будут потрачены напрасно, если потребители не узнают о



характерных особенностях продукта. Именно поэтому в условиях монополистической конкуренции фирмы рекламируют свои товары и услуги и часто очень активно. Дифференциация продукта и реклама, являясь методами **неценовой конкуренции**, направлены на то, чтобы уменьшить значение цены как фактора, во многом определяющего спрос потребителей, и усилить роль такого фактора, как оригинальность и неповторимые особенности товара. В случае успеха кривая спроса фирмы смещается вправо и спрос становится менее эластичным.

**Таблица 23.1**

*Доля крупнейших компаний в объеме выпуска отдельных промышленных отраслей США с низким уровнем концентрации*

(1) Отрасль	(2) Процент отраслевого объема продукции*, выпускаемого четырьмя крупнейшими фирмами	(3) Индекс Герфиндаля для 50 ведущих фирм
Асфальтовые покрытия	25	207
Пластмассовые трубы	24	262
Мешки из ткани	24	263
Болты, гайки, заклепки	24	205
Мешки из пластика	23	240
Полиграфическая промышленность	22	319
Текстильное оборудование	20	206
Лесопильная промышленность	18	117
Ювелирная промышленность	16	117
Шторы и занавески	16	111
Металлические окна и двери	14	114
Женская одежда	13	84
Готовый к употреблению бетон	11	63
Деревянный крепеж	10	50
Продукция из камня	10	59
Металлоштамповка	8	31
Деревянные поддоны	7	24
Листовое железо	6	25
Вывески	5	19
Хлебобулочные изделия, продаваемые в розницу	4	7

***Отрасли с монополистической конкуренцией***

В табл. 23.1 перечислены промышленные отрасли, которые, с той или иной степенью условности, можно отнести к отраслям с монополистической конкуренцией. (Данные, приведенные в столбце (2), вполне понятны. Данные, представленные в столбце (3), будут объяснены в этой главе ниже.) Кроме того, отметим, что предприятия розничной торговли в городах в основном являются монополистическими конкурентами.

Продуктовые магазины, бензозаправочные станции, парикмахерские, химчистки, магазины одежды и рестораны также действуют в условиях монополистической конкуренции. Практически в таких же условиях действуют провайдеры профессиональных услуг, в частности, врачи, юридические фирмы, риелторы, бухгалтеры и аудиторы.

**Осложнения** Типичная фирма в модели монополистической конкуренции за длительный промежуток времени получает только нормальную прибыль. Однако в реальном мире мелких фирм так происходит не всегда: жизнь нередко отличается от теоретической модели.

- Некоторые фирмы могут выпускать продукцию, которую конкурентам воспроизвести чрезвычайно сложно даже через относительно длительное время. Одна гостиница в крупном городе может иметь отличное расположение с точки зрения людей, приезжающих по делам бизнеса или отдыхающих. Фирма может разработать известный бренд, который дает ей хотя и небольшое, но очень устойчивое преимущество над имитаторами. Такие фирмы могут получить достаточную монопольную мощь, позволяющую им добиться скромной экономической прибыли даже в долгосрочной перспективе.

- Вход в некоторые отрасли, заполненные небольшими фирмами, на практике не столь свободен, как в теории. Поскольку продукция дифференцирована, возникают более значительные финансовые барьеры, чем при стандартизированном продукте. В результате этого, как можно предположить, монополия с небольшой экономической прибылью может существовать даже в течение продолжительного периода.

#### 4. Олигополия и её модели

##### Олигополия

Если рассматривать весь спектр структур рынка, то интенсивность конкуренции снижается по мере перехода от совершенной конкуренции к монополистической конкуренции, далее к олигополии и, наконец, к абсолютной монополии. Теперь основное внимание мы уделим **олигополии**, т.е. рынку, на котором доминирует несколько крупных производителей однородного или дифференцированного продукта. Поскольку таких компаний бывает немного, олигополисты обладают значительным контролем над



рыночными ценами, но каждый из них должен принимать во внимание возможную реакцию своих соперников на его решения в области цен, объемов производства и расходов на рекламу.

**Ограниченное число крупных производителей**

Что означают слова «ограниченное число крупных производителей»? Это достаточно расплывчатая трактовка, поскольку рыночная модель олигополии охватывает довольно



широкий спектр рыночных структур, располагающихся в промежутке между абсолютной монополией, с одной стороны, и монополистической конкуренцией - с другой. Так, олиго-польным в США относятся столь разные рынки, как алюминиевая промышленность, в которой на общенациональном рынке доминируют три очень крупные компании, и рынок запасных частей к автомобилям в городе средних размеров, который примерно поровну разделили между собой четыре или пять несравнимо меньших по размерам автомобильных магазинов. Вообще говоря, когда вы слышите такие термины,

как «Большая тройка», «Большая шестерка» или «Большая четверка» компаний, можете не сомневаться: речь идет об олигополии.

### **Однородные или дифференцированные продукты**

В зависимости от того, производит ли фирма, входящая в олигополию, стандартизированный или дифференцированный продукт, она является либо **однородной олигополией**, либо **дифференцированной олигополией**. Многие товары промышленного назначения (сталь, цинк, медь, алюминий, свинец, цемент, промышленный спирт), которые производятся в условиях олигополии, представляют собой очень стандартизированные продукты. Напротив, многие отрасли, производящие потребительские товары (автомобили, шины, бытовую технику, электронное оборудование, сухие завтраки, сигареты и спортивные товары), являются дифференцированными олигополиями. Эти олигополии обычно активно участвуют в ценовой конкуренции, которая активно дополняется рекламными кампаниями.

### **Контроль над ценами, но в условиях взаимозависимости**

Поскольку олигополия подразумевает малое число фирм в отрасли, каждая фирма выступает в качестве «ценового лидера», т.е. сама устанавливает цену на свои товары и услуги. Так же как и монополист, фирма — участник олигополии может сама определять цены и объемы продукции, позволяющие ей максимизировать прибыль. Но в отличие от монополиста, у которого нет соперников, олигополист должен принимать во внимание возможную реакцию конкурентов на любые изменения цены, объема выпуска продукции, ее характеристик, а также расходов на рекламу. Олигополия, таким образом, характеризуется **стратегическим поведением** и **взаимозависимостью**. Под **стратегическим поведением** здесь понимается всего лишь поведение, осуществляемое в



собственных интересах, при котором учитывается реакция других участников. Фирмы разрабатывают стратегии, определяющие цену, количество, место действия, услуги и рекламу, позволяющие им наращивать свой бизнес и повышать прибыль. Но поскольку соперников на этом рынке мало, появляется **взаимозависимость** — ситуация, при которой объем прибыли каждого участника зависит не только от его собственной стратегии формирования цен и объемов производства, но и стратегии конкурентов.



Например, решая, на сколько можно увеличить цены на бейсбольные перчатки, компания **Rawlings** должна спрогнозировать ответные действия других ведущих производителей, таких, как **Wilson**. Или, разрабатывая рекламную стратегию, компания **BurgerKing** должна учитывать возможную ответную реакцию компании **McDonald's**.

### **Барьеры, препятствующие вхождению на рынок<sup>41</sup>**

Те же барьеры, препятствующие вхождению новых участников на рынок, которые создают совершенную монополию, объясняют и существование олигополии. В большом числе олигопольных отраслей, таких, как самолетостроение, резинотехническая и цементная промышленность, в качестве важного барьера выступает экономия на масштабах. В этих отраслях три или четыре компании могут сосредоточить в своих руках такой объем продаж, который позволяет им получать значительную экономию от масштабов. Для новых фирм, на долю которых остается небольшая часть рынка, подобная экономия недостижима. Издержки производства в этих компаниях будут намного выше, и в конце концов такие фирмы просто не смогут удержаться на рынке. Тесно связан с экономией на масштабах и другой барьер — значительные капитальные затраты, т.е.

<sup>41</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

затраты на приобретение зданий и оборудования, необходимых для начала деятельности. К капиталоемким отраслям, в частности, относятся такие отрасли, как производство реактивных двигателей, автомобильная промышленность, нефтепереработка.

Владение и контроль над источниками сырья объясняет формирование олигополии во множестве отраслей добывающей промышленности, включая такие отрасли, как добыча золота, серебра или меди. В электронной, химической, фармацевтической промышленности, производстве фотографического и офисного оборудования в качестве барьера, препятствующего вхождению на рынок, служат патенты. Кроме того, известно, что олигополисты стараются не допустить новых потенциальных соперников на свои рынки, проводя политику упреждающего и репрессивного ценообразования, а также упреждающей и репрессивной рекламы.

### **Слияния**

Некоторые олигополии возникли в основном в результате внутреннего роста доминирующих фирм (например, хлопья для завтрака, жевательная резинка, шоколадные батончики). Для других отраслей дорога к олигополии имела внешний характер и шла, в частности, через слияния (например, на начальном этапе становления сталелитейной промышленности или, позднее, в отраслях авиаперевозок, банковского дела, развлечений). Слияния, или соединение, двух или большего числа ранее конкурировавших между собой фирм может в значительной степени увеличить их долю рынка, а это, в свою очередь, помогает новому и более крупному производителю добиваться большой экономии на масштабах деятельности.

Другим стимулом, побуждающим к слиянию, является желание обрести монопольную власть. Более крупная фирма может обладать и большей способностью контролировать рыночное предложение и, таким образом, цену продукции. Кроме того, поскольку компания становится более крупным покупателем сырья и материалов, она может требовать и добиваться снижения цен на них и, следовательно, сокращать собственные издержки производства.

### **Показатели концентрации рынка**

Для измерения уровня концентрации власти в руках крупнейших фирм в олигопольных отраслях используется ряд показателей. Рассмотрим наиболее часто используемые показатели: **коэффициент концентрации** и **индекс Герфиндаля**.

**Коэффициент концентрации** показывает выраженную в процентах долю крупнейших фирм в общем объеме продаж отрасли. Выше был упомянут коэффициент концентрации для четырех фирм, т.е. процентная доля общих продаж четырех крупнейших фирм в ряде олигопольных отраслей (см. табл. 23.1). Столбец (2) в табл. 23.2 показывает коэффициенты концентрации для четырех фирм для 21 олигопольной отрасли. Например, четыре крупнейших американских производителя хлопьев для завтрака сосредоточили в своих руках около 78% всего объема хлопьев, производимых в США.

Когда четыре крупнейшие фирмы контролируют 40% и более отраслевого рынка (как показано в табл. 23.2), такие отрасли считаются олигополистическими. Используя этот критерий, к олигополии можно отнести около половины отраслей американской обрабатывающей промышленности.

Хотя коэффициенты концентрации представляют собой удобный инструмент для анализа уровня конкуренции или степени монопольной власти в различных отраслях экономики, у них есть три недостатка.

**Локальные рынки** Коэффициенты концентрации относятся к национальным рынкам в целом, в то время как реально продажа некоторых продуктов в силу высоких транспортных издержек локализована на местных рынках. Например, коэффициент рыночной концентрации четырех фирм, производящих бетон, составляет всего 11%, что заставляет предположить высокий уровень конкуренции в отрасли. Но подавляющая часть



этой продукции поставляется на рынки конкретного города или определенной области, и на таких локальных рынках мы сталкиваемся с олигопольной структурой поставок.

**Таблица 23.2**

*Доля (в процентах) крупнейших компаний в объеме выпуска отдельных промышленных отраслей США с высоким уровнем концентрации*

(1) Продукция	(2) Процент отраслевого объема	(3) Индекс Герфиндаля для 50 ведущих фирм
Медная руда	99	НД
Рафинирование тростникового сахара	99	НД
Сигареты	95	НД
Оборудование для стирки в домашних условиях	93	НД
Пиво	91	НД
Электролампы	89	2582
Стеклянные упаковки	88	2582
Турбины и генераторы	88	НД
Домашние холодильники и морозильники	85	1986
Первичный алюминий	85	НД
Нефтепродукты	85	2662
Компьютеры	85	2662
Боеприпасы для стрелкового оружия	83	1901
Транспортные средства с мотором	81	2321
Мужские брюки и джинсы	80	2515
Самолеты	81	НД
Хлопья для завтрака	78	2521
Бытовые пылесосы	78	2096
Фосфорные удобрения	78	1853
Автопокрышки	77	1807

**Межотраслевая конкуренция** Так как определение границ отраслей до некоторой степени является произвольным, необходимо помнить о **межотраслевой конкуренции**, т.е. о конкуренции между двумя продуктами, которые выпускаются формально разными отраслями. В табл. 23.2 высокий коэффициент концентрации в производстве меди занижает уровень конкуренции в отрасли, поскольку алюминий конкурирует с медью во многих областях, например на рынке линий электропередач.

**Мировая торговля** Данные, приведенные в табл. 23.2, относятся только к товарам, производимым внутри США, и могут завышать уровень концентрации, поскольку не учитывают **конкуренцию со стороны импорта**. Хорошим примером является производство мотоциклов и велосипедов. Хотя данные табл. 23.2 показывают, что на долю четырех американских компаний приходится 77% отечественного производства этих товаров, они не учитывают того факта, что значительная часть мотоциклов и велосипедов, купленных в США, - импортные. Многие из крупнейших корпораций мира являются иностранными компаниями, и значительная часть этих компаний действует в США.

**Индекс Герфиндаля** Перечисленные выше недостатки относятся и к другим показателям концентрации рынка, но одну из проблем этого рода все же можно решить. Предположим, в отрасли *X* одна фирма обеспечивает весь отраслевой выпуск. Во второй отрасли *Y* существует четыре фирмы, и каждая производит 25% отраслевого выпуска. Коэффициент концентрации в обеих отраслях составляет 100%. Но отрасль *X* представляет собой совершенную монополию, в то время как отрасль *Y* является олигополией, в которой присутствует значительный элемент экономического соперничества. Большинство специалистов скажут, что монополярная власть (или власть на рынке) значительно выше в отрасли *X*, чем в отрасли *Y*, что, однако, маскируется одинаковым 100%-м коэффициентом концентрации в обеих отраслях.

Эту проблему решает **индекс Герфиндаля**. Он представляет собой сумму квадратов процентных долей

рынка всех фирм в отрасли. Уравнение выглядит следующим образом:

$$\text{Индекс Герфиндаля} = (\%S_1)^2 + (\%S_2)^2 + (\%S_3)^2 + \dots + (\%S_n)^2,$$

где  $\%S_1$  — доля рынка, выраженная в процентах, принадлежащая фирме 1;  $\%S_2$  — доля рынка, выраженная в процентах, принадлежащая фирме 2, и т.д. для всех фирм данной отрасли. Возводя в квадрат доли рынка всех фирм в отрасли, индекс тем самым придает гораздо большие веса крупным и, следовательно, более могущественным фирмам, чем мелким. В случае отрасли *X* с единственной компанией индекс Герфиндаля равен  $100^2$  (100% в квадрате), или 10 000, указывая на то, что в отрасли наблюдается монополия. Для отрасли *Y* из четырех равных по силе фирм индекс Герфиндаля равен  $25^2 + 25^2 + 25^2 + 25^2$ , или 2500, что указывает на существенно меньшие размеры рыночной власти. (Для отрасли с совершенной конкуренцией индекс будет стремиться к нулю, поскольку рыночная доля каждой фирмы в отрасли —  $\%S$  в уравнении — бесконечно мала.)

Обобщая сказанное, отметим, что чем выше значение индекса Герфиндаля, тем больше рыночная власть крупнейших компаний над отраслью. Обратите внимание, что в табл. 23.2 наименьшие коэффициенты концентрации для четырех фирм равны 78 и 77%. Но индекс Герфиндаля для производства хлопьев для завтрака, равный 2521, позволяет предположить, что рыночная власть крупнейших производителей в этой отрасли выше, чем в отрасли автопокрышек, для которой индекс Герфиндаля равен 1807. Кроме того, обратите внимание, насколько отличаются значения индекса Герфиндаля, представленные в табл. 23.2, от значений этого индекса в отраслях с низким уровнем концентрации (табл. 23.1).

### **Поведение участников олигополии: его анализ с точки зрения теории игр**

Поведение участников олигополии в области ценообразования имеет сходство с игровой стратегией в таких играх, как покер, шахматы или бридж. Достижение наилучшего результата зависит не только от собственных действий, но и от того, что делают соперники. Поэтому игроки (и олигополисты) должны осуществить свои действия в соответствии с действиями и ожидаемой реакцией соперников. Изучение того, как люди ведут себя в стратегических ситуациях, называется **теорией игр**. Для анализа ценового поведения олигополистов мы воспользуемся простой **моделью теории игр**. Поэтому мы будем исходить из допущения, что на рынке существует дуополия, т.е. олигополия из двух фирм, производящих спортивную обувь. Каждая из этих фирм (назовем их **Rare Air** и **Uptown**) может выбирать между двумя ценовыми стратегиями: повышением и понижением цен. Прибыль, которую получит каждая, зависит от собственной стратегии и стратегии, выбранной соперником.

Существует четыре возможные комбинации стратегий двух фирм — на рис. 23.3 они показаны ячейками, обозначенными разными буквами. Например, ячейка *C* представляет комбинацию стратегии на понижение цен компании **Uptown** и на повышение цен компании **Rare Air**. Поскольку каждая ячейка показывает доход (прибыль) каждой фирмы в результате той или иной комбинации ценовых стратегий обеих фирм, рис. 23.3 называется **платежной матрицей**. Ячейка *C*, например, показывает, что если компания

*Uptown* станет понижать цены, а компания *RareAir* — повышать цены, *Uptown* заработает 15 млн долл. (темно-оранжевые треугольники), а *RareAir* — 6 млн долл. (светло-оранжевые треугольники).

**Рис. 23.3**

**Получение прибылей олигополией, состоящей из двух фирм (млн долл.).** Каждая фирма может применить одну из двух возможных ценовых стратегий. Стратегия компании *RareAir* показана в верхней части матрицы, а стратегия компании *Uptown* — в левой части. Каждая из обозначенных буквами ячеек платежной матрицы отражает одну из комбинаций стратегий этих компаний и прибыль каждой из фирм в случае реализации данной комбинации.

*Еще раз вернемся к понятию взаимозависимости*

Данные на рис. 23.3 являются гипотетическими, но их соотношения отражают реальное положение вещей и являются типичными для бизнеса. Напомним, что олигополисты могут увеличивать прибыль и воздействовать на прибыль соперников, меняя стратегию ценообразования. Прибыль каждой фирмы зависит от собственной ценовой стратегии и стратегии соперников. Эта взаимозависимость олигополистов является самым ярким результатом, который демонстрирует рис. 23.3. Если *Uptown* решит повысить цены, ее прибыль составит 12 млн долл., при предположении, что и *RareAir* сделает то же самое (ячейка *A*). Но если *RareAir* в ответ на действия *Uptown* понизит цены (ячейка *B*), она сможет увеличить свою долю рынка и прибыль с 12 млн до 15 млн долл. Рост прибыли *RareAir* произойдет за счет компании *Uptown*, прибыль которой сократится с 12 млн до 6 млн долл. Стратегия на повышение цен компании *Uptown* будет удачной только в том случае, если компания *RareAir* последует примеру своего соперника и повысит цены.

**Тенденции к сговору**

Второй момент, на который обращает внимание рис. 23.3, заключается в том, что олигополисты часто могут выигрывать от **сговора**, т.е. сотрудничества друг с другом. Можно продемонстрировать выгоду от сговора, сначала предположив, что обе фирмы (на рис. 23.3), действуя независимо, выбирают стратегию высоких цен. В результате каждая из них получит 12 млн долл. (ячейка *A*).

Обратите внимание, что и *RareAir*, и *Uptown* могут увеличить свою прибыль, переключившись на стратегию низких цен (ячейка *B* или *C*). Фирма, следующая стратегии низких цен, увеличит свою прибыль до 15 млн долл., а прибыль фирмы, следующей стратегии высоких цен, уменьшится до 6 млн долл. Для этой фирмы также выгоднее снизить цены, так как в этом случае ее прибыль возрастет от 6 млн до 8 млн долл. (ячейка *D*). Таким образом, независимое переключение от одной стратегии к другой приводит к снижению прибыли обеих фирм с 12 млн долл. (ячейка *A*) до 8 млн (ячейка *D*).

В действительности независимые действия участников олигополии также могут приводить к конкурирующим друг с другом стратегиям низких цен. Независимые олигополисты конкурируют друг с другом через политику цен, что ведет к падению цен и сокращению прибылей компаний. Это, безусловно, выгодно потребителям, но не олигополистам, чьи прибыли сокращаются.

Как олигополисты могут избежать снижения прибыли (ячейка *D*)? Ответ заключается в том, что вместо того, чтобы устанавливать цены на конкурентной основе, т.е. независимо друг от друга, они могут сговориться. В нашем примере фирмы могут договориться и проводить единую стратегию высоких цен. В результате прибыль каждой фирмы увеличится с 8 млн (ячейка *D*) до 12 млн долл. (ячейка *A*).



### Стимулы для махинаций

Платежная матрица объясняет, почему у олигополиста может возникнуть очень сильное желание нарушить соглашение о сговоре. Предположим, компании *Uptown* и *RareAir* договорились проводить единую политику повышения цен, благодаря чему каждая из них заработает по 12 млн долл. прибыли (ячейка *A*). Однако обе фирмы готовы нарушить соглашение относительно единой ценовой политики, так как, снизив в одностороннем порядке цены, можно увеличить свою прибыль до 15 млн долл. Если *Uptown* тайным образом нарушит соглашение, понизив цены, структура прибыли будет отражаться не ячейкой *A*, а ячейкой *C*. Прибыль компании *Uptown* возрастет до 15 млн долл., а прибыль компании *RareAir* упадет до 6 млн долл. Если соглашение нарушит *RareAir* (в платежной матрице нужно перейти из ячейки *A* в ячейку *B*), ее прибыль также возрастет до 15 млн долл.

### Рассмотрим следующую ситуацию...

#### Креативное стратегическое поведение

Следующая история, которая, вероятно, может вызвать у некоторых неприятные эмоции, показывает локализованный рынок, демонстрирующий некоторые характеристики олигополии, в том числе стратегическое поведение.

*NativeAmericanArtsandCrafts* - магазин американских ремесел и работ ремесленников, принадлежащий Трейси Тартинес, располагается в центре небольшого туристского городка, который находится на границе с национальным парком. В первые дни работы Трейси была монополистом. Бизнес шел отлично, и поэтому цены и прибыль были высокими.

Однако через какое-то время - к неудовольствию Трейси - по соседству с ней открылись два похожих магазина, по одному с каждой стороны от ее магазина. Что еще хуже, соперники назвали заведение так, чтобы воспользоваться преимуществами рекламы Трейси.

Один назывался *NativeArtsandCrafts*, другой - *IndianArtsandCrafts*. Новые

продавцы перехватили часть покупателей магазина Трейси и заставили ее снизить цены. Три расположенных рядом друг с другом магазина в небольшом изолированном городе создали местную олигополию на поделки и работы американских индейцев.

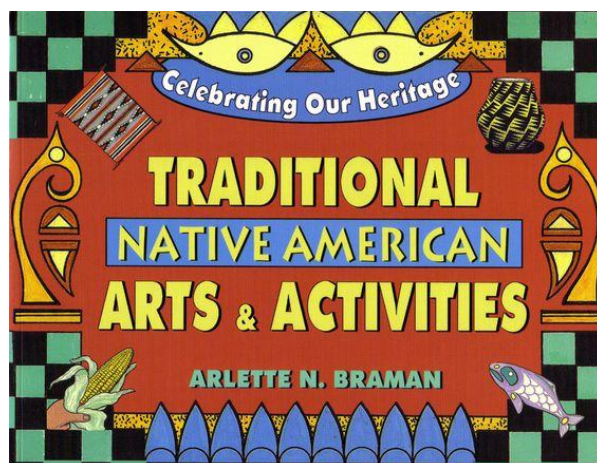
Трейси начала разрабатывать стратегический план, который позволил бы ей восстановить утраченную прибыль. Она решила выделить свой магазин, предлагая более широкий ассортимент высококачественных и дорогих продуктов и сократить набор дешевых сувениров. На какое-то время эта тактика сработала, но другие магазины в конце концов снова последовали за ней и продублировали ее товарный ассортимент.

Затем один из соперников по соседству с ней решил сам активизировать борьбу и повесил на своем заведении огромный плакат, в котором говорилось: «Мы продаем очень дешево!». Вскоре после этого на другом магазине также вывесили огромный плакат со словами «У нас ничего не залеживается!».

Чтобы не оказаться в стороне, Трейси тоже нарисовала красочный плакат и водрузила его над своей дверью. Он был еще короче - «Основной вход».

### Три модели олигополии

Чтобы лучше разобраться в механизме формирования цен и объемов продукции в условиях олигополии, мы рассмотрим три различные модели ценообразования: 1) ломаной кривой спроса; 2) ценового сговора; 3) ценового лидерства.



Почему в случае олигополии мы не можем ограничиться одной моделью, как это было при исследовании других рыночных структур? Это объясняется двумя причинами:

- **Многообразие видов олигополии** Олигополия охватывает более широкий спектр и большее разнообразие рыночных ситуаций, чем любые другие структуры. Данное понятие включает как «тесную» олигополию, когда на рынке доминируют две или три крупные фирмы, так и «свободную» олигополию, когда шесть или семь фирм делят между собой, скажем, 70 или 80% рынка, а остальные компании сражаются за остатки «конкурентного пирога». Олигополия охватывает рынки как

стандартизированной, так и дифференцированной продукции. Она включает случаи, при которых фирмы прибегают на рынке к сговору, и случаи, когда участники действуют независимо друг от друга. Понятие олигополии охватывает ситуации, когда барьеры, препятствующие вхождению на рынок, очень высоки, и ситуации другого рода, когда вхождение на рынок не сильно затруднено. Если выразить эту идею более кратко, разнообразие видов олигополии не позволяет выработать единую рыночную модель, позволяющую дать общее объяснение поведения олигополистов.

- **Сложности, возникающие из-за взаимозависимости** Взаимозависимость компаний-олигополистов на рынке значительно усложняет анализ. Поскольку фирмы не могут со всей определенностью предвидеть реакции своих конкурентов, не могут они и абсолютно точно определить собственные кривые спроса и кривые предельного дохода. Но без такой информации фирма даже теоретически, как будет показано ниже, не может установить цену и объем продукции, позволяющие ей максимизировать прибыль.

Несмотря на эти аналитические трудности, у олигополистического ценообразования были обнаружены две взаимосвязанные черты. Во-первых, в условиях макроэкономической стабильности цены на продукцию олигополистических отраслей обычно являются негибкими («жесткими»). При олигополии они изменяются реже, чем при совершенной конкуренции, монополистической конкуренции и в некоторых случаях абсолютной монополии. Во-вторых, когда олигопольные цены меняются, они чаще всего меняются одновременно у всех фирм — участников олигополии. Это дает основания предполагать, что при назначении или изменении цен в этих отраслях существует тенденция действовать согласованно или в сговоре (что обсуждалось в предыдущем параграфе). Разнообразие типов олигополии и существование взаимозависимости между ее участниками отражено в представленных ниже моделях.

## **ТЕМА 9. СУЩНОСТЬ ЦЕН И ОСОБЕННОСТИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ**

### **План.**

1. Цена и её функции
2. Виды цен и их сущность
3. Государственное регулирование цен

**Опорные слова и выражения:** цена, функции цены, Индекс цен Уровень цен  
Мировые цены Договорные цены Государственные цены

### **1.Цена и её функции**

В рыночной экономике цена выполняет ТРИ ГЛАВНЫЕ ФУНКЦИИ:

- *ориентирующую*, которая дает информацию для действий покупателей и продавцов;

- *стимулирующую*, которая способствует наиболее экономичным способам производства и рационализации спроса;
- *распределительную*, благодаря которой распределяются доходы между участниками рыночной экономики.

Выполнение этих функций предполагает свободное движение цен без инфляции и монополии, которые искажают подлинную динамику цен.

#### **Виды цен и их сущность**

При всем многообразии системы цен ее можно свести к трем видам: **государственные, договорные и мировые.**

**Государственные цены** могут устанавливаться на продукцию предприятий-монополистов, на базовые для экономики данной страны ресурсы, на социально значимые товары.

Система государственных цен состоит из двух элементов:

- фиксированные цены, жестко устанавливаемые правительством;
- регулируемые цены, учитывающие изменение на рынке соотношения спроса и предложения.

**Договорные цены** — это цены, устанавливаемые соглашением покупателя и продавца, т.е. учитывающие только спрос и предложение на данный товар.

**Мировые цены** применяются в международной торговле и рассчитываются на базе наиболее крупных экспортно-импортных сделок.

Каждая страна имеет свой уровень цен.

**Уровень цен** — это средневзвешенная величина цен, уплачиваемых за готовые товары и услуги, произведенные в стране.

Уровень цен выражается индексом.

**Индекс цен** — это соотношение между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг данного периода и совокупной ценой сходной группы товаров и услуг в базисном периоде.

#### **Государственное регулирование цен**

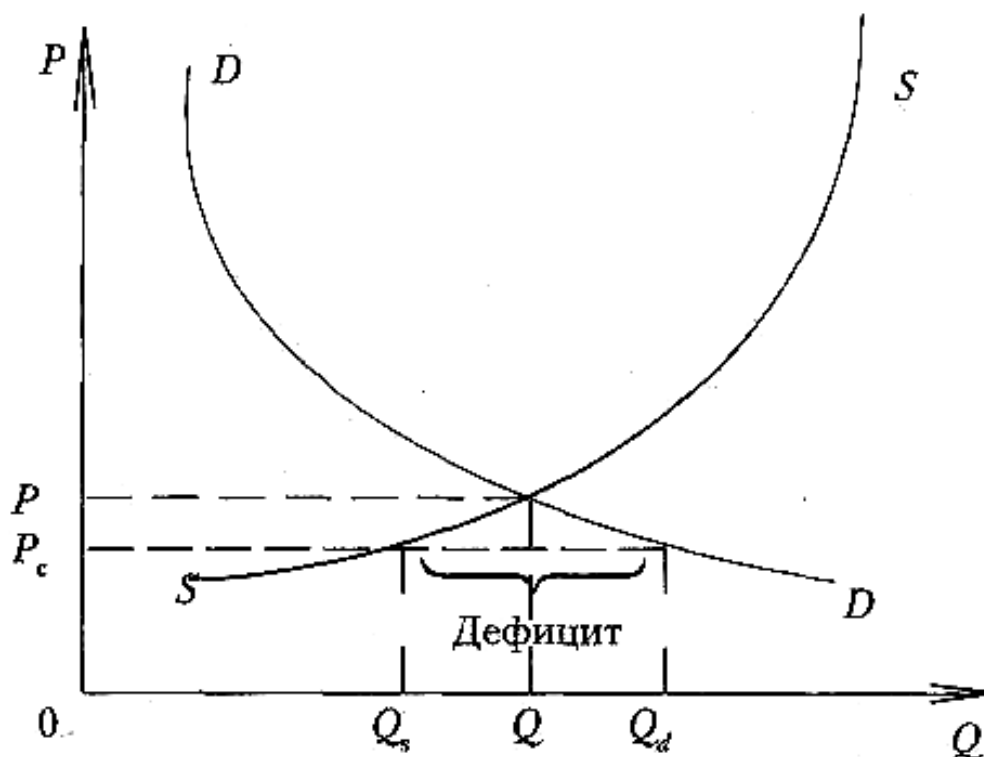
В некоторых случаях государство может законодательно устанавливать потолок цен и нижний уровень.

Потолок цен представляет собой максимальную цену, которую продавцу разрешается запрашивать за свой товар или услугу. Это

позволяет потребителям приобретать некоторые товары первой необходимости или услуги, которые они не смогли бы купить при равновесных ценах (рис. 8.1).

Примером могут служить рентные платежи и норма процента, которую разрешается взимать с должников.

В широких масштабах потолки цен, или общий контроль цен, применялись для ограничения инфляционных процессов в экономике.



Установление ценового потолка создает, и более серьезную проблему — препятствует изменению цен, что абсолютно необходимо для эффективности распределения ресурсов.

Например, контроль над квартирной платой не позволяет ей увеличиться и, таким образом, сигнализирует о прибыльности перераспределения ресурсов в пользу жилищного строительства, а также обновления старого жилищного фонда.

Нижний уровень цены — это минимальная цена, устанавливаемая правительством и превышающая цену равновесия. Обычно он применяется в таких случаях, когда рыночная система не обеспечивает достаточный уровень доходов определенным группам поставщиков ресурсов или производителей. Законодательство о минимуме заработной платы, а также поддержка цен на сельскохозяйственную продукцию — вот два наиболее широко известных примера установления правительством нижнего уровня цен.

Ценовые потолки и нижние уровни цен лишают механизм свободного рыночного взаимодействия спроса и предложения. Свободно устанавливающиеся цены автоматически нормируют продукт для покупателей; регулируемые цены этого не делают. Соответственно

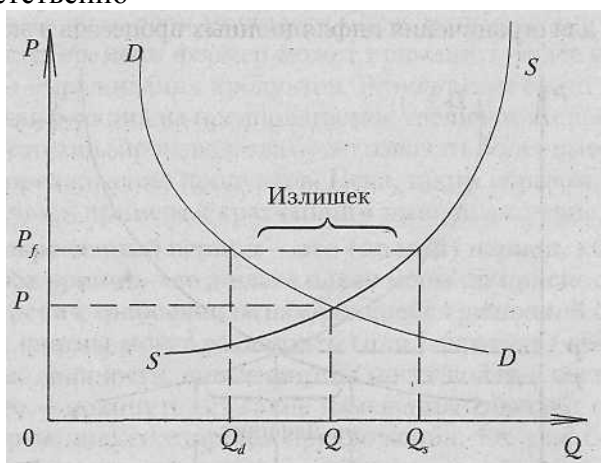


Рис. 8.2. Установление нижнего уровня цены приводит к избытку продукции. Исходя из анализа рисунка видно, что существование нижнего уровня цены,

например  $P_1$ , ведет к образованию устойчивого излишка продукции, величина которого измеряется отрезком  $Q_1Q_2$ . Правительство должно либо выкупать этот излишек, либо принимать меры к его ликвидации путем ограничения предложения или расширения спроса на данный продукт.

правительству приходится брать на себя решение проблемы нормирования потребления продукта, порождаемой установлением ценовых потолков, а также проблем закупки или уничтожения излишков, возникающих вследствие введения минимальных цен. Государственное регулирование цен имеет противоречивые последствия. Предполагаемые выгоды от введения ценовых потолков и нижних уровней цен для потребителей и производителей в отдельности следует сопоставлять с потерями, проистекающими из возникающих в связи с этим дефицитов и товарных излишков.

Итак, государственные цены не дают возможности равновесной цене осуществлять распределительную функцию (нормирование). Установление ценовых потолков приводит к возникновению устойчивых дефицитов, и если правительство стремится к справедливому распределению продукции, ему приходится брать на себя нормирование потребления. Установление нижнего уровня цен способствует производству излишков продукции; правительство должно закупать эти излишки или предотвращать их возникновение, вводя ограничения на производство или стимулируя потребительский спрос.

## **ТЕМА 10. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО ОБОРОТ**

### **План:**

- 1. Понятие предпринимательской деятельности, ее функции и условия развития.**
- 2. Формы предпринимательской деятельности, рыночные системы их организации и управления**
- 3. Дальнейшая либерализация и стимулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане**
- 4. Предпринимательский капитал и стадии его движения.**
- 5. Основной капитал и эффективность его использования.**

**Опорные слова и выражения:** *Норма амортизации Основной капитал Оборотный капитал Предпринимательский капитал Дивиденд Учредительская прибыль Облигация Курс акции Акция Акционерное общество Предпринимательская деятельность*

### **1. Понятие предпринимательской деятельности, ее функции и условия развития.**

В настоящее время в различной научно-теоретической литературе особое место занимают мнения и суждения многих ученых по поводу предпринимательской деятельности и бизнеса, их направлений, принципов, юридических и экономических аспектов. Чаще всего предпринимательская деятельность и бизнес интерпретируются как одно понятие.

По нашему мнению предпринимательство отличается от бизнеса и представляет собой деятельность, связанную с подходом к производству продукции и оказанию услуг на основе творчества, новаторства. А бизнес есть понятие значительно шире, это любая деятельность, направленная на получение прибыли.

Понятие предпринимательства юридически закреплено в Законе Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» следующим



образом: «Предпринимательская деятельность (предпринимательство) - инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской деятельности в соответствии с законодательством, направленная на получение дохода (прибыли) на свой риск и под свою имущественную ответственность».<sup>42</sup>

К.Макконнелл и С.Брю анализируют предпринимательство как важный вид деятельности, в основе которой лежат непрерывные условия и требования. **Во-первых**, предприниматель в процессе производства товаров и услуг соединяет факторы производства и выполняет функцию «катализатора». **Во-вторых**, в процессе ведения бизнеса берет на себя такую ответственную задачу, как принятие решений. **В-третьих**, предприниматель, являясь организатором, стремится к созданию новой продукции, внедряя современные технологии производства. **В-четвертых** – это человек, идущий на риск. Он рискует не только своей собственностью, временем, трудом, но и вложенными средствами своих партнеров, акционеров.<sup>43</sup>

Обобщая вышеприведенные различные мнения и подходы о предпринимательской деятельности, можно дать следующее краткое определение: **предпринимательская деятельность – это экономическая деятельность, направленная на получение прибыли.** Развитие предпринимательства, в свою очередь, вызывает необходимость существования ряда условий, в основе которых лежат общие социально-экономические предпосылки производства товара.

**Для развития предпринимательства первыми условиями** являются самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенных прав и свобод - по выбору вида деятельности, осуществлению процесса производства и его преобразованию, выбору источников, доступу к ресурсам, реализации продукции, установлению его цены, распоряжению прибылью и т.п.

**Вторым условием развития предпринимательства** является обладание правом собственности на средства производства, произведенную продукцию и полученный доход. Предпринимательская деятельность может осуществляться как самим предпринимателем, так и субъектом, ведущим дело на основе его имущества.

**В-третьих**, необходимо создание определенной экономической среды и социально-политических условий, реально обеспечивающих свободу выбора способа хозяйствования, возможность инвестирования доходов и т.п.

**В-четвертых**, предпринимательство обуславливает существование разнообразных форм, видов собственности и присвоения. В свою очередь, само по себе разнообразие в сфере собственности и присвоения есть явление объективное, которое выступает в качестве результата развития производительных сил.

**В-пятых**, обязательными условиями развития предпринимательства считаются расширение базы финансирования бизнеса, повышение образовательного уровня и квалифицированной подготовки, постоянное совершенствование законодательной и нормативной базы, наличие налоговых льгот и предпринимательской среды, стимулирующих предпринимательскую инициативу общества.

В государствах, где реализуются все вышеназванные условия, развитие предпринимательства на хорошем уровне, в обратном случае высока вероятность перехода данной деятельности в сферу теневой экономики.

## **2. Формы предпринимательской деятельности, рыночные системы их организации и управления.**

---

<sup>42</sup>Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности». Статья 3.

<sup>43</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

В настоящее время в мире наблюдается все более нарастающее слияние всех уровней и различной специфики производительных сил. Существуют виды производительных сил, используемые в социальных, общегосударственных целях, а также виды, применяемые в коллективных, групповых, частных и личных целях. В соответствии с этими целями развиваются разнообразные - государственные, коллективные, частные, смешанные и другие производственные формы предпринимательства.

В различных странах правовой статус государственных предприятий значительно отличается своим разнообразием. Ни в одной стране не существует единого законодательного документа, регулирующего деятельность всех государственных предприятий.

На основании вышесказанного государственные предприятия можно разделить на три группы:

- бюджетные предприятия;
- государственные производственные предприятия или корпорации;
- смешанные компании.

**Бюджетные предприятия** – это не имеющие юридической и хозяйственной самостоятельности предприятия, деятельность которых финансируется за счет государственного бюджета и связана с выполнением государственных функций. По своему положению они относятся к системе государственно-административного управления и непосредственно подчиняются или структурно входят в какие-либо министерства, ведомства или местные органы самоуправления. Все доходы и расходы проходят через госбюджет, а от полученной прибыли они не платят налоги.

**Государственные производственные предприятия** – это владеющие обособленным имуществом предприятия, которые наряду с хозяйственной деятельностью выполняют функции управления и регулирования в установленных государством рамках. Государственные производственные предприятия или корпорации воплощают в себе признаки коммерческих предприятий и государственных органов и считаются широко распространенной организационно-правовой формой предприятия.

**Смешанные предприятия** – это предприятия в форме акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, созданные на основе объединения акций государства и частных вкладчиков. Смешанные компании ведут свою деятельность на основе закона об акционерных обществах и считаются юридическими лицами, участвуют в хозяйственной деятельности на коммерческой основе наряду с частными фирмами. Вместе с тем, в отличие от частных фирм они пользуются определенными льготами. К этим льготам относятся предоставление государством финансовой помощи и дотаций, получение иностранных лицензий на простых условиях, приобретение сырья и полуфабрикатов у других государственных предприятий по строго фиксированным ценам, обеспечение рынками сбыта произведенной продукции и т.п.

Кроме классификации на основе имущественного статуса существуют еще другие организационно-правовые формы предприятий. Предприятия могут создаваться в форме хозяйственных обществ и ширкатов, производственных кооперативов, коллективных предприятий, арендных предприятий, хозяйственных объединений.

**Кооперативное предпринимательство** – отдельная форма коллективного предпринимательства, основанная на коллективной собственности и личном трудовом участии членов кооперации в совместной трудовой деятельности. Основными признаками предпринимательства, основанного на кооперативной собственности, являются: прямая взаимосвязь работников со средствами производства (при частной собственности в такой связи посредником считается собственник, а при государственной собственности – государство); широкое использование средств производства членами кооперации; их экономическое равноправие; осуществление коллективом самоуправления; возможность совмещения коллективных и личных интересов и т.д.

**Частное предпринимательство организовывается отдельным лицом или предприятием на основе личной инициативы.** При этой форме предпринимательства собственность и результаты производства принадлежит частным лицам, организация производства основана на наемном труде.

**Единоличное предпринимательство основано на личной собственности, организация производства осуществляется на основе личного труда и труда членов семьи.** Владелец личного предприятия является и его менеджером и персонально несет ответственность за все обязательства предприятия. С позиций хозяйственного права единоличный предприниматель не является юридическим лицом, поэтому он платит только подоходный налог, взимаемый с физических лиц. Эта форма предпринимательства распространена в розничной торговле, сфере питания, консультационном бизнесе, бытовых услугах, в аграрном секторе в виде дехканских хозяйств, врачебной практике, кустарных промыслах.

Одной из важных форм осуществления предпринимательской деятельности являются акционерные общества.

**Акционерное общество - предприятие, капитал которого образуется путем объединения денежных средств различных собственников и оформляется в форме ценных бумаг.**

### **3. Дальнейшая либерализация и стимулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане.**

Всесторонняя поддержка ускоренного развития малого бизнеса и частного предпринимательства, и решение на их основе таких проблем как повышение занятости и благосостояния населения, является одним из приоритетных направлений экономической политики в Узбекистане.

На развитие малого предпринимательства в нашей стране большое влияние оказала эффективная система поддержки данной сферы на различных уровнях. Государством разработана и усовершенствована ее нормативно-правовая база, осуществлены определенные работы по финансово-кредитной и инвестиционной поддержке малых предприятий. На сегодняшний день разработаны и поэтапно реализуются государственные и региональные программы по поддержке малого предпринимательства. В этой сфере налаживаются межрегиональные и международные связи, утверждаются межправительственные и международные договоры, оживляется деятельность общественных союзов предпринимателей, создается система информационного обеспечения.

### **4. Предпринимательский капитал и стадии его движения.**

**Находящиеся в распоряжении предпринимателя материальные блага, денежные средства и товары, задействованные с помощью наемного труда и используемые в целях получения прибыли в своей совокупности называются предпринимательским капиталом.**

Капитал имеет два свойства, один из которых стоимость, как известно, состоит из общественно необходимых затрат труда. Полезность же капитала проявляется через его участие: а) в создании множества видов полезностей (товара и услуг); б) в обеспечении занятости рабочей силы; в) частично в формировании стоимости; г) и как самое важное, в создании и присвоении прибавочного продукта.

Независимо от того, в какой сфере и форме функционирует капитал и каких составных частей он состоит, он имеет двойственные свойства и существует в качестве единства этих свойств. Данные свойства капитала исходят из двуединой сущности товара, которая в свою очередь является результатом двойственного характера труда,

воплощенного в товаре. Потому что деньги, являясь продуктом развития товарообмена, с исторической и логической точки зрения считаются начальным звеном капитала.

Движение предпринимательского капитала не завершается одним кругооборотом, оно продолжается непрерывно и повторяется. **Такое непрерывное повторение и возобновление кругооборотов называется оборотом предпринимательского капитала.**

Поскольку отдельные элементы капитала совершают движение с различной скоростью, то скорость оборота затраченных средств тоже бывает разной. По характеру своего оборота, капитал подразделяется на две части: основной и оборотный капитал.

**Основной капитал участвует в процессе производства в течение ряда кругооборотов, стоимость свою переносит на изготавливаемую продукцию (услугу) по частям и не меняет своей натурально-вещественной формы.**

**Оборотный капитал полностью потребляется в течение одного кругооборота, целиком переносит свою стоимость на результаты производства и утрачивает свою натурально-вещественную форму.**

В основе разделения капитала на основной и оборотный лежат следующие признаки:

**1. Характер функционирования в процессе производства.** Основной капитал не входит в материальный состав создаваемой продукции. Он функционирует длительное время (например, станок служит 10 лет, здание 50 – 100 лет), сохраняет свою натуральную форму в течение нескольких кругооборотов. Оборотный же капитал, напротив, (например, хлопок, шерсть, металл) полностью производительно потребляется в каждом кругообороте, теряет свою натуральную форму и переходит в другую.

**2. Способ передачи стоимости результатам производства.** Основной капитал, участвуя в процессе производства в продолжение ряда лет, переносит свою стоимость на товар постепенно, по частям. Такие элементы оборотного капитала, как сырьё и материалы, топливо и энергия, полностью потребляются в течение одного производственного цикла, соответственно полностью переносят свою стоимость в стоимость продукции и услуг.

**3. Способ оборота стоимости капитала.** В ходе оборота стоимость основного капитала делится на две части. Одна часть, перенесенная на продукцию, поступает в процесс обращения вместе с товарами и услугами, в процессе кругооборота переходит от товарной формы в денежную, и накапливаясь, образует фонд возмещения основного капитала.

**4. Способ возобновления.** Участвуя в производственном процессе длительное время, основной капитал изнашивается и теряет свою ценность. Для обновления и восстановления изношенного капитала требуются денежные средства (амортизационные отчисления), которые перейдут в новую натуральную форму основного капитала после завершения полного оборота. Восстановление оборотного капитала по натуральной форме для обеспечения следующего производственного цикла происходит после каждого кругооборота.

## **5. Основной капитал и эффективность его использования.**

Воспроизводство основного капитала связано с двумя взаимосвязанными процессами: износ основного капитала, а именно процесс амортизации, и использование амортизационного фонда для физического восстановления средств труда.

Физический износ средств труда выступает в двух формах и может происходить: 1) в процессе их непосредственного использования в силу физического снашивания; 2) в результате простоя, под воздействием природных сил.

При физическом износе в результате использования средств труда в процессе производства, они постепенно теряют свои технические свойства, производительные качества и следовательно, потребительную стоимость. В то же время основной капитал

подлежит физическому износу под воздействием сил природы. Стоимость такого износа не покрывается, что означает потерю. Эта потеря будет равнозначна износу основного капитала в результате бездействия.

Наряду с физическим износом средства труда устаревают и морально. Моральный износ также бывает двух видов, которые отличаются друг от друга.

Моральный износ первого вида выражается в снижении стоимости средств труда в результате повышения производительности труда в отраслях, их производящих. Это не вызывает необходимость замены действующего оборудования новым, поскольку технический уровень действующих и новых установок остается одинаковым. Однако, широкое применение средств труда со значительно низкой стоимостью приводит к тому, что часть стоимости ранее приобретенных средств труда теряется.

Часть расходов на воспроизводство основного капитала покрывается с помощью фонда амортизации.

**Амортизация** – это постепенное перенесение стоимости основного капитала на производимый продукт по мере износа, накопление части продукции, равной величине амортизации, в целях восстановления изношенного основного капитала.

Амортизационные отчисления начисляются согласно установленным нормам амортизации.

**Норма амортизации** определяется отношением годовой суммы амортизационных отчислений к среднегодовой стоимости основного капитала, выраженным в процентах. Общая норма амортизационных отчислений состоит из двух частей, соответствующих своеобразным свойствам воспроизводства основного капитала: одна часть предназначена для полного покрытия (восстановление) основного капитала, а другая – для их частичного покрытия (капитальный ремонт.)

## **ТЕМА 11. ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ).**

**План:**

- 1. Понятие издержек производства и их состав.**
- 2. Принципы изменения издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.**
- 3. Содержание прибыли. Масса и норма прибыли**

**Опорные слова и выражения:** *Норма прибыли Экономическая или чистая прибыль Косвенные затраты Прямые затраты Предельные издержки Средние издержки Переменные издержки Постоянные издержки Внешние издержки Внутренние издержки Издержки производства*

### **1. Понятие издержек производства и их состав.**

Производственные единицы (предприятие, фирма) в национальной экономике стремятся к получению большей прибыли от результатов своей деятельности. Для достижения этого каждое предприятие будет пытаться не только подороже продать свой товар, но и постарается сократить расходы, связанные с производством и реализацией продукции.

Если цена реализации товаров определяется в основном внешними условиями, не связанными с деятельностью предприятия, то производственные затраты зависят от уровня эффективности организации процессов производства и сбыта готовой продукции. А для производства и реализации любого товара требуются определенные издержки.

В настоящее время при исследовании издержек производства используют два подхода – классическая и неоклассическая или современная концепции. По

классическому подходу, издержки производства – это все осуществленные для производства продукции затраты живого труда, денежные и материальные затраты.

С теоретической точки зрения необходимо различать:

1. **Общественные издержки производства** или стоимость продукции.
2. **Индивидуальные издержки производства предприятия (фирмы).**

**Общественные издержки производства - это совокупные затраты общественно необходимого труда (живого и овеществленного) на производство продукта.** Они показывают, во сколько обошлось обществу производство данной продукции. В условиях товарного производства общественные издержки проявляются в денежной форме и соответствуют стоимости товара, т.е.

$$w = c + v + m, \text{ где}$$

$w$  – общественные издержки производства или стоимость продукции;

$c$  – постоянный капитал;

$v$  – затраты переменного капитала (рабочая сила);

$m$  – прибавочная стоимость.

**Издержки производства предприятия представляют собой все затраты предприятия, связанные с производством и доставкой продукции потребителю:**

$$k = c + v$$

В состав издержек производства предприятия входят затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо и электроэнергию, амортизация основного капитала, заработная плата и отчисления на социальное страхование, процентные платежи и другие затраты. **Денежное выражение всех издержек производства составляет себестоимость продукции.**

**Непосредственные издержки производства, включая в себя затраты, связанные только с производством, составляют лишь часть стоимости единицы товара.** Издержки производства меньше стоимости товара на величину прибыли.

**Понятие издержек обращения связано с процессом реализации товаров и означает затраты, связанные с доставкой этих товаров потребителю от производителя.** Они подразделяются на две группы: чистые издержки обращения и дополнительные издержки обращения. **Расходы на упаковку, расфасовку, сортировку, транспортировку и хранение товаров относятся к дополнительным издержкам обращения.** Этот вид издержек обращения является затратами, связанными с продолжением процесса производства в сфере обращения. Входя в стоимость товара, они увеличивают ее и возмещаются после продажи товара из полученной суммы выручки.

**Чистые издержки обращения связаны с продажей товаров и состоят из затрат на заработную плату продавцов, маркетинг (изучение спроса потребителей), рекламу и т.п.** Чистые издержки обращения не увеличивают стоимость товара и возмещаются после продажи продукции из прибыли, созданной в процессе производства.

Концепции издержек производства второго направления разработаны маржиналистами и неоклассиками, которые в определенной степени учитывают и классические теории. Однако особенность этих концепций заключается в том, что при разъяснении издержек производства они исходят из ограниченности ресурсов и возможностей их альтернативного использования.

По маржиналистской теории издержек ресурсы, используемые в производственном процессе предприятия, могут быть собственные и привлеченные. Исходя из этого, издержки подразделяются на внутренние и внешние издержки.

**Внешние издержки – это затраты, возникающие в результате приобретения предприятием необходимых ресурсов и услуг со стороны на платной основе.** К таким затратам относятся оплата труда наёмных рабочих, плата за сырье и материалы, процентные платежи за кредит, арендная плата, плата за оказанные транспортные и другие виды услуг. Внешние издержки оформляются платёжными документами, поэтому они ещё называются бухгалтерскими издержками.

**Издержки, связанные с использованием собственных ресурсов предприятия, называются внутренними издержками.** Такие затраты не выступают в форме денежных платежей. Поэтому оценить величину внутренних издержек можно через сопоставление стоимости собственных ресурсов с ценами на рынке аналогичных ресурсов.

Наряду с рентой и заработной платой существует еще один компонент издержек производства, необходимая плата для поддержания предпринимательской деятельности – нормальная прибыль. Нормальная прибыль меньше экономической прибыли. **Нормальная прибыль представляет собой минимальную плату, необходимую для стимулирования предпринимательских способностей, выступающих в качестве экономического ресурса.** Если деятельность не будет приносить нормальной прибыли, то предприниматель остановит свою деятельность и направит свои силы в другую отрасль.

Издержки производства могут зависеть или не зависеть от объема выпуска продукции, вследствие этого их подразделяют на постоянные и переменные издержки (рис. 11.3).

**Издержки, не зависящие от изменений (сокращения или увеличения) объема производства, называются постоянными издержками.** Постоянные издержки (FC) не изменяются с ростом объема производства, существуют и при нулевом уровне объема производства. К ним относятся платежные обязательства предприятия (проценты по кредитам и другие), некоторые виды налогов, амортизационные отчисления, арендная плата, расходы по охране, затраты на оборудование, оплата управленческого персонала и т.п.

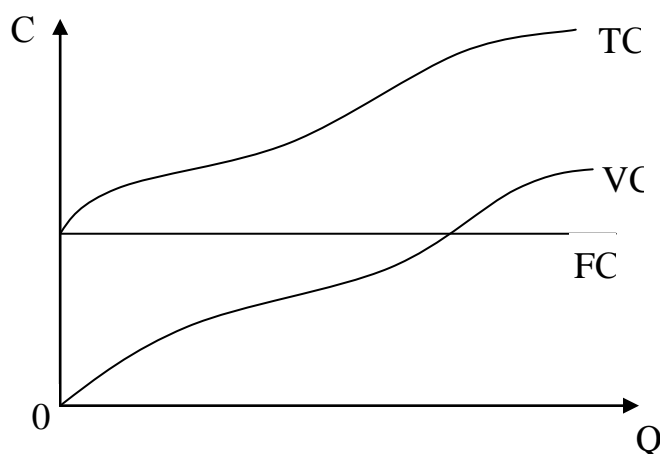
**Переменными издержками (VC) называются издержки, непосредственно зависящие от объема производства.** К ним относятся расходы на сырье, материалы, транспортные услуги, оплата рабочих и т.п.

Сумму постоянных и переменных издержек при каждом уровне производства называют **общими или валовыми издержками производства (ТС).**

На рисунке 10.1 представлено графическое отображение постоянных (FC), переменных (VC) и валовых (ТС) издержек.

**Рисунок 10.1**

**Графическое отображение постоянных, переменных и общих (валовых) издержек**



Для исчисления затрат на производство единицы продукции используются понятия средние общие, средние постоянные и средние переменные издержки. **Средние общие издержки равны отношению валовых (общих) издержек к количеству произведенной продукции:**

$$AC = TC/Q, \text{ где}$$

AC – средние общие издержки;

TC – валовые (общие) издержки;

Q - количество произведенной продукции.

**Средние постоянные издержки определяются путем деления постоянных издержек на количество произведенной продукции:**

$$AFC = TFC / Q, \text{ где}$$

AFC - средние постоянные издержки;

TFC – сумма постоянных издержек.

**Средние переменные издержки определяются путем деления переменных издержек на количество произведенной продукции:**

$$AVC = TVC / Q, \text{ где}$$

AVC - средние переменные издержки;

TVC – сумма переменных издержек.

Для достижения максимально высокого уровня прибыли необходимо определить нужное количество производства товара. При этом средством экономического анализа служит понятие предельных издержек. **Предельными издержками называются дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции:**

$$MC = \Delta TC / \Delta Q, \text{ где}$$

MC – предельные издержки;

$\Delta TC$  – прирост общих издержек;

$\Delta Q$  – прирост количества продукции.

Предельные издержки определяют для каждой очередной единицы дополнительного продукта. **Издержки, соответствующие производству предельной единицы товаров и услуг, называются средними дополнительными издержками.**

## **2. Принципы изменения издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.**

При учете издержек производства значительное влияние оказывает временной фактор, т.е. период, прошедший с момента совершения издержек до получения конечного результата. В связи с этим, исходя из временного фактора, производственные затраты отдельно анализируются в краткосрочный и долгосрочный периоды.

**Краткосрочный период – это период, достаточный для изменения величины только переменных издержек.**

К примеру, предположим, что спрос на продукцию предприятия резко возрос. При определенном объеме предложения рост спроса влечет за собой и рост цен, а следовательно и увеличение прибыли. В свою очередь, предприятие имеет возможность еще больше увеличить массу прибыли посредством увеличения объема производства. Для этого предприятие осуществляет производственные затраты краткосрочного периода. К таким затратам можно отнести следующие:

1) повышение затрат живого труда, т.е. наем и использование дополнительной рабочей силы;

2) увеличение количества затрат на сырье, материалы, электроэнергию и другие;

3) увеличение количества относительно дешевых средств труда, которые легко внедряются в производство и т.д.

Из этого видно, что увеличения объема производства в краткосрочный период предприятие может достичь за счет изменения только переменных издержек, которые называются краткосрочными издержками. А производственные мощности (площадь производственных зданий и сооружений, количество машин и оборудования) остаются неизменными, так как этот период достаточен только для изменения интенсивности использования своих мощностей.

**Долгосрочный период – это период, достаточный для изменения количества всех используемых ресурсов и производственных мощностей предприятия.**



Следует отметить, что продолжительность периода, необходимого для изменения производственных мощностей, может различаться в зависимости от особенностей отдельных отраслей и предприятий. Например, на швейном предприятии производственные мощности можно изменить в относительно короткий срок, скажем за несколько дней. Для этого будет достаточно купить и установить несколько рабочих столов и швейных машин. А введение в производство дополнительных мощностей на автомобилестроительном или нефтеперерабатывающем заводах могут потребовать несколько лет.

В долгосрочном периоде все издержки, в том числе и постоянные издержки, имеют возможность изменить свои размеры, т.е. становятся переменными.

В течение краткосрочного периода предприятие может изменить объём производства путем добавления к своим постоянным (фиксированным) мощностям дополнительного количества переменных ресурсов. Однако, добавленные к производственным мощностям (постоянным ресурсам) переменные ресурсы через определенное время дают убывающий эффект (продукцию).

Такое положение объясняется маржиналистами через **закон убывающей отдачи**. Согласно данному закону, последовательное добавление к производственным мощностям предприятия (например, к капиталу или земле) единиц переменного ресурса (например, живого труда), начиная с определенного момента, дает уменьшающийся добавочный или предельный продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного фактора. Другими словами, если количество рабочих, обслуживающих основной капитал, будет увеличиваться, то рост объёма производства по мере увеличения числа привлеченных к производству рабочих будет происходить все медленнее. Для наглядной иллюстрации этого закона приведем следующий пример. Предположим, что фермер владеет фиксированным количеством земли (скажем 20 га), на которой выращивает зерно. Допустим также, что без дополнительной обработки посевов он получает 40 центнеров урожая с каждого гектара. Если же фермер будет обрабатывать посевы дополнительно, то сможет поднять урожайность до 50 ц/га. Следующая дополнительная обработка увеличит урожайность до 57 ц/га, третья – до 61 ц/га, четвертая - до 63 ц/га. Но, начиная с этого момента, последующие дополнительные обработки посевов приведут к тому, что прирост урожая зерна станет незначительным или равным нулю.

Здесь следует уточнить, что закон убывающей отдачи основан на предположении, согласно которому все единицы переменных ресурсов (например, все рабочие) качественно однородны. То есть каждый дополнительно привлеченный рабочий обладает одинаковыми способностями, знаниями, квалификацией, скоростью движения и т.п.

Следовательно, добавленный продукт убывает не потому, что последующий привлеченный рабочий обладает низкой квалификацией, а по причине того, что занято относительно большее количество рабочих по сравнению с имеющимся количеством капитала (фондов). Происходит нарушение соотношения, пропорций между факторами производства.

Таким образом, закон убывания эффекта происходит не сам по себе, а в силу непродуманного увеличения отдельных факторов при неизменности других, что влечет за собой нарушение пропорций между ними.

Какие изменения произойдут в средних общих (валовых) издержках предприятия в процессе непрерывного расширения производственных мощностей, происходящего благодаря благоприятной экономической среде? Сначала какой-то промежуток времени расширение производственных мощностей будет сопровождаться снижением средних общих издержек. Однако, в конце концов ввод все больших и больших мощностей приведет к росту средних общих издержек. Такую ситуацию закон убывающей отдачи объяснить не может, так как условием его действия является неизменность количества одного из используемых в производстве ресурсов, тогда как в долгосрочном периоде допускаются изменения в количестве всех ресурсов. Кроме того, в нашем анализе

предполагается, что цены на все ресурсы постоянны. В связи с этим, принцип изменения средних издержек в долгосрочном периоде можно объяснить при помощи положительного и отрицательного эффекта роста масштабов производства.

**Положительный эффект масштаба производства проявляется в том, что по мере роста объёма производства на предприятии, ряд факторов начинает действовать в направлении снижения средних издержек производства.** К таким факторам относятся: 1) специализация труда; 2) специализация управленческого персонала; 3) эффективное использование капитала; 4) производство дополнительных видов продукции.

Рассмотрим каждый из этих факторов в отдельности.

**1. Специализация труда.** По мере роста масштабов производства увеличивается возможность повышения уровня специализации используемого труда. Дополнительный наём рабочих приводит к более конкретному дробному распределению заданий между ними, и вместо выполнения пяти-шести различных операций в ходе производственного процесса, каждый рабочий может теперь получить одно – единственное задание. В течение всего рабочего дня он может быть занят именно той операцией, для выполнения которой наилучшим образом подходит его квалификация. На маленьких предприятиях квалифицированные работники нередко затрачивают до половины своего времени на выполнение заданий, не требующих никакой квалификации. Это приводит к повышению издержек производства.

**2. Специализация управленческого персонала.** Большие масштабы производства позволяют также лучше использовать труд специалистов по управлению благодаря его более глубокой специализации. Руководитель, способный контролировать труд 20 рабочих, будет недоиспользоваться на мелком предприятии, располагающем десятком работников. Производственный персонал предприятия мог бы в этом случае быть удвоен при неизменной величине затрат на содержание административного аппарата. К тому же мелкие предприятия не способны использовать труд специалиста-управленца по прямому назначению. На маленьком предприятии специалист по проблемам сбыта может оказаться вынужденным делить свое время между различными областями управленческой деятельности - например, маркетингом, управлением трудовыми ресурсами и финансами.

**3. Эффективное использование капитала.** Очень часто малые предприятия не способны эффективно с технологической точки зрения использовать производственное оборудование. Для производства многих видов продукции машины можно купить лишь в крупных и дорогостоящих комплектах. К тому же, эффективное использование такого оборудования требует больших объёмов производства. Следовательно, купить хорошее оборудование и эффективно его использовать могут только крупные производители.

**4. Производство дополнительных видов продукции.** Организатор крупномасштабного производства располагает более широкими возможностями для производства побочной продукции, чем мелкая фирма. Большая фабрика по упаковке мяса изготавливает клей, удобрения, лекарственные препараты и целый ряд других продуктов из тех отходов, которые более мелким производителем были бы выброшены за ненадобностью.

Все эти технологические факторы - повышение уровня специализации труда рабочих и управленцев, возможность использования наиболее эффективного оборудования и эффективная утилизация отходов - будут вносить свой вклад в снижение издержек производства единицы продукции тем производителем, который окажется способен расширить масштабы своих операций. Иначе говоря, увеличение количества всех вовлеченных в производство ресурсов, скажем, на 10% приведет к более чем пропорциональному росту объёма производства - например, на 20% и необходимым результатом будет снижение средних общих издержек.

Однако со временем расширение фирмы может привести к отрицательным экономическим последствиям и следовательно, к росту производственных затрат на единицу продукции.

Основная причина возникновения **отрицательного эффекта масштаба** связана с определенными трудностями управления, возникающими при попытке эффективно контролировать и координировать деятельность фирмы, превратившейся в крупномасштабного производителя. На небольшом предприятии один-единственный администратор может лично принимать все важные решения, касающиеся функционирования предприятия. Благодаря небольшим размерам фирмы этот администратор хорошо представляет себе весь производственный процесс, и поэтому может быстро освоить все направления деятельности фирмы, легко анализировать получаемую от своих подчиненных информацию, принимать на ее основе четкое и эффективное решение.

Если в течение определённого времени производства долгосрочные средние общие издержки никак не реагируют на изменение объёма выпуска, т.е. остаются неизменными, то фирма будет иметь **постоянный эффект от изменения масштаба производства**. Например, рост количества применяемых ресурсов на 10 % вызвал рост объёмов производства также на 10 %.

Итак, суть эффекта масштаба сводится к тому, что в одних случаях расширение объёма выпуска будет сопровождаться снижением долговременных средних общих издержек, в других - их увеличением.

Расширение масштабов производства в силу глубокой специализации даёт возможность значительно лучше использовать труд специалистов по управлению, что в конечном итоге приводит к повышению эффективности и сокращению производственных затрат на единицу продукции.

### 3. Содержание прибыли. Масса и норма прибыли.

При оценке деятельности предприятий широко используются такие категории как объём реализованной продукции, затраты на их производство и прибыль.

**Средства предприятия, полученные от продажи товаров и услуг называются денежной выручкой или денежным доходом.**

Предположим, что на предприятии за месяц произведено 100 тысяч штук продукции «А». Цена каждой продукции 1000 сум. При продаже всей продукции по данной цене месячная денежная выручка предприятия будет равна 100 млн. сум ( $100000 \cdot 1000$ ).

Однако, денежная выручка предприятия не может дать оценку эффективности его деятельности, потому как данная выручка не отражает те затраты, за счет которых она была получена. В связи с этим важное место занимает часть денежной выручки за вычетом затрат – прибыль.

**Часть денежного дохода предприятия за вычетом всех затрат называется прибылью.** В некоторых книгах ее называют **экономической прибылью**.

На основе выше рассмотренного примера предположим, что издержки производства продукции «А» в месяц составили 60 млн. сум. В таком случае, месячная прибыль предприятия будет равна 40 млн. сум ( $100 \text{ млн.} - 60 \text{ млн.}$ ).

Формирование прибыли проходит 2 этапа:

**на первом этапе** прибыль возникает в процессе производства в момент создания новой стоимости. Прибавочная стоимость в составе вновь созданной стоимости считается основным источником прибыли, но ещё не проявляется конкретно в форме прибыли;

**на втором этапе** прибыль, созданная в процессе производства, полностью проявляется в виде разницы между денежным доходом от реализации товаров и затратами.

Следовательно, при реализации товаров их общая стоимость превращается в денежные доходы, а прибавочная стоимость – в прибыль. Из этого видно, что действительным источником прибыли является прибавочный продукт или прибавочная стоимость.

Обычно, крупные производственные предприятия производят товары в большом объеме и продают их торговым посредникам по оптовым ценам. В связи с этим, они получают прибыль в случае, когда оптовая цена товара превышает его себестоимость. Итак, **прибыль производителя ( $\Pi_{пр}$ ) равна разности между оптовой ценой товара ( $\Pi_{оп}$ ) и его себестоимостью ( $C$ ):**

$$\Pi_{пр} = \Pi_{оп} - C$$

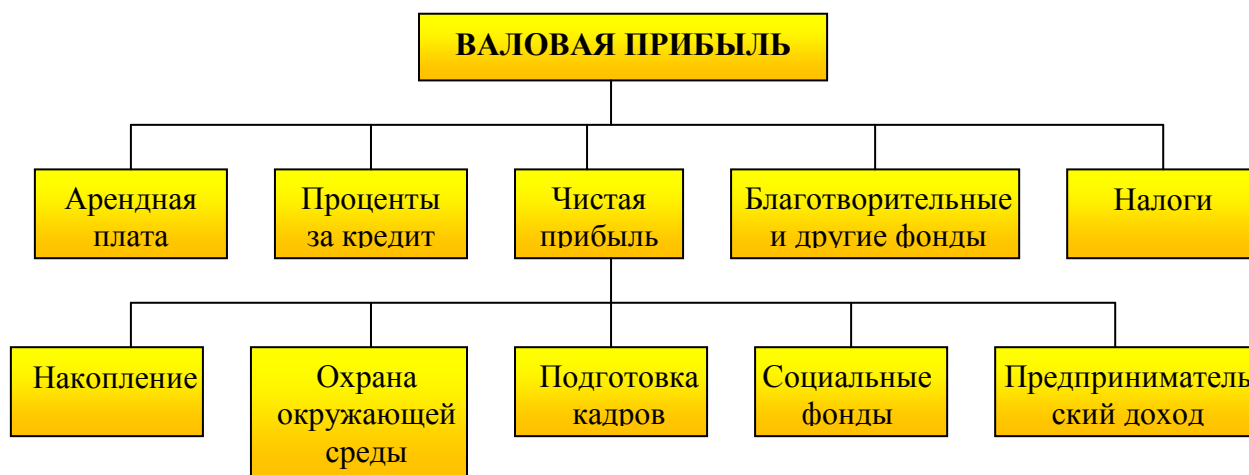
Отсюда следует, что прибыль, получаемая с единицы продукции, зависит от двух факторов: 1) уровня себестоимости; 2) уровня оптовых цен.

**Себестоимость – это денежное выражение всех затрат на производство продукции.**

Существенное значение имеет и распределение валовой прибыли предприятия (рис. 11.2).

Рисунок 11.2

### Распределение валовой прибыли



Как видно из рисунка, из валовой прибыли, прежде всего, осуществляются платежи другим экономическим субъектам. К таким платежам можно отнести арендную плату за использование земли, зданий, принадлежащих другим владельцам, а также проценты, уплачиваемые за предоставленные кредиты. Кроме того, предприятия платят налоги в государственный и местный бюджеты, вносят средства в различные благотворительные и другие фонды. Оставшаяся после выплат часть средств составит чистую прибыль предприятия. Она расходуется на производственные и социальные нужды предприятия, а также на накопление (расширение производства), охрану окружающей среды, подготовку и переподготовку кадров и на другие цели.

Следует различать экономическую и бухгалтерскую прибыль.

**Экономическая прибыль определяется путем вычета из общей денежной выручки всех внутренних и внешних издержек, включая и нормальную прибыль.**

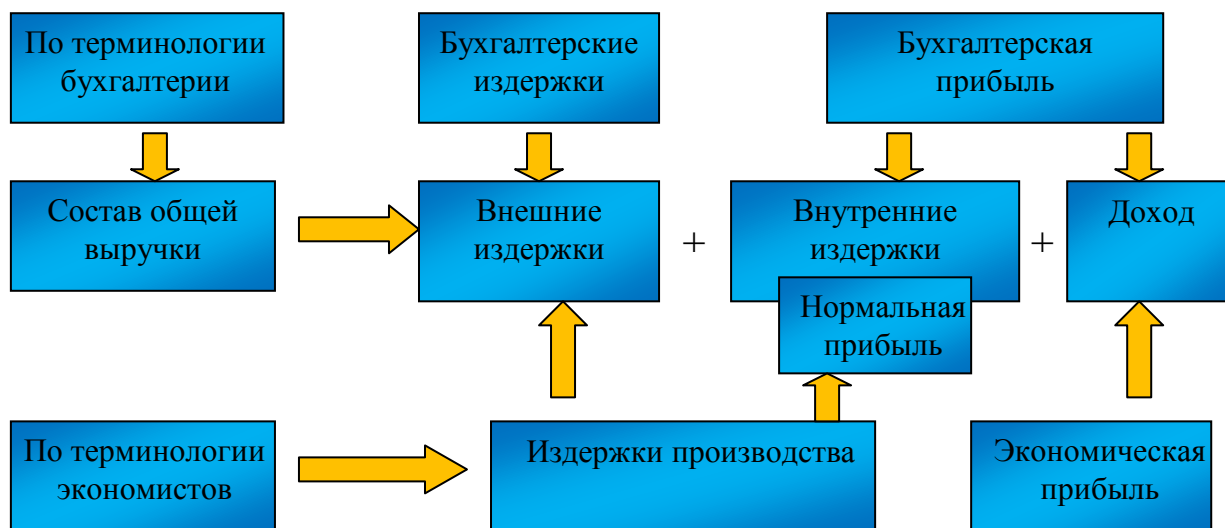
**Бухгалтерская прибыль определяется путем вычета из вырученной за реализованную продукцию общей денежной суммы внешних издержек.** Поэтому бухгалтерская прибыль больше экономической прибыли на сумму внутренних издержек. При этом внутренние издержки всегда включают в себя и нормальную прибыль. Разницу между общими и бухгалтерскими издержками, а также экономической и бухгалтерской прибылью в общей денежной выручке предприятия наглядней можно представить посредством следующей схемы (рис. 10.3).

**Абсолютная величина валовой прибыли предприятия составляет ее массу. Процентное выражение отношения массы прибыли к производственным затратам называется нормой прибыли.**

На практике используют два варианта расчёта нормы прибыли. Как отношение прибыли к текущим издержкам - затратам предприятия или к авансированным средствам (основному и оборотному капиталу).

**Рисунок 11.3.**

**Экономическая и бухгалтерская прибыль в составе общей денежной выручки предприятия**



Они определяются следующим образом:

$$1. P' = (P / W) \times 100\%, \text{ где}$$

P' - норма прибыли;

P – масса прибыли;

W – производственные затраты

$$2. P' = (P / K \text{ аванс}) \times 100\%, \text{ где}$$

P' - норма прибыли;

P – масса прибыли;

K аванс – авансированные средства предприятия или среднегодовая стоимость основного и оборотного капитала.

В нашем примере масса прибыли предприятия от производства продукта А составила 40 млн. сум, а норма прибыли – 66,7% (40 млн. сум / 60 млн. сум x 100%).

**ТЕМА 12. ФОРМИРОВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ЕЁ ПРИМЕНЕНИЕ.**

**План.**

1. Экономическое содержание заработной платы.
2. Экономическое содержание трудовых отношений
3. Роль профсоюзов в формировании заработной платы.

**Опорные слова и выражения:** Профсоюз Трудовой договор (контракт) Реальная заработная плата Номинальная заработная плата Сдельная заработная плата Повременная заработная плата Заработная плата

## 1. Экономическое содержание заработной платы.

**Заработная плата** — это доход в денежной форме, получаемый наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги. Ее также можно определить как цену фактора производства труд.

Современная теоретическая экономика различает понимание заработной платы в широком и узком смысле слова. **В широком смысле** слова этот термин включает оплату труда различных работников разных профессий материального производства, специалистов высокой квалификации (врачей, юристов, ученых, учителей и т.д.), работников сферы услуг. В этом случае в заработную плату включают гонорары, премии и другие вознаграждения за труд. **В узком смысле** слова заработная плата - это ставка или цена, выплачиваемая за использование единицы



труда в течение определенного времени (часа, дня, недели и т.д.). Такое различие позволяет выделить общие заработки и собственно заработную плату.

Заработная плата представляет собой основной источник доходов трудящегося населения. С точки зрения работника (домохозяйства) ее назначение заключается в обеспечении экономических условий существования человека. С точки зрения предприятия (фирмы) — в обеспечении мотивации персонала к труду.

### **Труд, заработная плата и доходы**

Экономисты часто применяют термин «труд» в широком смысле и включают в него оплату труда: 1) работников и служащих самых разных профессий; 2) различных специалистов: юристов, врачей, стоматологов, преподавателей и т.д.; 3) владельцев (и одновременно работников) мелких предприятий, в частности парикмахеров, водопроводчиков, мастеров по ремонту телевизоров и множество розничных торговцев, в процессе своей хозяйственной деятельности самих выполняющих те или иные операции, требующие затрат их труда.



Заработная плата, или ставка заработной платы, - это цена, выплачиваемая работодателем за труд. Заработная плата может выступать не только в форме часовой оплаты, годовых выплат, премий, комиссионных вознаграждений и роялти, но и в неявном денежном виде, например, как предоставление оплачиваемого отпуска, страхование здоровья и пенсии. Однако, если не указано иное, мы будем пользоваться термином «заработная плата», понимая под ним ставку заработной платы за единицу отработанного времени - за час. Такое обозначение имеет одно важное преимущество: оно напоминает нам, что **ставка заработной платы** — это цена использования единицы ресурса, в данном случае часа труда. Такой подход также помогает четко разграничивать ставку заработной платы и величину заработной платы. Последняя определяется умножением часовой ставки заработной платы на количество отработанных часов.

Также следует различать номинальную и реальную заработную плату. **Номинальная заработная плата** - это сумма денег, полученная за час, день, неделю и т.д.

**Реальная заработная плата** — это количество товаров и услуг, которые работник может приобрести за свою номинальную заработную плату; реальная заработная плата — это покупательная способность номинальной заработной платы.

Очевидно, реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен приобретаемых товаров и услуг. Так, повышение номинальной заработной платы на 5% при росте общего уровня цен на 3% свидетельствует об увеличении реальной заработной платы на 2% (5% - 3%). Наш анализ, если специально не оговаривается иное, будет исходить из ставок реальной заработной платы и при допущении, что уровень цен остается постоянным.

## 2. Экономическое содержание трудовых отношений

### *Роль производительности труда*

Известно, что спрос на труд — как и на любой другой ресурс — зависит от производительности. В целом, чем выше производительность труда, тем выше спрос на труд. И при заданном совокупном предложении труда, чем больше спрос, тем выше средний уровень реальной заработной платы. Спрос на труд в США и других ведущих промышленно развитых странах выше потому, что труд там высокопроизводителен. Этому есть несколько причин:

- **Избыток капитала** Труд работников в развитых странах используется в сочетании с огромной массой основного капитала (в виде оборудования и сооружений). Так, совокупный капитал в виде материальных активов, приходящийся на одного американского рабочего, составляет приблизительно 90 тыс. долл.<sup>44</sup>

- **Доступ к богатым природным ресурсам** В сравнении с величиной совокупной рабочей силы развитые страны располагают огромными природными ресурсами. Эти ресурсы либо имеются на территории самих этих стран, либо импортируются. Скажем, Соединенные Штаты богаты пахотными землями, минеральными ресурсами и обладают вполне достаточными источниками энергии.

- **Передовые технологии** Технологический уровень производства в развитых странах в целом очень высокий. В этих странах работники во многих отраслях применяют не только больший объем основного капитала, чем в менее передовых в технических отношениях экономиках, но этот капитал и более совершенен технологически. Более того, благодаря научным исследованиям и разработкам методы работы в промышленно развитых странах также постоянно совершенствуются.

- **Качество труда** Здоровье, общий настрой, образование и профессиональная подготовка, а также отношение к труду у работников развитых стран, как правило, гораздо лучше, чем у людей в развивающихся странах. А это означает, что даже при одинаковых количестве и качестве природных ресурсов и капитала работники развитых стран должны работать более эффективно, чем многие их зарубежные коллеги.

- **Другие факторы** Менее очевидными, но важными факторами обеспечения высокой производительности труда американских работников являются и другие особенности этой страны и ее общества. Например, в Соединенных Штатах к числу таких факторов относятся: а) эффективность и гибкость американской системы управления; б) деловой, социальный и политический климат, стимулирующий производство и производительность; в) огромный размер внутреннего рынка, что позволяет компаниям



<sup>44</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

реализовывать продукцию массового производства; г) более глубокая специализация производства, достигаемая за счет заключения соглашений о свободной торговле с другими странами.

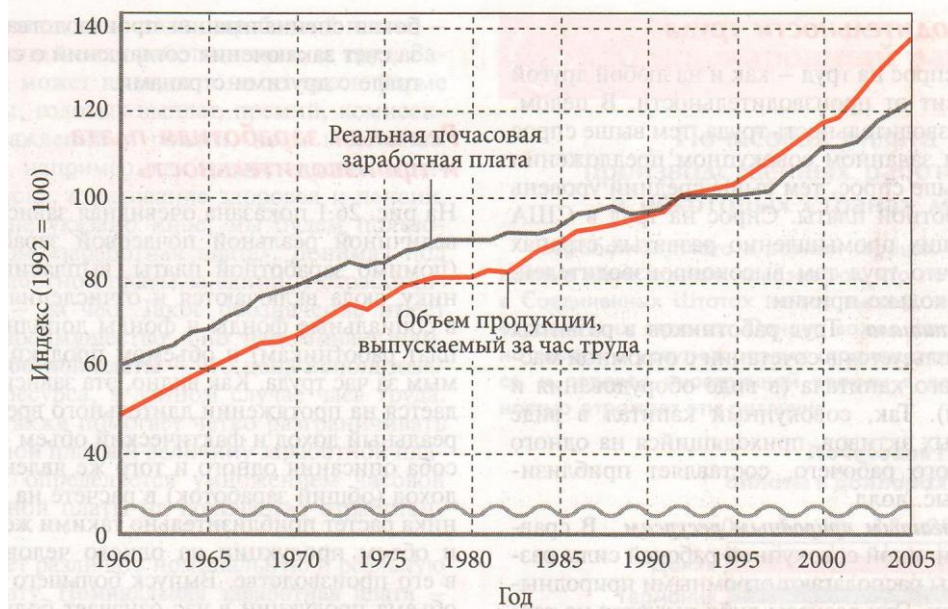
### **Реальная заработная плата и производительность**

На рис. 26.1 показана очевидная зависимость между величиной реальной почасовой заработной платы (помимо заработной платы, выплачиваемой работнику, сюда включаются и отчисления работодателя в социальные фонды и фонды дополнительных выплат работникам) и объемом продукции, выпускаемым за час труда. Как видно, эта зависимость наблюдается на протяжении длительного времени. Так как реальный доход и фактический объем — это два способа описания одного и того же явления, реальный доход (общий заработок) в расчете на одного работника растет приблизительно такими же темпами, что и объем продукции на одного человека, занятого в его производстве. Выпуск большего фактического объема продукции в час означает больше реального дохода, получаемого за каждый отработанный час.

Однако в реальной жизни люди, предоставляющие землю, капитал и предпринимательский талант, также претендуют на получение своей доли дохода от производства. Из-за этого реальная заработная плата в краткосрочном плане не обязательно растет в том же темпе, что и производительность труда. Тем не менее общий вывод остается прежним: производительность труда и реальная заработная плата прямо пропорциональны друг другу.

### **Долговременный рост реальной заработной платы**

Долгосрочную тенденцию изменения реальной заработной платы в США позволяет объяснить простой анализ спроса и предложения. Несомненно, за последние десятилетия численность населения страны и рабочей силы значительно возросли. Однако под воздействием упомянутых выше факторов, благотворно повлиявших на рост производительности труда, увеличение предложения труда намного перекрывается ростом спроса на труд. На рис. 26.2 отмечено несколько таких скачков спроса на труд и предложения труда. Результатом их соотношения является долговременная, практически вековая тенденция роста ставок заработной платы и уровня занятости.



**Рис. 26.1**

**Объем продукции, выпускаемой за час, и реальная почасовая заработная плата в США.**

На протяжении многих лет между почасовой оплатой труда и объемом продукции в расчете на одного рабочего в час наблюдается тесная зависимость.

### **Совершенно конкурентный рынок труда**



Теперь давайте перейдем от общего уровня заработной платы к ее конкретным ставкам. Что влияет на размер ставки заработной платы, выплачиваемой за определенный тип труда? Для ответа на этот вопрос мы в очередной раз воспользуемся анализом спроса и предложения и начнем его применительно к совершенно конкурентному рынку труда. Для такого рынка характерны следующие черты:

- При найме конкретного вида труда друг с другом конкурируют большое число фирм.

Данный вид труда независимо друг от друга предлагают многочисленные работники, имеющие одинаковую квалификацию.

- Ни фирмы, ни работники не осуществляют контроль над рыночной ставкой заработной платы, и поэтому ни те ни другие не могут задавать уровень заработной платы и соглашаются с тем, который складывается на рынке.

### Модель монополии

На совершенно конкурентном рынке труда, сущность которого была описана в предыдущем параграфе каждый работодатель нанимает настолько небольшое число работников, что оно не влияет на ставку заработной платы в целом. Каждая фирма «соглашается платить заданную заработную плату» и может получить столько труда («мало» или «много»), сколько работников она может нанять по действующей на рынке ставке заработной платы. Эта ситуация представлена горизонтальной кривой

предложения труда. Но в случае с монополией, когда наниматель обладает значительным влиянием и может диктовать свои условия при покупке ресурсов, в нашем примере — при найме работников, ситуация становится совершенно иной. Монополии на рынке труда присущи следующие черты:

- Существует единственный наниматель конкретного вида труда.

- Данный вид труда является относительно немобильным: либо в силу географических факторов, либо потому, что альтернативный способ применения труда требует другой квалификации.

Фирма сама определяет размер заработной платы, поскольку ставка заработной платы, которую фирма должна выплачивать, находится в прямой зависимости от числа нанимаемых работников. Как и в случае монополии, степень проявления силы монополии может быть разной. При *чистой монополии* она максимальна, так как на рынке труда есть только один работодатель. В реальной жизни примером такого рода может служить экономика некоторых мелких городков, которая почти полностью зависит от одной крупной фирмы. Так, предприятие, добывающее серебро, может оказаться основным местом работы в городке, расположенном в отдаленном месте штатов Колорадо или Айдахо. Текстильная фабрика в Новой Англии, целлюлозно-бумажная фабрика в штате Висконсин или перерабатывающее предприятие в сельскохозяйственном районе часто обеспечивают основную долю занятости для людей, проживающих в этих местах. Скажем, в городе Ньютоне, штат Айова, основным работодателем является компания *Maytag* (производитель бытовой техники).

- В других случаях может возникнуть ситуация, когда большую часть предлагаемого на конкретном рынке труда могут занимать всего три или четыре фирмы, каждая из которых в той или иной степени обладает силой монополии. Если они действуют на рынке труда согласованно (договорившись друг с другом или просто подстраиваясь друг под друга), сила их монополии может в значительной степени возрасти.



### Монополия на рынке труда

- Наибольшая часть рабочих мест труда данного профиля предлагается данной фирмой;
- Данный вид труда количественно фиксирован и относительно не мобилен;
- Фирма диктует зарплату

### 3. Роль профсоюзов в формировании заработной платы.

#### Три модели, учитывающие действия профсоюзов

До сих пор мы исходили из допущения, что работники активно конкурируют при продаже своих услуг труда. Однако на многих рынках они «продают» трудовые услуги коллективно - через профсоюз. Если же на конкретном рынке труда сформирован профсоюз, переговоры с относительно большим числом нанимателей ведет он. Профсоюзы преследуют много целей, но их основной экономической задачей является повышение заработной платы. Профсоюз может добиваться этой цели разными путями.

#### Модель повышения спроса на труд

С точки зрения профсоюза, наиболее желательным способом увеличения заработной платы является повышение спроса на труд. Как показано на рис. 26.5, в результате увеличения спроса на труд одновременно повышаются и ставки заработной платы, и число рабочих мест. Относительная величина такого повышения зависит от эластичности предложения труда. Чем меньше эластичность предложения труда, тем выше будет увеличение заработной платы; чем больше эластичность предложения труда, тем сильнее вырастет занятость.

Профсоюз может увеличить спрос на труд путем изменения одного или нескольких факторов, определяющих спрос. В частности, профсоюз может попытаться увеличить спрос на производимые продукты или услуги, повысить производительность труда или изменить цены на другие используемые факторы производства.

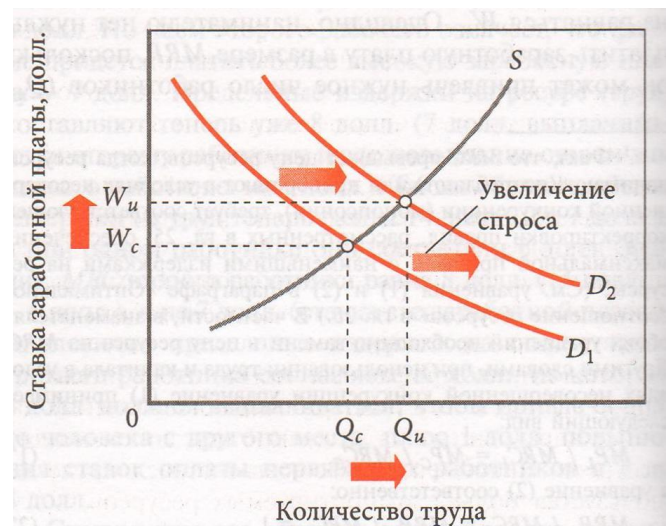
Рис. 26.5

Профсоюзы и спрос на труд. Если профсоюзы смогут увеличить спрос на труд, например, с  $D_1$  до  $D_2$ , ставка заработной платы может возрасти с  $W_c$  до  $W_u$  а число рабочих мест — с  $Q_c$  до  $Q_u$ .

**Увеличение спроса на продукт** Профсоюзы могут способствовать росту спроса на продукцию, которую они помогают производить, и, соответственно, повышению производного спроса на труд своих членов, применяя для этого рекламу или используя политическое лоббирование.

Время от времени профсоюзы используют телевизионную рекламу, чтобы побудить потребителей покупать товары и услуги, произведенные компаниями, где есть профсоюзы. Так, в течение длительного времени ведутся кампании, призывающие людей приобретать в первую очередь продукцию с «профсоюзной этикеткой». Менее часто профсоюзы объединяются с работодателями для совместного финансирования рекламных кампаний, цель которых — увеличение спроса на производимые товары и услуги. Так, профсоюз работников американских служб связи (*Communication Workers of America, CWA*) однажды оказал финансовую помощь в проведении кампании, цель которой состояла в том, чтобы убедить владельцев телефонов для дальних телефонных разговоров пользоваться услугами и оборудованием фирм *AT&T* и *Western Union Corporation*, так как в этих структурах бизнеса трудятся тысячи членов *CWA*.

Не вызывает удивления и тот политический факт, что профсоюзы строителей используют лоббистов для получения контрактов на строительство новых шоссе и дорог, других элементов транспортной инфраструктуры и стадионов. Аналогичным образом профсоюзы и ассоциации



учителей выступают за увеличение государственных расходов на образование. Профсоюзы, связанные с аэрокосмической промышленностью, могут прибегать к услугам лоббистов для увеличения расходов на оборону и освоение космоса.

**Рост производительности труда** Многие решения, влияющие на производительность труда, например решения о количестве и качестве реального капитала, которым пользуются работники, принимаются руководителями бизнеса в одностороннем порядке. Однако у них все больше возрастает интерес к созданию совместных рабоче-административных комитетов, одна из целей которых — добиваться повышения производительности труда.

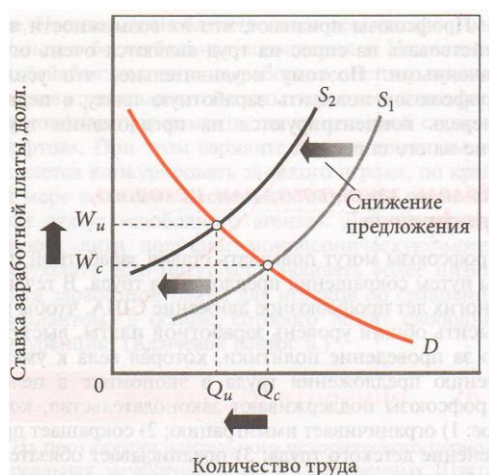
**Изменение цен других ресурсов** Профсоюзы иногда могут повысить спрос на труд членов своих профсоюзов, способствуя повышению цен ресурсов-субститутов. Примером могут служить действия профсоюзов в поддержку повышения минимального уровня заработной платы, хотя члены профсоюзов в целом получают больше, чем работники, не входящие в них. Одна из причин, почему профсоюз занимает такую позицию, состоит в том, что профсоюзы хотят повысить цену потенциально заменяемого, низкооплачиваемого труда, не охваченного профсоюзами. Более высокий минимум заработной платы для не объединенных в союзы работников будет служить ограничением для предпринимателей и затруднять им замещение такими работниками членов профсоюза, в результате чего спрос на работников - членов профсоюза возрастет.

Аналогично профсоюзы могут также повысить спрос на труд путем поддержания общественных акций, направленных на снижение цен дополняющих ресурсов. Например, профсоюзы в отраслях, где используется больше импортируемых ресурсов, могут активно выступать за снижение тарифов на такой импорт. Там, где труд и иной ресурс являются дополняющими друг друга, снижение цены на иной ресурс может привести к увеличению спроса на труд, так как в этом случае действует эффект объема продукции.

Профсоюзы признают, что их возможности воздействовать на спрос на труд являются очень ограниченными. Поэтому неудивительно, что усилия профсоюзов повысить заработную плату в первую очередь концентрируются на предложении труда, а не на его спросе.

#### **Модель закрытого, или цехового, профсоюза**

Профсоюзы могут повышать ставки заработной платы путем сокращения предложения труда. В течение многих лет профсоюзное движение США, чтобы повысить общий уровень заработной платы, выступало за проведение политики, которая вела к уменьшению предложения труда в экономике в целом. Профсоюзы поддерживают законодательство, которое: 1) ограничивает иммиграцию; 2) сокращает применение детского труда; 3) предписывает обязательный уход на пенсию по достижении определенного возраста; 4) ведет



к сокращению рабочей недели.

Другим путем повышения ставок заработной платы является сокращение численности членов профсоюза. Такая политика наиболее характерна для **цеховых профсоюзов**, объединяющих работников определенной профессии, например столяров, каменщиков или водопроводчиков. Профсоюзы во многих случаях вынуждают предпринимателей нанимать только работников — членов профсоюзов, тем самым обеспечивая полный контроль за предложением труда. Кроме того, профсоюзы искусственно сокращают предложение труда через политику сокращения членства в профсоюзе, для

чего используются самые разные приемы, в частности

**Рис. 26.6**

длительный срок обучения, непомерные вступительные взносы, ограничение или запрещение принятия новых членов. Как показано на рис. 26.6, это приводит к увеличению ставок заработной платы. По очевидным причинам подобный **профсоюз** можно назвать **закрытым**, так как более высокая заработная плата является результатом исключения части работников из союза и, соответственно, из предложения труда.

**Закрытый, или цеховой, профсоюз.** Уменьшая предложение труда, например, с  $S_1$  до  $S_2$  путем ограничения членства в профсоюзах, закрытые профсоюзы добиваются повышения ставок заработной платы с  $W_c$  до  $W_u$ . Однако снижение предложения труда приводит к сокращению числа нанятых работников с  $Q_c$  до  $Q_u$ .

Эта модель цехового профсоюза также применима ко многим другим профессиональным организациям, таким как Ассоциация американских медицинских работников (*American Medical Association*), Ассоциация национального образования (*National Education Association*), Ассоциация американских юристов (*American Bar Association*) и сотни других. Эти и им подобные группы стараются ограничить конкуренцию на их услуги со стороны менее квалифицированных поставщиков труда. Одно широко используемое средство ограничения предложения конкретных видов труда - **лицензирование работников**. В этом случае группа работников определенной профессии оказывает давление на власти штата или муниципалитета, побуждая их принять закон, в соответствии с которым представители какой-то профессиональной группы (например, парикмахеры, врачи, юристы, водопроводчики, косметологи, сортировщики яиц, контролеры пестицидов и т.п.) могут заниматься своей деятельностью только в том случае, если их квалификация отвечает определенным требованиям. Эти требования могут включать уровень образования, стаж работы по специальности, сдачу экзаменов и некоторые личные характеристики («практикующий специалист должен иметь высокие моральные качества»). В Бюро лицензий, которое регулирует применение лицензионного законодательства, обычно преобладают представители лицензируемых профессий. В результате фактически реализуется политика саморегулирования, в первую очередь отражающая цели заинтересованных лиц. Система лицензирования предъявляет требования, которые ограничивают число лиц, получающих разрешение заниматься тем или иным видом деятельности.

Считается, что целью лицензирования является защита потребителей от некомпетентных специалистов, т.е. декларируемые цели самые положительные. Но в реальной жизни закон о лицензировании часто нарушается и число высококвалифицированных работников искусственно и преднамеренно сокращается, в результате чего у тех, кто работает в этой защищенной области, заработная плата растет выше конкурентной ставки, как это показано на рис. 26.6. Более того, при лицензировании зачастую специально оговаривается местожительство, что сдерживает перемещение квалифицированной рабочей силы между штатами. По имеющимся оценкам, в настоящее время в США лицензируются работники около 600 профессий.

**Модель открытого, или отраслевого, профсоюза**

Большинство профсоюзов, однако, не ограничивает число своих членов. Наоборот, они стремятся объединить всех имеющихся или потенциальных работников. Это характерно для так называемых



**отраслевых профсоюзов**, таких как профсоюзы автомобилестроителей и сталелитейщиков, которые добиваются членства всех неквалифицированных, низкоквалифицированных и высококвалифицированных работников отрасли. Профсоюз может быть и закрытым, если его члены являются квалифицированными специалистами, для которых нет в необходимых количествах соответствующей замены. Но профсоюз, включающий главным образом неквалифицированных и низкоквалифицированных работников, подорвет основу своего существования, если будет ограничивать число членов, поскольку в таком случае создастся значительное количество не объединенных профсоюзом работников, которыми при найме на работу легко можно заменять членов профсоюза.

Если отраслевому профсоюзу удастся объединить практически всех работников отрасли, фирмы будут находиться под большим давлением со стороны профсоюза при заключении договора о ставке заработной платы, потому что с помощью забастовки или ее угрозы профсоюз может полностью лишит фирму необходимого ей важного ресурса — труда.

### **Повышение заработной платы и безработица**

Преуспели ли американские профсоюзы в повышении заработной платы своим членам? Факты свидетельствуют, что члены профсоюза в среднем получают зарплату на 15% выше, чем их коллеги, не являющиеся членами профсоюза.

Как видно из рис. 26.6 и 26.7, действия открытых и закрытых профсоюзов, направленные на повышение заработной платы, приводят к снижению занятости. Успех любого профсоюза в установлении ставок заработной платы выше равновесной сопровождается последующим уменьшением числа занятых работников. Этот эффект безработицы может оказывать сдерживающее воздействие на требования профсоюзов по повышению заработной платы. Профсоюз не может рассчитывать на поддержку своих членов, если пытается поднять ставку заработной платы, в результате чего 20 или 30% его членов окажутся безработными.

**Рис. 26.7**

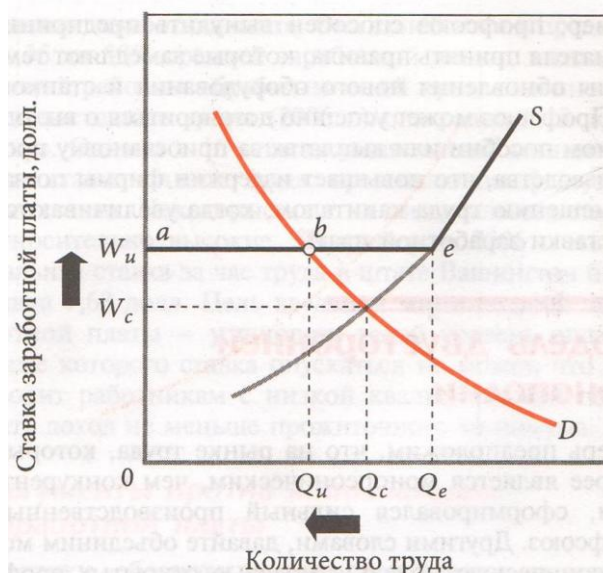
### **Открытый, или отраслевой, профсоюз.**

Организуя практически всех работников в профсоюзы и тем самым контролируя предложение труда, открытые, или отраслевые, профсоюзы могут навязывать работодателям ставку заработной платы, например  $W_u$ , которая превышает конкурентную ставку заработной платы  $W_c$ . В результате этого кривая предложения труда перемещается из положения  $Sb$  в положение  $aeS$ . Но при ставке заработной платы, равной  $W_u$ , наниматели сокращают занятость с  $Q_c$  до  $Q_u$ .

Профсоюзы могут смягчать безработицу, появившуюся в результате повышения заработной платы, двумя путями.

- **Увеличение спроса** Нормальный рост экономики со временем вызывает повышение спроса на большинство видов труда. Так, сдвиг вправо кривой спроса на труд на рис. 26.6 и 26.7 может с избытком компенсировать любое воздействие безработицы, которое в противном случае работники связывали бы с повышением заработной платы. На требования профсоюзов о повышении заработной платы по-прежнему будет оказывать *сдерживающее* воздействие фактор занятости, но уже в виде не абсолютного сокращения числа рабочих мест, а скорее снижения темпа прироста новых рабочих мест.

**Эластичность** Величина эффекта безработицы будет зависеть от эластичности спроса на труд. Чем менее эластичен спрос, тем меньше величина безработицы, возникающая в результате конкретного увеличения ставки заработной платы. Если



профсоюзы достаточно сильны, они могут добиться в коллективных трудовых соглашениях оговорок, в соответствии с которыми возможность замены труда другими факторами производства снижается и, следовательно, эластичность спроса на труд членов профсоюза уменьшается. Например, профсоюз способен вынудить предпринимателя принять правила, которые замедляют темпы обновления нового оборудования и станков. Профсоюз может успешно договориться о выходном пособии или выплатах за приостановку производства, что повышает издержки фирмы по замещению труда капиталом, когда увеличиваются ставки заработной платы.

#### *Несовершенство рынка*

Дифференциацию заработной платы в экономике помогают объяснить различия предельного дохода, получаемого за счет повышения производительности, величины человеческого капитала и неденежные аспекты профессиональной деятельности. Кроме того, дифференциация связана и с несовершенствами рынка, препятствующими перемещению работников на более высокооплачиваемую работу.

***Недостаток информации об имеющихся должностях*** Многие работники просто не располагают сведениями о наличии вакансий и возможностях получения более высокой заработной платы в других городах и на других должностях, для которых они обладают всеми необходимыми данными. В силу этого перемещение рабочей силы на более высокооплачиваемые должности и, следовательно, изменения в структуре предложения рабочей силы могут оказаться недостаточными, чтобы уравнивать оплату труда в различных видах деятельности.

***Ограниченная географическая мобильность*** Работники географически привязываются к своим местам проживания. Многие люди неохотно идут на переезд, так как из-за этого приходится покинуть друзей, родственников, коллег, их детям — поменять школу, семье — продать свой дом, нести расходы и неудобства, связанные с адаптацией к новой работе и окружению. Как заметил более двух веков тому назад Адам Смит: «Из всех видов багажа, оказывается, труднее всего транспортировать человека». Поэтому одной из причин сохранения географической дифференциации заработной платы для одной и той же профессии становится нежелание или отсутствие у работников возможности мигрировать.

***Профсоюзы и ограничения мобильности со стороны органов власти*** Географическим ограничениям мобильности могут добавляться искусственные препятствия, устанавливаемые профсоюзами и органами власти. В частности, мы уже отмечали, что цеховые профсоюзы в определенных целях ограничивают число своих членов. В конце концов, если плотников и каменщиков становится много, их заработная плата снижается. Низкооплачиваемый, не охваченный профсоюзом плотник из города Брасс-штат Колорадо, возможно, и хотел бы поехать в Чикаго на поиски более высокой заработной платы. Но его шансы на успех в этом городе незначительны. Ему, возможно, трудно будет там получить профсоюзный билет, а раз нет билета, нет и работы. Кроме того, лицензия врача-офтальмолога или юриста на занятие определенной деятельностью и практикой в одном штате может не удовлетворять лицензионным требованиям других штатов, и поэтому географическая мобильность профессионалов также ограничена. Существуют и другие искусственные барьеры на пути перемещения работников, в частности пенсионные выплаты, медицинское страхование, льготы за выслугу лет на прежней работе, которые могут быть утрачены при переезде на новое место работы.

***Дискриминация*** Несмотря на запрещение дискриминации законодательством, она часто проявляется в том, что женщины и представители национальных меньшинств за одну и ту же работу получают меньше, чем белые мужчины. К тому же женщины и представители национальных меньшинств часто целенаправленно вытесняются в низкооплачиваемые профессии, вследствие чего (из-за повышения предложения труда) заработная плата в этих видах деятельности падает, хотя в экономике в целом она растет. До тех пор пока дискриминация препятствует женщинам и представителям меньшинств,

имеющим нужную подготовку, занимать более высокооплачиваемые должности, будут сохраняться и различия в оплате труда. (Подробнее вопросы дискриминации обсуждаются в гл. 34.)

При объяснении фактической дифференциации заработной платы учитываются все четыре рассмотренных фактора — различия в предельных доходах, получаемых за счет повышения производительности, наличие неконкурирующих групп, неденежные особенности труда и несовершенства рынка, каждый из которых играет свою роль в появлении такой дифференциации. Например, дифференциация заработной платы врача и строительного рабочего в основном объясняется различиями в предельных доходах, получаемых за счет повышения производительности, и наличием неконкурирующих групп. Для деятельности врачей характерно генерирование значительных доходов, обеспечиваемых высокой производительностью их труда и явно выраженной готовностью потребителей услуг (пациентов) оплачивать (через страховые полисы) свое лечение. Кроме того, представители этой профессии входят в неконкурирующую группу, куда сложно попасть из-за необходимости соответствовать строгим требованиям к уровню профессиональной подготовки, которую получает ограниченный круг лиц. Из-за этого предложение труда здесь ниже спроса на него.

На строительных работах, где требования по профессиональной подготовке не столь серьезны, предложение труда превышает спрос на этот ресурс. Из-за этого заработная плата строителей намного ниже, чем у врачей. Однако, если бы и не существовало различий в оплате труда из-за непривлекательности работы строителя и проведения соответствующим профсоюзом политики ограничения членства, разница в оплате труда у представителей рассмотренных здесь профессий, т.е. дифференциация, вероятно, могла бы быть даже больше.

Из-за этого предложение труда превышает спрос на этот ресурс. Из-за этого заработная плата строителей намного ниже, чем у врачей. Однако, если бы и не существовало различий в оплате труда из-за непривлекательности работы строителя и проведения соответствующим профсоюзом политики ограничения членства, разница в оплате труда у представителей рассмотренных здесь профессий, т.е. дифференциация, вероятно, могла бы быть даже больше.

#### 4. Формы заработной платы

**Заработная плата существует в двух основных формах: повременной и сдельной.**

**Повременная заработная плата** — это оплата стоимости и цены рабочей силы за ее функционирование на протяжении определенного рабочего времени.

**Сдельная или поштучная заработная плата** — это оплата



стоимости и цены товара рабочая сила в зависимости от размеров выработки за единицу времени. Она является превращенной формой почасовой заработной платы. Затраты рабочей силы при этой форме заработной платы измеряются количеством и качеством произведенной продукции. Сдельная заработная плата используется для повышения интенсивности труда, сокращения расходов на наблюдение за работниками, усиление конкуренции среди них.

Наряду с основными формами применяются различные системы оплаты труда: **сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная, многофакторная и другие.**

**Рынокрабочей силы** - это система экономических механизмов, норм и институтов, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы и использование труда.

**Главным фактором, влияющим на уровень зарплаты,** является эффективность использования



трудовых ресурсов, измеряемая прежде всего прямым показателем - "производительность труда». Действие механизма формирования определенного уровня заработной платы на рынке рабочей силы подчиняется общим закономерностям взаимодействия спроса и предложения на товары любого вида. Применительно к товару «рабочая сила» эта закономерность проявляется следующим образом: спрос на работников определенной квалификации с низкими ставками зарплаты выше, чем на работников такой же квалификации с высокими ставками. Подобная зависимость соответствует закону спроса.

Спрос на рабочую силу зависит от:

- заработной платы
- объема продукции произведенной одним работником
- цены на выпускаемую продукцию

Спрос на труд определяется предельным продуктом, т.е. приростом продукта при увеличении занятости на одного работника: если предельный продукт от использования труда выше, чем от использования других факторов, то спрос на труд повышается, и наоборот.

Для предложения труда характерны два явления: «эффект замещения» и «эффект дохода». Они проявляются, когда мы выясняем реакцию отдельных работников на повышение ставок заработной платы. До определенного момента рост заработной платы увеличивает предложение труда, но после достижения максимального уровня оно начинает сокращаться. Предложение труда строится рабочими на основе сопоставления привлекательности дохода, который они получают за час труда, и удовлетворения, получаемого за час досуга.

### **Оплата по результатам труда**

Модели определения заработной платы, представленные в этой главе, строятся на допущении, что заработная плата работника — стандартная почасовая оплата, например 15 долл. в час, выплачиваемая всегда. На самом деле схемы оплаты обычно сложнее и по своему составу, и по целям. Кроме того, многие работники получают и дополнительные льготы, напрямую не выраженные в денежном виде, в частности, медицинское страхование, страхование жизни, оплаченный отпуск, оплату больничных, взносы работодателя в пенсионные фонды и т.д. Наконец, определенные схемы оплаты труда разработаны таким образом, чтобы добиваться от работников максимальной эффективности труда. Данный вопрос требует специального и более подробного обсуждения.<sup>45</sup>

### **Еще раз вернемся к проблеме «принципал - агент»**

Определение *проблемы «принципал — агент»*, которая заключается в том, что интересы акционеров корпорации (принципалов) и ее управляющих (агентов) могут различаться. Эта проблема актуальна для всех без исключения наемных работников. Фирмы нанимают работников, потому что они помогают производить товары и услуги, которые фирмы продают для получения прибыли. Работники могут рассматриваться как агенты — люди, нанятые для достижения целей фирмы. Фирмы можно считать принципалами, т.е. теми, кто нанимает других людей (агентов) для помощи в достижении своих целей. Принципалы и их агенты имеют один общий интерес: и те и другие хотят продолжить свои действия в выбранной роли и добиваться более благоприятных для себя условий. Так, целью принципала (фирмы) является получение прибыли, а ее наличие, в свою очередь, помогает фирме сохранять занятость работников и выплачивать им заработную плату.

Однако интересы фирм и работников не являются в полной мере одинаковыми. И когда эти интересы расходятся, возникает уже знакомая нам

<sup>45</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies, USA. 2015.





проблема «принципал — агент». Скажем, работники могут уклоняться от работы, т.е. прилагать меньше усилий к работе, чем они договорились с работодателем при найме, или устраивать несанкционированные перерывы в работе. Работники могут улучшить свои условия труда, сокращая усилия в работе так, чтобы при этом их доход в виде размера оплаты труда не снижался. Ночной сторож на складе может уходить с работы раньше времени или читать на работе роман вместо того, чтобы обходить помещение столько раз, сколько предусмотрено по инструкции. Менеджер, получающий фиксированную ставку, может проводить много времени вне офиса, навещая друзей, вместо того чтобы в это время заниматься делами компании.

Из сказанного понятно, что у фирм (принципалов) появляются вполне обоснованные основания прибегать к различным приемам, чтобы добиваться уменьшения уклонений от работы, а еще лучше вообще их не допускать. Один из вариантов — вести наблюдение за работниками, однако часто такой мониторинг установить и вести трудно и дорого. Конечно, можно нанять другого работника, чтобы он отслеживал работу ночного сторожа, но это удваивает издержки на обеспечение безопасности склада. Другой способ решения проблемы «принципал — агент» — разработать **мотивирующую схему оплаты**, более тесно связывающую оплату труда работника с его производительностью. К подобным мотивирующим схемам оплаты относятся варианты сдельной оплаты, комиссионных и гонораров, выплаты премий и долей от полученной фирмой прибыли, опционы на акции, доплата за более производительный труд.

**Сдельная оплата труда** Сдельная оплата труда - это плата, пропорциональная числу единиц продукции, произведенной работником. Если работодатель (принципал) платит сборщику фруктов за бушель или наборщику за страницу, ему не нужно беспокоиться, что работник будет отлынивать; отпадает и необходимость в мониторинге, чтобы отслеживать, как этот человек работает.

**Комиссионные и гонорары** В отличие от сдельной оплаты, которая связывает оплату с количеством произведенной продукции, комиссионные и гонорары связывают оплату со стоимостью продаж. Сотрудники, занятые продажами товаров или услуг, например агенты по продаже недвижимости (риэлтеры), страховые агенты, брокеры, продавцы в розничной торговле, обычно получают свое вознаграждение в виде *комиссионных*, которые рассчитываются как определенный процент стоимости продаж. Артисты, работающие в звукозаписывающих студиях, и авторы книг получают *авторские гонорары* в виде определенного процента отчислений с каждого проданного экземпляра книги, видео- или аудиокассеты. Такие формы оплаты позволяют лучше согласовать интересы людей, занимающихся продажами, а также интересы творческих работников с интересами компаний, ориентированных на получение прибыли.



**Премии, акционные опционы и доли прибыли** Премии (часто их также называют *бонусами*) — это выплаты сверх установленной фиксированной годовой зарплаты, размер которых определяется показателями работы конкретного работника, группы людей или всей фирмы. Профессиональный игрок в бейсбол может получать премии за высокий процент успешных ударов, число результативных подач, с которых были забиты мячи, или число пробежек после того, как мяч отбит, и т.д. Менеджер может получать бонусы, основанные на прибыльности подразделения, которым он руководит. *Опционы на акции* — это форма вознаграждения, когда работникам разрешается покупать акции фирмы, в которой они работают, по фиксированной цене, более низкой, чем на фондовой бирже. Такие опционы являются частью компенсационного пакета для ведущих сотрудников, особенно часто их получают работники, занятые в сфере высоких технологий. Служащим может также

выплачиваться определенный процент распределяемой фирмой прибыли. Такая практика известна как *участие в прибылях*.

*Эффективная заработная плата* Логика, положенная в основу *эффективной заработной платы*, исходит из того, что наниматели могут добиваться от своих работников больше трудовых усилий, если будут платить им более высокую, превышающую равновесную, заработную плату.

Оплата выше равновесной может увеличить эффективность труда работника за счет появления нескольких «рычагов». Более высокая зарплата позволяет фирме привлекать более квалифицированных работников. В результате использования этого подхода в организации может в целом улучшиться рабочая атмосфера. Текучесть кадров также снижается, благодаря чему работники становятся более опытными, растет производительность их труда, снижаются издержки на найм и обучение новых работников. Так как альтернативные издержки от потери высокооплачиваемого труда повышаются, работники скорее всего в таких условиях будут прилагать больше усилий, а масштабы контроля и объем мониторинга снижаются. Как показывает практика, во многих случаях переход на эффективную заработную плату для многих работодателей оказался выгодным вариантом.

*Дополнение: отрицательные побочные эффекты при оплате по результатам*

Когда заработная плата привязана к показателям эффективности труда, решать проблему «принципал - агент» и повысить производительность труда работников становится значительно легче. Однако применение подобных планов оплаты труда требует осторожности, так как могут возникать и негативные побочные эффекты. Вот несколько примеров такого рода.

- Увеличение темпов выпуска продукции, которое часто наблюдается при введении сдельной оплаты труда, может приводить к ухудшению качества продукции. С этим также может быть связано и снижение безопасности труда работников. В долгосрочном периоде подобные негативные эффекты могут стать для компании дорогостоящими.

- Работа за комиссионные может привести к тому, что некоторые работники отдела продаж станут пользоваться спорными и даже мошенническими приемами продаж. Например, они могут рассказывать покупателям о несуществующих свойствах продукта или убеждать потребителей отремонтировать товар, когда в этом нет необходимости. Подобные действия могут серьезно навредить работодателю, особенно в случае возбуждения против него дела в суде или применения мер органами власти по пресечению подобной практики.

- Бонусы, полагающиеся за индивидуальные достижения, могут мешать сотрудничеству людей, столь необходимому для достижения максимальных результатов команды в целом. Например, профессиональный игрок в баскетбол, оплата труда которого зависит от того, сколько очков он наберет за сезон, будет чаще бросать по кольцу и в тех ситуациях, когда правильней было бы передать мяч партнеру, находящемуся в более удобной позиции.

### **ТЕМА 13. АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И АГРОБИЗНЕС**

**План:**

- 1. Экономическое содержание аграрных отношений. Особенности сельскохозяйственного производства.**
- 2. Рентные отношения.**
- 3. Агропромышленная интеграция и её основные виды.**

*Опорные слова и выражения:* Дифференциальная рента I Дифференциальная рента Рентные отношения Аграрные отношения Дифференциальная рента II

## **1. Экономическое содержание аграрных отношений. Особенности сельскохозяйственного производства.**

Сельское хозяйство является важнейшей сферой экономики, в которой производятся необходимые для жизни человека продовольственные продукты и сырье для промышленности, производящей предметы потребления для населения. В связи с этим глава нашего государства постоянно уделяет особое внимание этой сфере.

«Следующий важнейший наш приоритет, которому необходимо особое внимание, — это реализация широкого комплекса долгосрочных, глубоко взаимоувязанных мер, направленных на кардинальное улучшение качества жизни и облика села, ускоренное развитие социальной и производственной инфраструктуры, коренной пересмотр статуса, роли и значения собственника, предпринимательства и малого бизнеса, всемерную поддержку развития фермерского хозяйства»<sup>46</sup>.

Для решения этих задач необходимо всестороннее развитие аграрной сферы и связанных с ней отраслей промышленности, сферы услуг и инфраструктуры.

В сельском хозяйстве, также как и в других секторах экономики, между людьми возникают экономические связи и взаимоотношения.

В аграрной сфере производство во многом связано с землей. **Отношения по поводу владения, распоряжения и использования земли называются аграрными отношениями.**

Одна из важных особенностей сельскохозяйственного воспроизводства — это непосредственная связь с живыми организмами (земля, растения и скот) и тесное переплетение законов природы с экономическими законами. Земля при этом одновременно выступает в качестве средства труда и предмета труда. Другая особенность земли как средства производства состоит в том, что она в процессе использования не изнашивается, не устаревает. Наоборот, при правильном рациональном потреблении будет повышаться ее плодородие.

В настоящее время основными формами хозяйствования в сельском хозяйстве являются фермерские и дехканские хозяйства, процесс производства в которых ведется в различных климатических и почвенных условиях.

Основной капитал на сельскохозяйственных предприятиях состоит из разнообразных тракторов, машин, транспортных средств, зданий, сооружений, многолетних деревьев, продуктивного скота и рабочих животных, а также различных инструментов, срок службы которых более одного года.

Процесс производства в сельском хозяйстве носит сезонный характер. Это обстоятельство существенно влияет на время использования существующих в сельском хозяйстве средств труда, т.е. комбайнов, сеялок и т.п. Иначе говоря, эти средства труда используются только в определенное время года, а в межсезонный период они простаивают. К примеру, сеялка используется в период посева, зерноуборочные комбайны, хлопкоуборочные машины используются 20-30 дней в году во время сбора урожая. Это обуславливает сравнительно высокий уровень капиталовооруженности труда в сельском хозяйстве, чем в других отраслях материального производства, однако здесь оборот основного и оборотного капитала замедлен. Кроме того, в силу сезонности сельскохозяйственного производства и процесса труда, затраты оборотного капитала в течение года не равномерны. Существует некоторые различия в

---

<sup>46</sup> Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Т.: Узбекистан, 2009, с.35.

составе оборотных средств, затрачиваемых в зимний или летний сезон. Например, зимой большая часть оборотных средств (семена, фураж и другие корма) пребывает в виде производственных запасов, а в летнее время увеличивается доля незаконченного производства, комплектующих частей техники, нефтяных продуктов и т.п.

При организации труда в сельскохозяйственном производстве для обеспечения его эффективности необходимо учитывать вышеперечисленные особенности. В нашей стране, учитывая высокую плотность населения и ограниченность годных для сельского хозяйства земель, не установлена частная собственность на землю, а сохранилась в виде государственной собственности. Но, исходя из требований рыночной экономики, реализовываются действенные аграрные реформы и этот процесс продолжает углубляться.

В центре внимания осуществляемых в Узбекистане аграрных реформ стоит вопрос предоставления земли в сельском хозяйстве ее настоящему хозяину. В связи с этим, в результате проведенных в этой сфере мероприятий, «... самое важное - на селе появился настоящий хозяин - собственник земли, в корне меняется его отношение к труду и результатам своей работы. Результатом кардинальных качественных изменений в сельском хозяйстве явились рекордно высокие урожаи и объемы производства сельскохозяйственных культур, в первую очередь по хлопку и зерну, полученные за последние годы. В истекшем году объем производства хлопка-сырца превысил 3 млн. 650 тыс. тонн, зерна – 6 млн. 250 тыс. тонн»<sup>47</sup>.

Исходя из того, что земля в Узбекистане является государственной собственностью, а также общенациональным богатством, вопросы собственности на землю, землевладения и землепользования следует анализировать в отдельности.

**Землевладение означает признание права физического или юридического лиц на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях или в установленном законом порядке.** Землевладение – это, прежде всего, право собственности на землю и экономическую форму его реализации. Землевладение осуществляет собственник, имеющий землю (у нас государство). Как отмечено в Земельном кодексе Республики Узбекистан «Земельные участки могут предоставляться юридическим и физическим лицам в постоянное и срочное (временное) владение и пользование»<sup>48</sup>.

**Землепользование означает пользование землей в установленном обычае или законом порядке.** Пользователь земли не обязательно является ее владельцем.

В реальной хозяйственной жизни землевладение и землепользование в большинстве случаев осуществляют разные физические или юридические лица, в частности у нас в настоящее время - дехканские и фермерские хозяйства.

При изучении аграрных отношений недооценка определяющей роли рабочей силы, живого труда, воздействия его на все материальные ресурсы приводит к ошибочным представлениям о том, что капитал создает прибыль или процент, а земля - ренту. Для правильного понимания этих вопросов необходимо изучить рентные отношения.

## 2. Рентные отношения.

Основу аграрных отношений составляют рентные отношения. Экономические теории ренты являются еще весьма несовершенными. Существуют различные подходы и взгляды к объяснению сущности данного вида дохода, и некоторые из них остаются не до

---

<sup>47</sup> Обеспечение приоритета интересов человека – главная цель всех проводимых реформ и преобразований. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2007 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2008 году // Народное слово, 9 февраля 2008 года.

<sup>48</sup> Земельный Кодекс Республики Узбекистан. Т.: «Узбекистан», 1999, статья 20.

конца раскрытыми. По этим причинам мы чаще всего сталкиваемся с основными характеристиками ренты, ее количественными определенностями, часто противоречащими друг другу.

Теория ренты изначально рассматривалась в научных произведениях основателей школы физиократов Ф.Кенэ и А.Тюрго. Они объясняли причину возникновения ренты какой-то чудодейственной силой природы, связанную со способностью земли создавать прибавочный продукт. Пытались показать роль природы в создании сельскохозяйственных продуктов, в том числе в создании чистого и прибавочного продукта.<sup>49</sup>

Вдальнейшем основы теории ренты были по-разному усовершенствованы в исследованиях классических экономистов У.Петти, Ж.Андерсона, А.Смита и Д.Рикардо. В частности, Андерсон акцентировал внимание на дифференциальной ренте, но не смог объяснить того, что рента является частью стоимости товара. А Рикардо, в отличие от физиократов, рассматривая ренту, как разность между общественной и индивидуальной стоимостью продукта земледелия, связывал теорию ренты с трудовой теорией стоимости, с законом стоимости.

**Земельная рента означает форму экономической реализации земельной собственности.** Существует несколько исторических видов ренты. К примеру, известны три формы: барщина (отработка), оброк (натуральный налог) и денежный налог. В настоящее время существующая в различных странах рента в зависимости от причин возникновения и предпосылок подразделяется на следующие виды: абсолютная земельная рента, дифференциальная рента I и II, монополия рента, строительная рента и рента, получаемая с земель, содержащих полезные ископаемые.

**Часть дополнительного дохода (стоимости), возникающего в результате различий земельных участков по плодородию и местоположению принимает форму ренты и называется дифференциальной рентой.**

Количество и качество важнейшего средства производства в сельском хозяйстве – земли ограничено самой природой и человек не способен увеличить ее.

В зависимости от условий возникновения дифференциальная рента подразделяется на дифференциальную ренту I и дифференциальную ренту II.

**Дифференциальная рента I образуется на земельных участках с более высоким естественным плодородием, расположенных близко к промышленным центрам, рынкам и путям сообщений.**

Рассмотрим образование дифференциальной ренты I с помощью условного примера (табл. 13.1).

Таблица 13.1

### Образование дифференциальной ренты I

---

<sup>49</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.

Земельный участок	Общественные издержки производства (сум)	Средняя прибыль (сум)	Общественная стоимость (сум)	Валовой продукт (тонна)	Индивидуальная стоимость продукта (сум)	Общественная стоимость - рыночная цена	Валовая реализованная продукция (сум)	Дифференциальная рента I (сум)
А	8000	2000	10000	20	500	500	10000	-
Б	8000	2000	10000	25	400	500	12500	2500
В	8000	2000	10000	30	333	500	15000	5000

В нашем примере общественная стоимость продукции, полученной с трех различных земельных участков, одинаковая, т.е. составляет 10000 сум. Валовой урожай на участке А составляет 20 тонн, на участках Б и В соответственно 25 и 30 тонн. Вследствие получения с каждого участка различного количества урожая, индивидуальная стоимость выращенных на них продуктов будет различна.

Стало быть, стоимость каждой единицы продукта на участке А составляет 500 сум, на участке Б – 400 сум и на участке В – 333 сум. Сельскохозяйственная продукция продается по цене продукции, выращенной на участке с наихудшим плодородием (в нашем примере - 500 сум). В итоге менее плодородный участок (А) имеет возможность покрытия индивидуальной стоимости и получения прибыли. На среднем (Б) и лучшем (В) участках, относительно низкоплодородного земельного участка, образовывается дополнительная прибыль в размере 2500 и 5000 сум соответственно.

Этот полученный дополнительный доход, связанный с естественным плодородием почвы, формирует дифференциальную ренту I.

**Дифференциальная рента II возникает вследствие интенсивного развития хозяйств, в результате дополнительных затрат для повышения продуктивности земли, таких как применение химических удобрений в сельском хозяйстве, улучшение мелиоративного состояния земель, механизация и электрификация сельского хозяйства.**

Образование дифференциальной ренты II также можно рассмотреть с помощью таблицы с условными данными (табл. 13.2).

По нашим данным, в результате дополнительно затраченной на землю суммы в 5 тыс. сум получено добавочных 20 тонн продукта, которые, в свою очередь, принесут дополнительный доход в 10 тыс. сум. Этот доход и будет составлять дифференциальную ренту II.

Таблица 13.2.

### Образование дифференциальной ренты II

Период производства	Издержки производства (сум)	Валовой продукт (тонна)	Индивидуальная стоимость 1 тонны продукта (сум)	Общественная стоимость 1 тонны продукта (сум)	Сумма реализованного продукта, (сум)	Прибавочный продукт, т.е. дифференциал рента II (сум)
Первый год	10000	20	500	500	10000	-
Второй год	15000	40	375	500	20000	10000

В сельском хозяйстве данный интенсивный путь развития считается основным. Без интенсивного развития сельского хозяйства невозможно расширенное воспроизводство и удовлетворение всё растущего спроса членов общества. Вот поэтому особое внимание уделяется именно интенсивному развитию сельского хозяйства.

Если бы везде делались одинаковые затраты и урожайность повышалась одинаково, то не было бы никакой дифференциальной ренты. Дело в том, что израсходованные на единицу земли затраты на разных территориях, в различных вилояхтах, хозяйствах осуществляются на различном уровне, в результате этого повышение урожайности тоже неодинаково.

**Абсолютная рента.** Во многих странах приходится вести производство в условиях монополии частной собственности на землю. В настоящее время наряду с частной собственностью на землю существуют и другие формы собственности. Например, государственная собственность, религиозная собственность (мечеть, церковь) и другие. **Монополия собственности на землю дает возможность получения землевладельцами так называемой абсолютной ренты со всех предоставляемых в аренду земель, независимо от качества земельных участков.** Механизм образования абсолютной земельной ренты заключается в том, что землевладельцы предоставляют землю в аренду работающим арендаторам и получают от них плату за пользование землей. Данная плата называется абсолютной рентой. Если при предоставлении земли в аренду на ней были построены различные здания, сооружения, то их арендная плата рассчитывается отдельно.

Согласно теории ренты в сельском хозяйстве существует ещё один вид ренты – **монополия рента.** Выращивание редких сельскохозяйственных продуктов (отдельные сорта винограда, цитрусовые, чай и т.д.) требуют определенных природных условий. Такие товары реализуются по монопольным ценам, которые часто определяются уровнем платежеспособного спроса. В результате резкого отставания предложения от спроса создаются возможности превышения рыночных цен над индивидуальной стоимостью продуктов. А это позволяет землевладельцам получать монопольную ренту.

Дополнительный доход получают не только в сельском хозяйстве, но и в **добывающей промышленности.** Как известно, залежи полезных ископаемых отличаются друг от друга и по месторасположению (следовательно, и удобством для работы) и по содержанию. Как и в сельском хозяйстве, в средних и лучших рудниках предприятия получают дополнительную прибыль, которая так же превращается в дифференциальную ренту.

**Арендная плата.** При рассмотрении рентных отношений необходимо обратить внимание на отличие ренты от арендной платы. Если ранее на землю, предоставляемую в аренду, не были затрачены капитальные вложения для постройки зданий, сооружений и т.п., то количественно арендная плата и рента соответствуют друг другу. В обратном случае арендная плата будет отличаться от ренты. Арендная плата состоит из следующих: рента, уплачиваемая за пользование землей (R); процент за ранее затраченный на землю

капитал ( $r$ ); амортизация сооружений, построенных до предоставления земельного участка в аренду ( $A$ ). Это можно представить в виде следующей формулы:

$$АП = R + r + A$$

Как известно, земля в условиях рыночной экономики является не только объектом аренды, но и объектом купли-продажи. Земля покупается в целях выращивания сельскохозяйственной продукции и добычи природных полезных ископаемых, для различного производства и построения жилья, сооружений, дорог, аэропортов и т.д. Чем определяется цена земли в подобных случаях?

**Цена земли.** Как известно, земля, поскольку не является продуктом труда человека, не обладает меновой стоимостью. Поэтому цену земли и других даров природы теоретики называют **иррациональными ценами**. Владелец может продать землю при условии, что вырученная им сумма будет не меньше, чем от дохода в форме процента, полученного при вложении этой суммы в банк. Поэтому **цена земли - капитализированная земельная рента**. При прочих равных условиях именно эта рента определяет цену земли. Она прямо пропорциональна величине ренты и обратно пропорциональна норме ссудного процента. Итак, цена земли зависит от двух величин:

- 1) величины земельной ренты, которую мог бы получить владелец земельного участка;
- 2) нормы ссудного процента.

Исходя из этого, цена земли определяется по следующей формуле:

$$Ц_з = R / r' \times 100\%, \text{ где:}$$

$Ц_з$  – цена земли;

$R$  – рента;

$r'$  – норма ссудного процента.

Предположим, что  $R = 15$  тыс. долларов,  $r' = 5\%$ . Тогда цена земли ( $Ц_з$ ) при этом составит 300 тыс. долларов. Землевладелец только по этой цене может продать землю, так как процент от определенного количества капитала позволит ему получать от банка годовой доход равный ренте.

Цена земли будет расти, если увеличится размер ренты и снизится норма ссудного процента.

### 3. Агропромышленная интеграция и её основные виды.

Необходимо учитывать, что в процессе экономического развития сельское хозяйство всегда было прочно связано с промышленностью, торговлей и другими отраслями. Потому что удовлетворение потребностей страны в продуктах питания и товарах, изготовленных из сельскохозяйственного сырья, зависит не только от состояния самого сельского хозяйства, но и от того, как оно гармонично развивается с другими промышленными отраслями.

**Агропромышленная интеграция – это процесс развития производственных связей сельского хозяйства и промышленности, в особенности смежных отраслей, которые обслуживают сельское хозяйство и доводят его продукцию до потребителя, и их тесного переплетения.** В масштабе всей страны и регионов агропромышленная интеграция проявляется в усилении межотраслевых связей сельского хозяйства, в организации и развитии продовольственного (отраслевого) и региональных агропромышленных комплексов.

**Агропромышленный комплекс (АПК) – это совокупность отраслей экономики, занятых производством, хранением, переработкой и доведением до потребителя сельскохозяйственной продукции.** АПК включает в себя четыре сферы. **Первая сфера** – отрасли промышленности, поставляющие сельскому хозяйству средства производства, а также осуществляющие производственно-техническое обслуживание сельского хозяйства. **Вторая сфера** – собственно сельское хозяйство. **Третья сфера** – отрасли,



обеспечивающие доведение сельскохозяйственной продукции до потребителя (заготовка, переработка, хранение, транспортировка, реализация). **Четвертая сфера** состоит из инфраструктуры, обеспечивающей общие условия для жизнедеятельности людей (дорожно-транспортное хозяйство, связь, материально-техническое обслуживание, система хранения продукции, складское и тарное хозяйство).

Производственная инфраструктура включает в себя отрасли, обслуживающие непосредственно производство, социальная инфраструктура - отрасли, обеспечивающие общие условия жизнедеятельности людей (жилые объекты, культурно-бытовое обслуживание, торговля, общественное питание и т.д.).

**Предпринимательская деятельность в сфере сельского хозяйства называется агробизнесом.** К агробизнесу относятся также виды бизнеса, не входящие непосредственно в сельское хозяйство, а занятые связанной с ним деятельностью. Это предпринимательская деятельность, связанная с оказанием технических, ремонтных услуг, переработкой и доставкой до потребителей его продукции. В общем, агробизнес охватывает все звенья АПК, возникшего в результате агропромышленной интеграции.

Целью агробизнеса является получение прибыли посредством непрерывного обеспечения потребительского рынка достаточным количеством качественной сельскохозяйственной продукции, а промышленность - сырьем.

Основная форма и первичное звено агробизнеса – это **фермерские и дехканские хозяйства**, так как они производят непосредственно сельскохозяйственную продукцию. Данные хозяйства ведут работу на собственных или арендованных землях, где собственником и производителем считаются сам фермер и члены его семьи, в отдельных случаях возможно использование и наемного труда. Преимущество фермерского хозяйства заключается в том, что в нем происходит непосредственное соединение собственности и труда, а это обеспечивает высокую эффективность производства. Поскольку фермерское хозяйство является самостоятельной структурой, оно может быстро приспособить свою деятельность к конъюнктуре рынка. Экономический интерес и ответственность за конечный результат образуют две стороны одной деятельности. Все это обеспечивает живучесть фермерского хозяйства.

Одним из видов агробизнеса являются агрофирмы. **Агрофирма – это предприятие, осуществляющее одновременно производство определенного вида сельскохозяйственной продукции и его переработку до получения конечного продукта.**

Агрофирмы, используя и сельскохозяйственные, и промышленные ресурсы, создают готовую к потреблению продукцию. Предприятия данного вида могут основываться на различных формах собственности, например, могут организовываться на основе семейного хозяйства и объединения с малыми заводами. Агропромышленные объединения и комбинаты являются новыми видами агробизнеса.

**Агропромышленные объединения – это объединения нескольких хозяйств и предприятий, занятых производством однородной продукции и взаимосвязанной производственной деятельностью.** Например, хозяйства, занимающиеся садоводством и виноградарством, цеха и заводы, перерабатывающие их продукцию, торговые предприятия, доставляющие до потребителей продукцию, объединяясь в одном технологическом процессе, составляют агропромышленное объединение. Одновременно с сохранением производственной, хозяйственной и финансовой самостоятельности, у участников объединения складывается и общая собственность.

**Агропромышленные комбинаты – территориальное объединение хозяйств и предприятий, обслуживающих весь технологический процесс, включая производство, переработку и доставку до потребителя сельскохозяйственной продукции.** К разновидностям агробизнеса можно отнести различные союзы и общества, организованные по соглашению участников путем объединения их вкладов.

## Тема 14. Валовой внутренний продукт, национальный доход.

### План:

1. Формирование национальной экономики и ее макроэкономические показатели.
2. Содержание национального продукта, его составные части и формы движения.
3. Методы расчета валового внутреннего продукта.

**Опорные слова и выражения:** Макроэкономика Система национальных счетов Валовой национальный продукт (ВНП) Валовой внутренний продукт (ВВП) Чистый национальный продукт (ЧНП) Национальный доход (НД) Личный доход Номинальный ВВП Реальный ВВП Добавленная стоимость

### 1. Формирование национальной экономики и ее макроэкономические показатели.

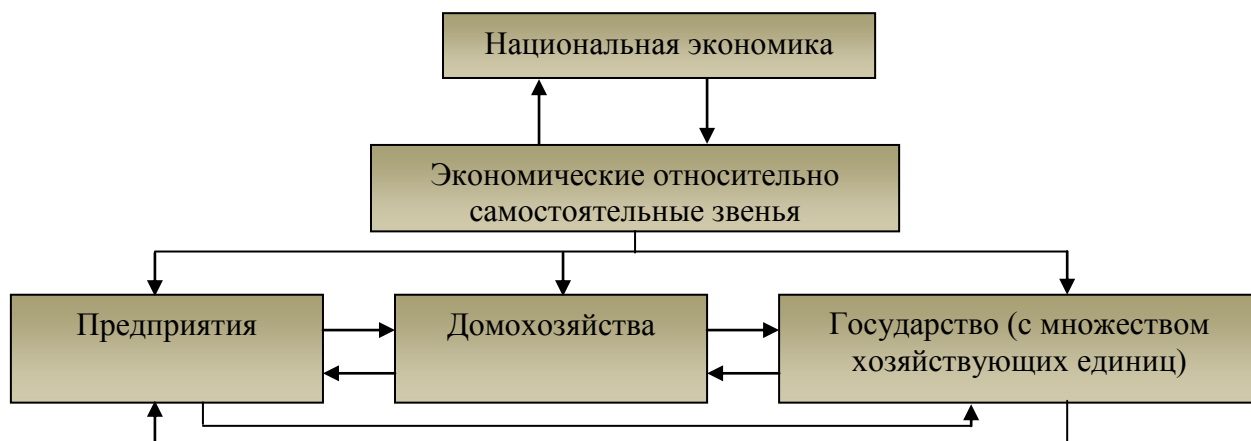
**Национальная экономика** – это целостная экономика, включающая в себя все отрасли и сферы, экономику на микро- и макроуровне, функциональную экономику, множество инфраструктур. Сложившаяся структура национальной экономики является результатом развития общественного разделения труда.

Структурное строение национальной экономики на макроуровне проявляется в качестве отношений между следующими:

- имеющиеся производственные ресурсы;
- объём распределения ресурсов между экономическими субъектами, обособленными на основе общественного разделения труда;
- объёмы производства экономических субъектов;
- составные части национального продукта, формирующиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления.

В простейшем виде структуру национальной экономики можно представить в виде следующей схемы.

#### Структура национальной экономики



Для нормального функционирования и устойчивого роста национальной экономики требуется наличие взаимосвязей между всеми отраслями и сферами производства и их равновесное развитие. На формирование структуры национальной экономики влияют

такие факторы, как существующая рыночная конъюнктура, емкость и степень монополизации рынков, участие страны в международном разделении труда, уровень развития производительных сил, масштабы, характер и темпы развития научно-технического прогресса, качество производственных ресурсов, обеспеченность территорий земельной площадью и объектами инфраструктуры, экологическое состояние.

Достижение стабильного и эффективного развития национальной экономики является крайне сложным процессом, который должен основываться на долгосрочной, всесторонне продуманной экономической политике.

Объем производства, оказания услуг и их рост в национальной экономике определяются и анализируются на микро- и макро уровне через систему показателей. **Макроэкономика – система национального хозяйства, объединяющая в одно целое действующие на уровне страны во взаимосвязи и взаимозависимости сферы, отрасли, территориальные структуры экономики.** Макроэкономика включает в себя сферы материального и нематериального производства, а также сферу услуг, банковскую, финансовую, страховую, налоговую и таможенную системы.

**Цель макроэкономического анализа заключается в выявлении состояния социально-экономического развития страны на основе показателей, объективно отражающих процесс воспроизводства.**

Важными макроэкономическими показателями, характеризующими состояние экономики в целом, являются валовой внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), доходы населения (ДН), занятость рабочей силы, безработица, инфляция и т.п.

Эти показатели охватывают общие и конечные результаты экономической деятельности всех хозяйствующих субъектов материального производства и сферы услуг.

## **2. Содержание национального продукта, его составные части и формы движения.**

Поскольку потребности общества постоянно видоизменяются, обновляются, количественно увеличиваются и качественно совершенствуются, то и процессы производства и оказания услуг, направленные на удовлетворение этих потребностей, также непрерывно возобновляются и совершенствуются. **Постоянное возобновление и повторение процессов производства в масштабах общества называется общественным воспроизводством.**

Общественное воспроизводство может осуществляться в двух видах: простое и расширенное воспроизводство.

**Простым воспроизводством называется непрерывное повторение процессов производства и оказания услуг в неизменном объеме.** Обычно такое производство и оказание услуг было свойственно периоду существования натурального хозяйства и простого товарного хозяйства, которые направлены на удовлетворение большей частью своих внутренних потребностей.

**Расширенным воспроизводством называется непрерывное повторение процессов производства и оказания услуг во всех увеличивающихся масштабах.** В настоящее время для всех развитых и развивающихся стран характерно расширенное воспроизводство.

В результате общественного воспроизводства создается национальный продукт в масштабах страны. **Национальный продукт – это общий объем созданных продуктов и услуг в экономике страны.** Он включает производство всех материальных и нематериальных благ и услуг и в системе национальных счетов, применяемых в нашей стране в настоящее время, называется валовым внутренним продуктом (ВВП). В прежние времена, например в экономике бывшего Советского союза, показатель национального продукта назывался валовым общественным продуктом (ВОП), а во многих других

странах - валовым национальным продуктом (ВНП). **Валовой национальный продукт – это совокупная стоимость общего объема продуктов и услуг, созданных национальными предприятиями, расположенными в своей стране или за рубежом.**

Здесь необходимо отметить, что для более точного отражения и сопоставления уровня развития национальной экономики целесообразно использование показателя валового внутреннего продукта (ВВП). В связи с чем в настоящее время во многих странах применяется именно этот показатель. **Валовой внутренний продукт – это рыночная стоимость всех созданных и доведенных непосредственно до потребителей конечных продуктов и услуг за определенный период, например, за год.**

Валовой внутренний продукт является обобщающим экономическим показателем и отражает совокупную рыночную стоимость созданных внутри страны товаров и услуг при использовании факторов производства данной страны. Валовой внутренний продукт исчисляется также как и валовой национальный продукт, но в показатель ВВП не включается объем производства и услуг, созданных за рубежом при использовании факторов производства данной страны, а включается продукт иностранных предприятий, расположенных на территории данной страны. Поэтому количественная разница между ВНП и ВВП может быть небольшой.

**Добавленная стоимость – это валовой продукт предприятия в рыночных ценах (кроме амортизационных отчислений) за вычетом текущих материальных затрат.**

Так как ВВП есть сумма всех произведенных за год конечных товаров и услуг в рыночных ценах, его объем может увеличиться за счет повышения цен без увеличения самого товара или его полезности. Цена используется в качестве самого распространенного показателя, обобщающего различные элементы общего объема производства. Поэтому в оценке ВВП учитывается номинальный и реальный национальный продукт. **Национальный продукт, рассчитанный в текущих рыночных ценах, называется номинальным национальным продуктом. Национальный продукт, рассчитанный в неизменных, сопоставимых ценах, называется реальным национальным продуктом.** Сопоставлять стоимости произведенных ВВП в разные годы можно только в том случае, если цены не изменяются. Кроме того, уровень цен дает нам возможность узнать имеет ли место в экономике инфляция (увеличение уровня цен) или дефляция (уменьшение уровня цен) и каковы их масштабы.

Уровень цен выражается в виде индекса. **Индекс цен рассчитывается как отношение суммы цен набора товаров и услуг определенной группы в текущем году к сумме цен количества таких же товаров и услуг в базисном периоде.** Исходный период называется «базисным годом». Если вышесказанное выразить в виде формулы, то она примет следующий вид:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена потребительских товаров в текущем году}}{\text{Цена потребительских товаров в базисном году}}$$

Наиболее простым и прямым методом пересчета номинального ВВП текущего года в реальный ВВП является деление номинального ВВП на индекс цен (ИЦ), т.е.

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{ИЦ}}$$

Наряду с показателем годового объема производства ВВП в экономике существует ряд взаимосвязанных показателей, являющихся его составными частями и характеризующих разные стороны национальной экономики.

Показатели валового объема производства ВВП и ВНП имеют один существенный недостаток. Они включают в себя и ту стоимость, которая необходима для возмещения основного капитала, потребленного в процессе производства в данном году.

Для наиболее точной оценки развития и эффективности экономики страны используется показатель чистого национального продукта (ЧНП), созданный в результате производительного действия живого труда в текущем году.

Чистый национальный продукт (ЧНП) образуется путем вычета из ВВП стоимости основного капитала, потребленного в процессе производства в текущем году или же годовой суммы амортизации.

$$\text{ВВП} - \text{годовая сумма амортизации} = \text{ЧНП}$$

В стоимость ЧНП входит сумма косвенных налогов, установленных государством. Косвенные налоги являются надбавкой к установленной предприятием цене. Бремя этих налогов перекладывается на потребителя, в результате чего они теряют часть доходов. В применяемой в настоящее время системе национальных счетов путем **вычета косвенных налогов из ЧНП** определяется показатель **национального дохода (НД)**.

$$\text{ЧНП} - \text{косвенный налог на бизнес} = \text{национальный доход}$$

Таким образом, в современной системе счетов величина ЧНП и величина НД отличаются друг от друга. По сути они не должны различаться, так как НД есть денежное выражение чистого национального продукта после продажи. Поэтому в некоторой литературе национальный доход называют еще измененной формой чистого продукта. Это обстоятельство требует дальнейшего совершенствования системы национальных счетов.

### 3. Методы расчета валового внутреннего продукта.

При расчете валового внутреннего продукта (ВВП) используется система национальных счетов. Система национальных счетов (СНС) – это система взаимосвязанных макроэкономических показателей, классификаций и групп, характеризующих все основные экономические операции, условия, процессы и результаты воспроизводства.

Стандартная система национальных счетов, разработанная Статистической комиссией ООН, стала применяться в международной статистике с 1953 года под названием «Система национальных счетов и вспомогательных таблиц». С тех пор (с 1953 года) до настоящего времени СНС была изменена четыре раза. Однако, она все еще нуждается в совершенствовании. В настоящее время в более чем 100 странах мира, в том числе и в Узбекистане, применяется модифицированная форма данной системы.

Основу системы национальных счетов составляют сводные балансы. Примером тому может служить баланс доходов и расходов. Доходы отражают сумму общих доходов хозяйственных единиц и населения (зарплата, прибыль, другие виды доходов, амортизация). Расходы состоят из четырех групп: потребление, инвестиции, государственные закупки, чистый экспорт. Национальные счета помогают определить уровень достижения нормального – равновесного состояния макроэкономики.

На основе данной системы национальных счетов ВВП можно рассчитать тремя методами:

**Первый метод – расчет ВВП по добавленным стоимостям.** При этом суммируются добавленные стоимости, созданные во всех отраслях национальной экономики. Добавленная стоимость определяется путем вычета из совокупного общественного продукта промежуточных продуктов и стоимости сырья, топлива, материалов. Некоторые понятия (например, повторный счет, промежуточный продукт) и условные примеры, которые используются в данном методе расчета ВВП, мы рассмотрели

во второй главе настоящего учебника. Данный метод расчета позволяет определить место и долю отдельных отраслей в созданном ВВП.

### **Второй метод – расчет ВВП по расходам.**

При этом суммируются все расходы на приобретение всего объема конечных продуктов (услуг), произведенных в данном году. Конечные продукты, произведенные в национальной экономике, могут быть приобретены тремя хозяйствующими субъектами внутри страны – домохозяйствами, государством, предпринимателями, а также иностранными потребителями извне.

**Потребительские расходы домохозяйств – это расходы на товары повседневного пользования, предметы потребления длительного пользования, потребительские расходы на услуги и другие.**

**Инвестиционные расходы – расходы предпринимательского сектора на покупку основных и оборотных капитальных товаров (инвестиционных товаров).** Инвестиционные расходы включают в основном три элемента: а) все покупки машин, оборудования и станков предпринимателями; б) все строительство; в) изменение запасов.

Причина включения первой группы элементов в состав «инвестиционных расходов» очевидна. Включение строительства в состав таких расходов также понятно: само собой разумеется, что строительство новой фабрики, склада или элеватора является формой инвестиций. В состав ВВП включается увеличение товарных запасов, т.е. все произведенные, но не реализованные в данном году продукты. Иначе говоря, ВВП включает рыночную стоимость всех приростов запасов в течение года. Этот прирост запасов прибавляется к ВВП в качестве показателя текущего производства.

При уменьшении запасов, оно должно быть вычтено из объема ВВП. Уменьшение запасов означает, что в национальной экономике реализовано продуктов больше, чем произведено в текущем году. Другими словами, общество потребило весь произведенный в данном году продукт и дополнительно к нему часть запасов, оставшихся от предыдущих лет.

В системе национальных счетов при расчете ВВП используются понятия валовые, частные и внутренние инвестиции. **Частные и внутренние инвестиции** соответственно означают инвестиционные расходы, осуществляемые частными и национальными компаниями. **Валовые инвестиции** включают в себя производство всех инвестиционных товаров, предназначенных для возмещения потребленных в процессе производства машин, оборудования и сооружений в текущем году, а также любые чистые добавления к объёму капитальных вложений в экономике. Валовые инвестиции, в сущности, состоят из суммы возмещения потребленного основного капитала и прироста инвестиций. С другой стороны, термин **чистые частные внутренние инвестиции** употребляется для характеристики инвестиционных товаров, добавленных в течение текущего года.

**Государственные расходы включают все расходы государства (включая низших и местных органов управления) на покупку продуктов и экономических ресурсов, в частности рабочей силы.**

**Расходы иностранцев на национальные товары**, также как и потребительские расходы внутри страны, зависят от уровня национального производства. Поэтому при расчете ВВП по расходам добавляются и расходы иностранцев на товары и услуги, т.е. стоимость экспорта. С другой стороны, часть потребительских и инвестиционных, а также государственных средств расходуется на импортируемые, т.е. произведенные за рубежом товары. Во избежание необоснованного завышения общего объёма национального производства объём импорта исключается из состава ВВП. **Разница между объемом экспорта и объемом импорта называется чистым экспортом товаров и услуг или же просто чистым экспортом.** Чистый экспорт может быть как положительным, так и отрицательным. **Если экспорт превышает импорт, то чистый экспорт положительный, если импорт превышает экспорт – отрицательный.**

Объём ВВП определяется путем суммирования рассмотренных четырех категорий расходов, расходов некоммерческих учреждений (профсоюзы, политические партии, религиозные и общественные организации) и изменений в запасах материальных оборотных средств.

#### **Третий метод – расчет ВВП по доходам.**

Все доходы, полученные от произведенного в данном году конечного продукта, поступают в распоряжение домохозяйств в форме зарплаты, рентных платежей, процента и прибыли. Исходя из этого, при использовании данного метода, ВВП определяется путем суммирования всех этих доходов, полученных от конечного продукта.

При расчете ВВП данным способом ко всей сумме доходов добавляется также стоимость потребленного основного капитала (амортизационные отчисления) и сумма косвенных налогов на бизнес.

Амортизационные отчисления включаются в стоимость произведенного в данном году продукта (ВВП) в качестве издержек производства, возвращаются в результате реализации продукта в форме денежного дохода и накапливаются в **амортизационном фонде**.

Косвенные налоги рассматриваются предприятиями как издержки производства и потому добавляются к цене продукта. Такие налоги включают акцизные сборы, налоги с продаж, налог на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины и проявляются в качестве дохода в государственном бюджете.

Заработная плата, являющаяся важнейшим видом доходов, выплачивается предпринимателями и государством тем, кто предоставляет рабочую силу. Она также включает множество надбавок, взносы на социальное страхование и в разнообразные частные фонды пенсионного обеспечения, пособия по безработице, различные премии и льготы. Заработная плата и дополнения к ней также проявляются в качестве части дохода для предлагающих рабочую силу, поэтому и рассматриваются как важная составная часть доходов населения.

Рентные платежи являются доходами домохозяйств, обеспечивающих экономику такими ресурсами, как капитал и земля. Они входят в состав издержек предприятия (если земля является государственной собственностью, то рента поступает в распоряжение государства, т.е. в бюджет и считается доходом государства).

Проценты есть платежи денежного дохода владельцам капитала. При этом процентные платежи, осуществляемые государством, исключаются из состава процентных доходов.

Доходы от собственности разделяются на два вида: одна часть называется доходом на собственность, а другая часть – прибылью корпораций.

### ***ТЕМА 15. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.***

#### **План.**

- 1. Понятие совокупного спроса и факторы влияющие на его объём.**
- 2. Понятие совокупного предложение и факторы влияющие на его объём.**
- 3. Равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением, а также его изменение.**

***Опорные слова и выражения:*** Совокупный спрос Совокупное предложение  
Экономическое равновесие Макроэкономическое равновесие

#### **1. Понятие совокупного спроса и факторы влияющие на его объём**

Модель AD-AS— базовая модель макроэкономического равновесия<sup>50</sup>

*Макроэкономическое равновесие*— равновесие между уровнем цен и реальным объемом национального производства. Обеспечивается при равенстве совокупного спроса и совокупного предложения.

*Совокупный спрос*— сумма всех индивидуальных спросов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике, или реальный объем национального производства, который потребители готовы купить при любом 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 (C)*

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

## **2. Понятие совокупного предложения и факторы влияющие на его объём**

*Совокупное предложение*— сумма индивидуальных предложений на конечные товары и услуги или общее количество товаров и услуг, которые производители готовы произвести при любом возможном уровне цен.

*Основные неценовые факторы совокупного предложения (движение кривой совокупного предложения):*

\* Изменение количества и уровня производительности факторов производства

\* Изменение технологии

\* Изменение налоговой политики

\* Изменение норм государственного регулирования

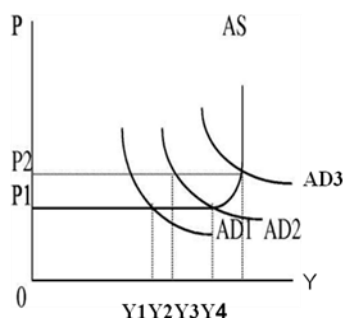
## **3.3. Равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением, а также его изменение.**

---

<sup>50</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.



*Равновесный объем выпуска и уровня цен* — пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения.



*Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения.*

*Шок совокупного спроса* — резкое изменение совокупного спроса вследствие резкого изменения неценовых факторов спроса (изменение предложения денег или скорости их обращения, изменение инвестиционного спроса, резкое изменение инфляционных ожиданий и т.п.).

*Шок совокупного предложения* — резкое изменение совокупного предложения вследствие резкого изменения неценовых факторов производства (рост цен на ресурсы, стихийные бедствия).

Равновесие на товарном рынке наступает тогда, когда совокупный спрос равен совокупному предложению. Но в реальной жизни оно нарушается.

Рассмотрим варианты отклонения.

1. Допустим, что совокупный спрос превышает совокупное предложение:  $AD > AS$ .

Чтобы выйти на равновесие, возможны два варианта:

- не изменяя объема производства, повысить цены
- расширить выпуск продукции.

Если фирмы пойдут по второму пути, то повысится выпуск продукции, что приведет к росту совокупных издержек производства. Поэтому новая точка равновесия будет соответствовать более высоким значениям объема производства.

Вывод: Национальный доход будет расти.

2. Допустим, что совокупный спрос меньше предложения:  $AD < AS$ .

И здесь возможны два варианта:

- сократить производство;
- оставить выпуск без изменения, но понизить цены.

Первая реакция предпринимателей: сократить объемы производства и попытаться продать товары со складов по выгодным ценам. Если цель этим не достигается, то необходимо снизить цены. Это будет происходить до тех пор, пока не начнется увольнение рабочих.

Вывод: Национальный доход будет падать.

3. Допустим, что возросло совокупное предложение —  $AS$ .

Это означает, что фирмы предлагают товаров больше, чем их могут купить потребители по существующим ценам. В результате, уровень цен упадет, а объем продаж и выпуск товаров вырастет. Новая точка равновесия будет соответствовать более высокому выпуску и меньшему уровню цен.

Вывод: Как это повлияет на национальный доход — неизвестно, т.к. изменения количества продукции ( $Q$ ) и цен ( $P$ ) происходят в разных направлениях.

4. Допустим, что совокупный спрос ( $AD$ ) упал.

В этом случае уменьшится и выпуск продукции, и цены. Уменьшение уровня цен будет превалировать до тех пор, пока не начнутся увольнения рабочих.

Вывод: Это приведет к снижению национального дохода.

## **ТЕМА 16. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ.**

План:

1. Экономическое содержание потребления и сбережения, их взаимозависимость.
2. Сущность, факторы и эффективность сбережения.
3. Инвестиции и факторы, определяющие их уровень.
4. Проблемы обеспечения соответствия инвестиций и сбережений.

**Опорные слова и выражения:** *Эффективность инвестиций Инвестиции Норма сбережения Экономическое сбережение Предельная склонность к сбережению Предельная склонность к потреблению Средняя склонность к сбережению Средняя склонность к потреблению Сбережение*

### **1. Экономическое содержание потребления и сбережения, их взаимозависимость.**

Вновь созданный в национальной экономике продукт, являющийся основной частью валового внутреннего продукта, а точнее его денежное выражение после реализации – называется национальным доходом. Он используется в целях потребления и сбережения. **Потребление в широком смысле означает процесс использования произведенных товаров и услуг в целях удовлетворения экономических потребностей членов общества.** При этом различают производительное и личное потребление.

**Производительное потребление относится непосредственно к процессу производства, оказания услуг и означает использование средств производства и рабочей силы в производственных целях.**

**Личное потребление происходит за пределами сферы производства, при этом люди используют предметы потребления и услуги непосредственно в целях удовлетворения своих личных потребностей.**

В зависимости от вида потребляемого блага различают потребление материальных, нематериальных благ и услуг.

**Материальноепотребление – это использование соответствующих полезных свойств материальных благ в процессе удовлетворения потребностей.** В качестве примера могут служить использование продуктов питания, одежды, жилья и других.

**Потребление нематериальных благ и услуг – использование соответствующих полезных свойств нематериальных благ и услуг в процессе удовлетворения потребностей.** Например, получение знаний, восстановление здоровья, пользование услугами адвоката и т.п.

Различают также индивидуальное и коллективное потребление. **Потребление отдельным лицом благ, находящихся в его распоряжении, относится к индивидуальному потреблению.** Совместное использование благ различными группами членов общества относится к коллективному потреблению. Например, питаться, одеваться, читать художественную литературу означают индивидуальное потребление, а пользование общественным транспортом, просмотр спортивных игр на стадионах, восстановление здоровья в санаториях – коллективное потребление.

**Часть национального дохода, расходуемая на удовлетворение материальных и духовных потребностей членов общества, называется фондом потребления.** Фонд

потребления включает личное потребление всего населения, все расходы учреждений, оказывающих социальные услуги населению, а также научных учреждений и управления.

Часть фонда потребления, поступающая в распоряжение населения в виде личного дохода, расходуется в целях потребительских расходов. **Потребительские расходы – это часть текущих доходов населения, расходуемая на жизненные блага и услуги.** Используя свои доходы, население осуществляет выбор между потреблением сегодня (текущим) и увеличением потребления в будущем.

Возможность увеличения объёма потребления в будущем зависит и от сбережения в текущем периоде. **Сбережение – это накопление текущих доходов населения, предприятий (фирм) и государства в целях удовлетворения потребностей в будущем и получения дохода.** Его объём определяется путем вычета из доходов всех хозяйств потребительских расходов. Чем больше доля потребительских расходов в составе дохода, тем меньше объём сбережения. Увеличение же сбережений в экономическом смысле означает переправление средств от покупки предметов потребления к приобретению инвестиционных товаров.

Отсюда следует, что сбережение означает отложенное потребление. Вместе с тем, сбережение, осуществленное в текущем периоде, есть изъятая часть текущего потребления, так как сбережение – это часть располагаемых доходов населения и предприятий, не использованная на потребление:

$$Y = C + S, \text{ где}$$

$Y$  – располагаемый доход всех хозяйств;

$C$  – величина потребления;

$S$  – величина сбережений.

В связи с этим, изменение соотношения потребительских расходов и сбережений в составе дохода может привести к ряду последствий, иногда и противоречивых.

**Во-первых**, в результате отложения части доходов на сбережения, она не находит своего отражения в спросе на товары. Сбережения, как было отмечено выше, представляют собой изъятие из потребления определенной части доходов, что приводит к тому, что расходы на потребление окажутся недостаточными для покупки всех произведенных товаров и услуг. Сбереженная часть доходов населения не создаёт своего собственного спроса. Вследствие этого может произойти увеличение количества нереализованных товаров, сокращение производства, безработица и снижение доходов.

**Во-вторых**, сбережение может и не привести к недостаточности спроса, потому что сбереженные средства расходуются предпринимателями в инвестиционных целях. Это восполнит любую недостаточность потребительских расходов, которую влечет за собой сбережение.

**В-третьих**, предприятия также не предусматривают продажи всей своей продукции потребителям, а какая-то часть может использоваться в собственном производстве. Таким образом, если предприниматели предполагают инвестировать средства в размере, равном сбережениям населения, то уровень производства остается постоянным.

Основным фактором, определяющим уровень потребления и сбережения, является величина дохода и его изменение. Как было отмечено в главе 14, он определяется путем вычета из валового внутреннего продукта амортизационных отчислений и косвенных налогов на бизнес. Однако, в составе национального дохода имеются еще и прямые налоги. Поэтому **доход, остающийся у населения** после уплаты налогов, равен сумме потребительских расходов и личных сбережений. Уровень личного потребления и личных сбережений непосредственно определяется доходом, который остается после уплаты прямых налогов. В ходе анализа он будет называться **располагаемым или чистым доходом**. Таким образом, этот доход является общим фактором и потребления, и сбережения. Поскольку сбережения являются частью дохода, которая не потребляется, то доход после уплаты налогов выступает основным фактором, определяющим и личные сбережения. Разность между величиной фактического потребления в любом

определенном году и доходом после уплаты налогов определяет величину сбережений в данном году.

**Зависимость между объемом потребления или сбережения и влияющими на них факторами, называется функцией потребления или сбережения.** При изложении этих функций различаются точки зрения экономистов-классиков и кейнсианцев. По мнению экономистов-классиков, люди направляют свои средства на сбережение, если это принесет дополнительный доход. Следовательно, чем выше реальная процентная ставка банков, тем сильнее их интерес к сбережению, т.е. сбережение является возрастающей функцией от реальной процентной ставки. Так как доходы населения состоят из суммы потребления и сбережений, то с ростом реальной процентной ставки потребление снижается, а сбережения увеличиваются. Другими словами, потребление, по мнению классических экономистов, является **убывающей функцией от реальной процентной ставки.**

Ж.М.Кейнс, выступая против суждений классических экономистов, утверждает, что потребительские расходы домохозяйств не так уж зависят от реальной процентной ставки и текущее потребление для людей всегда предпочтительнее, чем потребление в будущем. В качестве основного фактора, влияющего на уровень потребительских расходов, он указывает текущие доходы домохозяйств. Итак, по мнению Кейнса, **потребление является возрастающей функцией от текущих доходов домохозяйств:**

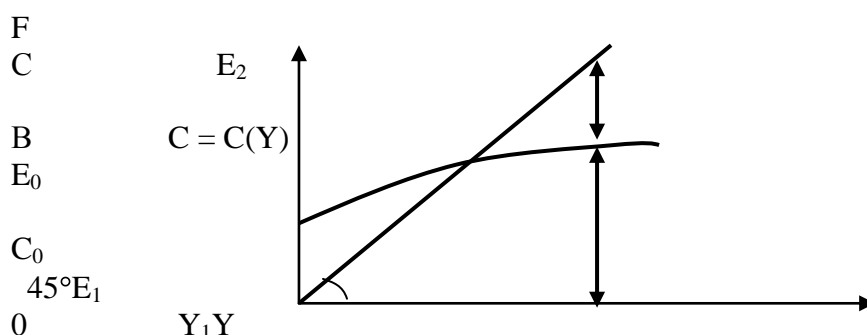
$$C = f(Y).$$

Функцию потребления можно представить и графически (рис. 13.1). При этом на вертикальной оси размещаются расходы на потребление, а на горизонтальной оси – располагаемый доход населения.

Прямая линия  $OF$ , проведенная между двумя осями под углом  $45^\circ$ , отражает количественное равенство между расходами на потребление и располагаемым (чистым) доходом. Для любой точки принадлежащее ей значение переменной на оси  $OY$ , отражающей уровень дохода, равно значению переменной на оси  $OC$ , отражающей расходы на потребление. Иными словами, весь объем чистого дохода домохозяйство полностью расходует на потребление.

**Рисунок 13.1**

**Графическое отображение функции потребления**



Однако, в действительности такое равенство происходит не всегда. Иногда величина расходов на потребление может быть ниже суммы текущих чистых доходов, а иногда может превышать их. Поэтому кривая потребления  $C$  не совпадает с линией чистого дохода  $OF$ , а в определенной степени отклоняется от нее. Точка пересечения обеих линий  $B$  означает уровень «нулевого сбережения». Слева от этой точки можно наблюдать «отрицательное сбережение», когда расходы на потребление превышают сумму доходов.

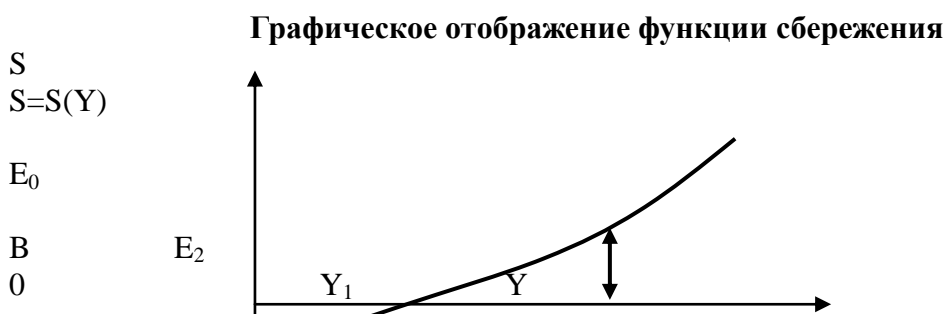
Справа от точки  $B$  отражается **сбережение положительное (положительное значение)**. Именно в точке  $B$  достигается равновесие между доходами и расходами населения. С увеличением суммы доходов это равновесие нарушается и повышается

уровень сбережений. На рисунке при уровне дохода  $Y_1$  величину потребления определяет отрезок  $E_1E_0$ , а величину сбережений – отрезок  $E_0E_2$ .

График функции сбережения имеет немного другой вид (рис. 13.2).

Как видно из рисунка, график функции сбережения есть зеркальное отображение функции потребления. И на этом графике точка В означает нулевой уровень сбережения, часть горизонтальной линии ниже нуля означает отрицательное сбережение, а верхняя часть – положительное сбережение. Отрезок  $E_0E_2$  показывает величину сбережений на уровне чистого дохода  $Y_1$ .

**Рисунок 13.2.**



Кроме дохода на уровень потребления и сбережения влияют также ряд объективных и субъективных факторов. Объективными факторами являются факторы, не зависящие от воли и сознания отдельного потребителя, в качестве основных можно указать следующие:

- уровень накопленного всеми хозяйствами имущества;
- уровень цен;
- реальные процентные ставки;
- уровень потребительской задолженности;
- уровень налогообложения потребителей.

Субъективные факторы в основном зависят от самого потребителя, его психологии и поведения на рынке. К ряду таких факторов можно отнести склонность к потреблению и сбережению, ожидания потребителей относительно будущего изменения уровня цен, денежных доходов, налогов, наличия товаров.<sup>51</sup>

Изменение уровня потребления и сбережения под влиянием субъективных факторов рассмотрим с помощью следующей таблицы, составленной на основе условных данных (таблица 13.1).

**Таблица 13.1.**

**Уровень потребления и сбережения, млрд. сум (условные цифры)**

Годы	Уровень дохода (Y)	Потребление (C)	Сбережение (S)	Средняя склонность к потреблению (C / Y)	Средняя склонность к сбережению (S / Y)	Предельная склонность к потреблению ( $\Delta C / \Delta Y$ )	Предельная склонность к сбережению ( $\Delta S / \Delta Y$ )
1995	1500	1300	200	0,87	0,13	-	-
2000	1800	1500	300	0,83	0,17	0,67	0,33
2008	2200	1700	500	0,77	0,23	0,50	0,50

Из таблицы видно, что с увеличением объёмов чистого дохода в рассматриваемые годы изменяется соотношение между расходами на потребление и сбережение. Чем больше доходы потребителей, тем больше их склонность к сбережению. Это можно

<sup>51</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

определить с помощью показателей средней и предельной склонности к потреблению и сбережению.

**Доля дохода населения, расходуемая на потребление, называется средней склонностью к потреблению (ССП):**

$$APC = \frac{\text{объём расходов на потребление } C}{\text{объём чистого дохода } Y} = \frac{C}{Y}$$

**Доля дохода населения, идущая на сбережение, называется средней склонностью к сбережению (ССС):**

$$APS = \frac{\text{объём сбережений } S}{\text{объём чистого дохода } Y} = \frac{S}{Y}$$

В нашем примере (табл. 16.1) в течение ряда лет с увеличением объёма дохода  $APC$  падает, а  $APS$  возрастает. Важно отметить, что поскольку показатели средней склонности к потреблению и сбережению определяют долю потребления и сбережения в доходе, то изменение одного из них на определённую сумму приведет к изменению другого в обратном направлении на такую же сумму. Короче,  $APC + APS = 1,0$

Кроме того, немаловажное значение имеет показатель предельной склонности к потреблению или сбережению, который выражает изменение отношения потребителя к потреблению или сбережению в результате очередного изменения уровня его дохода. **Уровень изменения объёма расходов на потребление в результате изменения объёма доходов называется предельной склонностью к потреблению (MPC), т.е.**

$$MPC = \frac{\text{изменение в потреблении } \Delta C}{\text{изменение в чистом доходе } \Delta Y} = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

**Уровень изменения объёма сбережений в результате изменения объёма дохода называется предельной склонностью к сбережению (MPS), т.е.**

$$MPS = \frac{\text{изменение в сбережениях } \Delta S}{\text{изменение в чистом доходе } \Delta Y} = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Следовательно, прирост чистого дохода также расходуется либо на потребление, либо на сбережение. Даже в случае изменения соотношения между этими израсходованными частями их общая сумма будет равняться единице, т.е.

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1,0.$$

Неоценима роль процессов сбережения в стабильном развитии экономики, эффективном осуществлении предпринимательской деятельности. Исходя из этого, целесообразно будет отдельно рассмотреть сущность сбережения, его факторы и показатели эффективности.

## 2. Сущность, факторы и эффективность сбережения.

Сбережение, являясь составной частью совокупных расходов в экономике, определяет уровень спроса на инвестиционные товары. Поскольку фактические инвестиции являются формой проявления сбережений, начнем анализ с теоретического обоснования сущности, факторов и эффективности сбережения.

**Сбережение – это часть национального дохода, расходуемая в целях увеличения основного и оборотного капитала, а также резервных запасов.**

Различают производственное и непроизводственное сбережение. **Часть накопленных средств, расходуемая на расширение основного капитала и оборотных средств сферы материального производства, составляет сумму производственных**

**сбережений.** Сбережения в сфере производства являются важным фактором экономического роста.

**Сбережения в социально-культурной сфере (непроизводственное сбережение) расходуются на расширение, реконструкцию, обновление жилищного фонда, больниц, учебных заведений, культурных, спортивных, здравоохранительных учреждений, т.е. отраслей нематериального производства.** Расширение непроизводственной сферы также является необходимым условием развития производства.

Сумма сбережений, их объём и состав являются факторами, определяющими темпы воспроизводства. **Норма сбережения непосредственно определяется отношением суммы сбережений к объёму всего национального дохода:**

$$НС=(СС/НД) \times 100\%, \text{ где}$$

НС – норма сбережения;

СС – сумма сбережения;

НД – национальный доход.

### **3. Инвестиции и факторы, определяющие их уровень**

**Инвестиции – денежное выражение расходов на восстановление и увеличение основного и оборотного капитала, расширение производственных мощностей.** Они осуществляются в виде денежных средств, банковских кредитов, акций и других ценных бумаг. Инвестиции в денежном выражении называются **номинальными инвестициями**, а инвестиционные ресурсы, которые можно приобрести на эти денежные средства – **реальными инвестициями.**

**Практические действия по реализации инвестиций называются инвестиционной деятельностью, а лицо, осуществляющее инвестиции – инвестором.**

Одним из источников инвестиций являются сбережения широких слоев населения. Следует отметить, что в действительности владелец сбережений и инвестор не являются одним лицом, это могут быть разные люди. Зачастую, сбережения осуществляются одними хозяйствующими субъектами, а инвестиции – совершенно другими субъектами.

Инвестиционная деятельность может осуществляться за счет следующих источников:

- собственные финансовые ресурсы инвесторов (прибыль, амортизационные отчисления, денежные сбережения и т.д.);
- заемные финансовые средства (облигации займа, банковские кредиты);
- привлеченные финансовые средства (средства, вырученные от продажи акций, паевые и другие платежи физических и юридических лиц);
- средства государственного бюджета;
- средства иностранцев.

В нашей стране наблюдаются изменения в структуре источников финансирования инвестиций (табл. 13.2). В частности, из года в год уменьшается доля средств государственного бюджета и увеличивается доля прямых иностранных инвестиций и средств внебюджетных фондов.

Уровень расходов на инвестиции определяют два основных фактора:

- 1) норма прибыли, ожидаемая от инвестиционных расходов;
- 2) процентная ставка.

Побудительным мотивом инвестиционных расходов является **прибыль.** Предприниматели приобретают средства производства только в том случае, если они будут приносить прибыль.

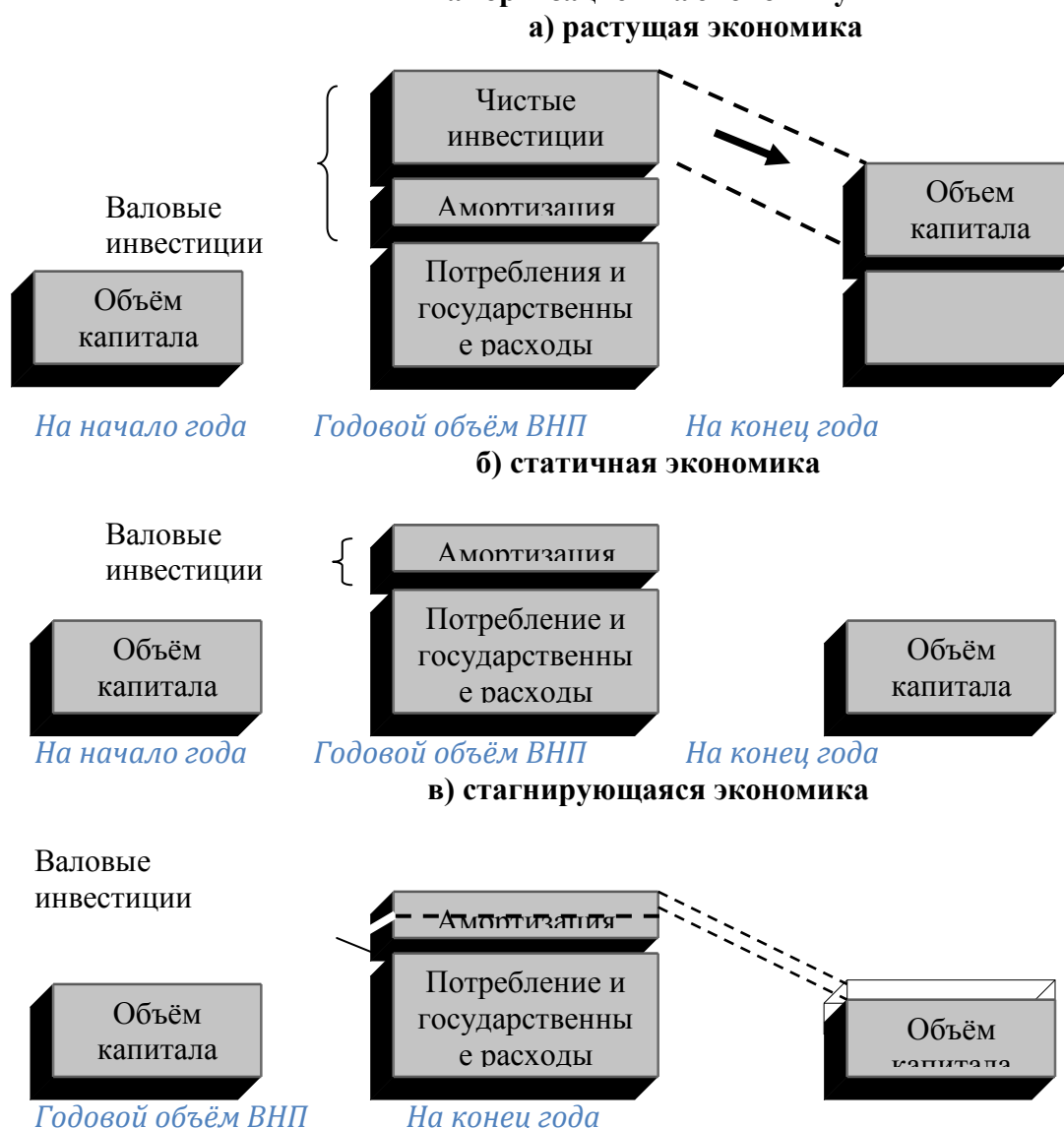
Вторым фактором, определяющим уровень инвестиций, является реальная процентная ставка. **Процентная ставка – сумма денег, которую выплачивает**

предприятие банку за предоставленный ссудный капитал, необходимый для покупки реального основного капитала.

Валовые инвестиции включают производство всех инвестиционных товаров, предназначенных для возмещения основного капитала, потребленного в течение текущего года (амортизация), а также любые чистые добавления к объёму капитала в экономике. Чистые инвестиции состоят из дополнительно привлеченных за текущий год инвестиционных товаров. Соотношение между валовыми инвестициями и объёмом амортизации служит индикатором состояния развития экономики. На следующем рисунке можно увидеть влияние изменения соотношения между валовыми и чистыми инвестициями, а также амортизацией на растущую, статичную и стагнирующую экономики (рис.13.3).

Рисунок 3

**Влияние изменения соотношения между валовыми инвестициями и амортизацией на экономику**



Из рисунка видно, что высокий уровень объёма чистых инвестиций в составе валовых инвестиций приводит к росту капитала в конце года, в конечном итоге к росту экономики. А в условиях застойной экономики валовые инвестиции состоят только из амортизационных отчислений, т.е. равны фонду покрытия потребленного капитала и объём капитала в конце года остается неизменным.



Превышение фонда покрытия потребленного капитала над валовыми инвестициями приводит к сокращению количества капитала к концу года, следовательно, к спаду показателей экономики.

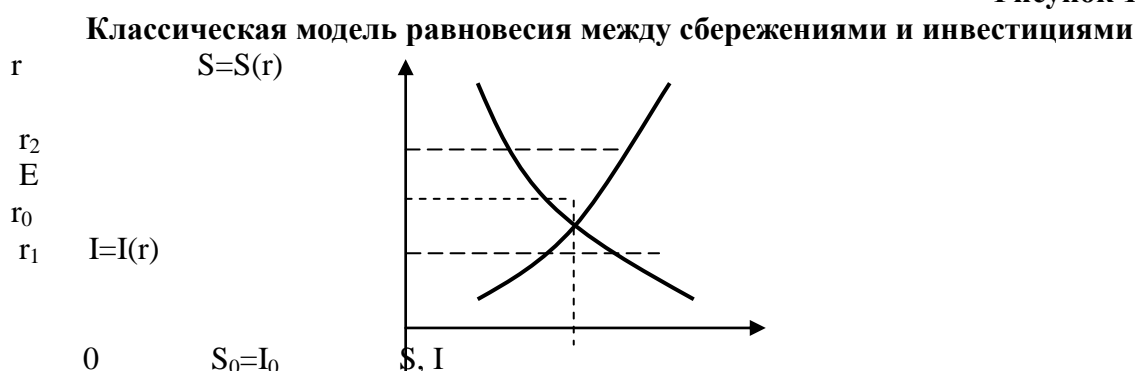
Достижение макроэкономического равновесия между сбережениями и инвестициями является условием стабильного экономического роста. Однако, такого равновесия достичь не всегда легко. Причиной тому считается различная зависимость уровня инвестиций и уровня сбережений от разных процессов и обстоятельств.

#### 4. Проблемы обеспечения соответствия инвестиций и сбережений.

Различается ряд теоретических взглядов по поводу обеспечения равновесия между инвестициями и сбережениями. Рассмотрим, прежде всего, взгляды классических экономистов по этому вопросу.

Центральным положением в точке зрения классических экономистов является то, что они считают процентную ставку функцией как инвестиций, так и сбережений (рис. 13.4).

**Рисунок 13.4.**



Как видно из рисунка, при построении классической модели на вертикальной оси размещается реальная процентная ставка, а на горизонтальной оси — показатели сбережений и инвестиций. Между инвестициями и процентной ставкой существует обратная функциональная зависимость: чем выше процентная ставка, тем ниже объём инвестиций и наоборот. А сбережения имеют прямую, возрастающую функциональную зависимость, т.е. высокая процентная ставка приводит к высокому уровню сбережений. Уровень ставки процента  $r_0$  приводит к достижению равновесия между объёмами инвестиций и сбережений (точка E) в экономике. Отклонение уровня процентной ставки от равновесного уровня ( $r_1$  — понижение и  $r_2$  — повышение) приводит к нарушению равновесия между объёмами инвестиций и сбережений. Выгодные для инвесторов цены при уровне процентной ставки  $r_1$  повышают спрос на инвестиционные ресурсы, однако данный уровень понижает стимул для сбережений.<sup>52</sup>

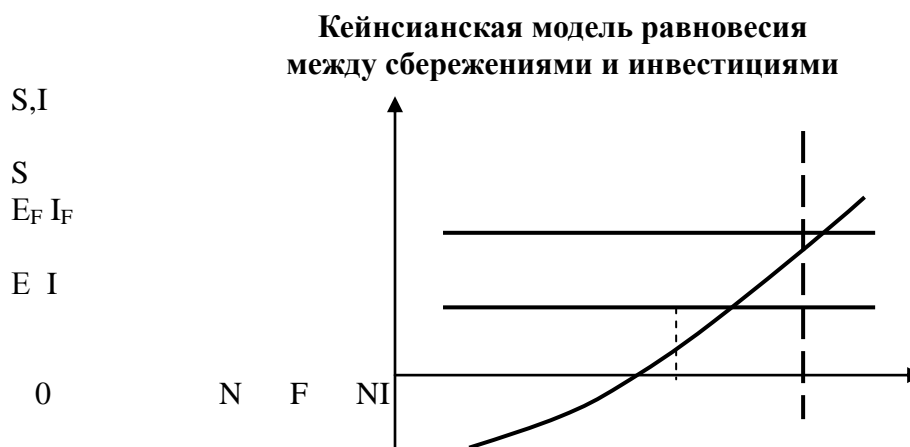
В результате чего возникает дефицит инвестиционных ресурсов. При уровне  $r_2$  увеличивается полезность сбережений для всех субъектов, но при таком уровне процента не все инвесторы смогут обеспечить прибыльность своей деятельности. В итоге значительная часть сбережений не превращается в инвестиции.

Кейнсианская модель равновесия между инвестициями и сбережениями отличается от классической модели. Здесь основополагающим является положение о том, что сбережения рассматриваются Ж.М.Кейнсом не как функция процентной ставки, а как функция дохода, т.е.  $S = S(Y)$ . А инвестиции, также как и в классической модели, выступают в качестве функции процентной ставки:  $I = I(r)$ . То есть, в основе кейнсианской концепции лежит изменение уровней сбережений и инвестиций под

<sup>52</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

влиянием разных факторов. Суть кейнсианской модели можно объяснить при помощи рисунка 13.5.

**Рисунок 13.5.**



Как видно из рисунка, расположение показателей на этом графике также отличается от классической модели. На вертикальной оси размещен уровень сбережений ( $S$ ) и инвестиций ( $I$ ), а на горизонтальной оси – уровень дохода ( $NI$ ). Уровень сбережений в экономике изменяется в зависимости от объема национального дохода. Несмотря на то, что в реальной действительности объем национального дохода оказывает влияние на уровень инвестиций, в данной модели они рассматриваются вне зависимости от национального дохода, т.е. автономно.

Кривые сбережений и инвестиций на графике пересекаются в точке  $E$ . Если предположить, что состояние полной занятости в экономике достигается при уровне  $F$  национального дохода, то для обеспечения равновесия сбережений и инвестиций (точка  $E_F$ ) необходимо достижение уровня инвестиций  $I_F$ . Однако, по интерпретации Кейнса, равновесие сбережений и инвестиций может обеспечиваться и в условиях неполной занятости: при объеме  $N$  национального дохода на графике достигается именно такое состояние (точка  $E$ ).

Таким образом, кейнсианская модель равновесия между сбережениями и инвестициями по сравнению с классической, является более обоснованной, более совершенной и приспособленной к реальной действительности, точнее к состоянию экономики неполной занятости. В связи с этим, при рассмотрении и анализировании других макроэкономических проблем мы будем использовать, в основном, эту модель.

## Тема.17. Экономический рост и национальное богатство.

### План:

1. Сущность, виды и показатели экономического роста.
2. Факторы экономического роста.
3. Модели экономического роста.
4. Понятие и структура национального богатства.

*Опорные слова и выражения:* Экономический рост Экстенсивный экономический рост технология и научно-технический прогресс технология и научно-технический прогресс количество и качество трудовых ресурсов количество и качество природных ресурсов Модели экономического роста Кейнсианская модель экономического роста Прирост производственных мощностей Прирост денежного дохода Модель

### **1. Сущность, виды и показатели экономического роста.**

В связи с тем, что экономическое развитие в национальной экономике представляет собой трудно определяемый процесс, чаще анализируется один из его составляющих - экономический рост. **Экономический рост выражается непосредственно в количественном увеличении реального валового внутреннего продукта, в увеличении этого показателя в расчете на душу населения или на единицу затрат экономических ресурсов, а также в его качественном улучшении и совершенствовании состава.**<sup>53</sup>

Измерение экономического роста через увеличение абсолютного объема ВВП или через увеличение величины реального ВВП на душу населения зависит от того, с какой целью это осуществляется. Для оценки экономического потенциала какой-либо страны обычно применяется показатель роста абсолютного объема ВВП, а для сопоставления уровня жизни в разных странах - рост величины ВВП, приходящийся на душу населения.

Данные показатели (рост реального ВВП и реального ВВП на душу населения), характеризующие темпы экономического роста в стране, являются количественными показателями, которые, во-первых, не учитывают повышения качества продукции, поэтому не могут полностью охарактеризовать реальный рост благосостояния; во-вторых, не отражают значительного увеличения свободного времени и приводят к заниженному выражению реального уровня благосостояния; в-третьих, количественное измерение экономического роста не учитывает его отрицательного воздействия на окружающую среду и жизнь человека.

В связи с этим, полная характеристика экономического роста находит свое отражение в процентном выражении темпов годового роста:

$$TP = x \cdot 100\%, \text{ где } \frac{\text{ВВП тек. периода} - \text{ВВП баз. периода}}{\text{ВВП базисного периода}}$$

TP – темпы экономического роста, в %;

ВВП базисного периода – объем реального ВВП сопоставляемого периода (года);

ВВП текущего периода – объем реального ВВП текущего периода (года).

Соотношение между темпом роста общественного продукта и изменением количества факторов производства определяет экстенсивный или интенсивный тип экономического роста.

**Экстенсивный экономический рост достигается путем количественного увеличения факторов производства при сохранении его прежней технической основы.** Скажем, для увеличения производства продукции в два раза наряду с существующим предприятием строится еще одно такое же по мощности, количеству и качеству установленного оборудования, по численности и квалификационному составу рабочей силы предприятие. При экстенсивном развитии, если оно осуществляется в чистом виде, эффективность производства остается неизменной.

**При интенсивном типе экономического роста расширение масштабов производства продукции достигается путем качественного совершенствования факторов производства, применения новой техники и прогрессивных технологий, повышения квалификации рабочей силы, улучшения использования имеющегося производственного потенциала.** Интенсивный путь находит свое отражение в росте эффекта с каждой единицы вовлеченных в производство ресурсов, в количественном и качественном увеличении конечного продукта.

---

<sup>53</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

В реальной жизни экстенсивные и интенсивные факторы не существуют отдельно в чистом виде, а сочетаются друг с другом в определенной комбинации. Поэтому при анализе реального экономического роста выделяют преимущественно экстенсивный или преимущественно интенсивный типы роста.

## 2. Факторы экономического роста.

Факторы, влияющие на экономический рост условно можно разделить на две группы. Факторы первой группы зачастую называют факторами предложения, которые определяют возможности экономического роста:

- 1) количество и качество природных ресурсов;
- 2) количество и качество трудовых ресурсов;
- 3) объем основного капитала (основных фондов);
- 4) технология и научно-технический прогресс.

Экономический рост можно охарактеризовать через оценку влияния каждого из этих факторов на объем валовой продукции.

Известно, что валовой национальный (внутренний) продукт считается функцией расходов рабочей силы, капитала и природных ресурсов:

$$Y = f(L, K, N), \text{ где}$$

Y – валовой национальный (внутренний) продукт;

L – расходы рабочей силы;

K – расходы капитала;

N – расходы природных ресурсов.

## 3. Модели экономического роста.

Исследования ученых-экономистов по поводу изучения факторов экономического роста, а также прогнозирования его результатов на перспективу, в конечном итоге, привели к созданию различных моделей экономического роста. Несмотря на то, что эти модели отличаются друг от друга по своему содержанию, в их основу положены две теории – кейнсианская (в дальнейшем некейнсианская) теория макроэкономического равновесия и классическая (в дальнейшем неоклассическая) теория производства.

По нашему мнению, представители неоклассической теории при анализе экономического роста основываются на следующих неверных теоретических предположениях:

- 1) стоимость продукта создается всеми факторами производства;
- 2) каждый из факторов производства вносят свой вклад в создание стоимости продукта в соответствии со своим предельно добавленным продуктом. В связи с этим получает еще и доход, равный предельно добавленному продукту;
- 3) существует количественная зависимость между производством продукции и необходимыми для этого ресурсами;
- 4) существует возможность свободного действия факторов производства и взаимозаменяемости между ними.

Как мы отмечали в предыдущих главах, здесь тоже неоклассики и теоретики отдельных направлений допускают две методические ошибки:

- 1) они считают, что все факторы производства создают одинаковую стоимость, принимают одинаковое участие в создании стоимости. Между тем, средства производства не создают никакой новой стоимости, а переносят свою стоимость на вновь созданный продукт с помощью живого труда. Однако все факторы участвуют в формировании полезности созданной и увеличивающейся продукции;

2) они зачастую забывают то, что среди всех факторов живой труд играет активную роль, а остальные - пассивную. Вот уже миллионы лет в миллиардный раз подтверждается, что ни один природный, капитальный ресурсы сами по себе, без помощи живого труда, действовать не могут, оставаясь без движения, они сгнивают, физически уничтожаются и теряют стоимость, которую сохранить может только живой труд. Вот это обстоятельно почему-то не принимается ими во внимание.

Неоклассическая модель является многофакторной, в основу которой положена производственная функция, разработанная американским экономистом П. Дугласом и математиком Ч. Коббом. Модель Кобба-Дугласа используется для определения доли различных факторов производства в росте объема производства. Она имеет следующий вид:

$$Y = AK^L x L^B, \text{ где}$$

$Y$  – объем производства;

$K$  – затраты капитала;

$L$  – затраты рабочей силы;

$A$  – коэффициент пропорциональности;

$L$  и  $B$  – коэффициенты эластичности объема производства, по затратам капитала и рабочей силы.

Коэффициент эластичности выражает уровень изменения величины одного показателя в результате изменения величины другого показателя. В соответствии с этим, коэффициент  $L$  показывает, на сколько процентов увеличится объем производства при росте расхода капитала на 1%, а коэффициент  $B$  отражает увеличение объема производства, вызванное приростом на 1% расхода рабочей силы. Сумма  $L$  и  $B$  показывает, на сколько процентов вырастит объем производства при одновременном росте расходов и капитала и рабочей силы на 1%.

В своих исследованиях Ч. Кобб и П. Дуглас проанализировали деятельность перерабатывающей промышленности США за 1899-1922 годы и попытались определить показатели производственной функции:<sup>54</sup>

$$Y = 1,01 x K^{0,25} x L^{0,75}.$$

Эти показатели показывают, что увеличение затрат капитала на 1 % привело к увеличению объема производства перерабатывающей промышленности США в рассматриваемый период на 0,25%, и соответственно увеличение затрат труда на 1 % привело к росту объема производства на 0,75%.

Впоследствии производственная функция Кобба-Дугласа усовершенствуется голландским экономистом Яном Тинбергеном, и в уравнение вводится еще один фактор – показатель технического прогресса. В результате формула производственной функции приобретает следующий вид:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} e^{rt},$$

здесь:  $e^{rt}$  – фактор времени.

Введение в производственную функцию фактора времени теперь создает возможность отражать не только количественные, но и совмещенные в термине «технический прогресс» качественные изменения, такие как усиление инновационных процессов, совершенствование организации производства, повышение уровня образования в масштабе общества и другие.

---

<sup>54</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

Кейнсианская модель экономического роста возникла в результате развития и критического подхода к кейнсианской теории макроэкономического равновесия. Среди этих моделей особо выделяются модели экономического роста английского экономиста Р.Харрода и американского ученого Е.Домара. Обе модели имеют общие аспекты, такие как:

1) в отличие от неоклассических моделей эти модели являются однофакторными. То есть, в них рост национального дохода считается только функцией накопления капитала, а все остальные факторы - увеличение занятости, степень использования достижений НТП, улучшение организации производства, влияющие на рост капиталаотдачи, исключаются;

2) капиталоемкость производства не зависит от соотношения цен производственных факторов, а определяется лишь техническими условиями производства.

В некейнсианской модели фактором, определяющим экономический рост и его темпы, является рост инвестиций, которые, с одной стороны, способствуют росту национального дохода, с другой - увеличивают производственные мощности. В свою очередь, рост дохода способствует увеличению занятости. Увеличивающиеся в результате увеличения объемов инвестиций производственные мощности должны быть полностью задействованы посредством увеличения доходов.

Согласно этому, в модели Е.Домара условием существования равновесия является соблюдение следующего равенства:

$$\text{Прирост денежного дохода (спрос)} = \text{Прирост производственных мощностей (предложение)}$$

Это равенство можно выразить с помощью формулы и получить следующее уравнение:

$$\Delta I \times \frac{1}{a} = I \times \sigma \quad \text{или} \quad \frac{\Delta I}{I} = \sigma \times a, \text{ где}$$

$I$  – ежегодные чистые капиталовложения;

$\Delta I$  – прирост чистых капиталовложений;

$\Delta I/I$  – темпы роста чистых капиталовложений;

$1/a$  – мультипликатор,  $a$  – средняя склонность к сбережению;

$\sigma$  - капиталотдача.

Итак, темп роста чистых инвестиций или капиталовложений, обеспечивающих полную занятость рабочей силы и полное использование производственных мощностей, должен быть равен  $\sigma \times a$ . Если потенциальная средняя производительность инвестиций в экономике равна 0,3, средняя склонность к сбережению – 0,2, тогда темп роста инвестиций составит 6% ( $0,3 \times 0,2 \times 100\%$ ).

Модель экономического роста Р.Харрода основывается на макроэкономическом равновесии инвестиций и сбережений, то есть  $I = S$ . Он отдельно использует формулу для макроэкономического равновесия в статичном положении и макроэкономического равновесия в динамике. Первая формула выглядит следующим образом:

$$G \times C = S, \text{ где}$$

$G$  – темп роста национального дохода ( $\Delta Y/Y$ );

$C$  – капиталоемкость ( $I/\Delta Y$ );

$S$  – доля сбережений в составе национального дохода ( $S/Y$ ).

Вторая формула выражается следующим уравнением:

$$Gw \times Cr = S, \text{ где}$$

$Gw$  – гарантированный темп роста, обеспечивающий динамичное равновесие между реальными сбережениями и намеченными инвестициями;

$Cr$  – требуемое количество коэффициента капитала

По мнению неокейнсианцев, в условиях рыночной экономики нельзя автоматически достичь постоянно гарантированного темпа роста, вследствие этого для достижения динамичного равновесия необходимо государственное регулирование экономики.

#### 4. Понятие и структура национального богатства.

**Национальное богатство состоит из совокупности материальных, нематериальных, интеллектуальных и природных богатств, созданных предками и накопленных потомками в продолжение развития человеческого общества.**

Национальное богатство условно можно разделить на три крупные составные части:

1. Материально-вещественное богатство;
2. Нематериальное богатство;
3. Природное богатство.

Материально-вещественное богатство является результатом производства, производительного труда. Оно возникает и увеличивается в результате накопления оставшейся после текущего потребления части продуктов, созданных в производстве.

#### Тема 18. Пропорциональное и равновесное развитие национальной экономики

##### План:

1. Экономическое равновесие, условия его обеспечения и способы определения
2. Экономические пропорции и их виды.

*Опорные слова и выражения:* Экономическим равновесие Частное равновесие пропорции факторов Экономическая пропорция пропорции сбережений, пропорции распределения, пропорции обмена (продаж), товарно-денежная пропорция Общеэкономические пропорции. Межотраслевые пропорции. Территориальные пропорции. Внутриотраслевые пропорции

#### 1. Экономическое равновесие, условия его обеспечения и способы определения.

Для бескризисного, устойчивого развития экономики требуется наличие определенного равновесия между различными ее сторонами.

**Экономическим равновесием называется состояние равенства двух или нескольких сторон действующих во взаимосвязи и взаимозависимости экономических процессов, явлений экономики.** В связи с этим, когда речь идет о равновесии экономики в целом, прежде всего, принимается во внимание равенство между совокупным спросом и совокупным предложением.

Формирование и обеспечение экономического равновесия в макроэкономике является довольно сложным и противоречивым процессом, так как включает в себя ряд систем равновесия частного и общего характера.

**Частное равновесие – это количественное равенство двух взаимосвязанных экономических показателей или сторон отдельных частей, сфер и направлений**

**экономики.** Частное равновесие проявляется в виде равновесия между производством и потреблением, покупательской способностью населения и предложением товаров, доходами и расходами бюджета, спросом на отдельные товары и их предложением. Среди этих равновесий огромную роль играет, как подчеркнул наш Президент И.А.Каримов, «достижение соответствия между спросом и предложением на внутреннем рынке, т.е. обеспечение правильного соотношения между выпущенным в обращение количеством денег и покупаемой на них массой товаров»<sup>55</sup>.

**Общее равновесие означает взаимное равенство между всеми потребностями общества и объёмом национального производства.** Общее экономическое равновесие в рыночных условиях, прежде всего, выражается в равенстве совокупного спроса и совокупного предложения. Это соответствие общего спроса и предложения не только потребительских благ, но и средств производства, рабочей силы, а также всех результатов экономической деятельности.

При определении уровня экономического равновесия в основном используются два взаимосвязанных метода:

- 1) метод сопоставления совокупных расходов и объёма производства;
- 2) метод сопоставления сбережений и инвестиций.

Для сопоставления **совокупных расходов и объёма производства** в качестве количественного показателя общего объёма производства берется чистый национальный продукт (ЧНП), а в качестве совокупных расходов – общая сумма объёмов потребления и расходов на чистые инвестиции ( $C+I_n$ ). Использование в данной модели показателя чистых инвестиций вместо валовых инвестиций объясняется тем, что для исчисления общего объёма производства применяется ЧНП вместо ВВП. В целях упрощения анализа уровня экономического равновесия из состава совокупных расходов исключаются государственный (G) и иностранный фактор ( $X_p$ ).

### Содержание и структурное строение экономического равновесия



<sup>55</sup> Каримов И.А. Узбекистан на пути к великому будущему. – Т.: «Узбекистан», 1999, стр. 384.



## 2. Экономические пропорции и их виды.

Равновесие в национальной экономике предполагает наличие пропорциональности между различными ее сторонами и сферами.

**Экономическая пропорция – это определенное количественное и качественное соотношение между различными сторонами и сферами экономики.** При этом необязательно их равенство. Они могут находиться в определенных пропорциях (например, 2:3, 5:3, 3:1).

Поскольку макроэкономический процесс весьма сложный и многогранный процесс, то и видов пропорций тоже множество. В частности, профессор А.Г.Грязнова и другие выделяют пять основных пропорций, обеспечивающих достижение равновесия в экономике:

1) **пропорции факторов**, связывающие объём, структурное строение и эффективность ресурсов со структурным строением производства материальных благ и услуг (производство, труд, финансовые ресурсы);

2) **пропорции сбережений**, определяющие норму сбережения, т.е. долю в национальном доходе, которая будет направлена на расширение производства для достижения его определенного объёма;

3) **пропорции распределения**, определяющие соотношения распределения доходов, полученных от производственной деятельности, между всеми владельцами факторов производства;

4) **пропорции обмена (продаж)**, определяющие соотношение между спросом потребителя и объёмом предложения, их состава и стоимости;

5) **товарно-денежная пропорция**, выражающая соотношение между товарной и денежной массой.

Такого рода классификации экономических пропорций встречаются и в других источниках. Поэтому, обобщив все их виды, можно выделить следующие группы пропорций.

1) **Общеэкономические пропорции.** К ним относятся пропорции между составными частями национального дохода: фондом потребления и фондом накопления, товарной и денежной массой в экономике; доходами и расходами населения.

2) **Межотраслевые пропорции.** Особое место в обеспечении равновесия национальной экономики занимают межотраслевые пропорции. Национальная экономика состоит из множества отраслей и сфер, развитие которых взаимообусловлено. Продукт, созданный в одной отрасли, потребляется в другой отрасли или же преобразуется в конечный продукт и находит своего потребителя. Например, большая часть сельскохозяйственной продукции (хлопок, зерно, кокон, молоко и т.д.) перерабатывается в соответствующих отраслях промышленности, превращается в конечный продукт и выносится на рынок потребительских товаров. В свою очередь, продукция отраслей промышленности, создающих средства производства производительно потребляется в других отраслях национальной экономики (в сельском хозяйстве, строительстве и т.д.). Это обуславливает их взаимозависимое развитие. Примером межотраслевых пропорций являются пропорции между промышленностью и сельским хозяйством, а так же другими отраслями экономики.

3) **Внутриотраслевые пропорции.** Межотраслевые пропорции и равновесие на уровне национального хозяйства обеспечиваются через внутриотраслевые пропорции. Внутриотраслевые пропорции выражают зависимости между сферами и производствами в составе отдельной отрасли. Например, пропорции между отраслями промышленности, производящими средства производства и предметы потребления, между земледелием и животноводством и т.д. кроме того, необходимо существование взаимосвязи между структурными подразделениями внутри отмеченных сфер. Например, между добывающей

и перерабатывающей отраслями промышленности, между сферами сельского хозяйства, производящими молоко и мясо.

4) **Территориальные пропорции.** Экономическое развитие обуславливает взаимозависимость и между отдельными территориями страны. При поверхностном рассмотрении роль межтерриториальных пропорций в экономическом развитии страны проявляется не полностью. Значимость взаимозависимостей между отдельными территориальными подразделениями (область, район, город и др. территориальные единицы) можно отчетливо увидеть при рассмотрении их с точки зрения экономической и организационной взаимосвязи, их специализации, производственной кооперации и коммуникации.

5) **Межгосударственные пропорции.** Эти пропорции обусловлены двумя обстоятельствами. Во-первых, многие страны мира связаны между собой через международное разделение труда, во-вторых, через эту связь часть национального производства покупается иностранцами или же национальные производители удовлетворяют часть своих потребностей за счет завезенных из-за рубежа продуктов. Чем глубже эта связь, тем сильнее она оказывает влияние на макроэкономическое равновесие через объём чистого экспорта.

Обеспечение равновесного развития национального производства через достижение рассмотренных выше пропорций предусматривает следующее:

- наиболее полное удовлетворение потребностей общества при эффективном использовании имеющихся в стране экономических ресурсов;
- достижение полной занятости, т.е. полное и эффективное обеспечение работой трудоспособных и желающих работать;
- достижение относительной стабильности цен и предотвращение их от влияния инфляции;
- обеспечение достаточными инвестициями равномерного роста экономики и их связи с денежной массой в обращении;
- достижение активного внешнеторгового баланса на основе координации импорта и экспорта.

Эти цели являются только стремлениями к ним и не означают их достижения. Потому что невозможно достижение абсолютного равновесия, оно нарушается и восстанавливается вновь, в силу чего экономический рост происходит неравномерно.

## **Тема 19. Цикличность экономики и макроэкономическая нестабильность**

### **План:**

- 1. Теории экономических циклов.**
- 2. Содержание и виды кризисов.**

*Опорные слова и выражения:* Отраслевой кризис. Экологический кризис. Биржевой кризис. Валютный кризис. Кризис в денежно-кредитной сфере Цикл Кузнецца Цикл Жуглара Цикл Китчина Теория перенакопления. Теория недопотребления Монетарная теория интернальной теорией. экономические циклы подъём оживление депрессия кризис

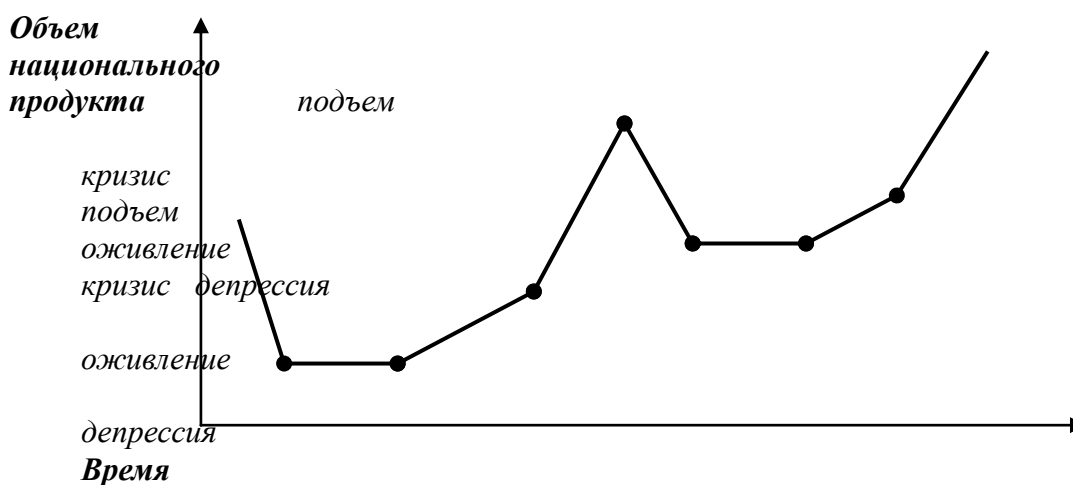
### **1. Теории экономических циклов.**

Время от времени под неизбежным влиянием объективных законов в движении воспроизводства, в отдельных его фазах случаются разрывы и эти разрывы являются резкой формой проявления экономических диспропорций. Такое состояние в экономической литературе называется **циклическим развитием экономики.**

Под экономическим циклом обычно понимается период, который начинается с определенного состояния экономического развития, проходит последовательно несколько фаз и завершается возвращением к исходному состоянию. Движение в развитии экономики не прекращается с одним циклом, а продолжается в качестве непрерывного волнообразного движения. Циклическое движение является важным фактором экономического преобразования, одним из элементов макроэкономического равновесия. Экономический цикл осуществляется через особые фазы. Каждая фаза отражает определенный период времени в экономическом развитии и имеет своеобразные особенности. Обычно выделяют следующие фазы цикла: **кризис**, **депрессия**, **оживление**, **подъем** (рис.15.4). В процессе развития каждой из них возникают предпосылки для перехода к следующей фазе.

Рисунок 15.4

Фазы экономического цикла



Экономический цикл начинается с **кризиса**, который выражается в спаде производства. Основные признаки и характерные особенности фазы кризиса подробно излагаются в 3-м параграфе данной главы.

После кризиса начинается фаза **депрессии**, которая продолжается относительно длительное время. В этой фазе обеспечивается некоторая стабильность уровня производства, но он бывает намного ниже того уровня, который был до начала кризиса. Прекращается спад цен, постепенно понижаются ссудные проценты, стабилизируются товарные запасы. Однако сохраняется высокий уровень безработицы. В продолжение фазы депрессии создаются условия для оживления экономической активности.

В фазе **оживления** начинает расти уровень производства и постепенно понижается уровень безработицы, медленно поднимаются цены, и повышается норма ссудного процента. Увеличение уровня занятости экономики и быстрый рост объема прибыли создают возможность перехода от фазы оживления к фазе подъема. Новый цикл является отправной точкой подъема.

В фазе **подъема** расширение спроса на рабочую силу приводит к некоторому сокращению безработицы и росту заработной платы, в результате этого расширяется платежеспособный спрос на потребительские товары. Увеличение конечного спроса, в свою очередь, подталкивает отрасли производить больше потребительских товаров и расширять рынок. В результате конкуренции и погони за прибылью ускоряется цепная реакция, состоящая из скапливания диспропорций. Неизбежным становится новый кризис.

Отдельные экономические циклы отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Несмотря на это, они все имеют одинаковые фазы.

Глубокое и последовательное исследование причин возникновения экономических циклов и влияющих на них факторов привело к появлению различных видов теорий экономического цикла.

Многие современные экономисты признают объективный характер экономических циклов и к изучению этого явления подходят через анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на них. **Теория, объясняющая экономические циклы внешними факторами, называется экстернальной теорией.**

К внешним факторам относятся факторы, лежащие вне экономической системы и порождающие периодическое повторение экономических явлений. Из числа внешних факторов можно выделить следующие:

- войны, революционные преобразования и другие политические потрясения;
- открытие крупных месторождений золота, нефти, урана и других ценных ресурсов;
- открытие новых территорий и связанные с этим миграция населения, изменение численности населения земного шара;
- сильные изменения в технологиях, исследованиях и инновациях, способные коренным образом изменить структуру общественного производства.

**Теория, обосновывающая возникновение экономических циклов под воздействием свойственных экономической системе внутренних факторов, называется интернальной теорией.**<sup>56</sup>

Физический и моральный износ основного капитала, завершение срока службы и его обновление, рассматривается многими экономистами как один из важных факторов возникновения экономического цикла.

Если в одной или нескольких отраслях начнется экономический рост, порождающий резкое увеличение спроса на машины и оборудование, то, вполне естественно, что такое положение будет повторяться через каждые 10-15 лет, в течение которого машины и оборудование полностью изнашиваются. В результате научно-технического прогресса этот срок будет сокращаться и кризисы учащаться.

Кроме того, выделяют такие внутренние факторы, как:

- изменение личного потребления (сокращение или расширение);
- объём инвестиций, т.е. средств, направляемых на расширение и обновление производства, на создание новых рабочих мест;
- изменение государственной экономической политики, направленной на воздействие на объём производства, спроса и предложения.

Будет неправильным объяснять возникновение экономических циклов только экстернальными и интернальными теориями. Возникновение экономических циклов и вообще количественных и качественных изменений в экономической системе только в результате внешних и внутренних факторов невозможно.

В связи с этим, в исследованиях причин циклического развития экономики наиболее известны ещё несколько теорий. Рассмотрим основные из них.

**Монетарная теория.** По мнению сторонников этой теории, центральное место в рыночной экономике занимают деньги и кредит. Циклическое изменение экономики связано, прежде всего, с изменением потока денежной массы.

Единственной причиной роста экономической активности, процветания экономики и его чередования с депрессией служит изменение денежного потока. В результате увеличения спроса на товары оживляется торговля, растут розничные цены, расширяется производство.

Денежный поток (сумма потребительских расходов) изменяется в результате изменения количества денег. Уменьшение количества денег снижает экономическую активность.

---

<sup>56</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

**Теория перенакопления.** Согласно этой теории экономической цикл связан с производством средств производства или капитализированных инвестиционных товаров. Существует большая разница между производственными циклами товаров повседневного потребления и производственными циклами товаров длительного пользования и средств производства.

Товары повседневного потребления потребляются постоянно. Даже при изменении количества их потребления не происходят большие изменения.

Товары длительного пользования покупаются не постоянно. Они приобретаются только в случае увеличения дохода потребителя. Спрос на товары длительного пользования не стабилен. Чтобы продолжить производство необходимо производить капитальные товары.

С ростом потребления увеличивается и спрос на капитальные товары. При этом возникают диспропорции в структуре производства, т.е. нарушаются соотношения между потребительскими товарами, товарами длительного пользования и капитальными товарами.

**Психологическая теория.** При объяснении циклического развития экономики наряду с экономическими теориями большое место занимают и психологические теории. К сторонникам психологических теорий можно отнести Ж.М.Кейнса, У.Митчелла, Ф.Хайека и других. По их мнению, на оптимизм и пессимизм человека, на активность его деятельности воздействуют объективные экономические факторы: процентная норма, денежный поток, прибыль и другие, в результате чего происходит расширение или сокращение производства.

Расширение кредита, рост спроса и производства поднимает настроение людей и наоборот. Кроме того, они указывают на всерастущую склонность людей к сбережению высоколиквидных денег, а это в свою очередь влияет на экономическое развитие.

Современной экономической науке известны более 1380 типов экономических циклов<sup>57</sup>. В таблице 15.1 приведены основные их типы, признанные многими экономистами.

**Таблица 15.1**

**Основные типы циклов**

Типы циклов	Продолжительность цикла	Главные особенности
Цикл Китчина	2-4 года	Величина запасов → колебания ВВП, инфляции, занятость, коммерческие циклы
Цикл Жуглара	7-12 лет	Инвестиционный цикл → колебания ВВП, инфляции и занятость
Цикл Кузнеца	16-25 лет	Доход → иммиграция → жилищное строительство → совокупный спрос → доход
Цикл Кондратьева	40-60 лет	Технический прогресс, структурные изменения
Цикл Форрестера	200 лет	Энергия и материалы
Цикл Тоффлера	1000-2000 лет	Развитие цивилизаций

<sup>57</sup> См: Экономическая теория: Учебник. – Изд. исп. и доп. /Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, А.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА – М, 2008, ст. 469-473.

#### 4. Содержание и виды кризисов.

Начальной и основной фазой циклического развития является кризис. В связи с этим целесообразно будет детально рассмотреть содержание и виды данной фазы.

Кризис, завершая один цикл, закладывает основу для начала нового цикла, неизбежно заканчивающегося кризисом; в кризисной ситуации излишнее накопление капитала проявляется во всех его функциональных формах.

В фазе кризиса сокращаются производство и занятость, но цены не поддаются тенденции к снижению. На низшей точке фазы производство и занятость характеризуются спадом до самого своего низкого уровня. **Исходя из этого, экономическим кризисом называется резкий спад объёма производства и услуг.**

Причина кризиса заключается в том, что произведенная в обществе товарная масса перестает соответствовать (превышает или отстает) платежеспособному спросу. В результате часть производства простаивает, уменьшается производство товаров, период роста производства сменяется его спадом. Экономический рост прекращается из-за инфляции - необоснованного резкого повышения цен. Бывают и такие периоды, когда экономический рост уступает место низкому уровню занятости и производства, в некоторых случаях с повышением уровня цен резко возрастает и безработица. Коротко говоря, долговременная тенденция к экономическому росту прерывается и осложняется как безработицей, так и инфляцией. Основная причина кризисов – нестабильность и диспропорции в воспроизводстве. Это, прежде всего, диспропорция между производством и присвоением его результатов, которая при различных способах производства и разнообразных экономических системах проявляется в разных формах.

Диспропорции, время от времени возникающие между производством и потреблением, спросом и предложением также служат предпосылками для проявления кризисов.

**1. По масштабу нарушения равновесия в хозяйственной системе** кризисы можно разделить на общие и частичные. Если общие кризисы охватывают все национальное хозяйство, то вторые проявляются в отдельных сферах или отраслях.

**Кризис в денежно-кредитной сфере.** Кризис охватывает денежно-кредитную систему страны, где происходит сокращение коммерческого и банковского кредита. В результате падения курса акций и облигаций, а также нормы банковского процента банки терпят крах, происходит массовое банкротство.

**Валютный кризис.** В этом случае обесценивается национальная валюта, истощается банковский валютный резерв, падает курс национальной валюты.

**Биржевой кризис.** Он выражается в быстром падении на бирже курса ценных бумаг, сокращении их эмиссии, в глубоком спаде деятельности фондовых бирж.

**Экологический кризис.** Выражается, прежде всего, в возникновении обстоятельств в окружающей среде, приводящих к потере здоровья, сокращению жизни человека. Он не допускает бурного роста промышленности.

**Отраслевой кризис.** Охватывает какую-либо отрасль национального хозяйства и возникает вследствие изменения структуры производства или нарушения нормальных хозяйственных связей.

**Структурные кризисы.** Их порождают глубокие диспропорции между отдельными сферами и отраслями производства.

Наряду со структурными кризисами и экономическими колебаниями существуют также сезонные колебания экономической активности. Например, покупки накануне праздников приводят к значительным ежегодным колебаниям в темпах активности потребительских товаров, в особенности в розничной торговле. Сезонным колебаниям в некоторой степени также подвержены сельское хозяйство, автомобильная промышленность, строительство.

**Аграрный кризис.** Экономические кризисы, происходящие в сельском хозяйстве, называются аграрными кризисами. Аграрные кризисы проявляются в следующих формах: 1) относительное перепроизводство сельскохозяйственных продуктов, увеличение запасов нереализованной продукции; 2) понижение цен, уменьшение доходов и прибыли; 3) массовое банкротство фермеров, увеличение их долгов; 4) рост числа безработных среди сельского населения.

В связи с тем, что воспроизводство в сельском хозяйстве имеет свои особенности, аграрные кризисы отличаются своей спецификой. Аграрные кризисы продолжаются намного дольше, нежели промышленные циклы. Первый аграрный кризис начался в 70-е годы XIX века и продолжался в различных формах до середины 90-х годов.

**2. По регулярности нарушения равновесия в экономике** кризисы можно разделить на периодические, промежуточные и нерегулярные кризисы.

**Периодические кризисы** повторяются регулярно через определенные промежутки времени.

**Промежуточные кризисы** не проходят полного цикла и прерываются на какой-то фазе цикла. Они являются менее глубокими и не затягиваются надолго.

**Нерегулярные кризисы** имеют свои особые причины возникновения. Примерами могут служить природные катаклизмы, сель, ураган, засуха и т.д.

**1. По характеру нарушения пропорций воспроизводства** кризисы делятся на кризис перепроизводства и кризис недопроизводства.

**2. Кризис перепроизводства** проявляется в выпуске излишнего количества полезных товаров, не находящихся сбыта.

В период **кризиса недопроизводства** тяжелое положение в экономике возникает в результате нарушения равновесия из-за нехватки товаров. Таким образом, причиной кризиса в экономике может стать как перепроизводство, так и недопроизводство товаров.

## **ТЕМА 20. СОВОКУПНАЯ РАБОЧАЯ СИЛА, ЕЕ ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА**

### **План:**

- 1. Воспроизводство рабочей силы и его особенности.**
- 2. Рынок рабочей силы. Соотношение спроса и предложения рабочей силы.**
- 3. Обзор различных концепций занятости рабочей силы.**
- 4. Безработица и ее виды. Определение уровня безработицы.**

***Опорные слова и выражения:** Рабочая сила Воспроизводство рабочей силы сезонная миграция колеблющаяся миграция полная миграция Предложение рабочей силы Кривая Филлипса М.Фридмен Контрактная теория занятости Безработица Циклическая безработица Институциональная безработица Региональная безработица Технологическая безработица скрытой безработицы Застойная безработица Уровень безработицы закон Оукена Экономические последствия безработицы*

### **1. Воспроизводство рабочей силы и его особенности.**

Всякий процесс производства, осуществляемый в обществе, является общественным производством. Потому что все задействованные в нем факторы производства – предметы труда, орудия труда, рабочая сила, а также другие условия производства по своему характеру приобретают общественное значение. Например, станок, используемый в процессе производства, с одной стороны является результатом накопленного за прошедшие периоды овеществленного труда множества людей, а также живого труда множества людей, непосредственно участвовавших в его создании. С другой стороны,

продукт, созданный посредством данного станка тоже является результатом труда не одного конкретного человека, а группы людей, связанных друг с другом через производственные связи. Кроме того, само производство данного продукта в условиях рынка для еще неизвестного потребителя отражает общественный характер этого процесса.

Совокупная рабочая сила является одним из важных и ведущих факторов в процессе общественного производства. **Совокупная рабочая сила – это обобщенный комплекс рабочих сил в масштабах общества или отдельно взятой страны, принимающих участие в создании стоимости и потребительной стоимости и действующих в тесной взаимосвязи друг с другом.** При изучении процессов воспроизводства совокупной рабочей силы целесообразно остановиться, прежде всего, на рассмотрении самой рабочей силы.

**Рабочая сила как совокупность умственных и физических способностей человека к труду является основной производительной силой общества.** В процессе воспроизводства воспроизводятся не только материально-вещественные факторы производства, но и личный фактор, то есть рабочая сила.

Под воспроизводством рабочей силы понимается, прежде всего, восстановление способности к труду рабочего, то есть потребление пищи, одежды, отдых и культурные развлечения. А это связано с созданием семьи, жилья и других условий для рабочего. Кроме того, нынешнее поколение рабочих и служащих через определенное время состарится и нужно готовить замену. А для этого у рабочего должны быть семья, дети, необходимы также условия для их воспитания, обучения и формирования в качестве рабочей силы.

Исследование процесса воспроизводства рабочей силы обуславливает выделение ее количественного и качественного аспектов. **Количество рабочей силы отражает трудоспособную часть населения страны, которая называется также ресурсами рабочей силы.** Основным критерием включения человека в ресурсы рабочей силы считается его возраст и способность к труду. Обычно в состав ресурсов рабочей силы включаются мужчины в возрасте с 16 до 60 лет и женщины в возрасте с 16 до 55 лет. Но работоспособными могут быть также и пенсионеры, занятые в общественном производстве и других сферах.

**Качество рабочей силы отражает уровень соответствия ее состава потребностям общественного производства с учетом требований времени.**<sup>58</sup> Качество рабочей силы выражают такие показатели, как уровень образования и профессиональной подготовки, квалификация, опыт работы. С ускорением научно-технического прогресса повышаются и требования к качеству рабочей силы.

В настоящее время выделяют активную и потенциальную часть ресурсов рабочей силы. **Лица, занятые в общественном производстве, а также готовые к работе и ищущие ее являются активной частью ресурсов рабочей силы. Лица, временно занятые в домашнем хозяйстве или на других различных работах, на учебе с отрывом от производства относятся к потенциальной части.**

**Воспроизводство рабочей силы означает непрерывное восстановление физических сил и умственных способностей человека, постоянное обновление и повышение его трудовой квалификации, общего уровня знаний и профессионализма.** Воспроизводство рабочей силы включает также вовлечение работников в производство, распределение и перераспределение ресурсов рабочей силы между отраслями, предприятиями, регионами, удовлетворение их потребности в работниках и в тоже время создание социально-экономического механизма, обеспечивающего полную и эффективную занятость имеющейся рабочей силы.

---

<sup>58</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.



**Закон народонаселения – это закон увеличения численности населения.** Закон народонаселения проявляется через естественное движение населения, т.е. снижение уровня смертности, увеличение продолжительности жизни, достижение оптимального уровня рождаемости, обеспечение сочетания взаимных интересов общества и отдельных семей.

Воспроизводство рабочей силы есть относительно самостоятельная экономическая и социальная проблема, отдельные стороны которой проявляются в форме естественного движения населения. Поэтому основой воспроизводства рабочей силы является естественный прирост или движение населения.

**Естественный прирост населения отражает движение населения, не включая эмиграцию (переезд граждан из своей страны в другие страны) и иммиграцию (въезд иностранных граждан в страну для постоянного проживания).** Он определяется через следующие общие коэффициенты:

- коэффициент рождаемости (отношение годовой численности родившихся живыми младенцев к среднегодовой численности существующего населения);
- коэффициент смертности (отношение умерших за год к среднегодовой численности существующего населения);
- коэффициент естественного прироста (разность между общими коэффициентами рождаемости и смертности). Обычно эти коэффициенты оцениваются в качестве величины, приходящейся на каждые 1000 человек населения.

Естественное движение населения, особенность его воспроизводства обусловлены множеством обстоятельств, в частности уровнем индустриального развития страны и урбанизации, социальными условиями, культурными особенностями и традициями, конкретными историческими факторами. К их числу также относятся улучшение жилищных условий с учетом демографических факторов, предоставление детских пособий, обеспечение детскими учреждениями, продолжительность декретных отпусков и отпусков по уходу за ребенком, укрепление семьи, улучшение духовной атмосферы в обществе.

На количество ресурсов рабочей силы в стране или отдельных регионах кроме естественного прироста населения влияет также миграция рабочей силы. **Миграция рабочей силы является сложным процессом, который означает перемещение рабочей силы с одной территории на другую территорию под влиянием различных факторов (например, изменения в уровне заработной платы, безработица и т.д.).** Миграция может происходить на двух уровнях, т.е. на международном уровне и внутри страны. Миграция, происходящая между государствами, называется **внешней миграцией**. Миграция, происходящая внутри страны, называется **внутренней миграцией**. Различают следующие ее виды:

- 1) **полная миграция** – миграция, связанная с изменением постоянного места проживания населения;
- 2) **колеблющаяся миграция** – миграция, связанная с регулярными периодическими передвижениями рабочей силы с одной территории на другую - на работу и с работы;
- 3) **сезонная миграция** – миграция, связанная с сезонной рабочей деятельностью;
- 4) **случайная миграция** – миграция, связанная с временными поездками на другие территории.

Сальдо миграции в нашей стране в 2008 году составило -25,8 тыс. человек, т.е. величина иммиграции превысила эмиграцию.

Миграция рабочей силы происходит не просто так, в ее основе лежат определенные социально-экономические причины. Экономической задачей миграции рабочей силы является обеспечение эффективного распределения трудовых ресурсов по стране, координирование соотношения спроса на рабочую силу и ее предложения. В результате осуществления данной задачи повысится эффективность использования рабочей силы.

Социальная задача миграции рабочей силы заключается в повышении уровня жизни населения, в дальнейшем повышении роли и статуса человеческого фактора в общественной жизни.

## **2. Рынок рабочей силы. Соотношение спроса и предложения рабочей силы.**

В условиях рыночных отношений в воспроизводстве рабочей силы важное место занимает рынок рабочей силы.

**Рынок рабочей силы – это отношения по купле-продаже между владельцами товара рабочая сила и ее основными потребителями – государственными предприятиями, организациями и различными предпринимателями в процессе хозяйственной деятельности.** Он выражает сложную систему социально-экономических отношений, складывающихся по поводу условий труда и размеров оплаты, уровня квалификации рабочих, объема выполняемых ими работ, интенсивности и степени ответственности.

Как и на любом другом рынке, на рынке рабочей силы осуществляется взаимодействие двух противоположных сторон – спроса и предложения. **Спрос на рабочую силу – это спрос, предъявляемый различными работодателями на количество и качество рабочей силы в определенное время при сложившемся уровне заработной платы.** Обычно работодателями могут выступать предприятия и организации, основанные на государственной, коллективной и частной собственности, индивидуальные предприниматели и другие.

**Предложение рабочей силы – это количество готовой к найму трудоспособной рабочей силы в определенное время при сложившемся уровне заработной платы.** Предложение рабочей силы выражает трудоспособность людей трудоспособного возраста различных профессий и специальностей.

Прежде чем перейти к характеристике рынка рабочей силы необходимо остановиться на стоимости и потребительной стоимости (полезности) рабочей силы, являющейся основным и особым товаром на этом рынке.

**Стоимость рабочей силы включает стоимость всех жизненных благ, необходимых не только для удовлетворения в достаточной степени личных потребностей рабочего, но и для обеспечения процессов воспроизводства рабочей силы, повышения ее качества, содержания его семьи.** Стоимость рабочей силы является изменчивым показателем, который может повышаться или понижаться под воздействием различных факторов. К ряду факторов, увеличивающих стоимость рабочей силы, можно отнести: продление рабочего дня, повышение интенсивности труда; различные природные и исторические условия, развитие науки и техники, увеличение расходов на обучение и получение профессиональных знаний и т.д. Основным фактором, снижающим стоимость рабочей силы, является повышение производительности труда в сфере производства. Оно приводит к снижению стоимости жизненных средств, удовлетворяющих потребности рабочего и его семьи.

**Полезность товара рабочей силы проявляется через способность удовлетворять потребности владельца капитала в получении прибыли,** создавая в процессе труда сверх собственной стоимости стоимость прибавочного продукта.

Рынок рабочей силы в совокупности с рынками товаров и капитала образует экономическую систему рыночного хозяйства. Являясь составной частью общеэкономического механизма, рынок рабочей силы выполняет функцию распределения и перераспределения ресурсов рабочей силы по отраслям и сферам экономики в соответствии с законами спроса и предложения. При этом совмещение и взаимосвязь качественно отличающихся интересов субъектов рынка рабочей силы осуществляется на основе стоимостных принципов.

В связи с этим, рынок рабочей силы, исходя из специфичности своего товара - рабочей силы, занимает особое место. Движение рабочей силы на этом рынке приобретает ряд социально-экономических особенностей.

**Во-первых**, рынок рабочей силы выявляет отношения между двумя независимыми субъектами – владельцами капитала и владельцами рабочей силы по поводу взаимного согласования их интересов. Их направляют на рынок противоположные желания и цели, то есть один из них хочет получить доход, реализуя свою рабочую силу, другой же хочет получить прибыль, купив и использовав рабочую силу. Торговая сделка между ними происходит не по поводу самого владельца рабочей силы, а его способности к труду, условий и продолжительности ее использования. Результатом сделки является размер заработной платы, которая выплачивается за купленную владельцем капитала рабочую силу.

**Во-вторых**, на рынке рабочей силы, как и на любом товарном рынке, также возникает конкурентная борьба среди рабочих за свободное рабочее место.

**В-третьих**, рынок рабочей силы характеризуется тенденцией постоянного превышения предложения рабочей силы над спросом. А это приводит к возникновению на рынке незанятой части рабочих (безработных).

**В-четвертых**, обычно цикличное развитие рыночной экономики сопровождается инфляцией и безработицей. Между этими двумя процессами существует определенная взаимосвязь, которая в конечном итоге проявляется в значительном снижении уровня жизни рабочих масс (повышение цен, сокращение зарплаты, понижение платежеспособного спроса и т.д.). В определенных экономических условиях общее положение на рынке рабочей силы может стать основной причиной роста инфляции или же наоборот, может препятствовать ее росту. Чем ниже уровень безработицы, тем выше темпы роста цен под влиянием инфляции. Английский экономист А.Филлипс показал связь между уровнем безработицы и темпами инфляции, и кривая, изображающая эту зависимость, получила название **кривой Филлипса** (рис. 16.1).

**Рисунок 16.1.**



Согласно кривой Филлипса, чтобы снизить  $U, \%$  на 1% уровень инфляции следует увеличить безработицу на 2%. Важную роль в регулировании соотношения между безработицей и инфляцией играет экономическая политика государства. Правительство посредством обеспечения оптимального соотношения между уровнем занятости, объёмом производства и уровнем заработной платы должно не только контролировать уровень безработицы и инфляции, но и предотвращать их отрицательное воздействие на развитие экономики и уровень жизни населения.

Таким образом, рынок рабочей силы занимает ведущее место в системе рыночного хозяйства и без организации его на высоком уровне невозможно достижение эффективного функционирования экономики.

Роль рынка рабочей силы в системе рыночной экономики определяется двумя функциями, которые он выполняет. Первая функция связана с непосредственным соединением рабочего со средствами производства в процессе труда, а также с

эффективным регулированием движения незанятой рабочей силы. Вторая функция осуществляется через воспроизводство совокупной рабочей силы с совершенствованием ее качества.

### 3. Обзор различных концепций занятости рабочей силы.

Теории занятости рабочей силы различаются своими подходами к проблеме, использованными методами и средствами исследования. В учебниках и учебных пособиях излагаются взгляды на проблему занятости рабочей силы неоклассической школы, кейнсианского направления, представителей монетаристской, институционально-социологической и других научных школ<sup>59</sup>.

**Концепция неоклассической школы** сформирована на основе положений классической теории А.Смита и отражает мнения и суждения таких ученых, как Д.Гилдер, А.Лаффер, М.Фелдстайн, Р.Холл. Представители этой школы рассматривали рынок рабочей силы в качестве системы связей, подчиняющейся специальным законам, подчеркивая, что она управляется рыночным механизмом. Уровень заработной платы определяется как цена рабочей силы. Она, воздействуя на спрос и предложение рабочей силы, обеспечивает соотношение и необходимое равновесие между ними. Цена на рабочую силу быстро реагирует на конъюнктуру рынка, т.е. изменяется соответственно повышению или понижению спроса и предложения. В связи с этим, дефицит или избыток предложения на рынке рабочей силы устраняется через изменение уровня заработной платы. Классическая модель рынка рабочей силы основывается на принципе саморегулирования.

**Представители кейнсианской школы** рассматривают рынок рабочей силы в качестве инертной, неизменной системы и подчеркивают, что цена рабочей силы в нем жестко фиксирована. Основные показатели, такие как уровень занятости и безработицы, спрос на рабочую силу, уровень реальной заработной платы определяются не на рынке рабочей силы, а количеством эффективного спроса на рынке товаров и услуг. На рынке рабочей силы формируется лишь уровень заработной платы и зависящая от него величина предложения рабочей силы. Однако предложение рабочей силы не играет ведущей роли в формировании фактической занятости, а характеризует только ее максимально возможный уровень при определенном размере заработной платы. Спрос на рабочую силу регулируется совокупным спросом, объемами инвестиций и производства. Наличие безработицы обусловлено недостатком совокупного эффективного спроса, ликвидировать который могут повышающие экономическую активность меры в области бюджетной и денежно-кредитной политики. Государство, осуществляя мероприятия по расширению совокупного спроса, способствует увеличению спроса на рабочую силу, в результате чего происходит увеличение занятости и сокращение безработицы.

**Представители монетаристской школы** (М.Фридмен, Э.Фелпс и др.) оценивают рыночную экономику как саморегулирующуюся систему и отмечают, что сам ценовой механизм определяет рациональный уровень занятости. В такой системе любое вмешательство государства выводит из строя механизм саморегулирования рынка. Денежное стимулирование государством совокупного спроса приведет, в конечном счете, к усилению процессов инфляции.

Монетаристы подчеркивают, что в экономике в определенной степени всегда будет присутствовать безработица и называют ее «естественной нормой безработицы». Отклонения занятости от своего «естественного уровня» носят только краткосрочный характер. Если уровень занятости превышает равновесный уровень, то это приводит к ускорению инфляции, а если наоборот, то к ускорению дефляции. Политика по

---

<sup>59</sup> Экономическая теория: Учебник - Изд., испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА–М, 2005, стр. 485-489.

стабилизации занятости должна быть направлена на борьбу против отклонения уровня безработицы от ее естественного уровня, колебаний объемов производства и численности занятых. Для обеспечения равновесия на рынке рабочей силы монетаристы рекомендуют в основном использовать рычаги денежно-кредитной политики.

**Представители институционально-социологической школы** (Т.Веблен, Дж.Данлоп, Дж.Гэлбрейт, Л.Ульман и др.) основываются на положении о том, что проблемы в области занятости рабочей силы могут быть решены с помощью разного рода институциональных реформ. Они не ограничиваются только макроэкономическим анализом данной проблемы. В частности, они пытаются объяснить возникающие на рынке рабочей силы несоответствия воздействием социальных, профессиональных, отраслевых, половозрастных, этнических и других различий в структуре рабочей силы и соответствующих уровней заработной платы.

**Контрактная теория занятости** (М.Бейли, Д.Гордон, К.Азариадис) представляет собой концепцию, сочетающую в себе неоклассические и кейнсианские трактовки. С одной стороны, авторы концепции принимают кейнсианский тезис о жесткости денежной заработной платы и полагают, что координация на рынке рабочей силы осуществляется не за счет цен (т.е. зарплаты), а за счет изменения физического объема производства и занятости. С другой стороны, сама эта жесткость выводится из поведения индивидов, действующих в собственных экономических интересах. В основе данной теории лежит положение о том, что предприниматели и рабочие вступают между собой в долгосрочные договорные отношения. Данное соглашение соблюдается ими не потому, что этого требует юридический договор, а потому, что это экономически выгодно для обеих сторон. Фирма в период спада производства не снижает оплату труда, а в период подъема производства резко не повышает заработной платы квалифицированных работников. Динамика денежной заработной платы происходит равномерно. Уровень заработной платы становится в определенной мере фиксированным, как экономически целесообразный результат поведения индивидов.

**Концепция гибкого рынка рабочей силы** (Р. Буае, Г. Стэндинг) была широко распространена в конце 70-х годов в наиболее развитых западных странах, когда происходила перестройка их экономики. В ее основе лежат положения о необходимости отказа от регулирования рынка рабочей силы, перехода к более гибким, функционально индивидуализированным и нестандартным формам занятости (частичная занятость, неполная рабочая неделя или день, краткосрочные контракты, надомничество и т.д.). Такой подход призван обеспечить уменьшение издержек структурной перестройки экономики и достигается за счет разнообразия и гибкости форм найма на работу, увольнения и занятости; гибкости регулирования рабочего времени; гибкости в регулировании заработной платы на основе дифференцированного подхода; гибкости методов и форм социальной защиты работников, а также адаптации объема, структуры, качества и цены рабочей силы к колебаниям спроса и предложения на рынке рабочей силы.

В целом концепция гибкого рынка рабочей силы предусматривает существование различных форм взаимоотношений предпринимателей и работников и направлена на рационализацию совокупных затрат, повышение прибыльности и обеспечение высокой подвижности рынка рабочей силы.

#### **4. Безработица и ее виды. Определение уровня безработицы.**

Значительное влияние на эффективное функционирование экономики оказывает уровень безработицы в стране.

**Безработица – социально-экономическое явление, проявляющееся в неиспользовании своей рабочей силы некоторой частью экономически активного населения. Безработными считаются трудоспособные лица, желающие работать, но**

**не обеспеченные работой.** По особенностям проявления и причинам возникновения безработица подразделяется на фрикционную, структурную, циклическую, институциональную, технологическую, региональную, скрытую и застойную безработицы.

Люди по разным причинам (переезд на новое место жительства, не устраивает содержание и характер работы, стремление к получению более высокой заработной платы и др.) меняют место работы. Но с момента увольнения с одной работы до устройства на другую работу проходит определенное время (в некоторой литературе указывается, что этот срок может длиться от 1 месяца до 3-х месяцев). **Безработица, возникающая в этот самый промежуток времени, т.е. в период между увольнением с одной работы и устройством на новую работу, называется фрикционной (промежуточной) безработицей.**

В результате научно-технического прогресса, применения новых технологий производства спрос на продукцию некоторых отраслей и сфер сокращается, а на современные виды продукции растет. Это приводит к тому, что спрос на работников некоторых профессий или специальностей сокращается или вовсе прекращается, и они вынуждены сменить место работы или свою профессию. **Безработица, возникающая в период освоения новой профессии, специальности или перехода и устройства на новое место работы называется структурной безработицей.** В отличие от фрикционной безработицы структурная безработица длится намного дольше и требует больше определенных расходов. Долговременность этой безработицы (обычно более 6 месяцев) связана с освоением новой профессии или повышением квалификации, а определенные расходы возникают в связи с изменением места жительства при желании сохранить старую профессию.

Независимо от состояния экономического развития в любой стране существует в определенной степени фрикционная и структурная безработицы. Исходя из этого, **сочетание фрикционной и структурной безработицы образует естественный уровень безработицы.**

**Циклическая безработица связана с фазой кризиса экономического цикла и возникает в результате спада производства и сокращения совокупного спроса.** При этом предприниматели, столкнувшись с сокращением спроса на свою продукцию, услуги, в целях уменьшения объемов производства начинают увольнять работников. Циклическая безработица показывает, как отличается реальный уровень безработицы от ее естественного уровня. Этот вид безработицы считается вынужденной безработицей, которая отсутствует в фазе подъема цикла.

**Институциональная безработица возникает в результате недостаточного развития или неэффективного функционирования инфраструктуры рынка рабочей силы, то есть учреждений, занимающихся обеспечением рабочей силы работой.** Ее также можно включить в состав естественной безработицы.

**Технологическая безработица связана с внедрением в процесс производства новых технологий.** Основными среди них являются механизация, автоматизация, роботизация производства и применение информационных технологий.

**Региональная безработица является результатом несоответствия между спросом и предложением рабочей силы в данном регионе под воздействием ряда комплексных факторов исторического, демографического, культурного, национального и социально-психологического характера.**

**Для скрытой безработицы характерна неполная занятость в течение рабочего дня или рабочей недели.** Снижение уровня развития экономики приводит к сокращению объемов производства предприятий. Но владельцы предприятий не могут внезапно уволить своих работников. В результате часть работников официально входят в категорию полностью занятых, хотя фактически они работают неполный рабочий день. Как следствие на таких предприятиях понижается производительность труда, что влияет

на финансовые результаты предприятия. Скрытая безработица возникает также в стране, которая стремится к недопущению социальных конфликтов.

**Застойная безработица охватывает ту часть трудоспособного населения, которая потеряла рабочее место, лишена права получения пособия по безработице и утратила всякий интерес к активной трудовой деятельности.**

Понятие «полная занятость» не означает абсолютного отсутствия безработицы в экономике. Экономисты считают естественным существование фрикционной и структурной безработицы, в связи с чем полная занятость определяется в качестве величины, составляющей менее 100% рабочей силы. Точнее говоря, уровень безработицы в условиях полной занятости равен сумме фрикционных и структурных безработных. Уровень безработицы при полной занятости достигается в случае, когда циклическая безработица равна нулю. **Уровень безработицы в условиях полной занятости называется естественным уровнем безработицы.** Реальный объём национального производства, связанный с естественным уровнем безработицы, представляет производственный потенциал экономики.

Полная занятость или естественный уровень безработицы возникает при достижении равновесия на рынках рабочей силы, то есть когда численность ищущих работу равна числу свободных рабочих мест. Естественный уровень безработицы в какой-то степени является положительным явлением для экономики. Ведь, для нахождения соответствующих рабочих мест «фрикционным» безработным нужно время, также потребуется определенное время и для освоения новой профессии или переезда на новое место жительства «структурным» безработным.

Понятие «естественный уровень безработицы» требует некоторых уточнений.

**Во-первых**, это понятие не означает постоянного функционирования экономики при естественном уровне безработицы и тем самым реализации своих производственных возможностей. Потому что часто уровень безработицы превышает ее естественный уровень, а иногда может быть и ниже естественного уровня, например, в результате сверхурочной работы или занятости работой по совместительству.

**Во-вторых**, естественный уровень безработицы сам по себе не обязательно является постоянной величиной, он может изменяться вследствие институциональных преобразований (изменений в законах и обычаях общества). Например, если в США естественный уровень в середине 60-х годов XX века составлял 4,5 %, то к началу 70-х годов вырос до 5%, а в начале 80-х годов достиг 6%.

**Уровень безработицы определяется как процент численности безработных в составе рабочей силы.**

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{численность безработных}}{\text{численность рабочей силы}} \times 100\%$$

Наряду с оценкой уровня безработицы следует учитывать и ее социально-экономические последствия. Так как чрезмерно высокий уровень безработицы влечет за собой большие экономические и социальные последствия.

**Экономические последствия безработицы** оцениваются объемом невыпущенной под ее воздействием продукции. Когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех желающих и способных работать, теряется часть потенциальной возможности производства продукции.

Такая потеря в экономической литературе определяется как отставание объема валового внутреннего продукта (ВВП) и представляет собой объем, на который реальный ВВП меньше потенциального ВВП. Чем выше уровень безработицы, тем больше отставание объема ВВП.

Известный исследователь в области макроэкономики А.Оукен математически выразил зависимость между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП. **Данное соотношение известно среди экономистов как закон Оукена, который показывает,**

**что превышение реального уровня безработицы над естественным уровнем на 1 процент, приводит к отставанию объёма ВВП на 2,5%.**

В некоторых случаях реальный объём национального продукта может превышать его потенциальный объём. Такое случается в период, когда уровень безработицы ниже даже естественного уровня. Основными предпосылками здесь могут быть вовлечение рабочих в дополнительные смены производства, использование сверх нормы капитального оборудования, сверхурочная работа и занятость на работах по совместительству и т.п.

**Социальные последствия безработицы** также могут оказать значительное влияние на экономику страны. В частности, долговременный характер некоторых видов безработицы приводит к потере рабочими своей квалификации, а также к переходу населения на более низкий уровень по доходу и социальному положению. Это, в свою очередь, становится причиной возникновения неудовлетворенности своим образом жизни, потери общественной активности, появления равнодушия к окружающим. В результате длительная хроническая безработица отражается на психологическом состоянии нации. Неизбежным последствием увеличения уровня безработицы считается рост преступности и усиление социальной напряженности.

В связи с этим, обеспечение занятости рабочей силы и социальная защита безработных являются основными направлениями экономической политики государства.

## **ТЕМА 21. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА**

### **План**

- 1. Финансовая система и её структурные части.**
- 2. Бюджетный дефицит и государственный долг.**
- 3. Налоги и налоговая система.**
- 4. Углубление бюджетных и налоговых реформ в Узбекистане.**

*Опорные слова и выражения:* Финансы Функции финансов Финансовые ресурсы Финансовая система Профицит бюджета Государственный долг Дефицит бюджета Конверсия Способы покрытия дефицита бюджета: Налоги субъект налога объект налога ставка налога Косвенные налоги прогрессивные налоги пропорциональные регрессивные, Кривая Лаффера Денежно-кредитная политика Фискальная политика Фискальная политика

### **1. Финансовая система и её структурные части**

**Финансы** - система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения валового общественного продукта и национального дохода в процессе расширенного воспроизводства.

**Финансовые отношения** - это такие денежные отношения, которые связаны с формированием и использованием фондов денежных средств субъектов хозяйствования и государства.

**Субъекты финансовых отношений** - все участники экономической деятельности так или иначе связанные с формированием и использованием денежных средств.

**Объекты финансовых отношений** -денежные и другие финансовые средства.

**Финансовые ресурсы** - это 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.

**Функции финансов** - это специфический способ выражения присущих финансам свойств. Различают распределительную, контрольную, стимулирующую и фискальную функции финансов.

**Распределительная функция** проявляется в распределении и перераспределении внутреннего валового продукта и национального дохода между участниками общественного производства, отраслями хозяйства, регионами, сферой материального производства и социально-культурной сферой.

**Контрольная функция** проявляется в контроле со стороны общества за производством, распределением и обращением экономического продукта. Финансы, через финансовые ресурсы и фонды отображают воспроизводственный процесс в целом и различные его фазы. Это позволяет систематически контролировать складывающиеся в обществе экономические пропорции.

**Стимулирующая функция** финансов проявляется в следующем: маневрируя налоговыми ставками, льготами, штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств, способствует решению актуальных для общества проблем.

**Фискальная функция** проявляется в том, что с помощью налогов достигается изъятие части доходов предприятий и граждан для содержания государственного аппарата, обороны страны и той части непроектной сферы, которая вообще не имеет собственных источников доходов (библиотеки, архивы), либо они недостаточны для обеспечения должного уровня развития (фундаментальная наука, театры, музеи).

**Финансы играют важную роль** в установлении оптимальных пропорций развития макроэкономики, в достижении сбалансированности натуральных и стоимостных элементов воспроизводства, в повышении эффективности производства.

**Финансовая система** - это система форм и методов образования, распределения и использования фондов денежных средств государства и хозяйствующих субъектов.

**Финансовая система состоит** из двух важнейших частей - децентрализованных финансов и централизованных финансов.

**Децентрализованные финансы** - это фонды денежных средств предприятий, фирм, других коммерческих и некоммерческих структур, а также отраслей.

Децентрализованные финансы обслуживают процесс производства и первичного распределения материальных благ и услуг.

**Централизованные финансы** формируются за счет фондов денежных средств фирм и отраслей экономики.

**Централизованные финансы состоят из следующих звеньев:**

- государственные финансы;
- финансы страхования;
- финансы системы кредитования.

За счет централизованных фондов обеспечивается решение задач общества на макроуровне.

## **2. Бюджетный дефицит и государственный долг**

**Государственный бюджет** - централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает государство для выполнения необходимых социально-экономических функций.

## **Бюджетная структура Республики Узбекистан.**

1. Государственный бюджет Республики Узбекистан включает в себя:

- республиканский бюджет
- бюджет Республики Каракалпакстан

2. 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.

**Дефицит бюджета** - превышение расходов бюджета над его доходами.

**Государственный долг** - это сумма непогашенных дефицитов госбюджетов, накопленная за все время существования страны

**Профицит бюджета** - сумма превышения доходов бюджета над его расходами за определенный период.

**Экономические последствия государственного долга:**

- 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.

**Управлением государственным долгом**- 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.

**Меры по снижению бюджетного дефицита:**

1. Конверсия.
2. Переход от финансирования к кредитованию.
3. Постепенная ликвидация дотаций убыточным предприятиям,
4. Снижение расходов на управление государством.
5. Изменение системы налогообложения.
6. Повышение роли местных бюджетов.

**Способы покрытия дефицита бюджета:** 1) выпуск госзаймов, 2) ужесточение налогообложения, 3) производство денег, или «сеньораж», т.е. печатание денег.

## **3.Налоги и налоговая система**

**Налоги** - это обязательные сборы, взимаемые государством с юридических и физических лиц на законодательной основе.

**Функции налогов:** регулирующая, стимулирующая, распределительная, фискальная.

**Налоговая система** - совокупность налогов, а также форм и методов их построения и взимания.

### **Современные принципы налогообложения:**

- *всеобщность*, т.е. охват всех экономических субъектов, получающих доходы.
- *стабильность*, т.е. устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени.
- *обязательность*, т.е. принудительность налога, неизбежность его выплаты.
- *социальная справедливость*, т.е. установление налоговых ставок и налоговых льгот, оказывающих щадящее воздействие на низкодоходные предприятия и группы населения по принципу «равный налог, на равный доход».

**Элементы налога** - это определяемые законодательными актами государства принципы построения и организации взимания налогов.

Существуют следующие основные элементы налога:

- **субъект налога** - (налогоплательщик) - юридическое или физическое лицо, на которое законом возложена обязанность платить налоги;
- **объект налога** - доход или имущество, на которые начисляется налог-заработная плата, прибыль, ценные бумаги, недвижимое имущество и т.д.
- **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.

**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** - республиканские и местные налоги.

**Прямые налоги** взимаются непосредственно с владельцев имущества, получателей доходов (подходный с населения, на прибыль корпорации, на прирост капитала, с наследства и дарений).

**Косвенные налоги** взимаются в сфере реализации или потребления товаров и услуг, т.е. в конечном итоге перекладываются на потребителей продукции (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.

**Кривая Лаффера** - описывает связь между ставками налогов и налоговыми поступлениями, которая заключается в том, что по мере роста ставки налога от нуля до 100% налоговые поступления будут расти от нуля до некоторого максимального уровня, а затем снижаться до нуля. Налоговые поступления падают после некоторой точки, потому что более высокие ставки налога, по предположению, сдерживают экономическую активность, и, следовательно, налоговая база (национальный выпуск и доход) сокращается.

## **4. Углубление бюджетных и налоговых реформ в Узбекистане.**

**Финансовая политика** - это совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для выполнения государством своих функций.

**Фискальная политика** - часть финансовой политики, включающая в себя бюджетную и налоговую политику.

**Фискальная политика** - это система регулирования экономики посредством изменений государственных расходов и налогов.

**Денежно-кредитная политика** состоит в изменении предложения денег посредством комплекса взаимосвязанных мероприятий ЦБ.

**Приоритетные направления финансовой политики Республики Узбекистан в период перехода к рыночной экономике:**

- проведение жесткой финансовой политики, направленной на сведение бюджетного дефицита до 3-4% от ВВП;
- обеспечение оптимального соотношения между решением задач стабилизации экономики за счет ограничения дефицита государственных бюджета и финансированием текущих социально значимых расходов, стимулирующих оживление эк. деятельности;
- отход от практики бюджетного безвозмездного финансирования отраслей народного хозяйства и широкое использование на эти цели инвестиционных кредитов;
- совершенствование налоговой системы, проведение гибкой налоговой политики, обеспечивающей устойчивое пополнение доходов госбюджета и стимулирующей развитие рыночных отношений.
- обеспечение проведения мер по социальной защите населения.

## **ТЕМА 22. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА. БАНКИ И ИХ РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**План:**

1. Денежное обращение и его законы.
2. Инфляция, её сущность и виды.
3. Сущность, источники и функции кредита.
4. Банковская система. Центральный и коммерческие банки и их функции.

*Опорные слова и выражения:* Денежная масса денежные агрегаты Инфляция галопирующая инфляция умеренная, или ползучая инфляция нормальная инфляция Кредит Банк Политика открытого рынка Валютная политика Резервная политика Денежная эмиссия Тростовые операции Факторинг Лизинг Банковские инвестиции Денежная политика

### **1. Денежное обращение и его законы.**

**Денежная система** – это исторически сложившаяся в каждой стране форма организации денежного обращения, законодательно установленная государством.

Денежное обращение. Последнее представляет собой движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг.

**Важнейшими элементами денежной системы являются:**

**денежная единица** – это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров;

**масштаб цен** – официальный масштаб цен утратил свой смысл в связи с особенностями экономического развития отдельных стран и прекращением размена кредитных денег на золото. В результате ямайской валютной реформы 1976–1978 г. официальная цена золота и золотое содержание денежных единиц отменены;

**система эмиссии денег** – учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги; законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;

**формы денег** – законные платежные средства в наличном обороте (это в основном кредитные банковские билеты, бумажные деньги и разменная монета);

**правила и порядок установления валютного курса** – соотношение национальной валюты с другими валютами;

**институты денежной системы** – государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение.

В зависимости от вида обращаемых денег выделяются **два типа систем денежного обращения:**

– **система обращения металлических денег**, когда обращаются полноценные золотые и серебряные монеты, а кредитные деньги свободно обмениваются на денежный металл (слитки или монеты);

– **система обращения кредитных и бумажных денег**, когда золото вытеснено из обращения и поэтому кредитные и бумажные деньги могут быть обменены на золото.

Современное денежное обращение представляет собой совокупность денежных средств, внешне выступающих в двух формах: **наличной и безналичной.**

**Денежная масса** – совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, обеспечивающая обращение товаров и услуг в народном хозяйстве.

**Спрос на деньги** – общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок и приобретения акций и облигаций.

**Закон денежного обращения** – экономический закон, гласящий, что масса, количество денег, необходимых для обращения, прямо пропорциональны количеству и цене продаваемых товаров и обратно пропорциональны скорости обращения денег.

**Предложение денег** – денежная масса в обращении, т. е. совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент.

Для характеристики денежного предложения применяются различные обобщающие показатели, так называемые **денежные агрегаты:**

1) Агрегат M-1 – «деньги для сделок» – это показатель, предназначенный для измерения объема фактических средств обращения. Он включает наличные деньги (банкноты и разменные монеты) и банковские деньги.

2) Агрегаты M-2 и M-3 включают, кроме M-1, денежные средства на сберегательных и срочных счетах, а также депозитные сертификаты.

3) Агрегаты L и D.L наряду с M-3 включает прочие ликвидные (легко реализуемые) активы, такие, как краткосрочные государственные ценные бумаги. Они называются ликвидными, так как без особых трудностей могут быть превращены в наличность. Агрегат D включает как все ликвидные средства, так и закладные, облигации и другие аналогичные кредитные инструменты.

**В Узбекистане масса денег имеет следующую структуру:**

$M_0$  – наличные деньги ;

$M_1$  –  $M_0$  + остатки денег на счетах + средства местного бюджета + средства общественных, бюджетных и других организаций;

$M_2$  –  $M_1$  + срочные вклады в народном банке.;

$M_3$  –  $M_2$  + сертификаты + облигации целевых займов + казначейские обязательства.

**Денежный мультипликатор** — это часть избыточного резерва, которую система коммерческих банков может использовать для увеличения массы денег в обращении и суммы бессрочных вкладов путем предоставления новых займов (или скупки ценных бумаг). **Он равен единице, деленной на обязательную норму резерва.**

Денежный мультипликатор **показывает, во сколько раз изменится объем денежной массы в случае изменения денежной базы (денег центрального банка).**

Денежный мультипликатор используется для прогнозирования предложения денег и регулирования денежной массы. Главную роль в этом процессе играет Центральный банк.

## 2. Инфляция, её сущность и виды.

### Инфляция – это:

– чрезмерное увеличение находящихся в обращении наличных бумажных денег или объема безналичного бумажного денежного обращения по сравнению с реальным предложением товаров;

– снижение покупательной способности денег;

– общее длительное повышение цен.

**Определение уровня инфляции** состоит в установлении среднего по стране или региону индекса роста розничных цен на группу наиболее употребляемых товаров, именуемую "потребительская корзина". Уровень инфляции, измеряемый приростом (увеличением цен в процентах), исчисляется чаще всего за месяц или за год.

**Уровень инфляции для данного года вычисляется** следующим образом:

### Цены текущего года

**Индекс цен для данного года = ----- x 100.**

**Цены базового года**

За базу обычно берут цены предыдущего (базового) года, для которого их уровень принимается за 100. Индекс означает, что данное отношение умножается на 100.

**Темпы инфляции для данного года вычисляется** следующим образом:

**индекс цен текущего года - индекс цен предыдущего года**

**Темп инфляции = -----.**  
**индекс цен текущего года**

### Причины инфляции:

1) Увеличение производственных издержек. Речь идет о повышении роста цен на сырье, промежуточные товары, об опережающем росте заработной платы по сравнению с производительностью труда, об издержках финансового характера.

2) Избыток спроса. Между предложением и спросом может возникнуть расхождение.

3) Монопольное ценообразование, ведущее к росту монопольных прибылей и инфляции прибылей.

4) Излишек в образовании денежной массы.

### Виды инфляции по темпам роста цен:

а) нормальная инфляция – при темпе 3–3,5% в год;

б) умеренная, или ползучая инфляция – при темпе инфляции до 10% в год;

в) галопирующая инфляция – при темпе инфляции 20–200% в год;

г) гиперинфляция – при темпе инфляции 50% в месяц и более на протяжении более 6 месяцев. При гиперинфляции стоимость денег падает так быстро, что они уже не выполняют своих главных функций, растет бартер.

### Виды инфляции по причинам:

а) инфляция издержек (инфляция предложения) – возникает в результате роста объема издержек, например, за счет сильного роста заработной платы, несоответствия с ростом производительности труда.

б) инфляция спроса – вызывается увеличением спроса. При этом скорость роста спроса превышает скорость роста предложения.

в) инфляция ожидания – ожидание инфляции играет очень большую роль в ее подстегивании, так как нервозность, неопределенность, предположение о будущем развитии инфляции сильно влияют на рост цен.

### **Негативные последствия инфляции:**

- сокращение реальной ценности личных сбережений и доходов;
- падение уровня жизни населения;
- падение стимула к труду;
- невыгодность производства с длительным сроком окупаемости и перелив капитала в сферу обращения или за границу.

**В экономической политике, направленной против инфляции, различают ДВА ПОДХОДА:** один предусматривает приспособление к инфляции; другой — ликвидацию ее антиинфляционными мерами.

**К числу адаптационных мер (приспособление) относятся:** индексация доходов и контроль за уровнем цен. **Второй метод (ликвидационный)** — это стратегия активного снижения инфляции посредством экономического спада и роста безработицы.

На практике большинство стран выбирает «компромиссный» путь борьбы с инфляцией. В основе этой теории лежит идея о том, что динамика безработицы и инфляции взаимобратны. Филлипс (1958 г.) пришел к выводу, что снижение уровня безработицы сопровождается ростом цен и заработной платы (**КРИВАЯ ФИЛЛИПСА**). Но практика показала, что этот вывод характерен только для короткого периода. В длительном периоде (5—10 лет) даже низкий уровень занятости не спасает от роста инфляции, которую провоцируют профсоюзы и фирмы, повышая заработную плату и цены.

**Целью антиинфляционной политики является** не абсолютное уничтожение инфляции, а снижение и поддержание ее темпов на стабильно низком и, предсказуемом уровне.

### **Пути преодоления инфляции:**

- преодоление спада промышленности, т. е. государство должно разработать серию мер, включая субсидии, способных поддержать, как процесс денежного накопления у предпринимателя, так и платежеспособный спрос населения;
- демонополизация и создание условий для здоровой конкуренции;
- стимулирование инвестиций.

**Для антиинфляционного регулирования используются два типа экономической политики:**

1. Политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствии с монетаристскими рецептами применяется таргетирование — регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах — в соответствии с темпом роста ВВП.

2. Политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост зарплат с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения или замораживания заработной платы, ограничиваться выдача кредитов и т.д.

### **Задачи по укреплению курса национальной валюты - сума в Узбекистане**

Первое — собственная валюта имеет реальную силу и авторитет только тогда, когда имеет устойчивое товарное покрытие. Главная задача — максимально расширить выпуск собственной продукции, удовлетворяющей самые насущные потребности людей.

Второе — устойчивое функционирование валюты, ее стабильность, конвертируемость зависит от наличия достаточного валютного резерва. Только тогда наша валюта будет признана и уважаема, когда сможет свободно обмениваться на любую твердую валюту. Для этого необходимо коренным образом пересмотреть всю нашу внешнеэкономическую политику, стимулировать производство конкурентоспособной на мировом рынке продукции

Третье — необходимо последовательно проводить жесткую финансово-кредитную политику, бережно использовать наши финансы, не допускать их распыления

Четвертое — проведение сильной, взвешенной антиинфляционной политики  
Первостепенной задачей становится недопущение роста наличной денежной и кредитной эмиссии, оседания денег на руках у населения. Надо сделать все возможное для возврата выделяемой денежной массы, не допускать предоставления кредитов, когда производство не обеспечивает рост выпуска продукции

### 3. Сущность, источники и функции кредита

**Кредит** – это экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу возвратного движения стоимости в товарной или денежной форме

В современных условиях кредит выполняет **две основные функции: перераспределительную и функцию замещения наличных денег кредитными операциями.**

Назначение кредита в **перераспределительной функции** заключается в том, что с его помощью временно свободные средства в денежной или товарной форме, принадлежащие одним экономическим субъектам, передаются во временное пользование других экономических субъектов на условиях возвратности, срочности и, как правило, платности. Назначение кредита в **функции замещения наличных денег** кредитными операциями заключается в создании на его основе платежных средств, использование которых приводит к экономии издержек обращения. Данная функция связана со спецификой современной организации денежного оборота, т.е. преобладанием безналичной формы расчетов.

**Форма кредита** характеризует внешнее проявление и организацию кредитных отношений и определяется рядом признаков: объектом кредитной сделки, составом участников, целевым назначением и др.

**Банковский кредит** - движение ссудного капитала, предоставляемого банками займы за плату во временное пользование.

**Государственный кредит** отражает кредитные отношения по поводу аккумуляции государством денежных средств для финансирования государственных расходов. Кредиторами выступают физические и юридические лица, заемщиком - государство в лице его органов.

**Коммерческий кредит** характеризует кредитную сделку между предприятием - продавцом и покупателем. Кредит предоставляется в товарной форме в виде отсрочки платежа при продаже товара (услуги). Взамен покупатель выдает вексель с обязательством осуществить платеж в установленный срок и оплатить проценты.

**Потребительский кредит** отражает экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу кредитования конечного потребления. Кредит выдается населению для удовлетворения его потребительских нужд.

**Лизинговый кредит**- это отношения между юридически самостоятельными лицами по поводу передачи в лизинг основных средств производства или иного имущества в длительное пользование, а также финансирования приобретения движимого и недвижимого арендуемого имущества.

**Ипотечный кредит** - особый тип экономических отношений по поводу предоставления долгосрочных кредитов под залог недвижимого имущества.

**Факторинг** – операция, связанная с уступкой поставщиком (кредитором) другому лицу (фактору) подлежащих оплате плательщиком (должником) долговых требований (т.е. платежных документов за товары, работы, услуги) и передачей фактору права получения платежа по ним.

### 4. Банковская система. Центральный и коммерческие банки и их функции.



**Банк** - посредник в торговле денежным капиталом, основными функциями которого является прием вкладов и выдача ссуд.

В форме вкладов и в др. формах банки **концентрируют временно свободный денежный капитал и превращают его в ссудный.**

**Центральный банк** - главный государственный банк страны, наделенный особыми функциями: правом эмиссии денежных знаков и регулирования деятельности коммерческих банков.

<i>Инструменты политики ЦБ</i>	<i>Общая характеристика</i>
Денежная эмиссия	Рост наличных денег в обращении
Резервная политика	Установление ЦБ нормативов обязательного отчисления в резервы части средств, поступающих на депозитные счета коммерческих банков (и других финансовых институтов)
Валютная политика	Оказание непосредственного влияния на величину денежного предложения в стране. Продавая валюту, ЦБ сокращает количество денег, покупая – увеличивает
Политика открытого рынка	Продажа и покупка ЦБ ценных бумаг
Учетная политика	Установление ЦБ учетной ставки или ставки рефинансирования за предоставление ссуды коммерческому банку

Современные кредитно-банковские системы имеют сложную, многозвенную структуру. Если за основу классификации принять характер услуг, предоставляемых клиентам, то можно выделить три важнейших элемента современной кредитной системы:

- центральный банк;
- коммерческие банки;
- специализированные финансовые учреждения (страховые, ипотечные, сберегательные).

**Первый уровень банковско-кредитной системы** представлен **центральным банком**.

**В его функции входят:** эмиссия (выпуск) банкнот; хранение государственных золото-валютных резервов; хранение резервного фонда других кредитных учреждений, главным образом коммерческих банков; денежно-кредитное регулирование экономики; кредитование коммерческих банков и осуществление кассового обслуживания государственных учреждений; проведение расчетов и переводных операций; контроль за деятельностью кредитных учреждений. Конечной целью всех этих функций является проведение денежной политики.

**Денежная политика** - это политика управления уровнем процента, величиной денежной массы и кредитов.

**Второй уровень банковско-кредитной системы** представлен **коммерческими банками**, которые непосредственно работают с клиентами: физическими или юридическими лицами.

По видам совершаемых операций банки могут быть универсальными или специализированными. **Функции коммерческих банков:**

- аккумулируют временно свободные денежные средства;
- предоставляют кредиты;
- создают кредитные деньги;

- эмитируют ценные бумаги.

Привлечение и размещение денежных средств банки осуществляют через проведение пассивных и активных операций.

#### **Виды услуг коммерческих банков:**

1. Прямое кредитование, т.е. выдача ссуды на условиях возвратности, платности, срочности.

1. Банковские инвестиции, т.е. приобретение банком акций и облигаций.

3. Лизинг, т.е. опосредствованная банком аренда различных видов имущества и оборудования.

4. Факторинг, т.е. инкассирование дебиторской задолженности клиента с выплатой суммы счетов немедленно или по мере погашения задолженности.

5. Трастовые операции, т.е. операции по управлению капиталом клиентов.

**Третий уровень банковско-кредитной системы** представлен специализированными кредитно-финансовыми институтами: пенсионными фондами, страховыми компаниями, инвестиционными и ипотечными банками, ссудно-сберегательными ассоциациями и т.д. Они сосредотачивают у себя громадные денежные ресурсы и поэтому оказывают большое воздействие на денежную политику.

## **ТЕМА 23. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **План:**

- 1. Теории и взгляды о роли государства в национальной экономике.**
- 2. Цели и задачи государственного регулирования экономики.**
- 3. Методы и инструменты государственного воздействия на экономику.**

*Опорные слова и выражения:* экономические функции государства Ж.М. Кейнс государственный сектор стабилизация экономики перераспределение ресурсов перераспределение доходов и богатства бюджетные расходы бюджетные расходы Бюджетная политика Политика государства

### **1. Теории и взгляды о роли государства в регулировании национальной экономики.**

На эффективность национальной экономики влияет множество факторов. Особенно ее уровень во многом зависит от соотношения роли государства и рыночной системы в экономике. Потому как высокая эффективность национальной экономики достигается в основном путем:

- 1) применения рыночных методов регулирования экономики;
- 2) централизованного государственного управления экономикой;
- 3) сочетания государственного регулирования и рыночных механизмов в процессе воспроизводства.

В настоящее время наиболее характерным для развития национальной экономики Узбекистана является данный путь.

Впервые в экономической науке вопрос о роли государства в экономике был рассмотрен А.Смитом. В своем произведении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) он подчеркивал о необходимости саморегулирования экономики через рыночные методы. По мнению А.Смита, рынок частных товаропроизводителей должен быть полностью свободным от государственного контроля. Только в этом случае будет возможность организации производства в соответствии со

спросом потребителей. При этом регулирование посредством рынка, безо всякого вмешательства со стороны заставит производителей действовать во имя интересов всего общества.

А.Смит считает, что всякое вмешательство государства в экономические процессы, в конечном итоге только ухудшит положение. Например, установленные государством порядки относительно внешней торговли могут только принести вред национальным потребителям. Действительно таможенные пошлины на импорт дают преимущества национальным производителям и повышают их конкурентоспособность по сравнению с иностранными партнерами. Но, в конечном итоге это приводит к сохранению значительно высоких производственных затрат и низкого качества. От этого пострадают национальные потребители, вынужденные покупать низкокачественные и дорогостоящие товары.<sup>60</sup>

Идея А.Смита под названием «оставить в покое» подверглась критике в период экономического кризиса, охватившего в 1929-1933 годы почти все страны, основанные на рыночной экономике. Экономический спад и массовая безработица обусловили усиление вмешательства государства в экономические процессы.

Вопрос о повышении роли государства в экономике нашел свое отражение в произведении Ж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). В нем автор доказал необходимость того, что государство, используя фискальные и кредитные средства регулирования, должно стимулировать совокупный спрос общества и обеспечить занятость населения работой.

Практически речь идет о непрерывном ведении государством антикризисной политики, устранении негативных последствий кризиса и изменений промышленного цикла. Теория Кейнса нашла наиболее полное воплощение в США.

В послевоенный период идеи Кейнса в той или иной степени были использованы во всех странах, где преобладала рыночная экономика. Наряду с этим произошло все большее повышение роли государства в экономике. В настоящее время в качестве важной цели государственного регулирования признано не только антициклическое регулирование и обеспечение занятости, но и стимулирование высокого уровня экономического роста и оптимизации воспроизводственного процесса в целом.

## **2. Цели и задачи государственного регулирования экономики.**

Государственное регулирование экономики приобретает объективный характер. Многие экономисты необходимость государственного регулирования экономики объясняют только тем, что рынок не способен решить всех проблем экономики. В определенном смысле это верно, но объективная необходимость государственного воздействия на экономику определяется, прежде всего, уровнем развития производительных сил. Объективной основой государственного регулирования экономики служит процесс осуществления производства на основе развития общественного разделения труда, как на уровне национальной экономики, так и в международных масштабах.

Этот процесс проявляется в следующем:

- все больше усиливаются взаимосвязь и взаимозависимость специализированных отраслей производства на основе углубления общественного разделения труда;
- ликвидируется измельчение отдельных хозяйственных единиц в результате кооперации и централизации производства;
- возрастает процесс концентрации производства на крупных предприятиях;
- ускоряются экономические связи и обмен деятельностью между различными экономическими регионами.

---

<sup>60</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

С ростом обобществленного производства возникает объективная потребность во взаимосогласованном хозяйствовании, сознательном регулировании воспроизводственных пропорций, в централизованном управлении крупными производственными комплексами, экономикой в целом. В связи с этим государственное регулирование экономики при определенном уровне обобществленного производства превращается в объективную необходимость в любой системе экономических отношений.

**Под государственным регулированием экономики понимается деятельность государства по организации общественного воспроизводственного процесса, обеспечивающего наиболее эффективное использование ограниченных экономических ресурсов для повышения уровня удовлетворения потребностей членов общества, направленная на достижение общего экономического равновесия.**

Для максимального раскрытия механизма государственного регулирования экономики необходимо наиболее полно охарактеризовать его цели, функции, методы, а также средства и рычаги регулирования.

**Основной целью государственного регулирования экономики является достижение экономической и социальной стабильности, укрепление существующего строя внутри страны и на международной арене, а также адаптация его к изменяющимся условиям.**

Из этой основной цели вытекает ряд конкретных задач. К их числу можно отнести такие, как стабилизация экономического цикла, совершенствование отраслевой и территориальной структуры национальных хозяйств, улучшение состояния окружающей среды. Цель государственного регулирования экономики более конкретно проявляется в его функциях. Экономические функции государства в условиях рыночного хозяйства в основном имеют цель облегчения функционирования рыночной системы и обеспечение ее защиты. В этом направлении следует выделить две **экономические функции государства**:

1) обеспечение правовой основы и социальной среды, способствующей эффективному функционированию рыночной системы;

2) защита конкуренции.

Другие функции государства вытекают из общих принципов регулирования экономики. Особое значение имеют **три функции государства**:

1) перераспределение доходов и богатства;

2) перераспределение ресурсов;

3) стабилизация экономики, т.е. контроль за уровнем занятости и инфляции, стимулирование экономического роста.

### **3. Методы и инструменты государственного воздействия на экономику.**

Государство при осуществлении регулирования национальной экономики использует ряд методов. Обобщив, их можно сгруппировать следующим образом:

- методы прямого воздействия;

- методы косвенного воздействия;

- внешнеэкономические методы.

В странах, где превалирует порядок централизованного управления, государство при вмешательстве в экономические процессы использует преимущественно методы прямого воздействия, рыночная же экономика в основном связана с косвенным регулированием. Наряду с этим во всех странах существует **государственный сектор**. Управление государственным сектором основано на государственной форме собственности, которая формируется в основном тремя путями:

1) национализация собственности через выплату владельцам средств производства компенсации в виде денег или ценных бумаг;

2) создание за счет бюджетных средств новых предприятий, а иногда и целых отраслей;

3) выкуп государством акций частных корпораций и организация смешанных государственно-частных предприятий.

При косвенном регулировании экономики преимущество отдается экономическим рычагам и инструментам. Косвенное регулирование находит свое отражение в денежно-кредитной и бюджетной политике государства.

Основными инструментами **денежно-кредитной политики** являются:

- регулирование учетной ставки;
- установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансово-кредитные учреждения обязаны хранить в Центральном банке;
- операции государства на рынке ценных бумаг (выпуск, продажа и покупка государственных облигаций).

**Политика государства в направлении изменения спроса и предложения денег называется монетарной политикой.**

**Бюджетная политика государства направлена на изменение его доходной и расходной частей.** Основным рычагом привлечения финансовых средств для покрытия государственных расходов являются налоги. Они широко используются в качестве инструментов воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов и социальную стабильность.

Государственное регулирование с помощью налогов зависит от выбранной налоговой системы, уровня налоговой ставки, а также видов налогов и предоставляемых льгот по уплате налогов.

В качестве средства регулирования экономики государство также использует **бюджетные расходы.**

В качестве примеров здесь могут служить государственные кредиты, субсидии и гарантии, а также расходы на приобретение товаров у частного сектора.

## **ТЕМА 24. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА**

**План:**

- 1. Доходы населения и их структура. Уровень жизни населения и его показатели.**
- 2. Неравенство доходов и определение его уровня.**
- 3. Социальная политика государства.**

***Опорные слова и выражения:** Доходы от занятости Трансфертные доходы Доходы от собственности Доходы от самозанятости Натуральные доходы Номинальный доход Располагаемый доход Реальный доход кривая Лоренца абсолютное неравенство Социальные платежи поддержка беднейших слоев населения Социальная политика*

### **1. Доходы населения и их структура. Уровень жизни населения и его показатели.**

**Доходы населения означают сумму денежных и натуральных поступлений, полученных ими за определенный промежуток времени.**

В экономической литературе приводятся разнообразные классификации структуры доходов населения. В частности, в учебнике «Экономическая теория» под общей редакцией В.И.Видяпина и других, приводится одна из наиболее распространенных.

## Структура личных доходов населения <sup>61</sup>

1) Заработная плата и жалование в денежной и натуральной форме 2) Денежное и натуральное довольствие служащих вооруженных сил 3) Отчисления предпринимателей: а) на социальное страхование и т.п., б) на другие цели.	Доходы от занятости
4) Лица свободных профессий 5) Фермеры 6) Другие индивидуальные предприниматели и торговцы	Доходы от самозанятости
7) Рента, нетто-процент, дивиденды	Доходы от собственности
8) Текущие трансферты, благотворительность компаний 9) Государственные пособия и другие выплаты	Трансфертные доходы

Здесь следует отметить, что в приведенной классификации есть кое-какие неточности. В частности, выделять в отдельный пункт денежное и натуральное довольствие служащих вооруженных сил не логично, поскольку результаты деятельности военнослужащих тоже выступают в виде заработной платы или жалования. Кроме того, пункты № 4-6 отображают вид деятельности, а не вид дохода и т.д.

**Денежные доходы населения** включают все поступления денег в виде оплаты труда работающих лиц, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты, сумм от продажи ценных бумаг, недвижимости, продукции сельского хозяйства, различных изделий, доходов от оказанных на сторону различных услуг и др.

**Натуральные доходы** включают продукцию, произведенную домохозяйствами для собственного потребления и продукцию, полученную в счет оплаты труда.

Как подчеркнул наш Президент И.Каримов, «За годы независимости во многом изменилось и сознание наших людей, их отношения к жизни. Всё больше людей осознает что их благополучие, достаток их семьи непосредственно зависит от них самих».<sup>62</sup>

Для оценки уровня доходов населения используют понятия номинального, располагаемого и реального дохода.

**Номинальный доход** – это сумма денежных доходов, полученных населением за определенный промежуток времени.

**Располагаемый доход** – доход, который может быть использован на личное потребление и сбережения. Этот доход меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей.

**Реальный доход** – количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход населения с учетом изменения уровня цен. То есть реальный доход означает покупательную способность располагаемого дохода населения.

Номинальные денежные доходы населения формируются за счет различных источников, основными из которых являются:

- а) доход, получаемый за счет факторов производства;

<sup>61</sup> Экономическая теория: Учебник. - Изд., исп. и доп. / Под общ.ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2005, стр. 584.

<sup>62</sup> Каримов И.А. Выступление на заседании межведомственного координационного Совета по реформам и инвестициям // «Народное слово», 2 февраля 2000 г.

б) денежные поступления в форме выплат и льгот по государственным социальным программам;

в) денежные доходы, получаемые посредством финансово-кредитной системы.

Система показателей уровня жизни населения, рекомендуемая ООН, включает в себя следующие группы:

- 1) рождаемость, смертность и другие демографические показатели;
- 2) санитарно-гигиенические условия жизни;
- 3) потребление продовольственных товаров;
- 4) жилищные условия;
- 5) образование и культура;
- 6) условия труда и занятость;
- 7) доходы и расходы населения;
- 8) стоимость жизни и потребительские цены;
- 9) транспортные средства;
- 10) организация отдыха;
- 11) социальное обеспечение;
- 12) свобода человека.

Кроме этих основных показателей выделяют также некоторые информационные показатели: ВВП на душу населения, национальный доход на душу населения, объём потребления на душу населения и другие.

## 2. Неравенство доходов и определение его уровня.

Все страны мира по уровню средних доходов на душу населения резко отличаются друг от друга. Это означает, что существует неравенство между уровнями доходов населения различных стран. Наряду с этим существует также разница в уровне доходов между различными слоями и группами населения отдельно взятых стран. Даже уровень экономического развития страны не может устранить дифференциацию доходов.

Разумеется, экономический рост приводит к увеличению доходов. При этом постепенно растет абсолютная величина доходов всего населения. Но увеличение абсолютной величины доходов не всегда может оказать влияние на степень неравенства доходов.

Для количественного определения степени неравенства доходов в мировой практике используется **кривая Лоренца**.



На горизонтальной оси графика размещается процентная доля групп населения, а на вертикальной оси – процентная доля дохода, получаемого этими группами. Теоретическая

**возможность абсолютно равного распределения** доходов представлена линией ОЕ (разделяющей угол на две равные части), которая показывает, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода. То есть 20 процентов населения получает 20 процентов от всех доходов, 40 процентов населения – 40 процентов доходов, 60 процентов населения – 60 процентов доходов и т.д. Следовательно, линия ОЕ отражает абсолютное равенство в распределении доходов.

Также теоретически можно выделить и **абсолютное неравенство**. При этом определенные группы населения (20%, 40% или 60% и т.д.) не имеют никакого дохода, и только 1% имеет 100% дохода. Ломаная кривая OFE на графике выражает абсолютное неравенство.

### 3. Социальная политика государства.

Социальная политика государства заключается в формировании определенных централизованных доходов и перераспределение их через бюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп населения. При перераспределении доходов государство наряду с социальными платежами использует также регулирование рыночных цен (например, гарантирование цен для фермеров) и установление минимального уровня заработной платы.

**Социальные платежи – это система мер, направленная на оказание денежной или натуральной помощи малоимущим, не связанной с их участием в экономической деятельности.** Целью социальных платежей является гуманизация отношений в обществе, а также поддержание внутреннего спроса.

В связи с тем, что инфляция оказывает заметное влияние на уровень реальных доходов населения, важной функцией государства является **учет роста цен потребительских товаров и индексация доходов**, то есть повышение номинальных доходов в зависимости от роста цен.

Важным направлением в социальной политике при решении вопросов защиты личных доходов является **поддержка беднейших слоев населения**.

Сама бедность в реальной жизни измеряется с помощью прожиточного минимума, который выражается в социальном и физиологическом минимуме. **Социальный минимум наряду с минимальной нормой удовлетворения физических потребностей включает и затраты на минимальные духовные и социальные запросы. Физиологический же минимум предусматривает удовлетворение только главных физических потребностей.**

В странах с развитой рыночной экономикой при определении лиц, нуждающихся в социальной помощи, за основу берутся различные критерии. К их числу относятся уровень дохода, размеры личного имущества, семейное положение и т.д.

**Социальная политика – это политика государства, направленная на смягчение неравенства в распределении доходов и устранение противоречий между участниками рыночной экономики.**

В республике в период перехода к рыночной экономике осуществляется сильная социальная политика, которая направлена на социальную поддержку и защиту населения. Ключевые направления в этой системе мер подробно изложены в книге И.А.Каримова «Узбекистан по пути углубления экономических реформ»<sup>63</sup>.

Одним из приоритетных направлений в системе мер по социальной защите населения является **регулярное повышение минимального и среднего уровня доходов в связи с либерализацией цен и ростом уровня инфляции**. При этом выработан собственный подход республики, согласно которому изменение соотношений доходов

---

<sup>63</sup> Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Ўзбекистон, 1995, стр. 112-130.



осуществляется путем единовременного пересмотра минимальных размеров заработной платы, пенсий, стипендий, ставок по вкладам населения в сберегательных банках. Большое значение в изменении соотношения доходов имело введение в 1993 году новой единой тарифной сетки. Она позволила напрямую, через тарифные коэффициенты, увязать размеры заработной платы всех категорий работников через минимальную заработную плату.

## **ТЕМА 25. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ**

### **План:**

- 1. Общемировые тенденции экономического развития и интернационализация производства.**
- 2. Формы международных экономических отношений.**

*Опорные слова и выражения:* Мировое хозяйство международная валютная система мировой рынок рабочей силы мировой рынок капиталов мировой рынок товаров и услуг Международные экономические отношения Международная миграция капитала Прямые инвестиции международная миграция рабочей силы репатриацию Эмиграция Международный обмен научно-техническими достижениями международный инжиниринг Мировая инфраструктура

### **1. Общемировые тенденции экономического развития и интернационализация производства.**

**Мировое хозяйство – общая система национальных хозяйств различных стран, в которых усилены международное разделение труда, торговые, производственные, финансовые, научно-технические и другие экономические связи.**

Субъектами мирового хозяйства являются:

- различные страны с их национальными экономическими комплексами;
- транснациональные корпорации;
- международные организации и институты;
- фирмы всех секторов хозяйства, вышедшие за пределы национальной экономики.

Разнообразие показателей экономического развития различных стран не позволяет оценивать их уровень развития с какой-либо одной точки зрения. В связи с этим используются несколько основных показателей и критериев:

- абсолютный и относительный ВВП;
- национальный доход и его величина на душу населения;
- отраслевая структура национальной экономики;
- структура экспорта и импорта страны;
- уровень и качество жизни населения и др.

Существуют несколько подходов к определению места страны в мировом хозяйстве. Простейшим из них является группировка стран по **уровню дохода на душу населения**. Такой подход используется ООН, Международным валютным фондом (МВФ), Мировым банком реконструкции и развития (МБРР).

**Интернационализация производства или экономической жизни – это усиление экономических связей стран в мировых масштабах, а также процесс охвата все более широкого пространства экономических отношений.**

В результате интернационализации всех экономических процессов возникла следующая структура мирового хозяйства:

- 1) мировой рынок товаров и услуг;
- 2) мировой рынок капиталов;
- 3) мировой рынок рабочей силы;
- 4) международная валютная система;
- 5) международная кредитно-финансовая система.

**Международное разделение труда представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов товаров и услуг.** Такая специализация отдельных стран приводит к формированию международных специализированных отраслей, ориентированных преимущественно на экспорт.

Товары между странами обмениваются по мировым ценам, в основе которых лежит **интернациональная стоимость**. Это означает, что на мировом рынке признаются **общественно необходимые интернациональные затраты труда**.

В целом формирование мировых цен не происходит в чистом виде. На мировые цены влияют специфические факторы, препятствующие формированию интернациональной стоимости. К ним относятся торговые и валютные ограничения, политика международных монополий, изменение стоимости валют, спекуляции на биржи и т.п. В связи с этим различия в конкурентоспособностях некоторых стран на мировом рынке, в конечном итоге, отражают различия в мировом уровне производительности труда.

В последние десятилетия переход развитых стран на новую технологическую базу сопровождался бурным ростом мирохозяйственных связей. Усилилась интернационализация воспроизводственных процессов в обеих своих формах: в **интеграционной** (через сближение, взаимоприспособление национальных хозяйств) и **транснациональной** (через создание международного производственного комплекса). В частности, во всем мире наблюдается тенденция к региональной межгосударственной экономической интеграции. Например, в рамках Европейского интеграционного сообщества (ЕС) осуществляется свободное передвижение товаров, услуг и рабочей силы. Североамериканское общее экономическое пространство предполагает интеграцию экономик США, Канады и Мексики. Усиление межгосударственной интеграции становится характерным для стран Юго-Восточной Азии, Средней Азии, арабского мира, Африки и Центральной Америки.

## **2. Формы международных экономических отношений.**

Мировое хозяйство представляет собой сложную систему. Весь комплекс различных национальных экономик (или их внешних экономических частей) укреплен движением товаров, услуг и факторов производства. На этой основе между странами возникают международные экономические отношения. **Международные экономические отношения (иногда их называют также внешнеэкономическими связями, мировыми хозяйственными связями) – это совокупность хозяйственных связей между различными странами мира.**

Международные экономические связи проявляются в следующих формах:

- международная торговля товарами и услугами;
- движение капиталов и зарубежных инвестиций;
- миграция рабочей силы;
- межгосударственная кооперация производства;
- обмен в области науки и техники;
- валютно-кредитные отношения.

**Международная миграция капитала – это размещение и движение капитала за рубежом.** Капитал вывозится за рубеж в следующих формах:

- в форме частного или государственного капитала. Передвижение капитала среди международных организаций часто выделяется как самостоятельная форма;

- в денежной или товарной форме. В частности, капитал может вывозиться в виде машин и оборудования, патентов, ноу-хау, а также товарных кредитов;
- в форме краткосрочных и долгосрочных кредитов;
- в форме ссудного или предпринимательского капитала. Капитал в ссудной форме приносит процент по вложениям, а предпринимательский капитал – прибыль. Предпринимательский капитал состоит из прямых и портфельных инвестиций. **Прямые инвестиции обеспечивают право на установление контроля над объектами (предприятиями), созданными за счет этого капитала, портфельные инвестиции не дают такого права.** Они предоставляются обычно в форме пакета акций, облигаций, а также других ценных бумаг.

Более сложным аспектом международных экономических отношений является **международная миграция рабочей силы**, которая означает перемещение ресурсов рабочей силы из одной страны в другую в целях обеспечения работой с более благоприятными условиями.

Наряду с экономическими факторами процесс международной миграции обусловлен также политическими, этническими, культурными, семейными и другими факторами.

Международная миграция включает в себя две основные составные части: эмиграцию и иммиграцию. **Эмиграция означает выезд из страны на постоянное местожительство, а иммиграция – въезд в страну для постоянного проживания.** Международная миграция включает также **репатриацию – возвращение граждан в ранее покинутые страны.**

Международные мигранты подразделяются на пять основных категорий:

- 1) иммигранты и не иммигранты;
- 2) мигранты, прибывшие на работу по контракту;
- 3) нелегальные, скрытые иммигранты;
- 4) лица, просящие убежища;
- 5) беженцы.

**Международный обмен научно-техническими достижениями** осуществляется в различных формах. Он включает обмен научно-технической информацией, учеными, специалистами, передачу на лицензионной основе изобретений и открытий, проведение научно-исследовательских работ, осуществление общих научно-технических проектов, совместное предпринимательство по производству новой техники и технологии.

**Мировая инфраструктура.** Непрерывно растущее передвижение товаров, рабочей силы, финансовых средств через национальные границы ускоряет развитие и совершенствование всемирной инфраструктуры. Наряду с транспортной системой (морской, речной, воздушный, железнодорожный транспорт) в развитии мировой экономики все большее значение приобретает система информационных коммуникаций. Без достойной общемировой инфраструктуры невозможно развитие интернационализации современных производительных сил. Некоторые составные части данной инфраструктуры появились во времена возникновения мировой торговли, образования мирового рынка.

В настоящее время биржи, финансовые центры, крупные промышленные и торговые объединения оснащены новыми техническими средствами, позволяющими очень быстро получать и обрабатывать оперативную информацию. В развитых странах создается широкопрофильный информационный комплекс, влияние которого распространяется практически на все отрасли и сферы экономики.

В современных условиях особенно ценны научная и коммерческая информации. В связи с этим на различных международных уровнях создаются специальные «банки данных», которые существенно облегчают поиск и нахождение информации, необходимой для научных и производственных целей. Мировая инфраструктура развивается по мере преодоления различных противоречий.

## ТЕМА 26. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ВКЛЮЧЕНИЕ УЗБЕКИСТАНА В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

План:

1. Международная экономическая интеграция
2. Содержание, структура и особенности мировой торговли
3. Отличительные особенности международной торговли.

*Опорные слова и выражения:* зона свободной торговли платежный союз таможенный союз экономический и валютный союз гибкая (обоюдовыгодная) интеграция случайная интеграция, Экспорт Структура экспорта товаров Экспорт капитала Экспорт услуг Нетарифные барьеры Импортные квоты Таможенные пошлины Политика свободной торговли

### 1. Международная экономическая интеграция

Международная экономическая интеграция – это процесс тесного переплетения хозяйств различных стран на основе развития глубоких устойчивых экономических взаимосвязей между ними.<sup>64</sup> На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близко расположенных друг к другу стран на основе формирования между ними разнообразных экономических отношений, в том числе создания филиалов за рубежом. Интеграция на межгосударственном уровне происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования экономических политик.

Основными формами международной экономической интеграции являются:

- **зона свободной торговли.** Это самая простая форма экономической интеграции, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами. Создание зон свободной торговли усиливает конкуренцию на внутреннем рынке между национальными и зарубежными товаропроизводителями, что с одной стороны, усиливает опасность банкротств национальных производителей, а с другой стороны создаёт стимул для совершенствования производства и внедрения новшеств. Примером здесь могут служить Европейская ассоциация свободной торговли и соглашение между странами СНГ;

- **таможенный союз.** Данная форма экономической интеграции предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единых внешнеторговых тарифов и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. Наглядным примером тому является Европейской Союз (ЕС);

- **платежный союз.** Он обеспечивает взаимной свободный обмен национальных валют и функционирование единой расчетной денежной единицы. Платежный союз является конечной целью Европейского сообщества, стран Юго-Восточной Азии и СНГ;

- **общий рынок.** Это более сложная форма экономической интеграции, участникам которой обеспечиваются наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободное перемещение капитала и рабочей силы, а также согласование экономической политики. В качестве примера можно привести Европейский экономический союз или Европейский общий рынок. В его рамках отменяются все таможенные пошлины и квоты на импорт, на одинаковых условиях регулируется ввоз товаров из других стран на Европейский рынок, обеспечивается свободное передвижение

---

<sup>64</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

денежных средств и рабочей силы через границы, а также проводится единая политика в решении общих проблем;

- **экономический и валютный союз**, которые являются высшей формой межгосударственной экономической интеграции. При этом совмещаются все указанные формы экономической интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Процесс международной экономической интеграции обусловлен рядом объективных факторов, среди которых основное место занимают:

- интернационализация и глобализация хозяйственных связей;
- углубление международного разделения труда;
- общемировая научно-техническая революция;
- усиление открытости национальной экономики.

Одним из основных факторов, стимулирующих процессы интеграции, является повышение степени открытости национальной экономики. Характерными чертами открытой экономики являются:

- глубокое включение экономики страны в систему мировых хозяйственных отношений;
- ослабление или полная ликвидация ограничений на перемещение товаров, капитала, рабочей силы между странами;
- конвертируемость национальной валюты.

Таким образом, интеграция характеризуется взаимным переплетением процессов экономического роста на национальном уровне, вследствие чего формируется единый хозяйственный организм. В реальной жизни одновременно действуют две тенденции – к интеграции и к дезинтеграции. Кроме того, по некоторым причинам различные элементы интеграции в разных странах развиваются неодинаково. В связи с этим можно выделить следующие типы интеграции:

- **жесткая (односторонне выгодная) интеграция**. Такая интеграция обусловлена обстоятельствами внешнего характера, при которой одни страны являются получателями выгод, другие - донорами;

- **случайная интеграция**, которая образуется и прекращается быстро и стихийно;

- **гибкая (обоюдовыгодная) интеграция**. В такой интеграции каждая страна является одновременно и получателем выгод и донором.

Развитию межгосударственной экономической интеграции способствует наличие ряда предпосылок:

- одинаковый уровень экономического развития интегрирующихся стран, имеющих однородные хозяйственные системы;
- географическая близость интегрирующихся стран, расположенных в одном регионе и имеющих общую границу;
- наличие у них исторически сложившихся и достаточно прочных экономических связей;
- общность экономических интересов и проблем, а также эффективность совместных усилий в их решении.

## 2. Содержание, структура и особенности мировой торговли.

Характерной чертой развития современного мира является ускоренный рост внешнеэкономических связей, прежде всего, внешней торговли. Внешняя торговля наряду с производственной, научно-технической и другими формами международного сотрудничества (подготовка кадров, туризм и т.д.) является важнейшей формой международных экономических отношений. Совокупность внешней торговли всех стран образует международную торговлю.

**Международная торговля – это процесс обмена товарами и услугами между национальными хозяйствами различных государств.** Международная торговля существует издавна, но лишь к XIX веку она приняла форму мирового рынка, а именно тогда, когда почти все развитые страны стали участниками международных торговых связей.

Международная торговля характеризуется такими показателями, как внешнеторговый оборот, экспорт и импорт, торговый баланс.

**Экспорт – это реализация товаров зарубежным клиентам, при этом произведенные товары данных стран вывозятся из страны.** Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что из этой страны вывозится продукция, национальные издержки производства которой ниже, чем мировые издержки. При этом размер выигрыша, получаемый от экспорта, зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара, от производительности труда в странах, участвующих в международном обороте данного товара.

**Структура экспорта товаров** изменяется под влиянием научно-технической революции и углубления международного разделения труда. В настоящее время в структуре экспорта международной торговли ведущее место занимает продукция перерабатывающей промышленности, на долю которой приходится 3/4 мирового товарообмена. Доля продуктов питания, сырья и горючих материалов составляет лишь 1/4 часть.

**Экспорт услуг** отличается от экспорта товаров. Оказание услуг иностранным потребителям связано с получением иностранных валют и осуществляется в пределах национальной границы (например, оказание почтовых, телеграфных услуг представителям иностранных компаний, оказание туристических услуг иностранным гражданам и т.д.).

**Экспорт капитала** также имеет свои особенности. Экспорт капитала осуществляется в форме кредитования или целевых вложений в акции иностранной компании и предусматривает при вывозе капитала отток средств из экспортирующей страны, сокращая тем самым объем располагаемых ресурсов. С другой стороны, экспорт капитала увеличивает задолженности иностранных государств перед данной страной. Он создает благоприятные условия для дальнейшего экспорта товаров на мировой рынок и является фактором получения стабильного дохода в иностранной валюте в форме процента или дивиденда.

Многие страны, обладая ограниченной ресурсной базой и узким внутренним рынком, не в состоянии производить достаточно эффективно все необходимые для внутренних потребностей товары. Для таких стран основным путем приобретения необходимых товаров является импорт.

**В отличие от экспорта импорт означает покупку товаров (услуг) у иностранных клиентов и их ввоз в страну.** При этом импортируется продукция, издержки производства которой внутри страны выше, чем затраты при ее покупке со стороны. При подсчете экономической эффективности внешней торговли учитывается экономическая выгода, полученная вследствие быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта, а также экономии ресурсов, которые могли быть затрачены на производство этих товаров.

### **3. Отличительные особенности международной торговли.**

1. Передвижение экономических ресурсов между странами намного меньше, чем внутри страны. Например, рабочие внутри страны могут свободно передвигаться из района в район, из одной территории в другую. А при перемещении между странами, помимо языковых и культурных барьеров, возникают и такие жесткие ограничения, как иммиграционные законы. Миграцию реального капитала через национальные границы

ограничивают различия в налоговом законодательстве и других мерах государственного регулирования, а также ряд других бюрократических барьеров.

2. Каждая страна использует разную валюту. Это порождает определенные трудности в осуществлении международной торговли между странами.

3. Международная торговля более подвержена политическому вмешательству и контролю, которые значительно отличаются по характеру и уровню от мер, применяемых по отношению к внутренней торговле.

Структура международной торговли зависит от размещения основных факторов производства между различными странами и структуры мирового производства. Так, если в прошлом веке в международной торговле преобладали обмен сырьем, материалов, продовольствия и продукции легкой промышленности, то на сегодняшний день в значительной степени возросла доля промышленных товаров, особенно машин и оборудования. Резко возрос и удельный вес интеллектуальных товаров и услуг, который достиг 10 процентов от общего товарооборота. Совершенствуются также и формы организации международной торговли. Наряду с традиционными товарными биржами, аукционами, торгово-промышленными ярмарками, торговыми выставками широко применяются и такие формы встречных сделок, как:

1) бартер – прямой безденежный обмен товарами или услугами. Несмотря на то, что при бартере деньги не участвуют, оценка для обеспечения эквивалентного обмена осуществляется через функцию денег меры стоимости;

2) закупки импортных товаров на часть стоимости товаров, поставляемых экспортерами;

3) выкуп устаревшей техники при сбыте новых моделей;

4) комплектация импортируемого оборудования частями и деталями производства страны – импортера;

5) компенсационные соглашения, по условиям которых погашение кредита (финансового, товарного), предоставленного стороной, поставляющей технологическое оборудование, осуществляется поставками изготовленной на нем готовой продукции;

6) переработка сырья, добытого в одной стране производственными мощностями другой страны с оплатой стоимости переработки и транспортировки дополнительными поставками сырья;

7) клиринговые операции, то есть безналичный расчет с учетом взаимных требований и обязательств.

В общем объеме международных операций, осуществляемых на принципах встречной торговли, бартерные сделки составляют 4%, встречные закупки – 55%, компенсационные соглашения – 9%, клиринговые операции – 8%.

Участие в международной торговле делает актуальной для каждой страны задачу защиты национальных производителей от внешней конкуренции. Эта задача осуществляется через торговую политику стран. В мировой практике широко распространены такие формы этой политики, как **протекционизм (защита от внешнего воздействия) и фритредерство (свободная торговля)**.

Различают классическую и современную формы протекционизма. Основными признаками классической или жесткой политики протекционизма, теоретическую основу которой составляет меркантилизм, являются:

- ограничение импорта товаров;

- всесторонняя поддержка экспорта;

- защита национального производства через установление высоких таможенных пошлин на ввозимые со стороны товары;

- установление государственной монополии на торговлю определенными видами товаров и т.д.

Основной целью современного протекционизма также является создание более благоприятных условий на внутреннем рынке для национальных производителей и

защита их от конкуренции иностранных производителей. Однако методы и средства современного протекционизма отличаются от классического протекционизма своей адаптивностью.

Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния. Протекционизм, то есть барьеры на пути свободной торговли снижают или сводят на нет выгоду, получаемую от международной специализации.

Существует множество барьеров на пути свободной торговли, основными из которых являются:

1) **Таможенные пошлины.** Таможенные пошлины являются акцизными налогами на импортные товары, они могут вводиться с целью получения доходов или защиты.

2) **Импортные квоты.** С помощью импортных квот устанавливаются максимальные объёмы товаров, которые могут быть импортированы за определенный промежуток времени.

3) **Нетарифные барьеры.** В состав нетарифных барьеров входят система лицензирования, установления стандартов качества продукции или административные запреты.

4) **Добровольные экспортные ограничения.** Добровольное ограничение экспорта является относительно новой формой торговых барьеров. При этом иностранные фирмы добровольно ограничивают свой экспорт в определенную страну.

Коротко говоря, выгоды, которые получают защищаемые отрасли от введения торговых барьеров, достигаются ценой гораздо больших потерь для экономики в целом.

**Политика свободной торговли (фритредерство)** представляет собой обратную протекционизму политику, направленную на либерализацию внешней торговли. Эта политика служит сокращению различных тарифов и квот, что приводит к росту объёмов международной торговли, к достижению большей открытости национальной экономики.

## **ТЕМА 27. МИРОВОЙ РЫНОК. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ И КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

### **План:**

1. Содержание, формы и свойства международной торговли
2. Платежный баланс, его структура и дефицит.
3. Международные валютно-кредитные отношения и валютные системы

**Опорные слова и выражения:** *платежный баланс счет текущих операций чистые трансферты чистые зарубежные активы дефицит платежного баланса кризис платежного баланса международные аукционы международные биржи международные биржи экспорт импорт формы международной торговли*

### **1. Содержание, формы и свойства международной торговли**

Объектами международного обмена наряду с технологиями выступают различные товары, включая сырье, продовольствие, готовые изделия и полуфабрикаты, а также услуги. Способ существования и выражения содержания этого обмена находит свое отражение в различных формах международной торговли, а способ его осуществления – в методах международной торговли.

При этом международный обмен зачастую связан с деятельностью особых участников международной торговли – посредников.



В зависимости от товарной специализации экспортных/импортных потоков принято выделять международную торговлю:

- - готовой продукцией;
- - машинами и оборудованием;
- - сырьем и полуфабрикатами;
- - услугами;
- - технологиями (интеллектуальной собственностью).

**Форма международной торговли** представляет собой способ существования и выражения содержания международного обмена. К числу форм международной торговли можно отнести:

- импорт/реимпорт;
- экспорт/реэкспорт;
- международные биржи;
- международные аукционы;
- международные торги;
- международный лизинг.

Под **международной биржей** понимают организационно оформленный регулярно функционирующий рынок, на котором продаются и покупаются оптовые стандартные партии товаров определенного (базисного) сорта.

Товары, являющиеся объектом биржевой торговли, называются **биржевыми**. Их принято условно объединять в следующие группы:

- 1) энергетическое сырье – нефть, дизельное топливо, бензин, мазут, пропан;
- 2) цветные и драгоценные металлы – медь, алюминий, олово, никель, свинец, золото, серебро, платина и др.;
- 3) зерновые – пшеница, кукуруза, овес, рожь, ячмень, рис;
- 4) маслосемена и продукты их переработки – льняное и хлопковое семя, соя, соевое масло, соевый шрот;
- 5) живые животные и мясо – крупный рогатый скот, живые свиньи, бекон;
- 6) пищевкусовые товары – сахар-сырец, сахар рафинированный, картофель, какао-бобы, растительные масла, пряности, яйца, концентрат апельсинового сока, арахис;
- 7) текстильное сырье – хлопок, натуральный и искусственный шелк, мытая шерсть, джут и др.;
- 8) промышленное сырье – каучук, пиломатериалы, фанера.

Международные товарные биржи условно подразделяются на универсальные и специализированные.

В рамках **универсальных товарных бирж** осуществляется торговля широкой товарной номенклатурой. Так, на Чикагской товарной бирже торгуют крупным рогатым скотом, живыми свиньями, золотом, пиломатериалами, ценными бумагами, иностранной валютой. На Токийской товарной бирже сделки совершаются по золоту, серебру, платине, каучуку, хлопковой пряже, шерстяной пряже.

**Специализированные товарные биржи** ориентированы на торговлю определенной группой товаров. К их числу можно отнести: Лондонскую биржу металлов (группа цветных металлов: медь, алюминий, никель, олово, свинец, цинк), Нью-Йоркскую биржу кофе, сахара и какао, Нью-Йоркскую биржу хлопка (хлопок, концентрат апельсинового сока), Нью-Йоркскую биржу «Комэкс» (группа драгоценных и цветных металлов: золото, серебро, медь, алюминий) и др.

**Международные аукционы** – способ рыночной организации международной торговли, при котором как покупатели, так и продавцы соревнуются между собой, обеспечивая установление наиболее справедливых конкурентных цен. Аукционными товарами традиционно выступают пушнина, шерсть, табак, чай, некоторые пряности, предметы антиквариата, скаковые лошади. Общим условием является отсутствие

ответственности продавца -м качество выставяемого для осмотра товара. Известные международные аукционы находятся в Лондоне, Нью-Йорке, Монреале Амстердаме, Калькутте, Коломбо, Санкт-Петербурге (по экспортной пушнине), Москве (конный аукцион).

Различают повышательный и понижательный аукционы. Аукцион покупателей, при котором выставленный на продажу товар приобретает покупатель, давший наибольшую цену, является **повышательным**. **Понижательный аукцион** – это аукцион продавцов, при котором выставленный на продажу товар уходит от продавца, согласившегося на наименьшую цену. Понижательный аукцион принято использовать в благотворительных целях, стартовая цена товара понижается до тех пор, пока кто-либо не согласится на минимальную цену объявленного лота.

## **2.Платежный баланс, его структура и дефицит.**

**Платежный баланс** — соотношение между общей суммой денежных поступлении, полученных данной страной из-за границы, и всеми платежами, произведенными этой страной за границу за определенный период времени (год, квартал, месяц).

Превышение поступлений над платежами составляет активное (положительное) сальдо платежного баланса, а превышение платежей над поступлениями — пассивное сальдо (дефицит).

### **Виды поступлений:**

- а)** от экспорта товаров;
- б)** от предоставления другим странам различных услуг (фрахтование судов, обслуживание их в портах, страхование внешнеторговых грузов, перевозка туристов и т. д.);
- в)** доходы от экспорта капитала: доходы по предоставленным кредитам (суммы погашения кредитов и процентов);
- г)** денежных переводов от эмигрантов в свою страну и др.

### **Виды платежей:**

- а)** платежи за импортируемые товары;
- б)** платежи за предоставленные другими странами разнообразные услуги;
- в)** платежи по кредитам;
- г)** переводы в зарубежные страны.

Состояние платежного баланса страны предопределяется в основном соотношением между импортом и экспортом товаров и услуг

Из **основных статей** платежного баланса следует особо выделить **кредит и дебет**.

**Кредит** - отток стоимостей за границу, за которым должен последовать их компенсирующий приток в данную страну. Кредит отражает отток из страны ценностей, за которые впоследствии ее резиденты получают **платежи в иностранной валюте**.

**Дебет** — это приток стоимостей в данную страну, за который ее резиденты должны впоследствии платить, возможно, наличными деньгами, т. е. тратить иностранную валюту.

Общая сумма кредита должна быть равна общей сумме дебета платежного баланса по определению. Внутри платежного баланса может быть выделено несколько частей.

### **СТРУКТУРА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА:**

- 1) счет текущих операций;
- 2) счет движения капитала;
- 3) изменение официальных резервов.

**1) Счет текущих операций** включает в себя экспорт товаров и услуг (со знаком плюс), импорт (со знаком минус), чистые доходы от инвестиций и чистые трансферты. Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует **торговый баланс**. Счет текущих операций выступает в виде расширенного торгового баланса.

**Товарный экспорт** (включая все экспортopodobные операции) учитывается со знаком плюс и выступает как кредит, поскольку создает запасы иностранной валюты в национальных банках.

**Товарный импорт** (со всеми импортopodobными операциями) учитывается в графе “дебет” со знаком минус, поскольку уменьшает запасы иностранной валюты в стране.

Содержание платежного баланса раскрывается и в других понятиях. **Чистые доходы от инвестиций**, или чистые факторные доходы из-за рубежа, образуются вследствие экспорто- и импортopodobных операций. Такие доходы выступают как чистые доходы от **кредитных** услуг, так как связаны с “экспортом” услуг, вкладываемого за границей национального денежного капитала. В том случае, когда национальный капитал, вложенный за границей, приносит больший доход от процентов и дивидендов в сравнении с доходом иностранного капитала, вложенного в данной стране, — чистые доходы от инвестиций положительные, в противном случае — отрицательные

**Чистые трансферты** — это переводы частных и государственных средств в другие страны (пенсии, подарки, денежные переводы за рубеж, безвозмездная помощь другим государствам).

Если страна имеет **дефицит баланса по текущим операциям**, то ее расходы по оплате импорта превышают доходы по оплате экспорта. Данный дефицит финансируется или посредством займов за границей, или посредством реализации части активов иностранцам, что находит отражение в счете движения капитала. Подобные сделки уменьшают **чистые зарубежные активы**.

**Чистые зарубежные активы** — это разница между объемами заграничных активов, которыми обладают отечественные резиденты, и объемами национальных активов, которыми обладают иностранцы.

**Положительное сальдо счета текущих операций** противоположно дефициту, поскольку данная страна получает иностранной валюты больше в сравнении с тем, что она расходует за рубежом, и, таким образом, способна предоставлять кредиты иностранцам либо увеличивать заграничные активы.

**2) В счете движения капитала** находят отражение все международные сделки с активами:

- а) доходы от реализации акций, облигаций, недвижимости и т. д. иностранцам;
- б) затраты на приобретение активов за рубежом:

**Баланс движения капитала = поступления от продажи активов - расходы на покупку активов за рубежом.**

Реализация зарубежных активов вызывает рост запасов иностранной валюты, а их приобретение, наоборот, уменьшает эти запасы. Отсюда баланс движения капитала отражает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами.

Если сальдо счета движения капитала положительное, то происходит **чистый приток капитала** в данную страну. И напротив, когда затраты на приобретение зарубежных активов превышают доходы от их реализации за границу, то образуется **чистый отток (или вывоз)** капитала.

Когда инвестиции превосходят национальные сбережения, то избыток финансируется посредством заграничных займов, в результате чего страна является **должником**. Если национальные сбережения превосходят внутренние инвестиции, то излишек сбережений может использоваться для предоставления кредитов заграничным партнерам, вследствие чего страна является **кредитором**.

**3)** На состояние платежного баланса влияет макроэкономическая политика Центрального банка, осуществляемая путем покупки и продажи иностранной валюты из **официальных валютных резервов**, которые включают золото, иностранную валюту, кредитную долю страны в МВФ, специальные права заимствования и др.

**Дефицит платежного баланса** может быть профинансирован посредством уменьшения официальных резервов Центрального банка, в то время как активное сальдо платежного баланса увеличивает официальные валютные резервы Центрального банка.

Подобные операции с иностранной валютой называются операциями с официальными резервами, которые не тождественны операциям Центрального банка на **открытом рынке**.

**Кризис платежного баланса** — это длительно существующий дефицит платежного баланса, образующийся вследствие того, что страна многие годы не принимала мер по упорядочению дефицита по текущим операциям, исчерпывая свои официальные валютные резервы. В связи с нарушением графика обслуживания внешнего долга получение зарубежных кредитов практически невозможно.

### **3. Международные валютно-кредитные отношения и валютные системы.**

**Экономические отношения, связанные с функционированием денег в мировом хозяйстве и обслуживанием различных международных экономических связей (внешняя торговля, миграция рабочей силы и капитала, потоки доходов, долгов и субсидий, обмен научно-технической продукцией, туризм и т.д.) называются международными валютно-кредитными отношениями.** Международные валютно-кредитные отношения возникают в процессе функционирования денег в международных платежных отношениях. **Валюта** – это денежная единица страны (например, сум, доллар, фунты стерлингов и т.д.). Каждый национальный рынок имеет свою национальную валютную систему. При этом следует различать национальную и международную валютную систему. **Национальная валютная система выражает форму функционирования валютных отношений в данной стране, установленную национальным законодательством.** В ее состав входят следующие элементы:

- национальная денежная единица;
- режим валютного курса;
- условия обратимости валюты;
- система валютного рынка и рынка золота;
- порядок международных расчетов страны;
- состав золотовалютного резерва страны и система управления им;
- статус национальных органов и учреждений, регулирующих валютные отношения страны.

**Международная валютная система – форма международных валютных отношений, действующая в соответствии с межгосударственными соглашениями.**<sup>65</sup>

Составными элементами международной валютной системы являются:

- основные международные средства платежа (национальные валюты, золото, расчетные единицы международных валют – СДР, Евро);
- механизм установления и поддержания курса валют;
- порядок балансирования международных платежей;
- условия обращения валюты;
- порядок международного валютного рынка и рынка золота;
- система межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

Мировая валютная система в своем развитии прошла три этапа, каждому из которых соответствует свой тип организации международных валютных отношений. **Первый этап** включает в себя 1879-1934 годы, когда валютная система действовала на основе **золотого стандарта**. **Второй этап** включает 1944-1971 годы, в течение которых преобладала так называемая Бреттон-Вудская система. Эти две системы основывались на фиксированных

---

<sup>65</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

валютных курсах. **Третий этап** характеризуется современной мировой валютной системой, действующей с 1971 года, и получившей название **управляемых плавающих валютных курсов**. Это связано с тем, что государства часто вмешивались в деятельность валютных рынков для изменения международной стоимости своих валют.

Система золотого стандарта предусматривает наличие фиксированного валютного курса. Банки обменивали на золото выпущенные ими банкноты. Средством координации международных платежей служили свободный ввоз и вывоз золота. Золотой стандарт считался принятым, если страна выполняет три условия, а именно: а) устанавливает определенное золотое содержание своей денежной единицы; б) поддерживает жесткое соотношение между своим запасом золота и внутренним предложением денег; в) не препятствует свободному экспорту и импорту золота. Золотой стандарт основан на соотношении золотого содержания денежной единицы. В условиях золотого стандарта соотношение денежной единицы различных стран устанавливается по их фиксированному содержанию золота.

После краха системы золотого стандарта встала проблема нахождения взаимного оптимального пути регулирования валютной сферы. В целях разработки основ новой мировой валютной системы в 1944 году в Бреттон-Вудсе (США) была созвана международная конференция союзных государств. На этой конференции было достигнуто соглашение о создании системы регулируемых взаимосвязанных валютных курсов, которую часто называют Бреттон-Вудской системой. Данная система не сильно отличается от прежней системы золотого стандарта. В ее основе лежит золотовалютный стандарт (доллар США) и здесь в качестве резервов выступают золото и доллар.

После официального прекращения обмена доллара на золото, фиксированный курс валюты уступает место плавающему курсу. Это изменение в международной валютной системе было зафиксировано в 1976 году в соответствии с соглашением в Кингстоне (Ямайка) с переходом к системе бумажных денег. Бумажные деньги не обмениваются на золото. В условиях неустойчивых курсов, курс валюты так же, как и всякие другие цены, устанавливается рыночными силами спроса и предложения.

Одной из важнейших составных частей валютной системы является валютный курс. **Курс валюты – это цена валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны.**

Среди факторов, непосредственно влияющих на курсы валют, можно выделить следующие:

- уровень национального дохода и издержек производства;
- реальная покупательная способность национальных потребителей и уровень инфляции в стране;
- состояние платежного баланса, влияющего на спрос и предложение валюты;
- уровень процентной ставки в стране;

Теоретическое объяснение колебания валютных курсов осуществляется с помощью **теории паритета покупательной способности** (соотношение стоимостей денежных единиц различных стран). Согласно этой теории, для определения соотношений курсов требуется сопоставление цен товаров, входящих в потребительские «корзины» двух стран. Например, если предположить, что в Узбекистане такая «корзина» стоит 120 тыс. сумов, а в США – 100 долларов, разделив 120 тыс. на 100, получим цену одного доллара, которая будет равна 1200 сумам. Если при неизменности других условий в нашей стране повысятся цены на товары, то повысится и обменный курс доллара по отношению к суму. Эту зависимость можно выразить через следующую формулу:

$$P = r \times P_i \quad \text{или} \quad r = P / P_i,$$

где: P– уровень цен в нашей стране;

P<sub>i</sub>– уровень цен в зарубежных странах;

r – валютный курс или цена иностранной валюты в национальной валюте.

---

**УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ  
ЗАНЯТИЙ**

---

## Тема 1..Введение в экономическую теорию.

### 1. В какой из вариантов ответа включены основные вопросы экономики?

- a) Что производится, как производится, кем потребляется.
- b) Что потребляется, как производится, кто производит.
- c) Что производится, как потребляется, кто производит.
- d) Что потребляется, как производится, кто потребляет.

### 2. Принципиальная неразрешимость проблемы ограниченности связана с тем, что ...

- a) часто возникают ситуации, когда имеющихся товаров не хватает на всех потребителей - например, невозможно поровну поделить 7 видеокассет между 10 желающими их получить;
- b) большинство природных ресурсов человечества исчерпаемо;
- c) рынок не может произвести все необходимые людям товары и услуги;
- d) в каждый конкретный момент времени человеческие потребности превышают возможности их удовлетворения за счет доступных ресурсов.

### **Инструкция по проведению обсуждения «За круглым столом»**

- 1. Внимательно, не перебивая, выслушай мнение выступающего.
- 2. В случае несогласия с его позицией, попроси разрешения высказать свое мнение.
- 3. В случае согласия с в точкой зрения выступающего, предложи дополнение по рассматриваемому вопросу.

### **Вопросы для обсуждения «За круглым столом»**

- 1. Как понимали слово «экономика» ученые Древней Греции? Как это слово понимают сейчас?
- 2. Как экономическая теория отражает развитие общества? На примере отдельных школ и направлений экономической науки покажите ее связь с жизнью общества.
- 3. В чем различие между объектом и предметом экономической теории?
- 4. В чем видят свой предмет экономикс и политическая экономия?
- 5. Каков предмет современной экономической теории?
  - 4. При перечислении методов экономической теории, укажите методы, присущие всем наукам.
  - 5. С какими функциями экономической теории связан ее позитивный и нормативный характер?
  - 6. В чем вы видите связь между экономической теорией и экономической политикой? Почему знание экономической теории необходимо экономисту-практику?
  - 7. Каковы особенности изучения микро - и макроэкономики?
  - 8. Каково содержание основных методов научного познания в экономической теории?
  - 9. В чём специфика экономических законов по сравнению, например, с законами природы?
  - 10. Каковы функции экономической теории? В чем их смысл? Почему экономическая теория не должна быть идеологической наукой?
  - 11. Назовите виды экономических наук, какова роль экономической теории в системе экономических наук?

### **Лист оценки результатов**

Индивидуальная оценка равна сумме оценки за эссе (1 балл) и оценки работы группы (2 балла). Максимальная оценка на практическом занятии – 3 балла

Номер вопроса и группы	Ответ по существу (1 балл)	Вопрос другим (0,2 балла)	Дополнение (0,2 балла)	Наглядность (схема, таблица) (0,6 балла)	Сумма баллов (2 балла)
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					

## 2-тема. Предмет и метод экономической теории.

### 1. Экономическую теорию можно определить как науку

- a) о биржевом рынке;
- b) о государственном управлении;
- c) об общественном выборе в условиях ограниченных ресурсов;
- d) о том, как государство влияет на деятельность рынка.

### 2. Если изучается экономика как целостная система, то это анализ:

- a) микроэкономический;
- b) макроэкономический;
- c) позитивный;
- d) нормативный.

### 3. Какая функция не относится к функциям экономической теории

- a) познавательная;
- b) информационная;
- c) методологическая;
- d) практическая.

### 4. Какое из направлений экономической науки считало, что богатство создается в торговле?

- a) меркантилизм;
- b) физиократия;
- c) маржинализм;
- d) кейнсианство;

### 5. Кто считал, что источником богатства общества является производство сельскохозяйственной продукции, а промышленность — «бесплодная сфера»

- a) физиократы;
- b) классики;
- c) марксисты;
- d) неолибералы

### 6. Кто ввел в экономическую науку понятие «экономический человек» и «невидимая рука»



- a) Карл Маркс;
- b) Адам Смит;
- c) Франсуа Кенэ;
- d) Джон Мейнард Кейнс

7. Какой метод экономического исследования предполагает изучение социально-экономических явлений, как по частям, так и в целом:

- a) индукции и дедукции;
- b) абстрагирование;
- c) анализ и синтез;
- d) экономико-математическое моделирование.

8. Процесс фокусирования только на наиболее важных чертах, для объяснения феномена или явления, называется

- a) абстрагирование;
- b) предельный анализ;
- c) рациональный выбор;
- d) контролируемый эксперимент.

#### Учебное задание

*1. Сформулируйте в одном предложении ответ на вопрос.*

Как связаны понятия экономика, потребности, экономическая теория, экономические ресурсы, главный вопрос экономики?

*2. Составьте схему «Школы экономической теории и ее предмет»*

*3. Ответьте на вопросы:*

- 1) В чем различие между объектом и предметом экономической теории?
- 2) В чем видят свой предмет экономикс и политическая экономия?
- 3) Каков предмет современной экономической теории?

#### Показатели и критерии оценки (в баллах)

№ группы	1 задание (1,0)	2 задание (1,4)	3 задание ( 0,2 балла за каждый вопрос)			Сумма баллов (3,0)	Оценка 2-3 - «отл.» 1-2 –«хор.» 0,5-1-«уд.»
			1 вопрос	2 вопрос	3 вопрос		
1							
2							
3							

#### 3-тема. Социально-экономические системы и отношения собственности.

1. Экономическая система — это

- a) тип, способ хозяйствования
- b) взаимодействие продавца и покупателя на рынке
- c) система экономических законов
- d) совокупность отношений между людьми

2. Какая из экономических систем отвечает на вопросы: Что? Как? И для кого производить? решает с помощью взаимодействия покупателей и продавцов?

- a) рыночная

- b) командная
- c) традиционная
- d) смешанная

3. Способ производства—это

- a) производительные силы и производственные отношения;
- b) рабочая сила и средства производства;
- c) средства производства и производственные отношения;
- d) средства производства и производительные силы

4.Собственность—это

- a) отношения присвоения средств производства;
- b) отношения между людьми, которые определяют кому, принадлежат те или иные вещи;
- c) отношения владения, распоряжения, использования;
- d) право присвоения, владения, распоряжения, использования;

5. Три типа экономических систем - это ...

- a) традиционная, рыночная и централизованная;
- b) демократическая, анархическая и тоталитарная;
- c) феодальная, капиталистическая и коммунистическая;
- d) развивающаяся, развитая и загнивающая.

6. Выберите черты, которых нет у командной экономической системы:

- a) механизм конкуренции
- b) государственная собственность
- c) планирование
- d) директивное управление

**Концептуальная таблица «Процесс производства»**

<b>Аспект освещения</b>	<b>Состав, этапы</b>	<b>Классификация, виды</b>	<b>Факторы влияния</b>	<b>Тенденции</b>
Процесс производства				
Факторы производства				
Результаты производства				

**Памятка участнику дискуссии**

1. Дискуссия является методом решения проблем, а не выяснения отношений.
2. Не говори слишком долго, чтобы дать возможность высказаться другим.
3. Взвешивай слова, произноси их обдуманно, контролируй эмоции, чтобы твои разумные мысли достигли цели.
4. Стремись понять позицию оппонента, относись к ней уважительно.
5. возражай корректно, не искажая и не передергивая смысла сказанного оппонентом.
6. Высказывайся только по предмету дискуссии, не бравируй своей начитанностью и общей эрудицией.

7. Борись с соблазном кому-либо угодить или досадить своим выступлением.

#### Ролевая инструментовка семинара-дискуссии

**Ведущий** получает все полномочия обучающего – руководит ходом обсуждения, следит за аргументированностью доказательств или опровержений, точностью использования понятий и терминов, корректностью общения и пр. Строго следит за регламентом выступлений.

**Рецензент** в целом характеризует выступление и отмечает положительные стороны доклада по критериям: актуальность, последовательность, логика и ясность изложения, четкая формулировка выводов.

**Оппонент** воспроизводит процедуру оппонирования, принятую в среде исследователей. Он должен не только воспроизвести основную позицию докладчика, продемонстрировав тем самым ее понимание, найти уязвимые места или ошибки, но и предложить свой собственный вариант решения.

**Эксперт** оценивает продуктивность всей дискуссии, правомерность выдвинутых гипотез и предложений, сделанных выводов, высказывает мнение о вкладе конкретных участников дискуссии. и т. д

#### Порядок и регламент проведения дискуссии.

1. Ведущий объявляет тему доклада и предоставляет слово докладчику.
2. Доклад продолжается 5 мин.
3. Рецензент выступает – 2 мин.
4. Оппонент выдвигает свою точку зрения по теме доклада – 1 - 3 мин.
5. Коллективное обсуждение - 5 - 10 мин.

#### Показатели и критерии оценки участников дискуссии

Показатели и критерии оценки (в баллах)	Участники дискуссии			
	Докладчики (ФИО)			
		2	3	
<b>1. Содержание доклада(1,0):</b>				
- соответствие теме (0,5);				
- последовательность, логика и ясность изложения (0,2);				
- четкая формулировка выводов (0,3)				
<b>2. Используемые средства представления информации (наглядность) - (0,8)</b>				
<b>3. Соблюдение регламента(0,2)</b>				
<b>Итого: (максимально – 2,0)</b>				
	Рецензенты (ФИО)			
		2	3	
<b>1. Характеристика доклада (1,4)</b>				
- выявление сильных мест доклада (0,7)				
- выявление слабых мест доклада (0,7)				
<b>3. Соблюдение регламента (0,6)</b>				
<b>Итого: (максимально – 2,0)</b>				
	Оппонент/участник дискуссии (ФИО)			
		2	3	
<b>1. Вопросы:</b>				

- количество (0,2 за каждый)				
<b>2. Дополнения</b>				
- количество (0,2 за каждый)				
- по существу (0,3)				
<b>Итого: (максимально – 2,0)</b>				

### Вопросы для обсуждения и формирования выводов

*Тема 1. Разделение труда, кооперация и специализация производства.*

1. В чем экономическая сущность понятий «разделение труда», «кооперация и специализация производства»?
2. Какую роль играют данные экономические категории в развитии производства?
3. Как связаны данные категории с понятием «эффективность»?
4. Укажите взаимосвязь рассматриваемых категорий с экономическим ростом и законом экономии времени.

*Тема 2. Материальное и нематериальное производство и их взаимосвязь.*

1. В чем экономическая сущность понятий «материальное» и «нематериальное» производство?
2. Как взаимосвязаны данные категории? Каково их соотношение в настоящее время? С чем это связано?
3. Назовите общие и конечные результаты производства. (ВВП и ВВП.)
4. Укажите показатели экономической эффективности производства.

*Тема 3. Ресурсный потенциал Узбекистана и проблемы его эффективного использования.*

1. Как в целом можно охарактеризовать ресурсный потенциал Узбекистана?
2. В чем суть эффективного использования ресурсного потенциала в процессе производства?
3. Какие проблемы эффективного использования ресурсного потенциала Узбекистана существуют в настоящее время? С чем это связано?
4. Укажите направления структурных изменений и процесса модернизации экономики в стране.

*Тема 4. Производительность труда как фактор экономического роста.*

1. В чем состоит экономическая сущность понятия производительность труда?
2. Какие факторы способствуют росту производительности труда?
3. Как взаимосвязаны категории: производительность труда и экономический рост?
4. Укажите взаимосвязь рассматриваемых категорий с законом экономии времени.

### Тема 4. Товарно-денежные отношения – основа возникновения и развития рыночной экономики

#### Тесты

1. Хозяйство, в котором все производится для собственного, внутреннего потребления – это:
  - а. собственное хозяйство
  - б. натуральное хозяйство
  - в. товарное хозяйство
2. Хозяйство, в котором продукты производятся не для собственного потребления, а для обмена или продажи – это:
  - а. собственное хозяйство
  - б. натуральное хозяйство
  - в. товарное хозяйство

3. Продукт труда, созданный для обмена или продажи – это:  
 а. натуральный продукт      б. изделие      в. товар
4. Условия появления товарного хозяйства – это:  
 а. разделение труда и появление излишков  
 б. общественное разделение труда и обособление производителей на базе частной собственности  
 в. появление излишков и обособление производителей на базе частной собственности
5. Способность товара удовлетворить какую-либо потребность человека – это:  
 а. стоимость      б. потребительная стоимость      в. меновая стоимость
6. Способность одного товара обмениваться на другой в определенном отношении – это:  
 а. стоимость      б. потребительная стоимость      в. меновая стоимость
7. Количество общественно-необходимого труда, затраченного на производство товара – это:  
 а. стоимость      б. потребительная стоимость      в. меновая стоимость
8. Особый товар, являющийся всеобщим измерителем товаров и средством обмена – это:  
 а. натуральный продукт      б. деньги      в. бриллианты
9. Измерение стоимости всех товаров и учет затраченного на них труда выполняет функция денег...  
 а. мера стоимости      б. средство платежа      в. средство обращения
10. Во время обмена денег на товар при купле-продаже действует функция денег...  
 а. мера стоимости      б. средство платежа      в. средство обращения
11. При продаже товаров в кредит действует функция денег...  
 а. мера стоимости      б. средство платежа      в. средство обращения

## Приложение 2 (4.2)

### Учебный материал

Задание. Составьте реферат на тему: «*Эволюция товара в современных условиях*»

*Товарно-денежные отношения на современном этапе развития общественного воспроизводства*

В течение последнего столетия в диалектике отношений конкретного и абстрактного, частного и общественного труда появились качественно новые стороны, связанные с процессом эволюции товара.

Наглядное представление об этом может дать производство современного автомобиля. США, например, ежегодно производят около 11 млн. Япония — около 15 млн. автомобилей. Современный автомобиль состоит в среднем из 15 тыс. деталей, производством которых заняты как гигантские компании, так и множество мелких предприятий-поставщиков. Американский самолет «Боинг-743» собирается из 4,5 млн. различных частей, в производстве которых занято 16 тыс. компаний. В этих условиях противоречие между абстрактным трудом, как субстанцией стоимости, и конкретным трудом, производящим определенную потребительскую стоимость, приобретает новую, более сложную форму.

В создании потребительной стоимости автомобиля принимают участие несколько тысяч видов конкретного труда. Гигантская концентрация производства, рост уровня обобщения труда ведут к тому, что конкретный труд все меньше проявляется как частный труд независимого, экономического обособленного товаропроизводителя. У «Дженерал моторе», наиболее могущественной американской монополии, производящей автомобили, в начале 90-х гг. насчитывалось около 40 тыс. поставщиков, а доля закупок в сумме оборота составляла около 48 процентов.

В японских компаниях «Тойота» и «Ниссан» удельный вес закупаемых деталей и материалов составляет более 70 процентов. В этих условиях определение конкретного труда как общественного происходит через систему заказов, контрактов, субподрядов.

«Дженерал моторс» устанавливает с поставщиками продолжительные производственные связи и превращение отдельной детали, узла автомобиля в товар происходит не обычным путем полной и свободной конкуренции на рынке, а планируется заранее, приобретает форму договора. Головная фирма жестко контролирует затраты производства в своих отделениях-поставщиках, вводит для них ограниченный коммерческий расчет, постоянно ориентируясь при этом на внешних поставщиков. Все это свидетельствует о трансформации товарного производства в современных условиях.

Один из важнейших принципов организации современного рынка в развитых капиталистических странах состоит в том, что потенциальный производитель, прежде чем начать производить товар, находит покупателя, предварительно заключает с ним письменное или устное соглашение или контракт. В них оговаривается качество товара, цены, срок поставки, платежи и т.д. Благодаря этому сфера рыночных отношений, по существу, превращается в сферу прямых связей между производителями и потребителями.

В 70-80-е гг. благодаря компьютеризации и автоматизации производства, переходу к гибким производственным системам автомобильная промышленность частично начинает работать по индивидуальным заказам. Это значит, что каждая машина собирается и оборудуется на поточной линии, конвейере в соответствии с индивидуальными вкусами, пожеланиями будущего владельца, которые заносятся в программу компьютера. На основе почти 40 видов выпускаемых автомобилей можно заказать несколько сот образцов отделки или оборудования машин, что свидетельствует об органичном сочетании стандартного производства массовой продукции с индивидуальными заказами. Так снимается проблема подтверждения рынком общественной необходимости производимых товаров, что свидетельствует о постепенном укреплении непосредственно общественной формы производства.

Еще более сильный подрыв товарного производства (а значит, все меньшее проявление конкретного труда в форме частного) происходит в результате усиления вмешательства государства в экономику. Такое вмешательство осуществляется через заключение государственных контрактов, закупку государством существенной доли произведенной продукции, что означает гарантированный спрос на нее.

Государственный контракт — это детально разработанный экономический и правовой документ, который регламентирует организационно-технические, административно-управленческие отношения при исполнении заказа подрядчиками.

В процессе углубления международного разделения труда конкретный труд обретает форму различных видов труда на более широкой интеллектуальной основе (из 8 тыс. компаний-смежников, с которыми кооперируется итальянский автомобильный концерн ФИАТ — около 2 тыс. являются зарубежными фирмами), а сведение затрат конкретного труда к его изменению в абстрактной форме происходит в процессе формирования интернациональной стоимости товара. Стоимость выражает здесь производственные отношения между товаропроизводителями разных стран.

*Тенденции развития экономики и возникновение непосредственно общественной формы производства*

В пределах современного товарного производства действуют две противоположные тенденции: к дальнейшему его развитию и к подрыву. Первая обусловлена следующими факторами: углублением общественного разделения труда (например, количество машиностроительных отраслей и производств в развитых странах мира составляет более 200, а в менее развитых — около 15); специализацией, обособлением различных видов деятельности (выделение отдельных производственных функций в самостоятельные производства); увеличением количества экономически обособленных производителей (в США в 1947-1996 гг. количество предприятий возросло почти на 10 млн., что, с точки зрения отношений собственности, означает обособление товаропроизводителей, которые, изготавливая товары и предоставляя услуги, вступают в отношения с другими

товаропроизводителями и потребителями); превращением науки в непосредственную производительную силу (патенты, лицензии, ноу-хау становятся товаром); обособлением сферы производства новых информационно-технологических и программных продуктов (нового крупного общественного разделения труда); возрастанием роли и экономической значимости сферы нематериального производства (образования, здравоохранения и др.) в воспроизводстве рабочей силы. Услуги, которые предоставляют эти отрасли, превращаются в товар.

Аналогичное воздействие на развитие товарного производства оказывает процесс углубления международного разделения труда, в частности, международной специализации производства. Тенденция к расширению товарного производства обусловлена также ростом количества населения и действием закона возрастания потребностей.

Усиление тенденции к подрыву товарного производства и рыночных отношений, в том числе определяется дальнейшим ростом масштабов единичного разделения труда, в основе которого лежит поддетальная и пооперационная специализация внутри отдельных производственных единиц. Основой этих процессов является растущая концентрация производства, возникновение и развитие гигантских объединений и усиление элементов организованности и планомерности в пределах отдельных компаний, развитие контрактных отношений между монополиями, с одной стороны, и мелкими и средними предприятиями — с другой, при которых последние специализируются на производстве отдельных деталей и узлов для комплектации конечной продукции. Кроме того, всем операциям купли-продажи между корпорациями предшествует заключение письменного или устного контракта, который имеет юридическую силу. Каждая из сторон берет на себя обязательства по выполнению условий контракта, а его нарушение предусматривает штрафные санкции. Поэтому составляются предварительные планы производства, его обеспечения оборудованием, рабочей силой, сырьем, а также финансовые планы предприятия, планы научно-технических исследований и т. п. В этих условиях отпадает необходимость подтверждения через рынок общественно необходимого характера производимых товаров.

К подрыву товарного производства ведет возникновение непосредственно общественной формы производства, при которой в результате процесса планирования на микро- и макроуровне, а также использования достижений НТР удовлетворение большей части общественных потребностей будет происходить без превращения продуктов труда в товар на рынке. Отрицание непосредственно общественной формы производства свидетельствует о неисторическом подходе, прежде всего, к товарной форме организации производства, которая существовала не всегда и не может функционировать вечно. Более развитая форма, которая диалектически, то есть с сохранением сильных, прогрессивных сторон товарной формы, осуществит ее отрицание, будет действовать в качественно иных, новых проявлениях, подчиняясь при этом закономерностям развития непосредственно общественного производства. К основным чертам современного товарного производства относятся углубление существующих форм общественного разделения труда и возникновение нового крупного разделения труда; преобладание коллективного производства, коллективного характера труда и ассоциированных форм собственности; установление экономических связей между товаропроизводителями через рынок, контрактную систему и в результате кооперации, специализации и др.; преимущественно планомерный характер развития товарного производства в национальном и интернациональном масштабе; государственное регулирование товарного производства (конкурентной среды); превращение государства в крупного товаропроизводителя, в предпринимателя, финансиста, кредитора, организатора; ослабление социально-экономической обособленности товаропроизводителей вследствие развития отмеченных выше явлений и процессов.

**Показатели и критерии оценки реферирования**

№	Показатели оценки	Критерии оценки	Оценка исполнения (максим. балл)	Оценка исполнения (фактически выполнено), балл
1	Название реферата	Отражается содержание темы (о чем идет речь?)	0,1	
2	План	Включает 2-3 части, в названии которых отражается содержание данной части	0,3	
3	Введение	Отражает значимость данной темы в курсе экономической теории	0,4	
4	Заключение	Кратко резюмирует информацию, отражает главные выводы	0,4	
5	Сноски по приведенным цифрам, цитатам	Указывается источник информации, страница	0,2	
6	Наглядность	Таблица, график, схема	0,4	
7	Список литературы	Указать информационные источники, которые были использованы в реферате	0,2	
8	Итого	Общий результат	2	

Индивидуальная оценка работы студента на семинаре равна сумме оценки за тест – максимально 1 балл и самооценки за реферирование – максимально 2 балла.

Максимальная итоговая оценка на семинаре – 3 балла: 2,2 -3 балла – «отлично»; 1,2 - 2 балла – «хорошо»; 0,5 – 1,1 – «удовлетворительно»; 0-0,5 баллов – «плохо».

**Приложение 4 (4.2)**

**Учебный материал**

Задание. Составьте реферат на тему: *«Эволюция денег в XX в.»*

*Анализ процесса эволюции денег*

Во второй половине XX века в качестве международного платежного и покупательного средства использовались преимущественно национальные деньги или валюты отдельных стран, что связано с эволюцией самих денег и денежных систем.

Система золотого стандарта функционировала до 30-х гг.XX в. Ее наиболее важными чертами были фиксация золотого содержания национальных валют и их непосредственная конвертируемость в золото; функционирование золота как мировых денег и наличие фиксированных валютных курсов.

После первой мировой войны начинается кризис золотого стандарта. Со значительным расширением объемов внутреннего рынка, ростом масштабов товарного производства золота становится уже недостаточно для выполнения функции средства обращения. Кроме того, в предкризисные 20-е гг.XX в. в золотые резервы капиталистических стран поступало в среднем на 25 % золота меньше, чем до войны. Поэтому возрастающую потребность в золоте для обслуживания внутреннего рынка и



международного обращения не могли удовлетворить имеющиеся золотые запасы. К тому же обращение полноценных золотых монет приводило к постоянному росту затрат обращения. В результате обострение противоречия между вещественным содержанием и общественной формой денег обусловило переход к более развитым формам всеобщего эквивалента.

Господство золотого стандарта исключало возможность проведения отдельной страной самостоятельной валютно-денежной политики, поскольку увеличение объемов эмиссии, а значит, и инфляционное обесценивание национальных денег, приводило к оттоку золота за границу и уменьшению золотых запасов страны. Осознавая это, развитые страны Запада на международной Генуэзской конференции 1922 г. заключили соглашение о том, что, наряду с золотом, функцию международных платежных средств будут выполнять и некоторые валюты ведущих стран, что получило название золотодевизного стандарта. Но и после этого соглашения денежные системы многих стран Запада основывались на золотом стандарте, то есть разменивали бумажные деньги на золото. Окончательный крах система золотого стандарта потерпела во время экономического кризиса 1929-1933 гг. Сначала Англия (1931 г.), за ней США (1933 г.), а позже Франция (1936 г.) ликвидировали формы золотого обращения, а к началу второй мировой войны почти все страны прекратили размен бумажных денег на золото. В этих условиях постепенно начал нарастать масштаб цен. Так, казначейство США в 1934 г. установило цену золота за одну тройскую унцию (31,1 г чистого золота) — 35 дол. Эта цена держалась до 1973 г., а рыночная цена золота в 1974 г. достигла почти 200 дол. за унцию. С 1975 г. этот искусственный масштаб цен на золото перестал существовать.

В этой связи следует отметить, что кризис 1929-1933 гг. означал и окончательный крах рыночной системы, основанной на свободной конкуренции, свободном ценообразовании, ограниченном вмешательстве государства в экономику. Когда функционировал золотой стандарт, реализация товаров осуществлялась по ценам, которые в среднем отвечали стоимости этих товаров. Свободный обмен банкнот на золото исключал отклонение стоимости товаров от покупательной способности золота, поэтому в тот период не было инфляции. Она возникла только во время войны, когда государство осуществляло чрезмерную эмиссию бумажных денег и прекратило их обмен на золото.

Таким образом, система золотого стандарта отвечала тому этапу эволюции рыночной системы, на котором ядром хозяйственного механизма было рыночное саморегулирование. Но поскольку без активного вмешательства государства в процесс воспроизводства такая система больше не могла существовать (что подтвердил кризис 1929-1933 гг.), необходимо было параллельно осуществлять радикальную реформу денежной системы, которая дала бы возможность проводить собственную валютно-денежную политику.

Эволюция денежных систем развитых стран Запада и валютно-денежной политики отдельных государств обуславливали качественные изменения в сущности самих денег и соответствующего им хозяйственного механизма.

С развитием кредитных отношений покупка одним предпринимателем у другого оборудования, сырья и т. п. происходит преимущественно с помощью кредита. Даже реализация значительной части потребительских товаров происходит через потребительский кредит. Так, за счет краткосрочных кредитов американцы покрывают сейчас около 70 % своих затрат. Кредитные деньги (вексель и чек как инструменты коммерческого кредита и банковского кредита) все чаще выполняют функцию средств обращения, благодаря своей функции средств платежа, и делают обращение в значительной мере независимым от золота. Роль общего эквивалента все больше закрепляется за кредитными деньгами, принимающими на себя все большее число функций товарных денег. Противоречия между функциями денег также являются важной причиной их эволюции. Поэтому в структуре современной денежной массы развитых стран Запада нет золотых и серебряных монет, а в структуре кредитных денег около 3/4

приходится на чеки и 1/4 — на банкноты. В некоторых странах Запада наличный оборот составляет только 10-15% от общего денежно-безналичного оборота, а, например, в Украине в 1998 г. эта доля составляла около 50 %. Современная банкнота — это некий «гибрид» кредитных и бумажных денег. Закрепление за кредитными деньгами роли общего эквивалента, приобретение ими современной объективной значимости осуществляется благодаря установлению государством принудительного курса. Кредитный характер денег опирается на доверие к органу, выпускающему деньги (слово «кредит» в переводе с лат. означает «доверие»).

Следует отметить значительную роль государства в процессе возникновения и эволюции денег. Государство, во-первых, организовывало чеканку монет на государственных монетных дворах; во-вторых, устанавливало масштабы цен; в-третьих, внедряло бумажные деньги с принудительным курсом; в-четвертых, проводило девальвацию, ревальвацию; в-пятых, накапливало валютные ценности для обеспечения стабильности денег.

Но даже в развитых странах Запада процесс полного вытеснения золота в качестве денег (или полной демонетизации золота) еще не закончился, сохраняется определенная связь кредитно-бумажных денег с золотом. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что центральные банки развитых стран осуществляют хранение золота и его использование в качестве мировых денег путем продажи на частных рынках золота, иначе говоря, имеет место тезаврация или накопление золота частными лицами. Следует отметить, что, за исключением доллара, связь национальных валют с золотом является опосредованной, то есть только доллар может свободно обмениваться на золото центральными банками других стран, или имеет внешнюю конвертируемость.

Таким образом, в процессе развития производительных сил, общественного характера производства растет потребность в отсрочке платежей при купле-продаже товаров, а следовательно, и потребность в кредитных деньгах. Это свидетельствует о формировании кредитного характера воспроизводства. Несмотря на то, что классические бумажные деньги в развитых странах Запада в основном исчезли из обращения, потребность в них сохраняется. В связи с этим кредитные деньги, кроме собственных функций, выполняют еще и функции бумажных денег, а значит, современные деньги имеют кредитно-бумажную основу. Такая двойственная природа современных денег порождает их внутреннее противоречие. В частности, кредитный компонент определяет качественную сторону денег и дает им возможность выполнять денежные функции (вследствие чего он является ведущим), а бумажный — вызывает нестабильность денежного обращения, обесценивание денег.

При превращении кредитно-бумажных денег в общий эквивалент их стоимость определяется, во-первых, стоимостью затрат на их производство и обеспечение функционирования. Во-вторых, стоимость таких денег устанавливается путем введения государством принудительного курса. В-третьих, это позволяет им выполнять функцию мер стоимости, поскольку частично сохраняется опосредованная связь кредитно-бумажных денег с золотом и свободно конвертируемыми валютами. В-четвертых, кредитные деньги являются формой функционирования кредитных отношений, то есть экономической формой движения ссудного капитала. В-пятых, их массы и стабильность определяются качеством и объемом ВВП, прежде всего, в форме его товарной массы.

Содержательный анализ процесса эволюции денег позволяет сделать некоторые выводы относительно условий стабильности национальной валюты. Во-первых, при изготовлении такой валюты, а также векселей, чеков, других ценных бумаг необходима надежная система их защиты. В противном случае неизбежно растет количество фальшивых денег, что приводит к усилению инфляции, подрыву курса национальной валюты. При этом должны быть ликвидированы «черные» валютные рынки. Иностранная валюта не должна быть средством обращения и средством платежа. Во-вторых, государство и, особенно, Центральный банк должны проводить научно обоснованную

валютно-денежную политику. В-третьих, следует иметь определенные запасы золота, других драгоценных металлов или свободно конвертируемых валют.

## **ТЕМА 5. СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ** **Показатели и критерии оценки работы**

Студент получает индивидуальный балл на уровне общего балла группы и добавляет к нему результаты тестирования по 0,1 балла за каждый правильно решенный тест. Максимально за занятие – 3 балла.

группа	1 задание		2 задание		точный ответ (0,5)	Общая сумма (2,6)
	Правильный ответ (0,4)	основание (0,4)	аглядность (схема) (0,8)	основание (0,5)		

### **Приложение 2 (5.2)**

#### **Тесты**

**1. Рыночная инфраструктура включает в себя три основных элемента:**

- а) рынок товаров и услуг, рынок золота, рынок ценных бумаг;
- б) рынок товаров и услуг, финансовый рынок, рынок капиталов;
- в) рынок товаров и услуг, рынок нефти, рынок труда;
- г) рынок товаров и услуг, рынок факторов производства, финансовый рынок.

**2. Основными экономическими субъектами являются:**

- а) предприниматели, наемные работники, менеджеры;
- б) домохозяйство, фирмы, государство;
- в) фирмы, наемные работники, государство;
- г) государство, менеджеры, наемные работники.

**3. По утверждению экономистов-классиков, рынок никто не создавал и не проектировал. Поэтому рыночной экономикой управляют:**

- а) стихийные и хаотичные импульсы экономических процессов;
- б) отдельные наиболее удачные предприниматели;
- в) потребители и производители товаров;
- г) экономические законы, проявляющиеся в деятельности хозяйствующих субъектов.

### **Приложение 3 (5.2)**

#### **Учебные задания для работы в группах** **1 группа**

*1 задание.* Ответьте верно или неверно данное высказывание (ответ обоснуйте)

В рыночной экономике вопрос о том, какие товары и услуги должны производиться, в конечном итоге, решает потребитель.

*2 задание.* Методом мозгового штурма найдите ответ на проблемный вопрос.

Рыночная организация экономики характеризуется наличием частной собственности, общественным разделением труда, отношениями эквивалентного обмена товаров с помощью денег.

Как связаны эти характеристики рыночной системы с наличием высокотехнологичных производств, высококачественной продукции, обширным ассортиментом товарных рынков и отсутствием дефицитов?

### **2 группа**

*1 задание.* Ответьте верно или неверно данное высказывание (ответ обоснуйте).

Несмотря на то, что смешанная экономика – это экономика рыночная, проблемы что, как, и для кого производить должно решать государство, контролируя уровень цен.

*2 задание.* Методом мозгового штурма найдите ответ на проблемный вопрос.

Рыночная организация экономики характеризуется наличием частной собственности, общественным разделением труда, отношениями эквивалентного обмена товаров с помощью денег.

Как связаны эти характеристики рыночной системы с наличием высокотехнологичных производств, высококачественной продукции, обширным ассортиментом товарных рынков и отсутствием дефицитов?

### **3 группа**

*1 задание.* Ответьте верно или неверно данное высказывание (ответ обоснуйте)

Бензозаправочная станция – это пример рынка.

*2 задание:* Методом мозгового штурма найдите ответ на проблемный вопрос.

Рыночная организация экономики характеризуется наличием частной собственности, общественным разделением труда, отношениями эквивалентного обмена товаров с помощью денег.

Как связаны эти характеристики рыночной системы с наличием высокотехнологичных производств, высококачественной продукции, обширным ассортиментом товарных рынков и отсутствием дефицитов?

## **Приложение 4 (5.2)**

### **Этапы мозгового штурма и решения задачи**

1. Обдумайте индивидуально и запишите все идеи, пришедшие на ум, даже самые фантастичные на индивидуальном листе.

2. Все без исключения идеи запишите на один общий лист. Если идея повторяется, то рядом с уже записанной делается отметка.

3. Проведите оценку идей.

3.1. Каждый участник получает пять оценочных баллов (пунктов). Он может отдать их сразу все одной идее или разделить на две (2:3, 1:4 и др.) или на три (2:1:2 и т.п.) и т. д. Но без оценки собственной идеи.

3.2. Все полученные баллы по каждой идее складываются.

3.3. Идеи ранжируются в порядке снижающегося общего балла (например, от 10 до 1). Побеждает идея, набравшая наибольшее количество баллов.

В спорных случаях можно провести голосование.

3.3. Выбранные приоритетные идеи участников формулируются в форме групповой идеи.

4. По завершению мозгового штурма все записанные идеи могут быть сгруппированы / разбиты на категории с целью разработки

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

### **Приложение 1 (6.2)**

#### **Порядок и регламент работы на семинаре**

1. Выполнение заданий в группе и оформление листов презентации – 20 мин.
2. Выступление с презентацией результатов работы – 5 мин.
3. Коллективное обсуждение и оценка работы группы - 5 мин.

### **Приложение 2 (6.2)**

#### **Задачи экспертной группы**

1. В процессе самостоятельной работы групп, ознакомьтесь с их учебными заданиями и составьте один контрольный вопрос для каждой группы.
2. Тщательно следить за ходом и регламентом работы на семинаре, руководить процедурными вопросами (предоставлять слово для выступления групп, дополнений со стороны других участников)
3. Задать контрольный вопрос каждой группе после их презентации.
4. Произвести оценку работы групп.
5. Огласить итоги оценки работы групп.

### **Приложение 3 (6.2)**

#### **Учебные задания**

##### **Группа 1**

##### *Задание 1. Тест.*

Экономика должна развиваться:

- а) по указаниям политиков;
- б) по вертикали;
- в) по своим внутренним законам;
- г) по договору.

*Задание 2.* Охарактеризуйте понятие переходного периода, современные черты и особенности его проявления в мире.

*При ответе используйте графический органайзер «структурно-логическая схема»*

*Задание 3.* Приведите цитату из произведений Президента Республики Узбекистан.

И.А.Каримов о либерализации экономики, о политических преобразованиях в стране и о государственном строительстве

*Задание 4.* Сформулируйте краткий вывод.

В чем состоят особенности перехода от экономики, основанной на административных методах управления к рыночной экономике?

##### **Группа 2**

##### *1. Тест.*

Положение о том, что государство должно контролировать и направлять процесс реформирования экономики в период перехода к рынку отражает принцип:

- а) государство – главный реформатор;
- б) верховенство закона, законопослушание;
- в) сильная социальная политика;
- г) поэтапный переход к рынку.

*Задание 2.* Охарактеризуйте Узбекскую модель перехода к рыночной экономике, ее принципы и особенности.

*При ответе используйте графический органайзер «структурно-логическая схема»*

*Задание 3. Приведите цитату из произведений Президента Республики Узбекистан.*

И.А.Каримов о социальной защите населения в переходный период.

*Задание 4. Сформулируйте краткий вывод.*

Какова роль концепции и стратегии экономических реформ в Узбекистане?

### Группа 3

*1. Тест.*

Оказание помощи малоимущим и социальная поддержка предпринимательства – суть принципа:

- а) государство – главный реформатор;
- б) верховенство закона, законопослушание;
- в) сильная социальная политика;
- г) поэтапный переход к рынку.

*Задание 2. Охарактеризуйте этапы реформ при переходе к рынку и их задачи. (При ответе используйте графический органайзер «структурно-логическая схема»)*

*Задание 3. Приведите цитату из произведений Президента Республики Узбекистан.*

И.А.Каримов о формировании класса собственников и развитии валютного рынка.

*Задание 4. Сформулируйте краткий вывод.*

Почему существуют различные этапы реформ при переходе к рынку и каковы их задачи?

### Группа 4

*1. Тест.*

Главная цель экономических реформ в Узбекистане:

- А) развить промышленный сектор экономики;
- Б) поднять благосостояние народа;
- В) добиться политической независимости;
- Г) достойно, на равных войти в мировое сообщество.

*Задание 2.*

Охарактеризуйте основные направления углубления реформ и либерализации экономики в Узбекистане на современном этапе.

При ответе используйте графический органайзер «структурно-логическая схема»

*Задание 3. Приведите цитату из произведений Президента Республики Узбекистан.*

И.А.Каримов об осуществлении аграрных реформ и предпринимательстве.

*Задание 4. Сформулируйте краткий вывод.*

В чем состоит главный приоритет экономического развития на современном этапе?

### Приложение 4 (6.2)

#### Показатели и критерии оценки (в баллах)

Задания, показатели и критерии оценки	Группа 1	Группа 2	Группа 3	Группа 4
1 задание (0,3)				
2 задание:				
- соответствие теме, наглядность (0,8)				
- логика и ясность изложения (0,5)				
3 задание (0,5)				
4 задание:				
- четкая формулировка выводов (0,5)				
Соблюдение регламента (0,2)				
Правильный ответ на контрольный вопрос (0,1)				
Дополнение другим (0,1)				

Итого (3 балла):				
------------------	--	--	--	--

Максимальная итоговая оценка на семинаре – 3 балла: 2,2 -3 бала – «отлично»; 1,2 - 2 балла – «хорошо»; 0,5 – 1,1 баллов – «удовлетворительно»; 0-0,5 баллов – «плохо».

## **ТЕМА 7 ТЕОРИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ**

### **КЕЙС – СТАДИ**

#### **«Расширение торговли»**

(Расчет оптимального объема предложения товаров для конкретного потребительского рынка)

#### **Введение**

- Экономическая теория является фундаментом конкретных экономических и прикладных наук, указывает направления решения конкретных задач экономической практики.
- Целью данного кейс-стади является анализ конкретной рыночной конъюнктуры и прогнозирование реальной величины спроса на предлагаемый товар, для принятия обоснованного решения об объеме продаж с точки зрения профессионального специалиста (маркетолога).
- Кейс-стади «Расширение торговли» направлен на закрепление знаний по разделу курса экономической теории «Теория рыночной экономики», углубление знаний по теории потребительского поведения по теме «Теория спроса и предложения», а также формирование умений и навыков анализа и решения проблемных ситуаций для принятия научно обоснованного управленческого решения.
- Данный кейс соответствует типу «Учебные ситуации без формирования проблемы». Вам необходимо выявить проблему, поставить проблемные вопросы и указать пути их решения.

### **1 часть. Организационное обеспечение**

#### **1.1. Описание ситуации**

Фирма «Афросиаб» специализируется на реализации населению продукции повышенного спроса: пива и сигарет высокого качества. На данный момент фирма имеет не совсем устойчивое финансовое положение. Директор фирмы видит путь увеличения прибыли в расширении торговли и увеличении доходов за счет увеличения объема продаж. Директор предполагает открыть дополнительный филиал магазина «Афросиаб» в соседней махалле и, таким образом, расширить объем торговли.

Директор фирмы дает задание специалисту по маркетингу предоставить прогноз максимально возможных объемов продаж каждого товара, если цена 1 бутылки пива - 2000 сум, а цена 1 пачки сигарет – 1200 сум.

#### **1.2. Проблема**

*Задание:* самостоятельно сформулируйте проблему – в форме вопроса, ответ на который позволит принять управленческое решение.

#### **1.3. Задачи**

*Задание:* самостоятельно сформулируйте основную задачу (конечный результат анализа ситуации) – в форме показателя, расчет которого позволит ответить на проблемный вопрос, а также ряд подзадач (этапы, ход решения) в форме промежуточных показателей расчета.

#### **1.4. Алгоритм решения**

1. Проанализировать представленную ситуацию и сформулировать проблему, основную задачу и алгоритм ее решения.

2. На основе исходных данных и представленного алгоритма для решения задачи, а также вспомогательных таблиц подготовить информацию для принятия решения.

3. Сделать итоговое заключение на основе произведенных расчетов для принятия управленческого решения.

#### **1.5. Советы и рекомендации к анализу ситуации**

1. Сначала прочитайте всю имеющуюся информацию, чтобы составить целостное представление о ситуации.

2. Постарайтесь охарактеризовать ситуацию. Определите, что главное, а что второстепенно. Затем письменно зафиксируйте выводы – основную проблему и проблемы, ей подчиненные.

4. Зафиксируйте все факты, касающиеся этой проблемы (не все факты, изложенные в ситуации, могут быть прямо связаны с ней). Так будет легче проследить взаимосвязь между приведенными данными.

5. Сформулируйте критерий для проверки правильности предложенного решения.

6. Попробуйте найти альтернативные пути, альтернативные варианты решения, если такие существуют. Какие из них наиболее соответствуют критерию?

7. Разработайте перечень практических мероприятий по реализации вашего решения.

8. Заполните лист анализа ситуации.

#### **1.6. Лист анализа ситуации**

Название этапа анализа	Содержание этапа анализа	Результат анализа	Критерий оценки
1. Анализ ситуации	1. Обзор заданной конкретной ситуации и определение существенной для решения задачи информации. 2. Констатация того, что имеет место в ситуации: Что происходит? С чьим участием и почему? Каков результат развития событий?		Краткость
2. Формулировка проблемы	Предложение, отражающее суть проблемы		Краткость: 9 -10 слов.
3. Определение участников событий	а) указание роли и статуса всех участников событий б) характеристика организации, в которой разворачиваются события: ее природа, характер (бизнеса), внешнее окружение и специфические особенности		Максимальная краткость
4. Установление хронологии событий (в ситуации)	Указание фактов и событий без оценки и в обратном хронологическом порядке: что случилось? Что происходит сейчас? Что ожидается?		Ясность и точность
5. Выяснение альтернатив решения и выбор лучшей альтернативы	Выявление возможных альтернатив решения ситуационной задачи: перечисление возможных направлений действий. Аргументация и оценка каждой альтернативы. Указание положительных и отрицательных сторон. Выбор лучшей из альтернатив решения задачи.		Ясность и точность изложения, аргументированность выбора



6. Разработка решений	Разработка во всех деталях конкретного решения (ход решения) по осуществлению выбранного курса действий. Объяснение причины выбора курса и его рациональности.		Ясность и точность
-----------------------	--	--	--------------------

## 2 часть. Информационное обеспечение

### 2.1. Основные материалы: исходная информация.

В ходе предварительного маркетингового исследования маркетологом было выяснено, что в данном районе проживают 50 человек с уровнем доходов 500000 сум, 100 человек, с доходом 300000 сум, и 500 человек с доходом в 90000 сум. Опрос потребителей показал, что в среднем 5% дохода расходуется на покупку пива и сигарет. На деньги этих данных, маркетологом были проведены необходимые экономические расчеты и требуемый прогноз в виде оценочно-прогнозной таблицы.

### 2.2. Дополнительные материалы: теоретические аспекты

#### 2.2.1. « Решение задачи об оптимальном выборе потребителя»

Кривая безразличия отражает множество точек, каждая из которых представляет собой такой набор из двух товаров, что потребителю безразлично, какой из этих наборов выбрать. Наборы А и В, с точки зрения данного потребления равноценны и лежат на одной и той же кривой безразличия. Для нашего потребителя любой набор, лежащий на кривой II, предпочтительнее любого набора, лежащего на кривой I, и т.д.

Кривые безразличия графически отражают систему предпочтений потребителя. Естественно потребитель стремится приобрести товарный набор, принадлежащий наиболее удаленной от начала координат кривой безразличия. Однако это не всегда возможно, так как потребительское поведение ограничивается средствами, которыми он располагает.

Если обозначать рыночные цены блага X через  $P_x$ , а блага Y через  $P_y$ , а его доход через I, то бюджетное ограничение потребителя можно записать в виде уравнения

Доход потребителя равен сумме его расходов на покупку товаров x и y.

Преобразуем уравнение и получим уравнение бюджетной линии, которая имеет вид прямой линии (рис. 1). Чем выше доход, тем дальше от начала координат находится линия бюджетного ограничения:

$$Y = \frac{I}{P_y} - \frac{P_x}{P_y} X$$

Пусть заданы линия бюджетного ограничения и несколько кривых безразличия. Какой товарный набор выбирает потребитель?

Оптимум потребителя будет в точке С (рис. 2). В рамках бюджетного ограничения индивид постарается так распределить свой доход между различными благами, чтобы максимизировать полезность  $u$ . Соответствующий набор благ называется оптимальным планом потребления и обычно обозначается точкой касания бюджетной линии и кривой безразличия.

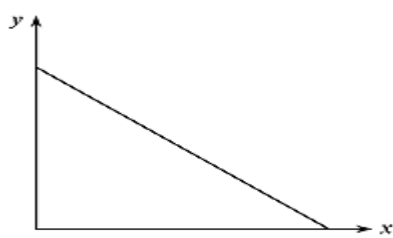


Рис. 1. Бюджетная линия

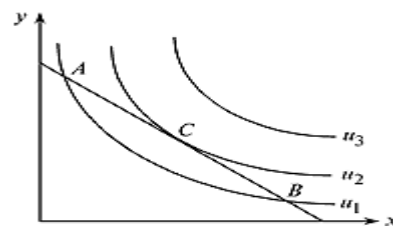


Рис.2. Оптимальный выбор потребителя

В точке оптимума выполняется равенство

$$\frac{P_x}{P_y} = MRS_{xy}.$$

Соотношение цены блага  $x$  к цене блага  $y$  равно предельной норме замещения блага  $x$  благом  $y$ .

В пространстве двухэлементных наборов  $x = (x_1, x_2)$  поверхности безразличия (т.е. линии  $u(x_1, x_2) = \text{const}$ ) обычно называются кривыми безразличия.

Более высокая кривая безразличия соответствует большему уровню полезности тех наборов, которые составляют кривую безразличия.

При заданной системе цен потребитель должен выбрать такой набор, в котором все предельные полезности пропорциональны ценам.

Теория потребительского поведения исходя из рационального поведения потребителей, гласит, что потребители, выбирая из двух товаров, так распределят и потратят свой доход, что бы получить от этой комбинации максимальную полезность, т.е. выберут точку потребительского оптимума.

В оптимальной точке величина дополнительной полезности в расчете на одну денежную единицу должна быть одинакова для всех товаров и услуг.

Точка потребительского оптимума рассчитывается исходя из бюджетного ограничения в форме дохода, на который он может рассчитывать при покупке.

**Рассмотрим пример.**

Пусть  $n = 2$ , функция полезности  $u(x_1, x_2) = \ln x_1 + \ln x_2$ ,

бюджетное ограничение  $p_1x_1 + p_2x_2 = I$ .

Решение задачи оптимального выбора

$$\frac{\partial u}{\partial x_1} = \frac{1}{x_1} = \lambda p_1; \frac{\partial u}{\partial x_2} = \frac{1}{x_2} = \lambda p_2,$$

отсюда

$$\xi_1 = \frac{1}{\lambda p_1}; \xi_2 = \frac{1}{\lambda p_2}.$$

Используя бюджетное ограничение, имеем

$$\xi = \frac{2}{I}; \xi_1 = \frac{I}{2p_1}; \xi_2 = \frac{I}{2p_2}.$$

Как видно из приведенного решения, оптимальный выбор потребителя имеет очень естественный вид: количество потребляемого блага прямо пропорционально доходу ( $I$ ) и обратно пропорционально его цене.

Точку оптимума для двух товаров можно рассчитать по формулам:

$$x_1 = \frac{I}{2p_1}; x_2 = \frac{I}{2p_2}$$

**2.2.2. Вспомогательная таблица «Расчет оптимального количества товаров»**

Потребители	Сумма дохода на покупку товара (I)	Цена товара X <sub>1</sub> (пиво) (P <sub>1</sub> )	Цена товара X <sub>2</sub> (сигареты) (P <sub>2</sub> )	Формула расчета оптимального количества X <sub>1</sub> и X <sub>2</sub>	Результат расчета	
					X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>
1 группа						
2 группа						
3 группа						
Итого						

**Приложение 2 (7.2)**

### Вопросы и задания для блиц-опроса

1. Какой главный фактор определяет уровень оптимальных продаж? (спрос)
2. Что такое спрос? (Потенциальная купля, платежеспособная потребность, количество товара, зависимость от цены)
3. Какие основные факторы влияют на спрос?
4. Какова роль теории потребительского поведения в общей теории спроса и предложения?
5. Перечислите основные положения теории потребительского поведения.
6. Какой вывод можно сделать о взаимосвязи расчета точек оптимального выбора потребителя и величине спроса на товар?

### Приложение 3 (7.2)

### Норма времени

1. Индивидуальное решение - 20 мин.
2. Коллективное обсуждение и оформление презентации – 20 мин.
3. Презентация -20 мин.

### Приложение 4 (7.2)

### Лист оценки участников

Группа	Выступление (четкость, ясность, вывод) 5 баллов					Решение (правильность, последовательность) 5 баллов					Общий балл (ст.5+ст.10), деленный на 10	Оценка 2-3 – отл. 1-2 – хор. 0,5-1-уд.
	№	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
	1	2	3	4	сумма	1	2	3	4	сумма		
1	-					-						
2		-					-					
3			-					-				
4				-					-			

### Приложение 5 (7.2)

#### Ответы (контрольный вариант преподавателя)

*Проблема.* Какое количество каждого товара необходимо предложить к продаже?

*Задача.* «Расчет оптимального объема предложения товаров для конкретного потребительского рынка»

*Этапы решения задачи.*

1. Рассчитать бюджетные ограничения по каждой категории платьищиков.
2. Рассчитать оптимальную комбинацию товаров по каждой категории платьищиков.
3. Суммировать итоговые данные.

*Ход решения.*

1. Теория потребительского поведения исходя из рационального поведения потребителей, гласит, что потребители, выбирая из двух товаров так распределят и

потратят свой доход, что бы получить от этой комбинации максимальную полезность, т.е. выберут точку потребительского оптимума

2. Точка потребительского оптимума рассчитывается исходя из бюджетного ограничения в форме дохода, на который он может рассчитывать при покупке. Точку оптимума для двух товаров можно рассчитать по формулам:

$$x_1 = \frac{I}{2p_1}; x_2 = \frac{I}{2p_2}$$

3. Бюджетное ограничение по каждой категории покупателей рассчитывается как нахождение доли (5%) идущей на покупку от суммы всего дохода.

4. Доход каждой категории, расходуемый на предлагаемые товары будет найден в результате умножения количества жителей получающих одинаковый доход на величину этого дохода.

5. Применяв формулу расчета точки оптимума потребления для каждой категории покупателей получим количество товара, которое купит каждая категория потребителей исходя из исходных и полученных данных.

6. Суммируя по каждой категории количество потенциальных покупок каждого товара получим общее количество каждого товара, которое понадобится для удовлетворения платежеспособного спроса покупателей махали.

*Расчет комбинаций оптимального набора товаров для каждой категории потребителей*

Потребители	Сумма дохода на покупку товара (I)	Цена товара X1 (пиво) (P1)	Цена товара X2 (сигареты) (P2)	Формула расчета оптимального количества X1 и X2	Результат расчета	
					X1	X2
1 группа	125000000	2000	1200	X1=I/2*P1	31250	52083
2 группа	15000000	2000	1200	X2=I/2*p2	375	625
3 группа	90000000	2000	1200		22500	37500
Итого					54125	90208
Выручка						
Затраты						
Прибыль						

## **ТЕМА 8 КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИИ**

### **1. Проблемное задание**

*Ситуация.*

Республика Узбекистан совершает переход от командно-административной экономической системы к рыночной экономике.

*Задача.*

Вам необходимо разработать направления антимонопольной политики и сформулировать ее конкретные положения.

#### **1. Методические указания**

##### **1.Этапы проведения проблемного анализа**

*Первоначальный этап* предполагает выделение основного существенного содержания проблемы, ее формулировку и определение объекта исследования.

*Второй этап* - диагностика проблемной ситуации - определение состояния объекта, выделение существенных черт и подробная характеристика всех сторон проблемной ситуации, чтобы выделить все параметры конкретной проблемы.

*Диагностика включает три блока операций:*

- 1) описание реального состояния объекта в соответствии с выбранными параметрами;
- 2) определение должного состояния объекта по этим же параметрам;
- 3) сравнение реального и должного состояний и определение причин, направлений и способов коррекции объекта.

*Третий этап* - выявить все возможные варианты разрешения проблемы, сформировав поле альтернатив.

*Четвертый этап* - провести оценку вариантов разрешения проблемы и выбрать оптимальный набор решений.

## **2. Алгоритм решения**

1. Сформулируйте проблему. (В данном случае – Каковы направления антимонопольной политики?).
2. Проведите анализ ситуации.
  - 2.1. Сформулируйте цель антимонопольной политики.
  - 2.2. Определите главные параметры цели (рынок в условиях совершенной конкуренции), которые необходимо достичь.
  - 2.3. Назовите сферы законодательного или экономического воздействия со стороны государства по обеспечению рамок выделенных параметров.
  - 2.4. Перечислите, какие меры больше всего повлияют на рыночных участников, обеспечивая совершенную конкуренцию.
3. Составьте перечень (поле) альтернативных решений по проблеме.
4. Проведите оценку выбранных альтернатив.
5. Заполните таблицу решения проблемы.
6. Четко сформулируйте итоговый вывод.

## **3. Таблица решения проблемы**

Формулировка проблемы: <i>каковы направления антимонопольной политики в период перехода к рынку</i>	Заключительный вывод:	
Формулировка подпроблем	Содержание решения	Выводы

## **Приложение 2 (8.2)**

### **Система оценки и выбора лучших идей в мини-группах**

1. Каждый участник получает 5 оценочных баллов (пунктов). Он может отдать их сразу все одной идее или разделить на две (2:3, 1:4 и др.) или на три (2:1:2 и т. п.) и т.д. Но без оценки собственной идеи.
2. Все полученные баллы по каждой идее складываются.
3. Идеи ранжируются в порядке снижающегося общего балла (например, от 10 до 1). Побеждает идея, набравшая наибольшее количество баллов.  
В спорных случаях можно провести голосование.
4. Выбранные приоритетные идеи участников формулируются в форме групповой идеи.

**Показатели и критерии оценки (в баллах)**

Группы	Оценка	Показатели и критерии оценки			
		Знание пройденного материала	Активность (дополнения, вопросы, ответы)	Предложение по решению проблемы	Всего баллов
	баллы	1,0	0,5	0,5	2
1					
2					
3					

**Обобщающая оценка работы групп**

группа	1	2	3	Общая сумма баллов	Оценка (общая сумма баллов, деленная на 2)
1	-				
2		-			
3			-		

**ТЕМА 9 СУЩНОСТЬ ЦЕН И ОСОБЕННОСТИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ**

**Тесты**

1. Покупатель, обращаясь к продавцу яблок, должен задавать вопрос:

- а) сколько стоят яблоки?
- б) сколько стоит килограмм яблок?
- в) в какую цену килограмм яблок?
- г) какова цена яблок?

2. В основе цены лежат:

- а) затраты, которые несет непосредственно производитель при производстве продукции;
- б) общественно необходимые затраты труда на производство продукции;
- в) затраты материальных и денежных средств, которые несет общество по производству продукции;
- г) издержки на собственный и самостоятельный используемый ресурс.

3. Внутроотраслевая конкуренция приводит к:

- а) установлению единой (рыночной) цены на однородную продукцию;
- б) уравниванию отраслевых норм прибыли в среднюю норму прибыли;
- в) разорению одних производителей и обогащению других;
- г) ни к одному из выше перечисленных.

**Приложение 1(9.2)**

**Порядок и регламент работы на семинаре**

1. Индивидуальное чтение и составление краткого плана-конспекта и выводов – 15 мин.
2. Деловая игра «Стратегия ценообразования на рынке олигополии» - 50 мин
  - 2.1. Выполнение заданий в группе и оформление листов презентации – 20 мин.
  - 2.2. Выступление с презентацией результатов работы – до 5 мин.
  - 2.3. Коллективное обсуждение и оценка работы группы - 2 мин.

**Приложение 2 (9.2)**

**Показатели и критерии оценки (в баллах)**

Г р у п п а	1 задание – презентация		2 задание – оценка стратегии	3 задание – вывод	Соблюдение регламента	Ответ на контрольный вопрос	Дополнение	Итого
	Наглядность	раскрытие темы	обоснование	краткая формулировка				
	(0,3)	(0,3)	(1,5)	(0,5)				
1								
2								
3								
4								
5								
6								

**Приложение 3 (9.2)**

**Задания участникам ролевой игры  
«Стратегия ценообразования на рынке олигополии»**

**Экспертный лист 1**

Фирма «Дельта» является одной из трех крупнейших фирм по производству шоколада. Внезапно одна из конкурирующих фирм на 20% снизила цену на свою продукцию.

Вы приглашаетесь на Совет директоров фирмы «Дельта» и становитесь экспертом по вопросу *«Ценообразование, не основанное на тайном сговоре»* (приложение 7).

1. Вы должны наглядно представить данную стратегию.
2. Оценить возможность применения ее в сложившихся условиях.
3. Предложить свое решение о дальнейшей ценовой стратегии фирмы «Дельта».

Для наглядности достоинств и недостатков данной стратегии используйте графический органайзер «Т-схема»

**Экспертный лист 2**

Фирма «Дельта» является одной из трех крупнейших фирм по производству шоколада. Внезапно одна из конкурирующих фирм на 20% снизила цену на свою продукцию.

Вы приглашаетесь на Совет директоров фирмы «Дельта» и становитесь экспертом по вопросу *«Ценообразование, основанное на тайном сговоре»* (приложение 8)

1. Вы должны наглядно представить данную стратегию.
2. Оценить возможность применения ее в сложившихся условиях.
3. Предложить свое решение о дальнейшей ценовой стратегии фирмы «Дельта».

Для наглядности достоинств и недостатков данной стратегии используйте графический органайзер «Т-схема»

### Экспертный лист 3

Фирма «Дельта» является одной из трех крупнейших фирм по производству шоколада. Внезапно одна из конкурирующих фирм на 20% снизила цену на свою продукцию.

Вы приглашаетесь на Совет директоров фирмы «Дельта» и становитесь экспертом по вопросу *«Ценообразование на основе лидерства в ценах» (приложение 9)*

1. Вы должны наглядно представить данную стратегию.
2. Оценить возможность применения ее в сложившихся условиях.
3. Предложить свое решение о дальнейшей ценовой стратегии фирмы «Дельта».

Для наглядности достоинств и недостатков данной стратегии используйте графический органайзер «Т-схема»

### Экспертный лист 4

Фирма «Дельта» является одной из трех крупнейших фирм по производству шоколада. Внезапно одна из конкурирующих фирм на 20% снизила цену на свою продукцию.

Вы приглашаетесь на Совет директоров фирмы «Дельта» и становитесь экспертом по вопросу *«Ценообразование по принципу «издержки плюс» (приложение 10)*.

1. Вы должны наглядно представить данную стратегию.
2. Оценить возможность применения ее в сложившихся условиях.
3. Предложить свое решение о дальнейшей ценовой стратегии фирмы «Дельта».

Для наглядности достоинств и недостатков данной стратегии используйте графический органайзер «Т-схема».

### Экспертный лист 5

Фирма «Дельта» является одной из трех крупнейших фирм по производству шоколада. Внезапно одна из конкурирующих фирм на 20% снизила цену на свою продукцию.

Вы приглашаетесь на Совет директоров фирмы «Дельта» и становитесь экспертом по вопросу *«Неценовая конкуренция» (приложение 6)*.

1. Вы должны наглядно представить данную стратегию.
2. Оценить возможность применения ее в сложившихся условиях.
3. Предложить свое решение о дальнейшей стратегии фирмы «Дельта».

Для наглядности достоинств и недостатков данной стратегии используйте графический органайзер «Т-схема».



### Экспертный лист 6

Фирма «Дельта» является одной из трех крупнейших фирм по производству шоколада. Внезапно одна из конкурирующих фирм на 20% снизила цену на свою продукцию.

Вы представляете Совет директоров фирмы «Дельта» и приглашаете на совещание независимых экспертов-консультантов для выработки дальнейшей стратегии поведения фирмы на рынке.

1. Вы должны изучить учебный материал (*приложение 5*) и составить краткую презентацию на тему «Олигополия и рыночная цена», используя для наглядности графический органайзер «Кластер».

2. Открыть Совет директоров своей презентацией и назвать проблемы компании.

3. Выслушать презентации и советы экспертов и задать один контрольный вопрос.

4. Обсудить и выбрать одну из предложенных стратегий.

### Приложение 4 (9.2)

#### Учебный материал

##### *Функции цены в рыночной экономике*

В рыночной экономике цены выполняют две основные функции. Первая состоит в том, что она влияет на распределение товаров между продавцами и покупателями. Эта функция цены в наибольшей мере подвержена воздействию различных регуляторов.

Вторая функция цены заключается в том, что она направляет потребительский спрос на продукты, имеющиеся в изобилии, и оттягивает его от остродефицитных товаров. Если, скажем, иссякают запасы одного вида топлива, а другого имеется предостаточно, то следует ожидать роста цены на первое топливо. Это заставит потребителей переключиться с использования дефицитного топлива на другое. Крупные фирмы перестроят свое оборудование, а вновь построенные отопительные системы будут ориентироваться на использование дешевого топлива.

Цены заставляют эффективно использовать ресурсы. Они направляют дефицитные ресурсы туда, где в них существует наибольшая потребность. Когда дорожает дефицитный ресурс, то на рынке остаются лишь те, кто использует его наиболее выгодно. Крупные фирмы и отдельные индивиды, способные обходиться дешевым заменителем, переключаются на него, когда цена дефицитного ресурса станет слишком велика. Те же, для кого другие виды топлива неприемлемы, будут использовать ставшее дефицитным топливо независимо от цены.

Иногда повышение цен может быть полезно для общества. Если, например, стране угрожает нехватка природного газа, то считается необходимым повысить цены на него, что позволит уменьшить потенциальный экономический ущерб.

В развитой рыночной экономике всю информацию о целесообразных направлениях своей деятельности производитель получает через систему цен на товары, услуги, ресурсы. В рыночном хозяйстве определению издержек производства и реализации товара на конкретном предприятии противостоит цена этого товара, которая устанавливается на рынке в результате конкуренции.

Действие образующегося таким образом механизма ценообразования и приведения в соответствие спроса и предложения весьма совершенно: потребности общества удовлетворяются с необходимой регулярностью, хотя этот механизм имеет некоторые «дефекты».

### Учебный материал: «Олигополия и рыночная цена»

Во многих отраслях обрабатывающей, добывающей промышленности, в оптовой торговле может сложиться господство нескольких фирм. Это — олигополия.

«Олигополия, — утверждают К. Макконелл и С. Брю, — рынок, на котором несколько фирм продают стандартизированные или дифференцированные товары; рынок, доступ на который для других фирм затрудняется, на котором контроль над ценами на продукцию ограничен взаимозависимостью фирм (за исключением тех случаев, когда имеется сговор) и на котором обычно действует сильная неценовая конкуренция».

Одной из главных отличительных черт олигополии является «немногочисленность». Это означает, что на рынках товаров и услуг господствует относительно малое число фирм. Например, олигополия включает алюминиевую промышленность, в которой три фирмы имеют тенденцию господствовать на всем национальном рынке. Часто употребляются выражения: «большая тройка», «большая четверка», очевидно, что отрасль, в которой имеет место господство таких «троек», «четверок», является олигополистической.

Почему некоторые отрасли состоят только из нескольких фирм? Чтобы понять это, рассмотрим понятие «эффекта масштаба». Эффект масштаба — эффект изменения (уменьшения или роста) издержек производства при изменении масштаба производства. Там, где эффект масштаба значителен, достаточно эффективное производство возможно только при небольшом числе производителей, т. е. для того, чтобы производство было более эффективно, производственная мощность каждой фирмы должна занимать большую долю совокупного рынка. Ситуация, при которой в отрасли имеется большое число фирм с высокими издержками производства, каждой из которых не удастся реализовать существующий эффект масштаба, является неустойчивой. Таким образом, при стабильном рыночном спросе все множество фирм с небольшими размерами предприятий не сможет выжить. Выгодное расширение некоторых фирм происходит за счет конкурентов. Кроме того, вследствие реализации эффекта масштаба некоторыми фирмами, число конкурирующих производителей одновременно сокращается вследствие *банкротства или слияния*. Исторически сложилось, что с течением времени во многих отраслях научно-технический прогресс сделал все более и более достижимым эффект масштаба. Таким образом, многие отрасли начинали свою деятельность на базе простой техники, в условиях небольшого эффекта масштаба и значительного числа конкурентов. Но затем, по мере того, как совершенствовалась техника и становился все более резко выраженным эффект масштаба, менее сметливые, удачливые и энергичные фирмы оказывались на обочине, а вперед выходили несколько наиболее сильных производителей.

Независимо от того способа, которым развивается олигополия, ясно, что конкуренция среди небольшого количества фирм обуславливает их всеобщую взаимозависимость.

Для примера рассмотрим три фирмы (А, Б, В), каждая из которых обладает примерно третью рынка какого-то продукта. Если А снижает цену, ее доля рынка увеличится. Но снижение цены фирмой А неблагоприятно повлияет на положение фирм Б и В. Следовательно, можно ожидать какой-то реакции со стороны Б и В. Они могут привести свои цены в соответствие с сокращением цены фирмой А или даже продавать по ценам более низким, ввергая себя, таким образом, в *ценовую войну*. Следовательно, можно предположить, что ни одна фирма в олигополистической отрасли не станет изменять свою ценовую политику, не попытавшись спрогнозировать ответные действия своих конкурентов. При установлении цены для олигополиста наиболее важными являются данные об издержках и спросе, но к ним нужно добавить реакцию со стороны конкурентов, очень неопределенный фактор.

Всеобщая взаимозависимость, вытекающая из немногочисленности и, как следствие, необходимость для фирмы взвешивать возможные ответные действия конкурентов в случае изменения ее ценовой политики являются уникальными свойствами олигополии. Наиболее подходящим определением существования олигополии является следующее: олигополия существует, когда число фирм в отрасли настолько мало, что каждая при формировании своей ценовой политики должна принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. Можно сделать следующий вывод: **олигополия существует, когда малое число фирм господствует на рынке однородного или дифференцированного продукта**. Олигополия возникает благодаря слияниям и различным барьерам для вступления, таким как эффект масштаба, патенты и владение сырьем. В заключение рассмотрим две точки зрения на экономические последствия олигополии. Первая точка зрения утверждает, что итоги деятельности по цене и объему производства при олигополии похожи на аналогичные результаты в условиях чистой монополии. Вторая точка зрения состоит в том, что олигополия способствует научно-техническому прогрессу и потому имеет результатом более низкие цены и большие уровни выпуска и занятости, чем в случае, если бы отрасль носила более конкурентный характер.

## Приложение 6 (9.2)

### Учебный материал: «Неценовая конкуренция»

Для олигополистического ценообразования характерно следующее: с одной стороны, олигополистические цены имеют тенденцию быть негибкими, «жесткими». Они изменяются реже, чем в условиях чистой конкуренции, монополистической конкуренции и чистой монополии. С другой стороны, когда олигополистические цены изменяются, вероятно, что фирмы изменяют свои цены все вместе. При олигополии ценовое поведение предполагает наличие стимулов к согласованным действиям или тайному сговору при назначении и изменении цен.

Неценовая конкуренция включает в себя три основных этапа: дифференциация, совершенствование и реклама продукта.

**Дифференциация продукта** означает, что в любой момент потребителю будет предложен широкий выбор различных типов, стилей, марок и степеней качества любого данного продукта. В этом, очевидно, проявляется преимущество для потребителя. Диапазон выбора расширяется, а потребительский вкус удовлетворяется производителями более полно. Однако существует мнение, что дифференциация продукта не является чистым благом. Быстрое увеличение ассортимента продуктов определенных типов может достичь такого уровня, когда потребитель начнет путаться, разумный выбор станет трудным и покупки будут отнимать много времени. Кроме того, потребитель может начать судить об их качестве только по цене, т. е. предположить, что цена обязательно служит показателем качества продукта, что неправильно.

Конкуренция является важным средством реализации технических **нововведений и совершенствования продукта**. Она стимулирует творческую работу фирм. Во-первых, улучшение продукта одной фирмой обязывает конкурентов догонять или, если они в состоянии, превзойти ее в изготовлении такого продукта, иначе им не избежать убытков. Во-вторых, прибыли, полученные от улучшения продукта, могут быть использованы для финансирования его дальнейших улучшений. Однако здесь также имеются некоторые критические замечания. Они касаются того, что часто изменения носят чисто внешний характер: фирмы улучшают свой продукт ровно в той степени, которая необходима, чтобы заставить среднего покупателя почувствовать неудовлетворенность прошлой моделью. Частичные изменения в упаковке, наведение внешнего блеска составляют главные направления изменений продукта. Кроме того, может быть сделан особый упор не только на действительные различия продукта, но и на воображаемые, точнее — на их создание посредством рекламы.

**С помощью рекламы** производитель может добиться по крайней мере временного преимущества над конкурентами. В то время, как дифференциация продукта приспособливает продукт к потребительскому спросу, реклама приспособливает спрос к продукту. Существует множество разных мнений относительно экономической и общественной желательности рекламы.

Рассмотрим основные доводы «за» и «против» рекламы. Доводы в пользу рекламы:

1) реклама предоставляет информацию, которая помогает покупателю сделать разумный выбор, подробнее узнать новые фирмы и продукты реклама частично финансирует радио, печать, телевидение;

2) реклама стимулирует изменение продукта для того, чтобы конкурировать в сфере рекламы; фирма должна улучшить свой продукт, чтобы обеспечить основания для продажи;

3) реклама является силой, поддерживающей конкуренцию.

*Доводы против рекламы:*

- реклама может в некоторых случаях убедить потребителей заплатить более высокие цены за товары худшего качества, отказавшись от лучших, более дешевых;

- реклама представляет собой область нецелесообразного применения дефицитных ресурсов;

- в связи с рекламой возникают значительные внешние издержки (возрастает потребление табака и алкоголя, нарушается беспристрастность средств массовой информации);

- большая часть рекламы имеет тенденцию к самонейтрализации за счет таких же рекламных кампаний конкурентов.

Итак, мы рассмотрели основные признаки неценовой конкуренции. Почему же олигополисты делают упор именно на неценовую конкуренцию? Существуют две основные причины.

1. Менее вероятно, что неценовая конкуренция выйдет из-под контроля. Олигополисты считают, что благодаря неценовой конкуренции могут быть получены более долговременные преимущества перед конкурентами, потому что изменение продукта, усовершенствование технологий и удачные рекламные ходы не могут быть так же быстро и полно дублированы, как и снижение цен.

2. Промышленные олигополисты обычно обладают значительными финансовыми ресурсами, на которые можно поддерживать рекламу и развитие продукта. Анализ всех способов олигополистического ценообразования показывает, что олигополисты питают отвращение к ценовой конкуренции. Это отвращение может привести к некоторому типу тайного соглашения о цене. Однако тайные соглашения обычно сопровождаются неценовой конкуренцией.

## Приложение 7 (9.2)

### Учебный материал

#### Стратегии ценообразования: олигополия, не основанная на тайном сговоре

Рассмотрим олигополистическую отрасль, состоящую из трех фирм А, Б, В, каждая из которых обладает третью рынка. Пускай фирма А изменяет цену на свою продукцию. Тогда существуют два предположения относительно ответных действий фирм Б и В. Первый вариант сводится к тому, что Б и В будут выравнивать свои цены в соответствии с любым изменением, предпринятым А. В случае, если фирма А снизит свою цену, ее продажи увеличатся незначительно, потому что Б и В последуют примеру конкурента и таким образом помешают ей получить какое-нибудь преимущество в цене перед ними. Небольшое увеличение в продажах, которое осуществят и А, и оба ее конкурента происходит за счет других отраслей. А не увеличит продаж за счет Б и В. В случае, если фирма А поднимет свою цену, ее продажи только уменьшатся, потому что фирмы Б и В выровняют свои цены в соответствии с увеличением цены на продукт фирмой А, так что А не будет вытеснена с рынка в результате повышения цен. Но в этом случае отрасль

потеряет некоторый объем продаж в пользу других отраслей. Вторым вариантом является то, что фирмы Б и В будут игнорировать любые изменения цен, предпринимаемые А. В этом случае, если фирма А понизит свою цену, а ее конкуренты — нет, А получит требуемый объем продаж в основном за счет двух своих конкурентов, потому что она будет продавать дешевле их. Наоборот, если фирма А поднимет свою цену, а ее конкуренты — нет, А будет вытеснена с рынка и потеряет много потребителей в пользу Б и В, которые будут продавать продукцию дешевле, чем А. Однако вследствие дифференциации продукта объемы продаж фирмы А не упадут до нуля, потому что некоторые из покупателей будут платить более высокую цену, так как они отдают предпочтение продукту именно этой фирмы.

Из этого можно сделать следующие выводы. В случае снижения цен одной фирмой цены будут выровнены остальными, поскольку конкуренты фирмы, снижающей цену, действуют таким образом, чтобы помешать фирме, снижающей цену, отнять у них потребителей. Но в случае повышения цен одной фирмой аналогичного повышения не последует, так как конкуренты фирмы, повышающей цену, будут проявлять твердые намерения захватить бизнес, потерянный ею в результате повышения цен. Все это дает основание полагать, что для каждого олигополиста любое изменение в цене приведет к худшему. Большое число потребителей покинет фирму в том случае, если она поднимет цену. Если она снизит цены, ее продажи увеличатся в лучшем случае очень умеренно. У данного анализа есть один недостаток. Он объясняет только негибкость цены, а не дает ответ на вопрос, почему была изменена текущая цена.

## Приложение 8 (9.2)

### Учебный материал

#### Стратегии ценообразования: олигополия основана на тайном сговоре

Как известно, одним из условий олигополии является небольшое число находящихся во взаимозависимости фирм, что благоприятствует тайному сговору. Тайный сговор имеет место, когда фирмы достигают непосредственного, или молчаливого, соглашения о том, чтобы зафиксировать цены, разделить или распределить рынки или иным образом ограничить конкуренцию между собой. Такой тайный сговор, обуславливающий контроль за ценой, может позволить олигополистам уменьшить неопределенность, увеличить прибыли и, может быть, даже помешать вступлению новых конкурентов.

Рассмотрим, как будет установлена цена в такой олигополии. Предположим, что в определенной отрасли существуют три фирмы А, Б, В, производящие однородную продукцию, каждая из них допускает, что два ее конкурента будут выравнивать свои цены и при снижении, и при повышении ею цены. Установим также некоторую начальную цену О. В том случае, если предположение А о том, что ее конкуренты будут выравнивать свои цены по ее цене, окажется неверным, последствия для А могут быть самые плачевные. Точнее, если Б и В назначат цену ниже О, тогда спрос у А резко упадет, поскольку ее потенциальные потребители обратятся к ее конкурентам, продающим тот же продукт по более низкой цене. Если фирма А тоже снизит цену, то это вызовет резкое уменьшение прибылей всех трех фирм, а может даже привести к тому, что средние издержки превысят цену. Поэтому возникает вопрос, а захотят ли фирмы Б и В назначить цену ниже О. При тех предположениях, которые мы сделали, а также учитывая, что фирме А ничего не остается делать, кроме как выравнивать свою цену по любой цене Б и В, на этот вопрос можно ответить «нет». Столкнувшись с теми же условиями спроса и издержек, фирмы Б и В сочтут в своих интересах назначить ту же оптимальную начальную цену О. В создавшейся ситуации каждая фирма считает наиболее выгодным назначить одну и ту же цену О, но только если ее конкуренты будут делать то же самое.

Как можно на практике избежать менее прибыльных результатов для всех фирм, связанных либо с более высокими, либо с более низкими ценами? Ответ очевиден: все фирмы будут иметь причину для того, чтобы вступить в тайный сговор и согласиться назначить одинаковую цену О. Кроме уменьшения возможности возникновения войны цен, каждая

фирма будет получать максимальную прибыль (по предположению, что прибыль будет максимальна в случае начальной цены  $O$ ). Для общества результат тайного сговора будет таким, как если бы отрасль была чистой монополией, состоящей из трех одинаковых предприятий.

Наиболее простой формой тайного сговора является так называемый картель, который предполагает формальное письменное соглашение относительно цены и объема производства, которое должно регулироваться, т. е. рынок подлежит разделу, чтобы можно было поддерживать согласованную цену.

## Приложение 9 (9.2)

### Учебный материал

#### Стратегии ценообразования: лидерство в ценах

Это средство, с помощью которого олигополисты могут координировать свое поведение в области цен, но не вступая в прямой тайный сговор. Формальные соглашения и нелегальные встречи при этом не предусматриваются. Получает развитие практика, в соответствии с которой «господствующая» фирма, обычно наиболее крупная, меняет цену, а все другие фирмы более или менее автоматически следуют этому изменению. Изучение лидерства в ценах в ряде отраслей говорит о том, что ценовой лидер придерживается следующей тактики.

Во-первых, поскольку изменение цен всегда связано с некоторым риском в том отношении, что конкуренты могут не последовать за лидером, корректировки цен делаются редко. Лидер не будет реагировать изменением цен на небольшие перемены в условиях издержек и спроса. Цена изменится, если эти условия изменятся значительно и во всей отрасли. Например, лидер поднимает цены в случае увеличения налогов или подорожания какого-нибудь основного ресурса, например энергии.

Во-вторых, о предстоящих пересмотрах цен ценовой лидер отрасли оповещает заранее, например, в интервью отраслевым изданиям. Говоря о необходимости повысить цены, может получить у конкурентов согласие для их действительного увеличения.

В-третьих, ценовой лидер не обязательно выбирает ту цену, которая максимизирует прибыль отрасли в краткосрочном периоде. Причина этого заключается в стремлении фирм отрасли помешать вступлению в нее новых фирм. В том случае, если барьеры для вступления основаны на преимуществах в издержках существующих фирм, они могут быть преодолены вножвь вступающими при условии, что цена продукта достаточно высока. Новые фирмы, относительно небольшие, могут выжить и расширяться, если отраслевая цена очень высока. Чтобы помешать новым конкурентам и тем самым сохранить существующую олигополистическую структуру отрасли, фирмы могут установить цену ниже максимизирующего прибыль уровня. В заключение можно отметить, что нередко при тщательном расследовании то, что вначале казалось лидерством в ценах, оказывалось тайным согласием.

## Приложение 10 (9.2)

### Учебный материал

#### Стратегии ценообразования: ценообразование по принципу «издержки плюс»

В этом случае олигополист использует формулу или методику для определения издержек на единицу продукции и к издержкам добавляется наценка, чтобы определить цену. Но так как издержки на единицу продукции изменяются с изменением объема производства, фирма меняет средний плановый уровень производства. Например, величиной средних издержек фирмы может быть та, которая достигается, когда фирма действует при использовании производственных мощностей на 75—80%. При определении цены к средним издержкам прибавляется наценка, обычно в размере определенного процента. Процент наценки определяется размером плановой прибыли, к которой стремится фирма, или планируемой прибыли на капиталовложения фирмы. Ценообразование по принципу «издержки плюс» имеет особые преимущества для фирм,

производящих разнообразные продукты, которые в ином случае столкнулись бы с трудным и дорогостоящим процессом определения условий спроса и издержек для товаров, имеющих, может быть, сотни наименований.

Метод калькуляции цен не является несовместимым с прямым тайным сговором или лидерством в ценах. Если несколько производителей в отрасли имеют приблизительно одинаковые издержки, то точное соблюдение общей формулы ценообразования будет иметь результатом очень похожие цены и их изменения.

#### Приложение 11 (9.2)

##### Процедура игры

1. Учащиеся делятся на 6 групп.
2. 5 групп представляют действующих лиц независимых экспертов-консультантов и с помощью жеребьевки определяют свое задание.
3. 1 группа представляет «Совет директоров».
4. Совет директоров в течение 20 минут готовит свою презентацию и открывают совещание своим выступлением (до 3 минут).
5. Группы, представляющие действующих лиц, выбирают лидера, который будет представлять их действующее лицо (независимого эксперта-консультанта) перед Советом директоров и в течение 20 минут составляют аргументированную речь и свой вариант стратегии в сложившихся условиях.
6. Независимые эксперты-консультанты последовательно выступают перед Советом, защищая свою точку зрения (до 5 мин).
7. Совет директоров выслушивает эксперта-консультанта, задает уточняющие(контрольные) вопросы, оценивает каждое выступление и принимает наиболее оптимальное стратегическое решение, на основе сравнительной оценки представленных альтернативных стратегий, публично обосновывая свой выбор.
8. Выигравшим считается тот участник, которого признает лучшим Совет директоров, основываясь на критериях оценки (*приложение 4*).
9. Совет может признать победителем участника, представившего наибольшее число положительных сторон (аспектов влияния) своего решения.
10. Участники обсуждения ранжируются по степени убывания положительных аргументов своих решений.
11. Дополнительный балл присуждается той группе, которая внесла существенное дополнение в ходе обсуждения выбора стратегии.

#### **ТЕМА 10 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ВИДЫ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО ОБОРОТ**

##### Ключевые понятия

Предпринимательская деятельность; индивидуальное предпринимательство; товарищество; акционерное общество; акция; облигация; курс акций; менеджмент; маркетинг; капитал; основной капитал; оборотный капитал; кругооборот капитала; формула кругооборота капитала; оборот капитала; функциональные формы капитала; амортизация; эффективность использования капитала.

#### Приложение 2 (10.1)

##### Учебные задания

###### 1 ГРУППА

1. Составьте синквейн для понятий: «предпринимательство», «капитал».
2. Сравните формы предпринимательства, используя таблицу:

Форма предпринимательства	Как образуется	Кому принадлежит	Кем управляется	Как распределяется прибыль (убыток)	Главное преимущество	Главный недостаток
Индивидуальное						
Товарищество						
Акционерное общество						

## 2 группа

1. Составьте синквейн для понятий: «менеджмент», «маркетинг»
2. Сравните функциональные формы капитала, используя таблицу:

Капитал	Стадия кругооборота (формула)	Функция	Сфера
Денежный			
Товарный			
Производительный			

## 3 группа

1. Составьте синквейн для понятий: «облигация», «амортизации»
2. Сравните показатели эффективности, заполнив таблицу:

<i>Показатель эффективности</i>	<i>Формула расчета</i>
Общий	
Использования основных фондов	
Использования оборотных фондов	

## 4 группа

1. Составить синквейн для понятий: эффективность, акция.
2. Дайте характеристику акции и облигации, используя таблицу:

	Экономическая сущность	Доходность	Срок существования	Эмитент	Риск	Главный общий признак	Главное различие
Акция							
Облигация							



Лист оценки работы на семинаре

Группа	Синквейн отлично – 0,5 балла хорошо -0,4 балла плохо – 0,3 баллов					Сравнительный анализ отлично – 0,5 балла хорошо -0,4 балла плохо – 0,3 баллов					Общий балл (ст.5+ст. 10)	Оценка
	№	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
	1	2	3	4	сумма	1	2	3	4	сумма	3 балла	2-3 –«отл.» 1-2 –«хор». 0,5-1-«уд».
1	-					-						
2		-					-					
3			-					-				
4				-					-			

Технологическая карта семинара (2-е занятие)

Этапы, время	Деятельность	
	преподавателя	студентов
1 этап. Введение в учебное занятие (5 мин.)	1.1.Сообщает, тему, цель, планируемые результаты учебного занятия и план его проведения. 1.2. Для актуализации знаний студентов предлагает назвать 3 фактора, способствующие успешному предпринимательству. Проводит блиц-опрос.	1.1. Слушают, записывают. 1.2. Отвечают на вопросы.
2 этап. Индивидуальная работа (15 мин.)	2.1. Раздает тесты и объявляет о начале тестирования ( <i>приложение 5</i> ). Собирает листки с ответами. 2.2.Объявляет, что дальнейшая работа по углублению и закреплению знаний будет проходить в группах.	2.1. Решают тесты, сдают работы.
3 этап. Работа в группах (25 мин.)	3.1. Разделяет учащихся на группы. 3.2.Объясняет, что каждая группа должна решить задачу и представить свое решение на листах презентации. 3.3. Раздает экспертные листы с заданиями каждой группе ( <i>приложение 5</i> ), вывешивает лист оценки результатов ( <i>приложение 4</i> ) 3.4. Объясняет, что каждый участник группы получит оценку на уровне оценки всей группы, а выступающий для презентации будет назначен преподавателем после выполнения заданий в группе.	3.1. Выполняют задания.
4 этап. Презентация (30 мин.)	4.1. Организует презентацию и оценку результатов работы групп. 4.2. Предлагает дополнить, предложить свое решение, в случае не выполнения задания	4.1. Презентуют результаты своей работы (до 5 мин), отвечают на вопросы,

	выступающей группой. 4.2. Комментирует, обобщает знания, корректирует, дает правильное решение.	4.2. Остальные участники активно участвуют в обсуждении данного решения, дополняют, оценивают, задают вопросы.
5 этап. Заключительный (5 мин.)	5.1. Подводит итоги работы. Выставляет оценки. 5.2. Дает задание для самостоятельной работы: прочитать текст лекции следующей темы по методу Инсерт.	5.1. Слушают, уточняют.

#### Приложение 4 (10.2)

##### Лист оценки результатов работы группы: показатели и критерии оценки

Группа	Полнота, четкость и ясность ответа (1.0)				Наглядность (0,5)				Активность каждого члена группы (0,5)				Общая сумма баллов (6,0)	Общая сумма, деленная на 3 (2,0)	Общая оценка группы	
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1	-				-					-						
2		-				-					-					
3			-				-									
4				-				-	-							

Индивидуальная оценка равна сумме оценки за тест (1 балл) и оценки группы (2 балла). Максимальная итоговая оценка на семинаре – 3 балла: 2,2 - 3 бала – «отлично»; 1,2 - 2 балла – «хорошо»; 0,5 – 1,1 – «удовлетворительно»; 0-0,5 баллов – «плохо».

#### Приложение 5 (10.2)

##### Тесты

###### 1. Предпринимательство

- а) всегда выгодно;
- б) – это фактор производства;
- в) является прерогативой людей, имеющих соответствующее образование;
- г) в любой стране никогда не обходится без риска.

###### 2. Основное преимущество товарищества состоит в том, что

- а) объединение партнеров позволяет привлечь дополнительные средства;
- б) каждый партнер несет полную имущественную ответственность;
- в) партнеры, объединив усилия, преуспевают;
- г) его деятельность продолжается, даже если один из партнеров умирает.

###### 3. Какие утверждения из приведенных ниже корректны:

- а) корпорация может быть организована в виде АОО трестового типа;
- б) концерн является филиалом холдинга;
- в) АО предполагает ограниченную ответственность его участников;
- г) АО – это хозяйственное товарищество.

###### 4. В акционерном обществе:

- а) управление находится в руках акционеров;
- б) единственным собственником является совет директоров;
- в) владение и управление разделены;
- г) нет необходимости публиковать результаты хозяйственной деятельности.

###### 5. Что такое фирма?

- а) самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и услуг в целях получения прибыли;
- б) наука о рациональном ведении хозяйства;
- в) хозяйственная ассоциация предприятий, осуществляющих совместную работу;
- г) самостоятельная инициативная деятельность.

6. *Важнейшая задача и цель фирмы — это:*

- а) установление равновесной цены на фирме ;
- б) производство товаров;
- в) выпуск акций;
- г) получение прибыли.

7. *Юридическое лицо – это:*

- а) слушатель юридического вуза;
- б) фирма, которая имеет право ограничивать работу других фирм;
- в) фирма, предприятие, которая имеет счет в банке, печать, устав, право нанимать наемных рабочих и вести хозяйственную деятельность;
- г) ассоциация фирм, которая имеет право подписывать юридические документы.

8. *Процесс воздействия на коллектив с целью достижения поставленных целей в нужные сроки и при минимальных затратах ресурсов — это:*

- а) управление фирмой;
- б) прогнозирование;
- в) планирование;
- г) маркетинг.

9. *Основные черты современного менеджмента*

- а) гибкость экономической стратегии;
- б) профессионализм в управлении фирмой;
- в) ориентация на "человеческий фактор";
- г) финансовая деятельность;
- д) а), б), в).

10. *Способы воздействия руководителей на коллектив фирмы с целью получения оптимальных результатов — это:*

- а) маркетинг; б) планирование; в) реклама; г) методы управления.

11. *Какие два объекта выделяются в процессе управления фирмой*

- а) рабочий и директор
- б) управляющая система и управляемая система;
- в) рекламодатель и реклама;
- г) прогнозирование и планирование;
- д) эффективность и результативность.

12. *В каком из перечисленных определений заложена опасность неверного понимания роли маркетинга?*

- а) Маркетинг — это такая философия, стратегия и тактика поведения, взаимодействия участников рыночных отношений, когда эффективное решение проблем потребителей ведет к рыночному успеху фирм и приносит пользу обществу.
- б) Маркетинг — это система внутрифирменного управления, нацеленная на изучение и учет рыночного спроса, потребностей и требований конкретных потребителей к продукту для более обоснованной ориентации научно-технической и производственно-сбытовой деятельности фирмы, с целью обеспечения, намечаемого фирмой, уровня рентабельности.
- в) Маркетинг — это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.
- г) Маркетинг — это предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары, услуги, организации, людей, территории и идеи посредством обмена.

13. *Объект маркетинговой тактики:*

- а) рынок; б) товар; в) потребитель; г) изготовитель.

14. *Объект маркетинговой стратегии:*

- а) рынок; б) товар; в) изготовитель; г) потребитель.

**Задания для работы в группе**

*Экспертный лист 1.*

**Задача 1**

Определите потери от морального износа машины стоимостью 25000 сум, если она амортизируется с течение 10 лет, но после 4 лет ее использования она была заменена новой машиной (той же производительности) стоимостью 16000 сум, с тем же сроком амортизации.

*Экспертный лист 2.*

**Задача 2**

Затраты оборотного капитала предприятия за год – 2 млн.сум при авансированном оборотном капитале 4 млн.сум в год. Определите годовую норму прибавочной стоимости, если за год получено 3 млн.сум прибыли (обороты переменного капитала и всего оборотного капитала равны).

*Экспертный лист 3.*

**Задача 3**

Акционерное общество выпустило 100 тысяч обыкновенных акций и 40 тысяч 5%-ных привилегированных акций с одинаковым номиналом в 100 долл. Кроме того, было выпущено 60 тысяч 10%-ных облигаций номинальной стоимостью также в 100 долл.

Определите общую величину дивидендов и дивиденд в расчете на одну обыкновенную акцию, если чистая прибыль к распределению составила 12 млн. долл. (Напоминаем, что в первую очередь из нее должны быть уплачены доходы по облигациям и привилегированным акциям).

*Экспертный лист 4.*

**Задача 4**

Учредители вложили в акционерное общество 100 млн. долл. Было выпущено 100 тысяч акций номинальной стоимостью в 100 долл. Каждая. Акции были пущены в продажу лишь через год после того, как предприятие принесло прибыль в размере 700 000 долл. Ставка ссудного процента составила 2% годовых. Определите величину учредительской прибыли, если будут реализованы все акции.

**ТЕМА 11 ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ(ФИРМЫ)**

**Задания для закрепления знаний**

**Задание 1 группы**

**Выберете единственное решение, обоснуйте выбор.**

**1. Под издержками производства понимают:**

- а) затраты материальных ресурсов и денежных средств, которые несет производитель при производстве продукции;
- б) затраты материальных ресурсов и денежных средств, которые несет общество на производство продукции;
- в) денежные расходы, которые несет фирма при закупке сырья, материалов, топлива, рабочей силы и др.
- г) издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс.

## 2. Внутренние издержки представляют собой:

- а) затраты материальных ресурсов и денежных средств, которые несет производитель при производстве продукции;
- б) затраты материальных ресурсов и денежных средств, которые несет общество на производство продукции;
- в) денежные расходы, которые несет фирма по закупке сырья, материалов, топлива, рабочей силы и др.
- г) издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс.

## 3. Чтобы удержать предпринимателя в рамках данного предприятия, необходимо:

- а) снизить налоги на предпринимательскую деятельность;
- б) обеспечить ему «нормальную прибыль»;
- в) обеспечить ему возмещение издержек производства;
- г) обеспечить предпринимателю независимые от государства условия хозяйствования.

## 4. Расходы на рекламу продукции по телевидению возмещаются:

- а) из прибыли производителя;
- б) из прибыли торгового предприятия;
- в) за счет увеличения стоимости товара;
- г) за счет торговой надбавки к цене товара.

### Задание 2 группы

#### Объясните при каких условиях в долгосрочном периоде возможна ситуация:

- А) постоянные издержки становятся переменными;
- Б) переменные издержки начинают увеличиваться;
- В) постоянные издержки равны нулю;
- Г) постоянные издержки больше переменных;
- Д) валовые издержки являются неявными.

### Задание 3 группы

Общество при производстве продукции понесло следующие затраты:

№ п/п	Состав затрат	Сумма (млн.руб.)
1	сырье и основные материалы	500
2	вспомогательные материалы	60
3	оздоровительные мероприятия	2
4	топливо и энергия	80
5	подготовка кадров	6
6	амортизация	50
7	зарплата, отчисления на социальное страхование	120
8	прочие затраты	40

Определите себестоимость и стоимость произведенной продукции.

### Задание 4 группы

У вас имеются следующие данные о деятельности фирмы, чьи средние переменные издержки – достигли минимального уровня:

P	Q	TR	TC	FC	VC	AC	AVC	MC
3, 0				6000	8000	3, 50		

Заполните таблицу, внося недостающие цифры, и определите какую цель должна преследовать данная фирма на рынке.

### Задание 5 группы

В условиях монополии с ростом выпуска продукции цена на нее падает. Найдите объем выпуска, максимизирующий прибыль.

Объем выпуска, шт.	1	2	3	4	5
Цена, тыс. д. е.	4	3	2,5	2	1,5
Общие затраты, тыс. д. е.	1,5	2,5	3	5	8,5

### Задание 6 группы

Желая открыть новое дело, бизнесмен вложил в него собственный капитал – 500 тыс. д. е. Если бы он взял эту сумму в банке, он должен был бы заплатить из расчета 12% годовых.

Когда после года деятельности бизнесмен будет подсчитывать свой доход, он вычтет из общей выручки невидимые затраты. Каковы они?

### Приложение 7 (11.1)

#### Тесты

#### 1. Выберите правильный ответ

Монополия максимизирует прибыль, если:

- 1) производит такое количество продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам
- 2) производит такое количество продукции, при которой предельн. доход ниже предельн. издержек.
- 3) производит такое количество продукции, при которой предельн. доход выше предельн. издержек
- 4) производят такое количество продукции, при которой предельн. доход равен цене

#### 2. Выбрать правильный ответ

В условиях несовершенной конкуренции

- 1)  $MR < P$
- 2)  $MR > P$
- 3)  $MR = P$

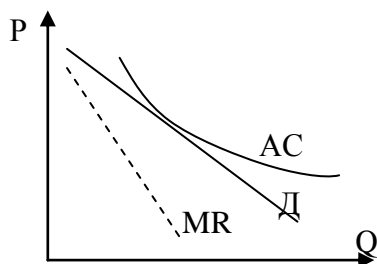
где  $MR$  - предельный доход

$P$  – цена.

#### 3. Выбрать правильный ответ

На графике изображены кривые спроса ( $D$ ), средних издержек ( $AC$ ) предельного дохода ( $MR$ ) для монополистической конкуренции. Для определения объема продаж ( $Q$ ) и цен ( $P$ ), приносящих фирме экономическую прибыль, на график надо нанести:

- 1) кривую средних постоянных издержек ( $AFC$ )
- 2) кривую средних переменных издержек ( $AUC$ )
- 3) кривую предельных издержек ( $MC$ )



#### **4. Выбрать правильный ответ**

Условием равновесия фирмы при несовершенной конкуренции для чистой монополии в короткий период является.

- 1)  $MC=MR=AC=P$
- 2)  $MC=MR < AC < P$
- 3)  $MC < MR < AC < P$
- 4)  $MC=MR > AC > P$ ,

где:  $MC$  - предельные издержки;

$MR$  - предельный доход;

$AC$  - средние издержки;

$P$  – цена.

#### **5. Выбрать правильный ответ**

В состоянии долгосрочного равновесия фирмы получают:

- 1) экономическую прибыль
- 2) убыток
- 3) нормальную прибыль

### ***ТЕМА 12 ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ***

#### **Приложение 1 (12.2)**

##### **Вопросы для беседы**

1. В чем состоит экономическое содержание заработной платы? Дайте определение зарплаты в широком и узком смысле, назовите её составные части.
2. В чем сущность номинальной и реальной заработной платы?
3. Почему существует дифференциация заработной платы. Расскажите о единой тарифной системе Республики Узбекистан.
4. Каково значение трудовых договоров в регулировании трудовых отношений? Расскажите о взаимоотношениях профсоюзов с предпринимателями и государством.
5. Что такое трудовые конфликты, в чем их причины и каковы способы разрешения?
6. Как развивались трудовые отношения, почему возникает такое понятие, как «Социальное партнерство», что это такое?

#### **Приложение 2 (12.2)**

##### **Порядок и регламент работы на семинаре**

1. Работа в группах по решению проблемы и оформлению листа презентации – 20 мин.
2. Изложение группой своей точки зрения по вопросу темы – 5 мин.
3. Коллективное обсуждение, формирование выводов - 5 мин.
4. Взаимооценка – 2 мин.

#### **Приложение 3 (12.2)**

##### **Лист оценки участников дискуссии**

Каждая группа оценивает выступление других групп, суммируя баллы по критериям. Оценка, полученная группой, определяет оценку каждого члена группы: 2,2 -3 балла – отлично; 1,2 - 2 балла – хорошо; 0,5 – 1,1 – удовлетворительно; 0-0,5 баллов – плохо.

Критерии оценки	Максимальный балл	1 группа	2 группа	3 группа
		3,0		
Выступление				

Полнота, четкость и ясность ответа:	1,2			
1 вопрос	0,2			
2 вопрос	0,2			
3 вопрос	0,2			
4 вопрос	0,2			
5 вопрос	0,2			
6 вопрос	0,2			
Наглядность	1,0			
T-схема (по 3 вопросу)	0,5			
Диаграмма Венна (по 1 вопросу)	0,5			
Активность каждого члена группы	0,4			
Регламент	0,4			
Общая сумма баллов				
Оценка				

## Приложение 4 (12.2)

### Проблемное задание

**1. Проблема.** Нужно ли рабочим быть собственниками своей фирмы?

**2. Дополнительная информация**

*«В компании «PitneyBowes» рабочие говорят, а руководители слушают.»*

В компании «PitneyBowes» проходит собрание с участием руководителей компании и 200 рабочих. Один из рабочих обращается к председателю правления Джорджу Харву со словами: «Я хочу знать, почему я должен гнуть спину, когда парень, который сидит рядом со мной и треплется по телефону, получает те же 4% надбавки за стаж, что и я? Почему бы не дать ему 1%?».

Вопросы такого рода не редкость на собраниях работников компании. Раз в год каждый служащий компании имеет возможность подвергнуть критике руководство и задать интересующие его вопросы по экономической политике компании. Дело в том, что в компании «PitneyBowes» была разработана и успешно осуществляется с 1947 г. уникальная программа «Собрание трудового коллектива». Они похожи на собрания пайщиков, когда у руководства требуют отчёта о состоянии дел фирмы. Уникальность же программы состоит в том, что служащие могут высказывать свои претензии открыто, при всех.

Хотя критика и жалобы трудящихся порой доставляют массу неудобств правлению компании, в фирмах «PitneyBowes» ежегодно проводится более 150 таких собраний, на которые тратится 1 млн. долларов. Но в компании считают, что дело того стоит. «PitneyBowes» доминирует в сфере производства почтового обслуживания и руководство считает, что очень многое зависит от творческого отношения работников к труду.

*Нужно ли рабочим быть собственниками?*

Традиционно считается, что труд и капитал являются двумя разными факторами производства. Собственниками предоставляют необходимые денежные средства и оборудование для работы компании, а рабочие трудятся. Более того, капитал и труд часто противопоставляются друг другу: в вопросах, касающихся зарплаты, премий и других видов вознаграждения, а также в вопросах распределения прибыли и не только предоставляется возможность участвовать в управлении дивидендов по акциям. Однако, сейчас что-то начинает меняться. Рабочим компанией, они иногда становятся даже совладельцами предприятий.

Одну из возможностей для рабочих стать совладельцами предприятия предоставляет им программа «ESOP» - программа распространения акций среди персонала. Рабочие более 8 тыс. компаний в США являются совладельцами предприятий. И свыше 10 млн. рабочих не менее чем в 1000 фирмах принадлежит большая часть акций.



Те, кто поддерживает программу «ESOP», считают, что люди будут трудиться эффективнее и веселее, если они будут совладельцами компаний, в которых работают. Их оппоненты высказывают свои сомнения относительно целесообразности программы. Дело в том, что владельцы акций рискуют, как и все собственники. Если прибыли компании будут низкими или компания понесёт убытки, то и дивиденды будут соответствующими, и рабочим приобретение акций ничего не даст. Стоимость же каждой акции на бирже может понизиться.

Недавно исследователи из Национального центра работников- собственников провели изучение эффективности программы «ESOP». Они установили, что программа не всегда стимулирует труд рабочих.

Некоторые компании не используют «ESOP» и рабочие не считают, что эта программа даёт им больше власти. Некоторые служащие полагают, что дело руководителей – руководить, а у рабочих нет соответствующих знаний необходимых для принятия ответственных решений. Отдельные представители профсоюзов обвиняют «ESOP» в том, что она не даёт рабочим реального права голоса в управлении компанией, что у предпринимателей и рабочих слишком разные интересы – люди не могут быть рабочими и руководителями одновременно. Тем не менее, исследования показывают, что иногда использование программы «ESOP» бывает очень успешным.

Лучше всего эта программа работает, когда:

- компания делает большие вклады в «ESOP»;
- трудящиеся могут получать деньги от владения акциями;
- рабочие владеют акциями с правом голоса;
- фирма дает возможность рабочим участвовать в принятии решений;
- рабочие хорошо информированы о финансовом состоянии корпорации.

В некоторых компаниях рабочие соглашались даже получать меньшую заработную плату и премии ради обладания ее акциями. Иногда рабочие выкупают обанкротившиеся компании, увеличивают производительность труда и, таким образом, сохраняют свои рабочие места».

### **3. Вопросы и задания для анализа ситуации и формирования выводов**

1. «ESOP» и ежегодные собрания работников компании «PitneyBowes» являются примером программ вовлечения служащих в управление предприятием. Каковы основные преимущества каждой программы?

2. Объясните, как программы вовлечения служащих (EI) используются для улучшения взаимоотношений между служащими и управленческим звеном, а также для увеличения производительности.

3. Все больше и больше фирм проникаются мыслью о необходимости использования собраний и групп разбора дел для рассмотрения различных жалоб. Сравните эти два метода решения проблем рабочих. Почему некоторые руководители против использования групп разбора дел и программ EI?

4. Почему некоторые профсоюзные лидеры против использования программ EI?

5. Как, по вашему, профсоюзам следует поддержать или быть против программы «ESOP» и других планов, направленных на то, чтобы рабочие стали собственниками части предприятия и получили право голоса при принятии решений? Подобные планы усиливают профсоюзы или ослабляют их?

6. Хотели бы вы работать в фирме, в которой действует программа «ESOP»? Если да, то до какой степени вы бы хотели участвовать в разделении прибылей и убытков фирмы?

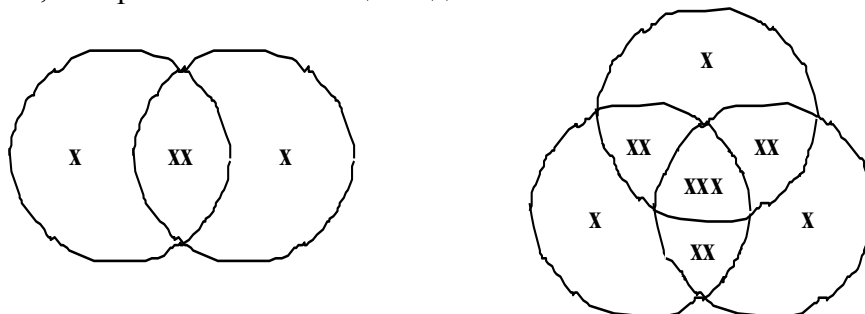
**Задание.** Ответьте на вопросы, сформируйте вывод по проблеме.

(При ответе используйте графические органайзеры: диаграммы Венна и Т-схемы).

**Правила составления диаграммы Венна и Т-схемы**

**Диаграмма Венна**

1. Выберите 2-3 аспекта исследуемого явления и дайте им характеристику, перечислите присущие им черты.
2. Запишите выделенные характерные черты каждого аспекта в соответствующую круговую диаграмму
3. Сопоставьте и найдите общие и отличительные черты.
4. Постройте диаграмму Венна соединив круги. В месте пересечения кругов запишите черты, которые являются общими для этих аспектов.



**Т-схема**

1. Сформулируйте название категории, которую необходимо исследовать, запишите ее в таблицу.
2. В левой колонке запишите все возможные положительные характеристики данного явления.
3. В правой колонке запишите все возможные отрицательные характеристики данного явления.
4. Сформулируйте итоговый вывод.

Категория	
Достоинства (+)	Недостатки (-)

**ТЕМА 13 АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И АГРОБИЗНЕС**

**Показатели и критерии оценки участников дискуссии**

Показатели и критерии оценки (в баллах)	Участники			
	Докладчики (ФИО)			
			2	
1. Содержание доклада (2,5):				
- соответствие теме (1,5);				
- последовательность, логика и ясность изложения (0,5);				
- четкая формулировка выводов (0,5)				

2. Используемые средства представления информации (наглядность) - (0,9)_				
3. Соблюдение регламента (0,6)				
Итого:(максимально – 4,0)				
	Рецензенты (ФИО)			
		2		
1. Характеристика доклада (3,0)				
- выявление сильных мест доклада (1,2)				
- выявление слабых мест доклада (1,2)				
3. Соблюдение регламента (0,6)				
Итого: (максимально – 3,0)				
	Оппонент/участник дискуссии (ФИО)			
		2		
1. Вопросы:				
- количество (0,3 за каждый)				
2. Дополнения				
- количество (0,2 за каждый)				
- по существу (0,3)				
Итого: (максимально – 3,0)				

### Приложение 2 (13.2)

#### Порядок и регламент проведения дискуссии

1. Ведущий объявляет тему доклада и предоставляет слово докладчику.
2. Доклад продолжается 5 мин.
3. Рецензент выступает 2 мин.
4. Оппонент выдвигает свою точку зрения по теме доклада – 1-3 мин.
5. Коллективное обсуждение - 5-10 мин.

### Приложение 3 (13.2)

#### Вопросы для обсуждения и формирования выводов

Тема 1. *Аграрные реформы при переходе на рыночные отношения.*

1. В чем экономическая сущность аграрных реформ ?
2. Какова роль аграрных реформ для экономики Узбекистана?
3. Каковы основные направления аграрных реформ?
4. В чем особенность современного этапа реформ?

Тема 2. *Государственные программы по развитию дехканских и фермерских хозяйств в Узбекистане.*

1. В чем экономическая сущность, роль Государственных программ по развитию дехканских и фермерских хозяйств в Узбекистане?
2. Каковы причины возникновения данных программ?
3. Как связаны данные Государственные программы по развитию дехканских и фермерских хозяйств в Узбекистане с развитием аграрных отношений, основными категориями, составляющими их?
4. Перечислите основные Государственные программы по развитию дехканских и фермерских хозяйств в Узбекистане.

Тема 3. *Экономическая оценка земель и её значение в эффективном ведении сельского хозяйства.*

1. Как в целом можно охарактеризовать экономическую оценку земель Узбекистана?
2. В чем суть эффективного ведения сельского хозяйства?
3. Какие проблемы экономической оценки земель Узбекистана существуют в настоящее время и как это отражается на эффективном ведении сельского хозяйства, с чем это связано?
4. Укажите взаимосвязь рассматриваемых категорий: цена земли и экономическая оценка земель.

Тема 4. *Сочетание экстенсивного и интенсивного развития сельского хозяйства в Узбекистане.*

1. В чем экономическая сущность экстенсивного и интенсивного развития сельского хозяйства?
2. Какие факторы способствуют развитию сельского хозяйства в Узбекистане?
3. Как сочетаются экстенсивный и интенсивный путь развития сельского хозяйства в Узбекистане?
4. Назовите основные направления развития сельского хозяйства в Узбекистане на современном этапе, как они связаны с агропромышленной интеграцией и развитием агробизнеса?
5. Значение и основные направления Государственной программы «Год развития и благоустройства сели».

## **ТЕМА 14 НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ, ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ И ФОРМЫ ЕГО ДВИЖЕНИЯ**

### **Приложение 1 (14.2)**

#### **Учебный материал**

##### *1. Проблемное задание*

Вам необходимо разработать методику анализа национальной экономики для сравнения состояния экономики двух или более стран.

##### *2. Методические указания: алгоритм действий*

1. Сформулируйте проблему в форме вопроса.
2. Сформулируйте основную задачу, решение которой позволит ответить на проблемный вопрос.
3. Назовите основные критерии (признаки, направления анализа) по которым можно охарактеризовать состояние национальной экономики.
4. Составьте перечень решений.
5. Коллективно проведите оценку выбранных параметров, установите очередность их освещения.
6. На основе выбранных параметров оценки состояния национальной экономики сформулируйте и запишите в таблицу ряд подпроблем.
7. В колонке «содержание решения» запишите алгоритм (формулу, порядок) их расчета, нахождения.
8. Заполните таблицу решения проблемы.
9. Сформулируйте и запишите промежуточные выводы, в которых раскройте значимость описанного вами параметра для национальной экономики
10. Четко сформулируйте итоговый вывод.

##### *3. Таблица решения проблемы*

Формулировка проблемы:	Заключительный вывод:
------------------------	-----------------------

Формулировка подпроблем	Содержание решения	Выводы
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
1.		
2.		
п.		

### Приложение 2 (14.2)

#### Порядок и регламент работы

1. Работа в группах по решению проблемы и оформлению листа презентации – 20 мин.
2. Презентация решения проблемы – до 8 мин.
3. Коллективное обсуждение, формирование выводов - до 10 мин.
4. Взаимооценка – 1 мин.

### Приложение 3 (14.2)

#### Показатели и критерии оценки

Каждая группа оценивает выступление других групп, суммируя баллы по критериям.

Показатели и критерии оценки	Максимальный балл	1 группа	2 группа	3 группа
Решение:	<b>1,0</b>			
- правильная формулировка проблем и подпроблем;	0,4			
- соответствие содержания решения формулировке проблемы и подпроблем;	0,2			
- логика, ясность, краткость выводов.	0,2			
Выступление:	<b>0,8</b>			
- четкость и ясность ответа;	0,4			
- активность каждого члена группы (вопросы, дополнения).	0,4			
Регламент	<b>0,2</b>			
Общая сумма баллов	<b>2,0</b>			

## **ТЕМА 15 СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

### Тесты

1. Модель общего макроэкономического равновесия раскрывает
  - а) причины колебаний экономической активности;
  - б) условия достижения равновесия на отдельных рынках;
  - в) условия достижения равновесия на всех национальных рынках;
  - г) условия устойчивого равновесного роста экономики.
2. Классическая модель предполагает
  - а) вертикальную AS на уровне потенциального ВВП;
  - б) горизонтальную кривую AS на некотором уровне цен, соответствующем уровню ВВП ниже потенциального;
  - в) кривую AS с небольшим положительным наклоном, отражающую воздействие процентных ставок;
  - г) ничего из перечисленного.
3. Промежуточный отрезок на кривой совокупного предложения

- а) имеет положительный наклон; б) имеет отрицательный наклон;
- в) является вертикальной линией;
- г) является горизонтальной линией

4. В кейнсеанской модели общего экономического равновесия

- а) всегда существует неполная занятость;
- б) увеличение предложения денег всегда сопровождается увеличением реального

НД;

в) в состоянии общего равновесия сумма инвестиций, государственных расходов и экспорта всегда равна сумме сбережений, налогов и импорта;

- г) кривая совокупного спроса всегда имеет отрицательный наклон.

**Порядок и регламент работы на семинаре**

1. Выполнение заданий в группе и оформление листов презентации – 25 мин.
2. Выступление с презентацией результатов работы – до 8 мин.
3. Коллективное обсуждение и оценка работы группы - 5 мин.
4. Обобщение со стороны преподавателя – до 2 мин.

**Приложение 2 (15.2)**

**Показатели и критерии оценки (в баллах)**

Группа	Решение (полнота, правильность)			Объяснение (ясность, логика) (0,6)	Активность группы (0,4)	Сумма баллов (3,0)	Оценка 2-3 – отл. 1-2 – хор. 0,5-1-уд.
	Вопрос	Таблица	Задача				
	(0,5)	(0,5)	(1,0)				
1							
2							
3							

**Приложение 3 (15.2)**

**Учебные задания**

**Группа 1**

1. Ответьте на вопрос.

В чем сущность макроэкономического равновесия в кейнсеанской и классической моделях?

2. Заполните таблицу.

Отметьте в таблице: какое влияние окажут на совокупный спрос, совокупное предложение следующие факторы?

Событие	Что изменится? (совокупный спрос, совокупное предложение)	Как изменится? 1 - сдвиг кривой вправо или влево; 2 - движение по кривой; 3 –увеличится, уменьшится
10%-ное повышение акцизного налога на бензин		

*Алгоритм решения.*

1. Определите к факторам совокупного спроса или совокупного предложения относится данное событие.
2. Определите каким является данный фактор: ценовым или неценовым.
3. Определите характер изменения.
4. Заполните таблицу.

3. Решите задачу.

Предположим, что под действием определенных факторов кривая совокупного спроса сместится за первый год от AD1 и дойдет до AD2 за второй год, а за третий снова вернется к AD1. Найдите точку равновесия в третьем году при условии, что цены и заработная плата:

а) абсолютно гибкие; б) не имеют тенденции к понижению.

1) Какое из этих положений более предпочтительно?

2) Какое более реально?

3) Объясните, как может измениться уровень цен при увеличении совокупного спроса.

### Группа 2

1. Ответьте на вопрос.

В чем сущность макроэкономического равновесия в кейнсеанской и классической моделях?

2. Заполните таблицу.

Отметьте в таблице: какое влияние окажут на совокупный спрос, совокупное предложение следующие факторы?

Событие	Что изменится? (совокупный спрос, совокупное предложение)	Как изменится? (1-сдвиг кривой вправо или влево; 2- движение по кривой; 3 –увеличится, уменьшится)
Уменьшение процентных ставок		

### Алгоритм решения

1. Определите к факторам совокупного спроса или совокупного предложения относится данное событие.

2. Определите, каким является данный фактор: ценовым или неценовым.

3. Определите характер изменения.

4. Заполните таблицу.

3. Решите задачу.

Предположим, что под действием определенных факторов кривая совокупного спроса сместится за первый год от AD1 и дойдет до AD2 за второй год, а за третий снова вернется к AD1. Найдите точку равновесия в третьем году при условии, что цены и заработная плата:

а) абсолютно гибкие; б) не имеют тенденции к понижению.

1) Какое из этих положений более предпочтительно?

2) Какое более реально?

3) Объясните, как может измениться уровень цен при увеличении совокупного спроса.

### Группа 3

1. Ответьте на вопрос.

В чем сущность макроэкономического равновесия в кейнсеанской и классической моделях?

2. Заполните таблицу.

Отметьте в таблице: какое влияние окажут на совокупный спрос, совокупное предложение следующие факторы?

Событие	Что изменится? (совокупный спрос, совокупное предложение)	Как изменится? (1-сдвиг кривой вправо или влево; 2- движение по кривой; 3 –увеличится, уменьшится)
Сокращение расходов на образование		

*Алгоритм решения.*

1. Определите к каким факторам совокупного спроса или совокупного предложения относится данное событие.
2. Определите каким является данный фактор: ценовым или неценовым.
3. Определите характер изменения.
4. Заполните таблицу.

*3. Решите задачу.*

Предположим, что под действием определенных факторов кривая совокупного спроса сместится за первый год от AD1 и дойдет до AD2 за второй год, а за третий снова вернется к AD1. Найдите точку равновесия в третьем году при условии, что цены и заработная плата:

- а) абсолютно гибкие; б) не имеют тенденции к понижению.
- 1) Какое из этих положений более предпочтительно?
  - 2) Какое более реально?
  - 3) Объясните, как может измениться уровень цен при увеличении совокупного спроса.

**ТЕМА 16 ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ**

**Порядок и регламент работы на семинаре**

1. Выполнение заданий в группе и оформление листов презентации – 15 мин.
2. Презентация результатов работы – 5 мин.
3. Решение проблемного задания в группах – 15 мин.
4. Презентация решения проблемы – 3 мин.
5. Коллективное обсуждение и оценка работы группы - 5 мин.

**Приложение 2 (16.2)**

**Учебные задания**

**Экспертный лист 1**

*Вы- эксперт по вопросу «Содержание потребления. Распределение чистого национального продукта и формирование фонда потребления»*

*Ваша задача – подготовиться и объяснить другим содержание данного вопроса*

1. При освещении вопроса используйте графический органайзер «структурно-логическая схема».
2. Составьте синквейн со словом «потребление».
3. Сформулируйте обобщающий вывод.

**Экспертный лист 2**

*Вы - эксперт по вопросу «Содержание и источники сбережения. Номинальное и реальное сбережения. Средняя и предельная склонности к потреблению и сбережению»*



*Ваша задача – подготовиться и объяснить другим содержание данного вопроса.*

1. При освещении вопроса используйте графический органайзер «структурно-логическая схема»
2. Составьте синквэйн со словом «сбережение»
3. Сформулируйте обобщающий вывод

### **Экспертный лист 3**

*Вы - эксперт по вопросу «Содержание, структура и виды инвестиций, факторы, определяющие их уровень»*

*Ваша задача – подготовиться и объяснить другим содержание данного вопроса.*

1. При освещении вопроса используйте графический органайзер «структурно-логическая схема».
2. Составьте синквэйн со словом «инвестиции».
3. Сформулируйте обобщающий вывод.

### **Приложение 3 (16.2)**

#### **Проблемное задание**

*Тема. Обеспечение активной инвестиционной деятельности в Узбекистане.*

*Проблемный вопрос. Как повысить инвестиционную активность субъектов рыночной экономики в Узбекистане?*

#### *Задание*

1. Назовите причины необходимости развития инвестиционной деятельности в Узбекистане.
2. Составьте перечень направлений стимулирования (повышения) инвестиционной активности в Узбекистане.

#### *Методические указания*

1. Наметьте ход решения проблемы (как найти ответ?).
2. Следуйте пунктам своего плана, используя метод мозгового штурма.
3. Составьте перечень решений.
4. Проведите оценку каждой альтернативы.
5. Запишите окончательный перечень ваших решений.
6. Используйте схему «Инвестиционный климат»

#### **Сводный лист оценки альтернативных идей**

У	Альтернативные идеи											
	1-ая			2-ая			3-ая			n-ая		
	Р	Б	П	Р	Б	П	Р	Б	П	Р	Б	П
а	1	2	2	3	4	12						
б	2	2	4	3	6	18						
в	4	6	24	1	2	2						
п												
Сумма произведений			30			32						

Где:

- У** – участники обсуждения;
- Р** – ранговая оценка (от 1-го места – наиболее важное предложение до последнего n-го – наименее важное, второстепенное предложение);
- Б** – оценка альтернатив в баллах (от 1- высший балл до 10 – низший балл);
- П** – произведение  $P * B$ .

**Показатели и критерии оценки (в баллах)**

Показатели и критерии оценки	Максимальный балл	1 группа	2 группа	3 группа
<b>Учебное задание:</b>	<i>1, 0</i>			
Правильность ответа на вопрос	0,3			
Наглядность	0,3			
Вывод	0,2			
Синквейн	0,2			
<b>Проблемное задание</b> (оценивается правильность хода решения проблемы, наличие обоснования, оценки вариантов)	<i>1,0</i>			
1 вопрос	0,5			
2 вопрос	0,5			
Общая сумма баллов	<i>2,0</i>			

**ТЕМА 17 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО**

**Проблемное задание**

*Ситуация.*

Республика Узбекистан совершает переход от командно-административной экономической системы к рыночной экономике.

*Задача.*

Вам необходимо разработать направления обеспечения долгосрочного стабильного темпа роста и равновесного развития экономики в Узбекистане

**Методические указания**

*1. Этапы проведения проблемного анализа*

*Первоначальный этап - выделение проблемы, ее формулировка и определение объекта исследования.*

*Второй шаг - диагностика проблемной ситуации - определение состояния объекта, выделение существенных черт и подробная характеристика всех сторон проблемной ситуации, чтобы выделить все параметры конкретной проблемы.*

*Диагностика включает три блока операций:*

- 1) описание реального состояния объекта в соответствии с выбранными параметрами;
- 2) определение должного состояния объекта по этим же параметрам;
- 3) сравнение реального и должного состояний и определение причин, направлений и способов коррекции объекта.

*Третий этап - выявление всех возможных вариантов разрешения проблемы, формирование поля альтернатив.*

*Четвертый этап - проведение оценки вариантов разрешения проблемы и выбор оптимального набора решений.*

*2. Алгоритм решения*

1. Сформулируйте проблему.

2. Проведите анализ ситуации.

2.1. Определите сущность экономического роста, факторы влияющие на него.

2.2. Определите главные параметры цели, которые необходимо достичь.

2.3. Перечислите возможные проблемы, трудности в достижении цели, причины неэффективного использования экономического потенциала.

3. Составьте перечень (поле) альтернативных решений по проблеме.
4. Проведите оценку выбранных альтернатив.
5. Заполните таблицу решения проблемы.
6. Четко сформулируйте итоговый вывод.

### 3. Таблица решения проблемы

Формулировка проблемы:	Заключительный вывод:	
Формулировка подпроблем	Содержание решения	Выводы

### Приложение 2 (17.2)

#### Показатели и критерии оценки (в баллах)

Группа	Решение (полнота, правильность) (0 - 1,0)	Объяснение (ясность, логика) (0 - 0,6)	Активность группы (дополнения, вопросы) (0 - 0,4)	Сумма баллов (0 - 2,0)
1				
2				
3				

### ТЕМА 18. ПРОПОРЦИИ И РАВНОВЕСИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

#### Порядок и регламент работы на семинаре

1. Выполнение заданий в группе и оформление листов презентации – 20 мин.
2. Выступление с презентацией результатов работы – 5 мин.
3. Коллективное обсуждение и оценка работы группы - 5 мин.

### Приложение 2 (18.2)

#### Учебные задания для участников дискуссии

##### Группа 1

Вы являетесь представителями классической школы.

1) Осветите, точки зрения данной школы, следующие вопросы:

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?

2) Проиллюстрируйте свою точку зрения графическим изображением.

##### Группа 2

Вы являетесь представителями кейнсианской школы.

1) Осветите, с точки зрения данной школы, следующие вопросы:

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?

2) Проиллюстрируйте свою точку зрения графическим изображением.

### Группа 3

Вы являетесь группой оппонентов.

Ваша задача:

- 1) разработать по 4 вопроса для представителей классиков и кейнсеанцев по теме «Пропорции и равновесие национальной экономики».
- 2) занимать критическую позицию в ходе дискуссии, задавать вопросы и требовать уточнения до полной ясности каждой позиции.
- 3) сделать обобщающий вывод по теме.

### Приложение 3 (18.2)

#### Вопросы для поддержания дискуссии

1. Как вы понимаете сущность понятия экономическое равновесие?
2. Какие виды равновесия вы можете назвать?
4. Какие виды экономических пропорций существуют?
5. Как достигается макроэкономическое равновесие?
6. В чем эффект мультипликатора в экономике.
7. Что такое рецессионный и инфляционный разрывы?
8. Какими методами определяют равновесный объем производства. Его классическая и кейнсианская модели.
9. В чем причины нарушения экономических пропорций и равновесия при переходе к рыночной экономике.

#### Проблемный вопрос

Как обеспечить экономическую стабильность в процессе структурных изменений экономики в Узбекистане?

*Задание:* перечислите задачи, направления обеспечения макроэкономической стабильности в Узбекистане.

### Приложение 4 (18.2)

#### Показатели и критерии оценки (в баллах)

Номер вопроса и группы	Верное изложение позиции (0 - 0,5)	Активность (дополнения, ответы на вопросы) (0 - 0,1)	Верное графическое изображение (0 - 0,4)	Вывод по решению проблемы (0 - 0,5)	Сумма баллов (0 - 2,0)
1					
2					
3					

## ТЕМА 19. ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

### Тесты

#### 1. Экономический кризис означает:

- а) Падение объема производства.
- б) Недостаток производственных ресурсов, ведущий к снижению уровня производства.
- в) Предложение товара выше спроса на него, что ведет к разорению части товаропроизводителей.
- г) Общее рыночное предложение выше общего рыночного спроса, что вызывает общее перепроизводство.
- д) Нехватка товаров на рынке, что вызывает дефицит и рост цен.

#### 2. Экономический подъем как фаза цикла означает:

- а) Повышение объемов производства.
- б) Выход на уровень докризисного объема производства.
- в) Превышение докризисного уровня производства.
- г) Приведение производства в соответствие со спросом.
- д) Превышение объема производства над совокупным спросом.

3. Согласно теории Кейнса, экономический кризис вызывается:

- а) Повышением цен на производственные ресурсы.
- б) Сокращением совокупного спроса.
- в) Снижением предельной склонности к потреблению.
- г) Уменьшением чистого экспорта.
- д) Снижением объема производства ниже уровня полной занятости.

4. Согласно марксистской теории, экономический кризис вызывается:

- а) Господством монополий в экономике.
- б) Тенденцией нормы прибыли к понижению.
- в) Понижением размера совокупного спроса.
- г) Повышением нормы прибавочной стоимости.
- д) Отсутствием планомерности в экономике.

5. Согласно кейнсианской теории, антикризисная политика включает в себя:

- а) Ограничение денежной массы в обращении.
- б) Ограничение дефицита бюджета.
- в) Ужесточение сбора налогов.
- г) Рост государственных расходов.
- д) Сокращение расходов бюджета.

6. Циклические колебания в экономике следует рассматривать как:

- а) материальные и финансовые потери общества;
- б) изъяны рыночной экономики;
- в) один из факторов экономического прогресса;
- г) рост безработицы и обнищание трудящихся.

**Показатели и критерии оценки работы на семинаре**

Критерии взаимооценки работы групп	Максимальный балл	1 группа	2 группа	3 группа	4 группа
Ответ на вопрос	0,5				
Задание	1,0				
Активность группы (вопросы, дополнения)	0,5				
Итого	2				

Индивидуальная оценка студента получается в результате суммирования оценки по итогам работы группы (максимум – 2 балла) и оценки по итогам тестирования (максимум – 1 балл).

**Приложение 2 (19.2)**

**Учебные задания**

**Группа 1**

*1 задание.* Ответьте на вопрос: В чем состоит материальная основа и причина экономических кризисов?

*2 задание.* Сравните циклические, структурные и аграрные кризисы. (Используйте графический органайзер «Диаграмма Венна»)

*3 задание.* Составьте 3 вопроса для проверки знаний других групп.

### Группа 2

1 задание. Назовите виды экономических кризисов, дайте им краткую характеристику. (Используйте графический органайзер «Кластер»)

2 задание. Сравните циклические, структурные и аграрные кризисы. (Используйте графический органайзер «Диаграмма Венна»)

3 задание. Составьте 3 вопроса для проверки знаний других групп.

### Группа 3

1 задание. Раскройте сущность и особенности цикличности экономики.

2 задание. Начертите схему экономического цикла, дайте характеристику его стадий. Заполните таблицу

Стадии цикла		Общая характеристика	
Подъем	1	Оживление	
	2	Подъем	
Спад	3	Кризис	
	4	Депрессия	

3 задание. Составьте 3 вопроса для проверки знаний других групп.

### Группа 4

1 задание. Ответьте на вопрос: Каковы особенности проявления и пути преодоления кризисных явлений в экономике Узбекистана.

2 задание. Заполните таблицу

Фазы цикла	Спад	Подъем
Характер антициклической политики	Экспансия	Сдерживание
Инструменты антициклической политики	Фискальная политика	
	Кредитно-денежная политика	
Приоритеты антициклической политики		

3 задание. Составьте 3 вопроса для проверки знаний других групп.

## ТЕМА 20. СОВОКУПНАЯ РАБОЧАЯ СИЛА, ЕЁ ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА

### Порядок и регламент работы на семинаре

1. Блиц-опрос – 15 мин.
2. Работа в группах по решению проблемы и оформлению листа презентации – 20 мин.
3. Изложение группой своей точки зрения по проблеме – 5 мин.
4. Коллективное обсуждение, формирование выводов - до 5 мин.
5. Взаимооценка – 0,5 мин.
6. Индивидуальное тестирование -5 мин.

### Приложение 2 (20.2)

#### Показатели и критерии оценки (в баллах)

	Решение (полнота,	Объяснение (ясность,	Активность группы	Сумма баллов

Группа	правильность)		последовательность)	(дополнения, вопросы)	(1,0)
	Задача	Перечень мер			
	(0,3)	(0,3)	(0,2)	(0,2)	
1					
2					
3					

### Обобщающая оценка работы групп

группа	1	2	3	Общая сумма	Общая сумма, деленная на 2
1	-				
2		-			
3			-		

Индивидуальная оценка студента получается в результате суммирования оценки по итогам работы группы (максимум – 1 балл) и оценки по итогам тестирования (максимум – 1 балл).

Максимальная оценка за семинар – 2 балла.

### Приложение 3 (20.2)

#### Вопросы для блиц-опроса

1. Дайте определение понятиям: совокупная рабочая сила, воспроизводство рабочей силы, занятость рабочей силы, безработица.
2. Какие показатели характеризуют количественную и качественную стороны совокупной рабочей силы?
3. В чем суть закона народонаселения?
4. Сформулируйте закон А. Оукена.
5. Какую взаимосвязь отражает кривая Филипса?
6. Перечислите основные элементы рынка рабочей силы.
7. Какие факторы влияют на спрос на рынке рабочей силы?
8. Какие факторы определяют предложение на рынке рабочей силы?
9. Какую роль на рынке рабочей силы играют биржи труда?
10. Перечислите виды безработицы?
11. Как рассчитать уровень занятости и безработицы?
12. Какая часть населения относится к трудоспособному?
13. Каково экономическое содержание понятий: «полная занятость», «продуктивная», «социально-полезная», «эффективная занятость»?
14. Что означает понятие естественный уровень безработицы?
15. Почему дальнейшее развитие производства и социальной инфраструктуры является важнейшим фактором повышения уровня занятости населения в Узбекистане?

### Приложение 4 (20.2)

#### Проблемное задание

##### *Ситуация.*

Численность населения страны - 12 млн. человек. Из этой численности 8 млн. человек находится в трудоспособном возрасте.

Безработица в стране характеризуется следующими данными:

240 тыс. человек потеряли работу в связи со структурной перестройкой производства и стоят на учете на бирже труда;

500 тыс. человек - лица, проживающие в сельской местности, работы по найму не имеют, занимаются хозяйством на личных подворьях. На бирже труда не зарегистрированы.

60 тыс. человек - деклассированные элементы, не имеющие работы и потерявшие надежду ее найти.

**Задания.**

1. Определите уровень безработицы в стране, охарактеризуйте ее формы, определите, влияет ли данный уровень безработицы на ВВП и каким образом, нужно ли снижать уровень безработицы;

2. Составьте перечень мер, которые будут способствовать сокращению безработицы.

**Методические указания: ход действий.**

1. Индивидуально прочитайте и решите задачу.

2. Обсудите коллективно результаты решения задачи. Определите, есть ли необходимость снижать уровень безработицы и на сколько процентов.

3. Индивидуально продумайте перечень мер по снижению безработицы и запишите их.

4. Проведите коллективное обсуждение и оценку всех выдвинутых индивидуально идей.

5. Сформулируйте итоговое решение проблемы и оформите его на листе презентаций.

**Приложение 5 (20.2)**

**Тесты**

1. *Под рабочей силой следует понимать:*

- а) человека в трудоспособном возрасте;
- б) целесообразную, осознанную деятельность человека, направленную на производство материальных и духовных благ;
- в) совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и которые он направляет на производство материальных и духовных благ;
- г) умения и навыки человека, приобретенные им в процессе профессиональной деятельности.

2. *Для превращения рабочей силы в товар необходимо, чтобы:*

- а) владелец рабочей силы был лично свободен;
- б) владелец рабочей силы был лишен средств производства;
- в) владелец рабочей силы был лишен источников существования;
- г) должны проявиться все вышеперечисленные условия.

3. *Стоимость рабочей силы определяется:*

- а) стоимостью жизненных средств, необходимых рабочему для удовлетворения всех его потребностей;
- б) стоимостью жизненных средств, которые необходимы для поддержания жизни рабочего и сохранения его работоспособности;
- в) минимальной заработной платой, устанавливаемой Правительством;
- г) стоимостью средств существования, необходимых для удовлетворения физиологических потребностей рабочего.

4. *К безработным относятся:*

- а) лица, оформленные на работе, но находящиеся в вынужденном отпуске.
- б) учащиеся, достигшие 18 лет, не занятые деятельностью, дающей доход.
- в) лица трудоспособного возраста, не занятые деятельностью, дающей доход и не ищущие ее.
- г) граждане трудоспособного возраста, не имеющие работу, ищущие ее, но не зарегистрированные в службе занятости.



д) лица, работающие неполную рабочую неделю ввиду финансовых трудностей предприятия.

5. Под рынком рабочей силы понимают

а) совокупность экономических отношений между продавцами рабочей силы и ее покупателями, опосредуемых через спрос и предложение;

б) биржу труда;

в) совокупность экономических отношений между юридическими и физическими лицами по поводу найма и увольнения работников;

г) любые экономические отношения, связанные с заключением трудовых соглашений (контрактов)

6. Безработица в пределах естественной нормы:

а) трагедия для общества;

б) один из факторов эффективного функционирования экономики;

в) один из факторов неэффективного функционирования экономики;

г) главный фактор социальной напряженности в обществе

7. Если зарплата позволила работнику достичь материального достатка и высокого благополучия, то

а) он увеличивает предложение рабочей силы;

б) предложение рабочей силы остается неизменным;

в) он сокращает предложение рабочей силы, отдавая предпочтение досугу;

г) он временно сокращает предложение рабочей силы.

8. Если безработица вызвана - экономическими кризисами перепроизводства, то она принимает форму:

а) фрикционной безработицы;

б) застойной безработицы;

в) циклической безработицы;

г) скрытой безработицы.

## **ТЕМА 21. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА**

### **Приложение 1 (21.2)**

#### **Порядок и регламент работы на семинаре**

1. Выполнение заданий в группе и оформление листов презентации – 20 мин.
2. Выступление с презентацией результатов работы – 5 мин.
3. Коллективное обсуждение и оценка работы группы - 2 мин.
4. Тестирование - 15 мин.

### **Приложение 2 (21.2)**

#### **Учебные задания для работы в группах**

##### **Группа 1**

##### *Задание 1.*

1. В чем различие между понятиями: деньги и финансы?

2. Каковы основные функции финансов в экономике? (При ответе используйте графические органайзеры: структурно-логическая схема, кластер, таблица и др.)

##### *Задание 2.*

1) Расходы бюджета профинансированы: за счет сбора налогов - на 600, за счет государственных займов на внутреннем рынке - на 240, на внешнем рынке - на 120, за счет денежной эмиссии - на 80.

Определите величину дефицита бюджета.

2) Расходы бюджета составили 800. Налоговые поступления в бюджет - 570. Доходы от приватизации государственного имущества - 10, проценты, полученные по кредитам, предоставленным государством, - 20. Денежная эмиссия - 70.

Определите: на сколько увеличился государственный долг?

*Задание 3.*

*Найдите правильную пару:*

1. Ставка налога устанавливаемая в абсолютной сумме на единицу объекта налогообложения, независимо от размеров дохода	1. Финансы
2. Превышение доходов бюджета над расходами	2. Налоги
3. Система экономических отношений, связанных с образованием, распределением и использованием фондов денежных средств	3. Дефицит бюджета
4. Одна из функций финансов	4. Государство
5. Товар, выполняющий функцию всеобщего эквивалента стоимости	5. Твердые ставки
6. Один из субъектов финансовых отношений	6. Деньги
7. Ставки налогов, предполагающие снижение их величины по мере роста дохода	7. Профицит бюджета
8. Налог, включаемый в цену товара и оплачиваемый покупателем при покупке товара, услуги	8. Регрессивная ставка
9. Превышение расходов бюджета над его доходами	9. Контрольная
10. Обязательные сборы с юридических и физических лиц, проводимые государством на основе закона	10. Акциз

## **Группа 2**

*Задание 1.*

1. В чем различие между понятиями: государственные финансы и государственный бюджет?

2. Каковы основные элементы структуры финансовой системы? (При ответе используйте графические организаторы: структурно-логическая схема, кластер, таблица и др.)

*Задание 2.*

Доходы Государственного бюджета на 1999 г. запланированы в размере 180 трлн. сум, а расходы - в сумме 200 трлн. сум.

Определите размер бюджетного дефицита в 1999 г. в абсолютном выражении и в % к расходам.

На 2000-й год доходы бюджета запланированы в размере 210 трлн. сум.

Определите: увеличится или уменьшится бюджетный дефицит по сравнению с 1999 г.

*Задание 3.*

*Найдите правильную пару:*

1. Ставка налога устанавливаемая в абсолютной сумме на единицу объекта налогообложения, независимо от размеров дохода	1. Финансы
2. Превышение доходной части бюджета над расходной частью	2. Налоги
3. Система экономических отношений, связанных с образованием, распределением и использованием фондов денежных средств	3. Дефицит бюджета
4. Одна из функций финансов	4. Государство
5. Товар, выполняющий функцию всеобщего эквивалента стоимости	5. Твердые ставки

6. Один из субъектов финансовых отношений	6. Деньги
7. Ставки налогов, предполагающие снижение их величины по мере роста дохода	7. Профицит бюджета
8. Налог, включаемый в цену товара или тариф на услуги и оплачиваемый покупателем при покупке товара, услуги	8. Регрессивная ставка
9. Превышение расходной части бюджета над его доходной	9. Контрольная
10. Обязательные сборы с юридических и физических лиц, проводимые государством на основе законодательства	10. Акциз

### Группа 3

#### Задание 1.

1. В чем сущность финансовой политики?
2. Каковы направления финансовой политики в Узбекистане в период перехода к рынку?

(При ответе используйте графические органайзеры: структурно-логическая схема, кластер, таблица и др.)

#### Задание 2.

В таблице приведена шкала налога:

Годовой доход	до 2000	3000	4000	5000
Сумма налога	0	30	40	50

Определите: этот налог является:

- а) пропорциональным;
- б) прогрессивным;
- в) регрессивным;
- г) не попадает ни под одно из вышеуказанных определений.

#### Задание 3.

Найдите правильную пару:

1. Ставка налога устанавливаемая в абсолютной сумме на единицу объекта налогообложения, независимо от размеров дохода	1. Финансы
2. Превышение доходной части бюджета над расходной частью	2. Налоги
3. Система экономических отношений, связанных с образованием, распределением и использованием фондов денежных средств	3. Дефицит бюджета
4. Одна из функций финансов	4. Государство
5. Товар, выполняющий функцию всеобщего эквивалента стоимости	5. Твердые ставки
6. Один из субъектов финансовых отношений	6. Деньги
7. Ставки налогов, предполагающие снижение их величины по мере роста дохода	7. Профицит бюджета
8. Налог, включаемый в цену товара или тариф на услуги и оплачиваемый покупателем при покупке товара, услуги	8. Регрессивная ставка
9. Превышение расходной части бюджета над его доходной	9. Контрольная
10. Обязательные сборы с юридических и физических лиц, проводимые государством на основе законодательства	10. Акциз

### Группа 4

#### Задание 1.

1. Какую роль в экономике играют налоги? В чем различие между прямыми и косвенными налогами?

2. Что понимается под оптимальной налоговой ставкой согласно концепции А. Лаффера? (При ответе используйте графические органайзеры: структурно-логическая схема, кластер, таблица и др.)

*Задание 2.*

Представим, что степень эластичности налоговых поступлений в национальной экономике составляет 1,2. Как изменится сумма налоговых поступлений, если экономический рост в течение года составит 2%?

*Задание 3.*

*Найдите правильную пару:*

1. Ставка налога устанавливаемая в абсолютной сумме на единицу объекта налогообложения, независимо от размеров дохода	1. Финансы
2. Превышение доходов бюджета над расходами	2. Налоги
3. Система экономических отношений, связанных с образованием, распределением и использованием фондов денежных средств	3. Дефицит бюджета
4. Одна из функций финансов	4. Государство
5. Товар, выполняющий функцию всеобщего эквивалента стоимости	5. Твердые ставки
6. Один из субъектов финансовых отношений	6. Деньги
7. Ставки налогов, предполагающие снижение их величины по мере роста дохода	7. Профицит бюджета
8. Налог, включаемый в цену товара или тариф на услуги и оплачиваемый покупателем при покупке товара, услуги	8. Регрессивная ставка
9. Превышение расходной части бюджета над его доходной	9. Контрольная
10. Обязательные сборы с юридических и физических лиц, проводимые государством на основе законодательства	10. Акциз

**Приложение 3 (21.2)**

**Показатели и критерии оценки (в баллах)**

Группа	1 задание	2 задание		3 задание	Контрольный вопрос	Дополнение	Итого
		решение	объяснение				
	(0,2)	(0,1)	(0,1)	(0,4)	(0,1)	(0,1)	(1,0)
1							
2							
3							
4							

Индивидуальная оценка студента формируется в результате суммирования оценки по итогам работы группы (1 балл) и оценки по итогам тестирования (максимум – 1 балл). Максимальная оценка за семинар – 2 балла.

**Приложение 4 (21.2)**

**Тесты**

1. Под финансами следует понимать:

- а) денежные средства, находящиеся в обращении;
- б) денежные средства, находящиеся на руках у населения и на счетах предприятий в банке;
- в) экономические отношения, связанные с движением денег и товаров;
- г) систему экономических отношений, связанных с образованием, распределением и использованием денежных фондов.

2. Для решения экономических задач государство привлекает денежные средства с помощью:

а) налогов;                      б) займов;                      в) денежной эмиссии;

г) всех выше перечисленных методов.

3. *Бюджет как сводный финансовый план:*

а) составляются и утверждается правительством страны;

б) составляется правительством, а рассматривается и утверждается законодательным органом страны;

в) составляется и утверждается законодательным органом страны;

г) составляется и утверждается всеми ветвями исполнительной власти.

4. *Профицит бюджета – это:*

а) превышение доходной части бюджета над расходной;

б) превышение расходной части бюджета над доходной;

в) равенство доходной и расходной частей бюджета;

г) ни одно из вышеперечисленного.

5. *Под дефицитом бюджета следует понимать:*

а) превышение доходной части бюджета над расходной;

б) превышение расходной части бюджета над доходной;

в) равенство доходной и расходной частей бюджета;

г) ни одно из вышеперечисленного.

6. *В рыночной экономике государство:*

а) увеличивает доходы бюджета за счет повышения налоговых ставок;

б) увеличивает доходы бюджета за счет эмиссий;

в) сокращает расходы бюджета до минимально необходимых размеров;

г) удерживает размеры бюджета в минимально необходимых границах, позволяющих ему решать те задачи, которые не способен решить рынок.

7. *Правом установления налогов обладают:*

а) государство;      б) юридические лица;      в) физические лица;

г) юридические и физические лица.

8. *В рыночной экономике для покрытия дефицита бюджета государство:*

а) прибегает к дополнительному выпуску денег в обращение;

б) увеличивает сборы через установление более высоких налогов на предпринимателей;

в) формирует такую налоговую политику, которая стимулировала бы инвестиционный процесс и давала возможность увеличивать поступления в бюджет;

г) увеличивает таможенные сборы на ввозимую в страну продукцию.

9. *Под налоговой системой понимают:*

а) совокупность всех налогов, взимаемых с юридических и физических лиц;

б) совокупность налогов, методы и принципы их построения;

в) совокупность всех налогов, взимаемых в стране, и органов, осуществляющих эти сборы;

г) совокупность мероприятий государства по организации сбора и использованию налогов для осуществления своих функций и задач.

10. *Если по мере роста дохода возрастает и величина налоговой ставки, то такая ставка считается:*

а) прогрессивной;      б) регрессивной;      в) твердой;      г) пропорциональной.

11. *При ставке подоходного налога свыше 50%:*

а) резко увеличиваются поступления в бюджет;

б) резко сокращаются поступления в бюджет;

в) снижаются поступления в бюджет и резко сокращается деловая активность фирм и населения;

г) бюджет почти не реагирует на эти изменения.

12. *Какая из перечисленных мер НЕ является фискальной?*

а) Изменение ставок налогов на прибыль банков.

- б) Изменение Центральным банком нормы банковского резерва.
- в) Введение налоговых льгот для предприятий, осуществляющих инвестиции в новое производство.

г) Увеличение социальных выплат малоимущим из госбюджета.

13. Какое из приведенных ниже определений лучше всего отражает сущность фискальной политики?

а) Фискальная политика - это любая деятельность государственных органов, результатом которой является изменение предложения денег в стране.

б) Фискальная политика - это действия Центрального банка страны, направленные на регулирование курса национальной валюты.

в) Фискальная политика - это действия Центрального банка страны по изменению предложения денег и доступности кредита, предпринимаемые с целью поддержания стабильности цен, обеспечения полной занятости и целесообразных темпов экономического роста.

г) Фискальная политика - это меры по регулированию государством величины своих расходов и/или доходов, применяемые с целью поддержания стабильности цен, обеспечения полной занятости и целесообразных темпов экономического роста.

14. Государственный долг - это ...

а) сумма дефицитов государственного бюджета (за вычетом суммы излишков государственного бюджета), накопленная к настоящему моменту;

б) превышение расходной части годового государственного бюджета над доходной частью этого бюджета;

в) сумма задолженности государства другим странам;

г) сумма задолженности государства банкам и другим финансовым институтам.

## **ТЕМА 22. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА. БАНКИ И ИХ РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

### **Учебное задание**

*Найдите правильную пару*

<i>Определение</i>	<i>Категория</i>
1. Учреждение, важнейшими функциями которого являются аккумуляция временно свободных денежных средств и предоставление их в долг физическими и юридическими лицами на условиях возвратности, срочности и платности.	1. Ссуда
2. Конкретная сумма средств, предоставляемых в долг	2. Депозит
3. Система экономических отношений, связанных с аккумуляцией временно свободных экономических ресурсов и предоставлением их во временное пользование на условиях возвратности, срочности и платности.	3. Банк
4. Чистый доход банка, определяемый как разница между процентами, полученными от продажи кредитных ресурсов, и процентами, уплаченными за привлеченные ресурсы	4. Депозит
5. Средства клиента в банке в форме вклада по соответствующему соглашению или договору	5. Маржа

### **Приложение 2 (22.2)**

#### **Темы для проведения категориального обзора**

1 группа. Денежное обращение и денежная система.

2 группа. Спрос на деньги и предложение денег, установление равновесия на денежном рынке.

- 3 группа. Инфляция.  
 4 группа. Кредит.  
 5 группа. Банковская система.  
 6 группа. Денежно-кредитные реформы в Узбекистане. Государственное регулирование денежно-кредитной системы.

### Приложение 3 (22.2)

#### Показатели и критерии оценки работы (в баллах)

Группа	Критерии				
	Наличие кластера	Правильно составлена таблица	Ясный, четкий ответ	Сформулирован вывод	Сумма баллов
	0,3	0,3	0,2	0,2	1,0
1					
2					
3					
4					
5					
6					

Индивидуальная оценка равна сумме оценки за тест (1 балл) и оценки работы группы (1 балл). Максимальная оценка на практическом занятии – 2 балла

### Приложение 4 (22.2)

#### Тесты

- К внешним признакам инфляции относится ситуация:
  - снижаются цены на товары;
  - растет стоимость жизни;
  - растут реальные доходы населения.
- Менее всего пострадают от непредвиденной инфляции:
  - получающие фиксированный номинальный доход;
  - те, у кого номинальный доход растет, но медленнее, чем повышается уровень цен;
  - те, кто имеет денежные сбережения.
- Если заработная плата служащим будет увеличена с одновременным печатанием дополнительного количества денег:
  - увеличится количество государственных служащих;
  - рынок ответит ростом цен;
  - ситуация не изменится.
- В условиях инфляции возникает необходимость в периодической корректировке уровней заработной платы с целью привести ее в соответствие с ростом уровня цен. Этот метод называется:
  - индексацией;
  - дефляцией;
  - аккредитацией.
- Кредит объективно обусловлен:
  - ограниченностью денег;
  - способностью капиталовложений давать дополнительный доход;
  - наличием временно свободных денежных средств у одних экономических субъектов и их временной нехватки у других;
  - аккумуляцией денежных средств в банках;
  - необходимостью перелива капитала из отраслей с низкой рентабельностью в высоко рентабельные отрасли.
- Какие организации относятся к учреждениям кредитной системы:
  - Банки.

2. Страховые компании.

3. Пенсионные фонды.

4. Торговые компании.

5. Фондовые биржи.

а: 1; б: 1, 2; в: 1, 2, 3; г: 1, 2, 3, 4; д: 1, 2, 3, 4, 5.

7. *Какие операции выполняются коммерческими банками:*

1. Эмиссия денег.

2. Торговля товарами и услугами.

3. Страхование имущества.

4. Эмиссия ценных бумаг.

5. Купля-продажа ценных бумаг.

6. Распоряжение вкладами и ценными бумагами по доверенности клиентов.

7. Учет векселей.

а: 1, 3, 4, 6; б: 2, 4, 5, 7; в: 3, 4, 5, 6; г: 4, 5, 6, 7; д: 5, 6.

8. *Какие операции выполняет Центральный банк:*

1. Кредитование предприятий.

2. Лизинговые операции.

3. Купля-продажа ценных бумаг.

4. Кредитование коммерческих банков.

5. Расчеты между предприятиями.

а: 3, 4; б: 1, 2, 3, 4, 5; в: 1, 2, 3, 4; г: 1, 3, 4, 5; д: 4, 5.

9. *Под кредитом следует понимать:*

а) конкретную сумму денежных средств, предоставляемых в долг;

б) систему экономических отношений, связанных с аккумуляцией временно свободных экономических ресурсов и предоставлением их во временное пользование на условиях возвратности, срочности и платности;

в) сумму средств, предоставляемую банками юридическим и физическим лицам в денежной форме;

г) экономические отношения между государством и юридическими и физическими лицами по предоставлению денежных средств в долг.

10. *Коммерческий кредит - это кредит, предоставляемый:*

а) на коммерческих условиях;

б) одним предприятием другому;

в) коммерческими банками;

г) по договоренности между кредитором и заемщиком;

д) в целях получения максимального ссудного процента.

11. *Под ссудой следует понимать:*

а) конкретную сумму денежных средств, предоставляемых в долг;

б) систему экономических отношений, связанных с аккумуляцией временно свободных экономических ресурсов и предоставлением их во временное пользование на условиях возвратности, срочности и платности;

в) сумму средств, предоставляемую банками юридическим и физическим лицам в денежной форме;

г) экономические отношения между государством и юридическими и физическими лицами по предоставлению денежных средств в долг.

12. *Ипотечный кредит-это:*

а) кредит, предоставляемый Центральным(Национальным)банком коммерческим банкам;

б) кредит, предоставляемый предприятиями друг другу в товарной форме;

в) кредит, предоставляемый коммерческими банками хозяйствующим субъектам;

г) кредит, предоставляемый под залог недвижимого имущества.

13. *Правом эмиссии денег наделены:*



- а) Центральный(Национальный) банк;
- б) коммерческие банки;
- в) все банки, включая иностранные;
- г) банки и небанковские финансовые институты.

14. По обязательствам коммерческих банков отвечают:

- а) государство;
- б) Центральный(национальный) банк;
- в) местные органы власти;
- г) сами коммерческие банки.

15. К активным операциям банков относятся:

- а) операции по привлечению и хранению средств на счетах в банках;
- б) прием вкладов;
- в) получение банком кредитов от Центрального(Национального) банка;
- г) операции по размещению банками имеющихся в их распоряжении ресурсов.

16. В качестве депозитов могут выступать:

- а) драгоценности;
- б) товары;
- в) деньги и ценные бумаги;
- г) все вышеперечисленное.

17. Услугами какого банка вы пользуетесь, если вам нужна ссуда под залог вашего земельного участка:

- а) сберегательного;
- б) ипотечного;
- в) Центрального банка.

18. Сколько раз в среднем за год обращается каждый доллар, если ВВП составляет 14000 млрд. долл., а объем спроса на деньги для совершения сделок равен 3500 млрд. долл.?

- а) 2; б) 3; в) 4; г) 5; д) 7.

## Приложение 5 (22.2)

### Упражнения для самостоятельной работы

#### Задача 1

Банк использует для кредитования собственные средства в сумме 80, заемные - 100, привлеченные - 1220. Проценты по привлеченным средствам - 30% годовых, по заемным - 44% годовых. Издержки банка составляют 50.

а) Какой должна быть средняя ставка по кредитам банка, чтобы его прибыль была равна 100?

б) На сколько ее нужно повысить, чтобы прибыль банка стала равной 200?

#### Задача 2

Заемщик просит у банка ссуду в размере 200 тыс.долл. Номинальная процентная ставка равна 10%. Уровень инфляции составляет 10% в год.

Определите реальную процентную ставку. Будет ли банк на таких условиях предоставлять ссуду?

#### Задача 3

Банк в течение года продал кредитных ресурсов на сумму 100 млрд. долларов под 8% годовых. За этот же период банк привлек денежных ресурсов у частных лиц, предприятий и организаций на сумму 150 млрд. долл. под 4% годовых. Определите банковскую маржу.

## **ТЕМА 23. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **Тесты**

*Тест 1.* Централизованная экономика предполагает:

- а) регулирование экономических процессов на основе объективных экономических законов;
- б) регулирование экономики путем диктата со стороны государства и игнорирования объективных экономических законов;
- в) смешанную систему управления экономикой;
- г) ни одного из вышеперечисленных.

*Тест 2.* Рынок предполагает:

- а) регулирование экономических процессов на основе объективных экономических законов;
- б) регулирование экономики путем диктата со стороны государства и игнорирования объективных экономических законов;
- в) смешанную систему управления экономикой;
- г) ни одного из вышеперечисленных.

*Тест 3.* Необходимость государственного вмешательства в экономику обусловлена тем, что:

- а) рынок приносит в экономику хаос;
- б) этого требует общество;
- в) рынок не способен решить всех проблем общества;
- г) этого требует современный уровень производства.

*Тест 4.* Какая из перечисленных функций государства является основополагающей в рыночном хозяйстве?

- а) контрольная;
- б) обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующей эффективному функционированию рыночной системы;
- в) перераспределение доходов и богатства;
- г) перераспределение ресурсов.

### **Приложение 4 (23.1)**

#### **Контрольные вопросы и задания**

1. В чем сущность, необходимость и цель регулирования экономики?
2. В чем заключается экономическая роль и функции государства в рыночной экономике?
3. Какие существуют методы государственного регулирования экономики?
4. Назовите средства и инструменты государственного регулирования экономики.
5. Какова роль местного самоуправления в развитии и укреплении экономической деятельности в Узбекистане?
6. В чем различие между кейнсианством и монетаризмом в трактовке роли государства в экономике?
7. Чем отличается план от программы? прогноза?
8. Чем отличается планирование от программирования?
9. Чем отличается директивное планирование от индикативного?

#### **КЕЙС – СТАДИ**

#### **«Государственное регулирование экономики»**

#### **Введение**

**Основная цель этого кейса** - обеспечить формирование знаний о сущности и методах государственного регулирования экономики, сформировать умения и навыки

анализа и решения проблемных ситуаций для принятия научно-обоснованного решения в области экономической политики.

**Ожидаемые результаты учебной деятельности:** характеристика результатов воздействия на экономику инструментов фискальной и монетарной политики; анализ экономической ситуации в США в 1984 году; формулирование проблемы и подпроблем экономической политики; выбор адекватных методов фискальной и монетарной политики с целью стабилизации экономики в рассматриваемой ситуации; составление плана решения экономических проблем.

**Для успешного решения кейса необходимо знать:** содержание понятий: экономический рост, государственное регулирование, экономический цикл, фискальная политика, монетарная политика, налоги, процентная ставка, инвестиции, ВВП, совокупный спрос, совокупное предложение, дефицит госбюджета; экономическую роль и функции государства в рыночной экономике; методы и формы государственного макрорегулирования.

### **Ситуация**

#### ***Из исторических исследований: экономика США в 1984 г.***

В 1984 г. в американской экономике после периода спада проявились признаки оздоровления. Снижился уровень безработицы. Увеличилась продажа автомобилей и строительство новых домов. Тем не менее, были основания для беспокойства. Федеральный долг был ещё очень велик и имел тенденцию к росту. Процентные ставки увеличились, а курсы акций были нестабильными. Президент ссылался на ситуации в персидском заливе, Ливане и Центральной Америке как на причины увеличения военных расходов. Высказывалось мнение, что экономика уже «перегрелась» и инфляционный пресс увеличился.

### **Задание**

Проанализируйте и оцените состояние экономики США в 1984 году, выделите проблему, подпроблемы и предложите меры государственного регулирования в данной ситуации.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ**

### ***О проблеме кейса***

Основная проблема государственного регулирования экономики заключается в определении оптимальных форм и методов вмешательства в экономику адекватных сложившейся в стране ситуации.

Трудность решения проблемы состоит в том, что реализация целей государственного регулирования экономики, на практике обеспечивается с помощью различных экономических приемов, форм и способов целесообразного действия, спектр которых 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.

### ***Пути решения проблемы***

**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.

По организационно-институциональному критерию принято различать:

1) **административные методы**, т.е. методы прямого воздействия со стороны государственных органов на различные социальные процессы.

*1. Прямой государственный контроль над монопольными рынками.*

2. Меры, ограничивающие побочные эффекты рыночных процессов.
3. Разработка стандартов, контроль за их соблюдением.
4. Определение и поддержание минимально допустимых параметров жизни населения

2) **экономические методы государственного регулирования экономики**, методы косвенного воздействия, т. е. через создание условий, стимулирующих деятельность предприятий, организаций различных форм собственности в направлении, выгодном для общества, т. е. через использование стимулов. Государство представляет в данном случае интересы общества.

*Экономические средства воздействия на хозяйственные процессы предполагают использование:*

- государственного экономического прогнозирования;
- государственного экономического программирования;
- бюджетно – налоговой политики;
- денежно – кредитной политики (эмиссия, установление ставки рефинансирования, операции с ценными бумагами);
- другие формы макроэкономической политики.

### **Проблема кейса**

Самостоятельно сформулируйте проблему и подпроблемы в форме вопросов, ответы на которые позволят принять решение в сфере экономической политики государства, описанной в ситуации

#### **Задача**

Используя Таблицу 1, составьте план решения экономических проблем США в 1984 г.

#### **Алгоритм решения задачи**

1. Изучите вспомогательную таблицу 1 «Экономические условия и действия, которые рекомендуются предпринять».

2. Заполните таблицу, обведя в кружок методы фискальной и монетарной политики, обычно используемые для стабилизации экономики на основании двух экономических ситуаций, описанных в левой колонке.

Таблица 1. «Экономические условия и действия, которые рекомендуются предпринять».

<b>Действия, которые рекомендуются предпринять в целях стабилизации экономики</b>					
<i>Экономические условия</i>	<i>Конгрессу и президенту</i>		<i>Совету управляющих Федеральной резервной системы</i>		
	<i>Налоги</i>	<i>Расходы</i>	<i>Операции на открытом рынке</i>	<i>Учётная ставка</i>	<i>Норма резерва</i>
<b>1. Полная занятость и растущая инфляция</b>	Увеличение	Увеличение	Покупка ценных бумаг	Повышение	Повышение
	Снижение	Снижение	Продажа ценных бумаг	Снижение	Снижение
<b>2. Безработица и сокращение производства</b>	Увеличение	Увеличение	Покупка ценных бумаг	Повышение	Повышение
	Снижение	Снижение	Продажа ценных бумаг	Снижение	Снижение

3. Проанализируйте ситуацию в экономике США 1984 года, оцените ее состояние в соответствии с теорией экономического цикла:

- определите, на какой стадии экономического цикла находится экономика США;
- определите направления государственного воздействия: какие макропараметры национальной экономики и как должны измениться для достижения стабильного развития.

Используйте лист анализа ситуации.

***Лист анализа ситуации***

Критерии оценки – краткость, ясность изложения, аргументированность выбора, использование цитат из описания ситуации.

Название этапа анализа	Содержание этапа анализа	Результат анализа
1	2	3
1. Анализ ситуации	1. Сформулируйте: Что происходит в экономике США? На какой стадии экономического цикла она находится? Какова цель государственного регулирования?	
2. Формулировка проблемы и подпроблем	Предложение, отражающее суть проблемы	
3. Выяснение альтернатив решения и выбор лучшей альтернативы	Перечислите возможные направления действий.  Укажите положительные и отрицательные стороны каждой альтернативы.  Выберите лучшие из альтернатив решения задачи.	Фискальная политика : 1. ....(название инструмента) (+) (-) 2..... (+) (-) n..... (+) (-) Монетарная политика: 1. ....(название инструмента) (+) (-) 2..... (+) (-) n..... (+) (-)
4. Разработка решений	Опишите план мероприятий по осуществлению выбранного курса действий.	

4. Выберите соответствующие ситуации инструменты фискальной и монетарной политики. Ответьте на вопросы:

- Какие методы фискальной и монетарной политики приведут к стабилизации экономики?
- Следует увеличить или уменьшить налоги?
- Будут ли ваши планы в отношении налогов направлены на изменение потребления, инвестиций или одновременно и того и другого?
- Следует увеличить или сократить государственные расходы?
- Объясните, какие статьи расходов вы увеличите, а какие уменьшите и почему?
- Какие методы вы рекомендуете использовать в этой ситуации Совету управляющих ФРС?

5. Составьте обоснованный план мероприятий в сфере экономической политики США.

### **Учебно – методические материалы**

#### *Применение экономических принципов: фискальная и монетарная политика*

Экономический цикл характеризуется периодическими взлетами и падениями деловой активности, проявляющимися во всевозможных формах несоответствия спроса и предложения. Основным свойством цикла является колебание темпа роста ВВП во времени, когда экономическая система проходит четыре последовательные фазы: оживление, подъем, бум, спад

Характеристика спада:

- сначала ликвидируются запасы, затем сокращаются производственные инвестиции;
- падает спрос на труд;
- происходит снижение или замедление роста товарных цен;
- наблюдается резкое уменьшение прибылей, ослабевает спрос на кредит, снижается процентная ставка. Максимальное падение — в точке максимального спада. В фазе спада различают рецессию и депрессию.

Рецессия - это спад объема национального производства, продолжающийся 6 месяцев и дольше.

Депрессия - спад объема национального производства, сопровождающийся высокой безработицей и продолжающийся в течение нескольких лет.

Характеристика подъема: зеркальное отражение спада, но все изложенное происходит в противоположном направлении.

Характеристика бума: бум — вершина деловой активности. Экономика работает на пределе своих возможностей. Инвестиции и расходы покупателей очень высоки. Растет спрос на товары и услуги, что заставляет расти цены. Ликвидируются запасы, повышается спрос на рабочую силу. Все это готовит почву для следующей фазы делового цикла — спада.

Всякий экономический кризис проявляется в резком нарушении хода воспроизводства, вызванном несбалансированностью между производством (предложением товаров на рынке) и потребностями населения (платежеспособным спросом). При этом возможна ситуация, когда производство обгоняет потребности либо когда платежеспособный спрос обгоняет производство. В первом случае имеет место кризис перепроизводства, во втором — кризис недопроизводства.

Страны с развитой рыночной экономикой выработали методы борьбы с кризисами перепроизводства. Основная роль в них отводится, фискальной и монетарной политике, которую осуществляют государственные органы.

#### ***Важнейшие мероприятия антикризисной политики в периоды бумов.***

1. Денежно-кредитная политика: повышение учетной ставки, продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке.

2. Фискальная политика: сокращение расходов госбюджета, повышение налоговых ставок.
3. Политика заработной платы и тарифов: понижение заработной платы.
4. Политика государственных инвестиций: затормаживание государственного строительства.

***Важнейшие мероприятия антикризисной политики в периоды депрессий.***

1. Денежно-кредитная политика: понижение учетной ставки, покупка государственных ценных бумаг на открытом рынке.
2. Фискальная политика: дополнительные расходы госбюджета, понижение налоговых ставок.
3. Политика заработной платы и тарифов: повышение заработной платы.
4. Политика государственных инвестиций: ускорение осуществления инвестиционных программ.

***Выводы:***

1. В период подъема государство в целях предотвращения «перегрева» экономики проводит политику сдерживания деловой активности.
2. В период спада все мероприятия государства направляются на стимулирование деловой активности.

***Бюджетно-налоговая (фискальная) политика —***

форма макроэкономической политики, направленная на обеспечение полной занятости и неинфляционный экономический рост на основе изменения государственных доходов и расходов, системы налогообложения, регулирования сбалансированности государственного бюджета.

*Стимулирующая (экспансионистская) бюджетно-налоговая политика* направлена на преодоление циклического спада экономики за счет увеличения государственных расходов и/или снижения налогов.

*Последствия. Позитивные:* преодоление циклического спада – в краткосрочном периоде; экономический рост – в долгосрочном периоде.

*Негативные:* рост дефицита бюджета, налогового бремени на предприятия, рост инфляции.

*Сдерживающая (рестрикционная) бюджетно-налоговая политика* направлена на ограничение циклического подъема экономики, снижение уровня инфляции за счет сокращения государственных расходов и/или увеличения налогов.

*Последствия. Позитивные:* снижение дефицита бюджета, налогового бремени на предприятия, снижение инфляции спроса.

*Негативные:* рост безработицы, спад производства – в краткосрочной перспективе; опасность стагфляции – в долгосрочной перспективе.

## ***ТЕМА 24. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА***

### **Приложение 1 (24.2)**

#### **Порядок и регламент работы на семинаре**

1. Выполнение индивидуального задания – 5 мин.
2. Выполнение заданий в группе и оформление листов презентации – 20 мин.
3. Выступление с презентацией результатов работы – до 5 мин.
4. Коллективное обсуждение и взаимооценка работы группы - 5 мин.

**Приложение 2 (24.2)**

**Индивидуальное задание**

*Заполните правую колонку таблицы (Контрольный вариант преподавателя)*

<i>Определение</i>	<i>Категория</i>
Сумма денежных средств, получаемых за определенный промежуток времени и предназначенных для приобретения благ и услуг с целью удовлетворения личных потребностей	Доходы
Доходы, связанные с трудовой деятельностью	Трудовые доходы
Коэффициент, показывающий степень неравномерности распределения доходов в обществе	Коэффициент Джини
Законные доходы, но не связанные с трудовой деятельностью (наследство, проценты по вкладам)	Нетрудовые доходы
Доход от «предельного продукта капитала».	Прибыль
Рента, обусловленная естественным плодородием почвы	Дифференциальная рента I
Плата, получаемая кредитором от заемщика за пользование ссуженными деньгами или материальными ценностями	Ссудный процент
Рента, которую получают все собственники земли	Абсолютная рента
Доход от «предельного продукта труда»	Зарплата
Общий доход фирмы, превышающий общие издержки (включая нормальную прибыль)	Экономическая (чистая) прибыль

**Приложение 4 (24.2)**

**Показатели и критерии оценки работы на семинаре**

Показатели и критерии оценки	Макс. балл	1 группа	2 группа	3 группа	4 группа
Синквэйн	0,4				
Характеристика понятий	1				
Обобщающий вывод по вопросу	0,3				
Активность группы (вопросы, дополнения)	0,3				
Итого	1,0				

Индивидуальная оценка студента складывается в результате суммирования оценки по итогам работы группы (максимум – 1 балл) и оценки по итогам тестирования (максимум – 1 балл). Максимальная оценка за семинар – 2 балла.

**Приложение 3 (24.2)**

**Учебные задания**

*Группа 1*

*Задание 1.* Составьте синквэйн с понятиями: «номинальный доход», «реальный доход».

*Задание 2.* Охарактеризуйте: *Доходы населения, их виды и источники формирования.* Используйте графический органайзер «структурно-логическая схема»

*Задание 3.* Сформулируйте обобщающий вывод при ответе на вопрос. Как вы понимаете социальную справедливость и проблему равенства в распределении доходов?

*Группа 2*

*Задание 1.* Составьте синквэйн с понятиями: «кривая Лоренца», «коэффициент



Джини».

*Задание 2.* Охарактеризуйте: *Неравенство доходов, его причины и факторы*  
Используйте графический органайзер «структурно-логическая схема»

*Задание 3.* Сформулируйте обобщающий вывод при ответе на вопрос. Как влияет дифференциация доходов на эффективность производства?

#### *Группа 3*

*Задание 1.* Составьте синквэйн с понятиями: «уровень жизни», «качество жизни».

*Задание 2.* Охарактеризуйте: *Уровень жизни населения и его показатели. Цели и механизмы государственного (общественного) перераспределения доходов.*

Используйте графический органайзер «структурно-логическая схема»

*Задание 3.* Сформулируйте обобщающий вывод при ответе на вопрос. Нетрудовые доходы в экономике - это зло или неизбежная форма распределения?

#### *Группа 4*

*Задание 1.* Составьте синквэйн с понятиями: «социальная политика», «социальная защита».

*Задание 2.* Охарактеризуйте: *Социальная политика государства и система социальной защиты в условиях перехода к рыночной экономике в Узбекистане.*

Используйте графический органайзер «структурно-логическая схема»

*Задание 3.* Сформулируйте обобщающий вывод при ответе на вопрос. Какие государства мира относятся к индустриально развитым и по какому признаку?

## **ТЕМА 25. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ**

### **Тесты и задания**

#### **Тесты**

1. *Мировое хозяйство представляет собой:*

- а) совокупность национальных хозяйств развитых капиталистических стран;
- б) совокупность национальных хозяйств государств, объединенных в экономические блоки;
- в) совокупность национальных хозяйств отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных системой международных экономических отношений;
- г) совокупность национальных хозяйств государств, объединенных едиными экономическими интересами.

2. *Объективными основами формирования мирового хозяйства являются:*

- а) географическое положение стран;
- б) международное разделение труда;
- в) географическое положение стран и международное разделение труда;
- г) необходимость рационального ведения мирового хозяйства в условиях ограниченности ресурсов.

3. *Под международным разделением труда следует понимать:*

- а) специализацию отдельных стран на выработке определенных продуктов и обмен этими продуктами между собой;
- б) взаимоприспособление национальных хозяйств к требованиям мирового рынка;
- в) производство определенных продуктов и обмен ими между странами, объединенными в экономические блоки;
- г) международную миграцию рабочей силы.

4. *Ведущее место в системе мирохозяйственных связей занимает:*

- а) международная миграция рабочей силы;
- б) обмен в области науки и техники;
- в) движение капиталов и зарубежных инвестиций;
- г) международная торговля товарами и услугами.

5. *Под международным синдикатом следует понимать:*

- а) союз, который объединяет собственность на все вошедшие в его состав предприятия, а владельцы последних получают прибыль как пайщики по сумме вложенных капиталов;
- б) объединение предприятий различных отраслей путем установления единого финансового контроля над ними через скупку их акций;
- в) союз корпораций различных стран, связанных соглашением о создании единой сбытовой организации;
- г) объединение, в котором его участники сохраняют производственную и коммерческую самостоятельность, но договариваются между собой об установлении единых цен на продаваемые товары, о распределении рынков сбыта, квотах.

6. *Под международным концерном следует понимать:*

- а) союз, который объединяет собственность на все вошедшие в его состав предприятия, а владельцы последних получают прибыль как пайщики по сумме вложенных капиталов;
- б) объединение предприятий различных отраслей путем установления единого финансового контроля над ними через скупку их акций;
- в) союз корпораций различных стран, связанных соглашением о создании единой сбытовой организации;
- г) объединение, в котором его участники сохраняют производственную и коммерческую самостоятельность, но договариваются между собой об установлении единых цен на продаваемые товары, о распределении рынков сбыта, квотах.

7. *В системе международного разделения труда слаборазвитым странам отводится роль:*

- а) равноправного партнера;
- б) поставщика дешевой квалифицированной рабочей силы;
- в) сырьевого придатка развитых государств;
- г) территорий, куда вывозятся вредные производства.

### ***Задание***

Соедините буквы категорий с соответствующими им цифрами определений

*Определения:*

- 1) совокупность национальных хозяйств отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных системой международных экономических отношений.
- 2) объединения субъектов хозяйствования, которые монополизируют производство того или иного продукта и делят на этой основе мировые рынки сбыта, источники сырья и сферы приложения капитала.
- 3) объединение, в котором его участники сохраняют производственную и коммерческую самостоятельность, но договариваются между собой (заключают соглашения) об установлении единых цен на продаваемые товары, о распределении рынков сбыта, о квотах.
- 4) доля, часть, пай, приходящийся на одного из участников общего дела.
- 5) союз корпораций различных стран, связанный соглашением о создании единой сбытовой организации
- 6) союз, объединяющий собственность на все вошедшие в него предприятия, а владельцы последних получают прибыль как пайщики по сумме вложенных капиталов.

7) объединения, которые создаются субъектами одной страны и распространяют сферы своих действий на многие страны.

8) объединение предприятий различных отраслей промышленности, транспорта, торговли, банков, страховых компаний различных стран. Часто такое объединение происходит вокруг главного предприятия (холдинга, материнской компании), которое держит в своих руках акции этих предприятий.

9) компании, которые создаются на капиталы владельцев нескольких стран.

*Категории:*

- |                               |                                  |
|-------------------------------|----------------------------------|
| 1. Мировое хозяйство          | 2. Международные монополии       |
| 3. Международный картель      | 4. Транспортные корпорации (ТНК) |
| 5. Международный трест        | 6. Международный концерн         |
| 7. Межнациональные корпорации | 8. Квота                         |
| 9. Международный синдикат     |                                  |

## Приложение 2 (25.2)

### Проблемное задание

Глобализация – реальная действительность современного мира.

Глобализация мировой экономики проявляется в четырех основных направлениях:

- как объективное развитие мировой экономики;
- как направление интеграции экономик, поддерживаемое политическим руководством государств мира;
- как ориентир выработки экономической стратегии на государственном уровне и на уровне субъектов производственного процесса, имеющих стабильные интересы за пределами национальной экономики;
- как взаимозависимость различных секторов мировой экономики.

*Задание:* Дайте общую характеристику и оценку глобализации.

### Методические указания

#### 1. Ход решения

1. Сформулируйте проблему.

2. Проведите анализ категории глобализация: определите сущность глобализации, причины возникновения, особенности проявления положительные и отрицательные черты.

3. Составьте перечень (поле) альтернативных положительных и отрицательных характеристик глобализации, по четырем представленным выше направлениям, используйте графический органайзер Т-схема.

4. Проведите анализ числа отрицательных и положительных сторон глобализации.

5. Продумайте ряд мероприятий для нейтрализации отрицательных эффектов глобализации.

6. Сформулируйте обобщающий вывод по решению проблемы.

7. Используйте таблицу решения проблемы.

#### 2. Таблица решения проблемы

Формулировка проблемы:	Заключительный вывод:	
Формулировка подпроблем:	Содержание решения	Выводы

## Приложение 3 (25.2)

### Показатели и критерии оценки

Группа	Решение (Т-схема, таблица, вывод)	Объяснение (ясность, логика)	Активность группы (дополнения, вопросы)	Сумма баллов	Оценка
	(1,2)	(0,6)	(0,2)	(2,0)	

1					
2					

## **ТЕМА 26. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ВКЛЮЧЕНИЕ УЗБЕКИСТАНА В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО**

### **Показатели и критерии оценки работы (в баллах)**

Группа	Критерии				
	Наличие кластера	Правильно составлена таблица	Ясный, четкий ответ	Сформулирован вывод	Сумма баллов
	0,5	0,5	0,5	0,5	2,0
1					
2					
3					

### **Приложение 2 (26.2)**

#### **Темы для проведения категориального обзора**

- 1 группа. Международная экономическая интеграция и ее виды.  
 2 группа. Международное регулирование мирохозяйственных связей.  
 3 группа. Включение экономики Узбекистана в мировое хозяйство и его приоритетные направления.

#### **Вопросы для обсуждения и формирования выводов**

**Тема 1.** *Сущность международной экономической интеграции, ее формы и объективные основы.*

1. Что представляет собой международная интеграция?
2. Какие формы интеграционных объединений вы можете назвать?
3. В чем особенности современного этапа интеграционных процессов?

**Тема 2.** *Основные интеграционные группировки мира..*

1. Что следует понимать под уровнем экономического развития?
2. Какие факторы определяют уровень экономического развития стран?
3. В чем отличительные особенности каждой группы стран?
4. Каковы цели интеграционных группировок?

**Тема 3.** *Интеграция Узбекистана в мировую экономику и внешняя экономическая деятельность.*

1. К какой группе стран относится Узбекистан?
2. Какие цели стремится достичь Узбекистан участвуя в интеграционных процессах?
3. Как влияют интеграционные процессы на экономику республики?

**Тема 4.** *Основные направления внешнеэкономической деятельности Узбекистана.*

1. По каким направлениям осуществляется интеграция Узбекистана в мировое хозяйство?
2. В каких направлениях развиваются внешнеторговые связи Узбекистана со странами СНГ и дальнего зарубежья?
3. В чем состоит качественное изменение внешнеторговых отношений Узбекистана?

**Показатели и критерии оценки участников дискуссии**

Показатели и критерии оценки (в баллах)	Участники дискуссии		
	Докладчики (ФИО)		
	2	3	
<b>1. Содержание доклада(1,0):</b>			
- соответствие теме (0,5);			
- последовательность, логика и ясность изложения (0,2);			
- четкая формулировка выводов (0,3)			
<b>2. Средства наглядного представления информации- (0,8)</b>			
<b>3. Соблюдение регламента(0,2)</b>			
<b>Итого: (максимально – 2,0)</b>			
	Рецензенты (ФИО)		
	2	3	
<b>1. Характеристика доклада (1,4)</b>			
- выявление сильных мест доклада (0,7)			
- выявление слабых мест доклада (0,7)			
<b>3. Соблюдение регламента (0,6)</b>			
<b>Итого: (максимально – 2,0)</b>			
	Оппонент/участник дискуссии (ФИО)		
	2	3	
<b>1. Вопросы:</b>			
- количество (0,2 за каждый)			
<b>2. Дополнения</b>			
- количество (0,2 за каждый)			
- по существу (0,3)			
<b>Итого: (максимально – 2,0)</b>			

**ТЕМА 27. МИРОВОЙ РЫНОК. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ И КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

**Порядок и регламент работы на семинаре**

1. Тестирование – 30 мин.
2. Блиц-опрос – 5 мин.
3. Работа в группах – 15 мин.
4. Презентация группы – 5 мин.
5. Коллективное обсуждение и оценка работы группы - 2 мин.

**Критерии оценки (в баллах)**

Индивидуальная оценка студента формируется в результате суммирования итогов индивидуального тестирования (2 балла) и итогов работы группы (1 балл). Максимальный балл за занятие - 3 балла.

Группа	Правильность соотнесения постулатов (0,4)	Теоретически верное обоснование (0,4)	Активность (0,2)	Общий балл (1,0)
1				
2				
3				

**Тесты**

**1. Под мировым рынком следует понимать:**

- а) сделки, совершаемые на крупнейших товарных биржах мира;
- б) сферу обращения товаров и услуг между странами мира;
- в) экономические отношения между продавцами и покупателями, опосредуемые через спрос и предложение;
- г) совокупность экспорта и импорта.

**2. Внешняя торговля представляет собой:**

- а) сделки, совершаемые на крупнейших товарных биржах мира;
- б) сферу обращения товаров и услуг между странами мира;
- в) экономические отношения между продавцами и покупателями, опосредуемые через спрос и предложение;
- г) совокупность экспорта и импорта.

**3. Окончательное формирование мирового рынка завершилось:**

- а) на рубеже XVI- XVII веков;
- б) на рубеже XVII- XVIII веков;
- в) на рубеже XIX-XX веков;
- г) в середине XX века.

**4. Экономической основой мировой торговли являются:**

- а) различия в уровне экономического развития стран;
- б) международное разделение труда;
- в) различия в природно-климатических условиях;
- г) международное разделение труда и различия в природно-климатических условиях стран.

**5. В современных условиях обмен между странами в большей степени осуществляется:**

- а) услугами;
- б) готовыми изделиями;
- в) комплектующими изделиями;
- г) технологиями.

**6. Принцип сравнительных преимуществ требует, чтобы:**

- а) конкретный товар производился той страной, которая располагает сравнительными преимуществами перед другой страной;
- б) конкретный товар производился той страной, которая располагает более квалифицированными кадрами;
- в) товары производились той страной, которая располагает сырьевой базой для их производства;

г) конкретный товар производился той страной, которая располагает более совершенными технологиями для его производства.

**7. Экспорт - это.....**

а) вывоз товаров и других ценностей с одной территории на другую территорию;  
б) ввоз товаров и других ценностей с других территорий на данную территорию;  
в) вывоз товаров и других ценностей из данной страны для реализации их на внешних рынках;

г) ввоз товаров и других ценностей из-за границы для их на внутреннем рынке ввозящей страны.

**8. Импорт - это.....**

а) вывоз товаров и других ценностей с одной территории на другую территорию;  
б) ввоз товаров и других ценностей с других территорий на данную территорию;  
в) вывоз товаров и других ценностей из данной страны для реализации их на внешних рынках;

г) ввоз товаров и других ценностей из-за границы для реализации их на внутреннем рынке ввозящей страны.

**9. Положительное сальдо торгового баланса образуется тогда, когда:**

а) экспорт превышает импорт;  
б) импорт превышает экспорт;  
в) экспорт равен импорту.

**10. Цены на мировых товарных рынках регулируются:**

а) государствами;  
б) продавцами и покупателями;  
в) товарными биржами;  
г) законом стоимости.

**11. Заниженный валютный курс делает:**

а) выгодным экспорт; б) выгодным импорт;  
в) невыгодным экспорт;  
г) невыгодным импорт.

**12. Завышенный курс валюты делает:**

а) выгодным экспорт;  
б) выгодным импорт;  
в) невыгодным экспорт;  
г) невыгодным импорт.

**13. Под валютными отношениями следует понимать:**

а) экономические отношения, связанные с функционированием денежной единицы страны;

б) экономические отношения, связанные с функционированием иностранной валюты;

в) экономические отношения, связанные с функционированием международных денежных расчетных единиц и платежных средств;

г) экономические отношения, связанные с функционированием мировых денег и обслуживающие различные виды хозяйственных связей между странами.

**14. Валюта - это:**

а) денежная единица, используемая для измерения величины стоимости товара;  
б) денежная единица страны;  
в) денежные знаки иностранных государств;  
г) международная денежная расчетная единица и платежное средство.

**15. Под конвертируемостью валют следует понимать:**

а) способность иностранных валют свободно без ограничений обмениваться на национальную валюту;

б) способность национальной валюты свободно без ограничений обмениваться на иностранные валюты и обратно без прямого вмешательства государства в процесс обмена;

- в) свободную куплю – продажу валюты;
- г) свободный обмен национальных денежных знаков на иностранные валюты для резидентов.

**16. Полностью обратимыми считаются валюты:**

- а) тех стран, в которых сохраняются валютные ограничения, особенно для резидентов данной страны в отношении определенного круга валютных операций;
- б) тех стран, в которых действуют различные ограничения и запреты как для резидентов, так и для нерезидентов, касающиеся ввоза и вывоза национальной и иностранной валюты, валютного обмена, продажи и покупки валюты и др.;
- в) тех стран, в законодательстве которых практически отсутствуют валютные ограничения;
- г) тех стран, где свободой обмена национальных денежных единиц на иностранные валюты пользуются лишь резиденты данной страны.

**17. К необратимым валютам относятся валюты:**

- а) тех стран, в которых сохраняются валютные ограничения, особенно для резидентов данной страны в отношении определенного круга валютных операций;
- б) тех стран, в которых действуют различные ограничения и запреты как для резидентов, так и для нерезидентов, касающиеся ввоза и вывоза национальной и иностранной валюты, валютного обмена, продажи и покупки валюты и др.;
- в) тех стран, в законодательстве которых практически отсутствуют валютные ограничения;
- г) тех стран, где свободой обмена национальных денежных единиц на иностранные валюты пользуются лишь резиденты данной страны.

**18. В условиях плавающих курсов валютный курс определяется:**

- а) Правительством;
- б) рыночным соотношением спроса и предложения;
- в) Центральным (Национальным) банком;
- г) Международным валютным фондом.

**19. Введение единой валюты ЕВРО в странах членах ЕЭС призвано:**

- а) упростить расчеты между странами-членами ЕЭС;
- б) оградить "Общий рынок" от экспансии доллара;
- в) содействовать свободному переливу капитала из одной страны-участницы ЕЭС в другую;
- г) содействовать решению всех вышеперечисленных задач.

**20. Капитал МВФ образуется за счет:**

- а) добровольных взносов стран-членов фонда;
- б) доходов, полученных в виде процентов за предоставленные кредиты странам-членам фонда;
- в) взносов государств-членов фонда в соответствии с установленной для каждого из них квотой;
- г) взносов высокоразвитых стран-членов фонда.

**21. При решении вопроса о предоставлении кредита МБРР требует:**

- а) подробной информации об экономическом и финансовом положении страны;
- б) подробной информации об исполнении бюджета за текущий год и прогнозах на следующий;
- в) подробной информации о золотовалютных резервах страны;
- г) информацию о стратегических целях Правительства на ближайшую перспективу.

**22. Девальвация национальной денежной единицы**

- а) делает выгодным экспорт;
- б) делает выгодным импорт;
- в) ведет к потере прибыли, полученной от экспорта в пересчете на отечественные товары на рынках других стран;



г) предшествует денежной реформе.

**23. Продолжающееся падение курса сума выгодно**

- а) населению;
- б) правительству;
- в) производителям, использующим импортное сырье;
- г) экспортерам отечественной продукции.

**24. Если производительность труда по производству экспортируемого товара на предприятиях одной страны выше, чем в стране-импортере, то первая страна имеет**

- а) абсолютное преимущество;
- б) положительное преимущество;
- в) сравнительное преимущество;
- г) отрицательный торговый баланс.

**25. Политику протекционизма впервые использовали**

- а) физиократы; б) меркантилисты; в) классики политэкономии;
- г) маржиналисты.

**26. Соотношение между валютными поступлениями в страну и платежами, которые страна осуществляет за границей за определенный промежуток времени, – это**

- а) торговый баланс;
- б) платежный баланс;
- в) государственный бюджет;
- г) все ответы неверны.

**27. Бреттон-Вудская система – это система**

- а) золотого стандарта;
- б) золотодевизного стандарта;
- в) фиксированных связанных валютных курсов;
- г) «плавающих» валютных курсов.

**28. Ссудная форма вывоза капитала предполагает:**

- а) вывоз капитала в те страны, где имеется дешевое сырье, дешевая рабочая сила, выгодные условия сбыта продукции;
- б) вывоз капитала путем предоставления государственных и частных внешних займов с целью получения дохода в виде процентов, уровень которых заранее фиксируется;
- в) вложения в промышленные, сельскохозяйственные, финансовые и торговые предприятия с целью получения предпринимательской прибыли;
- г) государственные заграничные капиталовложения.

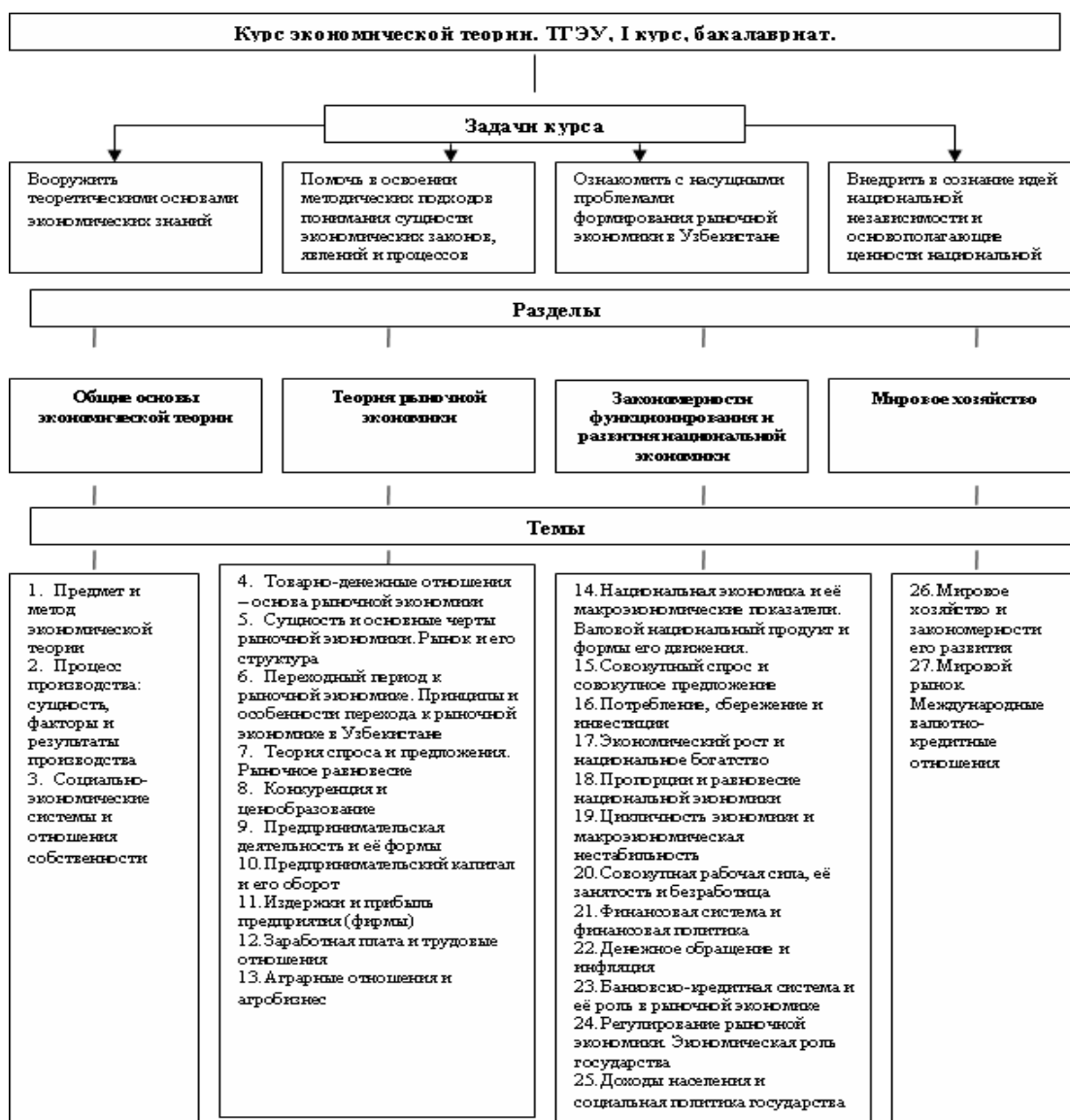
**29. Внешняя экономическая политика, направленная на защиту интересов отечественного производителя, подразумевает:**

- а) увеличение пошлин; б) снижение квот;
- в) открытие свободных экономических зон.

**30. Очередной раз в стране ввели новые таможенные пошлины на ввоз импортных автомобилей. Это пример политики:**

- а) либерализации;
- б) протекционизма;
- в) свободных экономических зон.

Структура курса «Экономическая теория»



Учебные задания

1 ГРУППА

1. Прочитайте экономические постулаты рыночной экономики.
2. Подумайте, какие из них соответствуют темам курса экономической теории 1 и 4 разделов?
3. Впишите выбранные вами постулаты в правую колонку таблицы напротив соответствующих тем курса.
4. Объясните ваш выбор.

№	Название тем курса	Экономические постулаты
Раздел I. Общие основы экономического развития		
1	Предмет и метод экономической теории	
2	Процесс производства и его результаты	
3	Социально-экономические системы и отношения собственности	

4	Развитие товарно-денежных отношений – основа возникновения и функционирования рыночной экономики	
Раздел IV. Мировое хозяйство		
25	Мировое хозяйство и его эволюция	
26	Международная экономическая интеграция и включение Узбекистана в мировое хозяйство	
27	Мировой рынок. Международные валютные и кредитные отношения	

## 2 ГРУППА

1. Прочитайте экономические постулаты рыночной экономики.
2. Подумайте, какие из них соответствуют темам курса экономической теории 2 раздела?
3. Впишите выбранные вами постулаты в правую колонку таблицы напротив соответствующих тем курса.
4. Объясните ваш выбор.

№	<i>Название тем курса</i>	<i>Экономические постулаты</i>
Раздел II. Теория рыночной экономики		
5	Содержание и функционирование рыночной экономики	
6	Переходный период к рыночной экономике и его особенности в Узбекистане	
7	Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие	
8	Конкуренция и монополии	
9	Сущность цен и особенности их формирования	
10	Предпринимательская деятельность. Предпринимательский капитал и его оборот	
11	Издержки и прибыль предприятия (фирмы)	
12	Заработная плата и трудовые отношения	
13	Аграрные отношения и агробизнес	

## 3 ГРУППА

1. Прочитайте экономические постулаты рыночной экономики.
2. Подумайте, какие из них соответствуют темам курса экономической теории 3 раздела?
3. Впишите выбранные вами постулаты в правую колонку таблицы напротив соответствующих тем курса.
4. Объясните ваш выбор.

№	<i>Название тем</i>	<i>Экономические постулаты</i>
Раздел III. Закономерности функционирования и развития национальной экономики (макроэкономики)		
14	Национальная экономика и ее макроэкономические параметры. Валовой национальный продукт и формы его движения	

15	Совокупный спрос и совокупное предложение	
16	Потребление, сбережения и инвестиции	
17	Экономический рост и национальное богатство	
18	Пропорции и равновесие национальной экономики	
19	Цикличность экономики и макроэкономическая нестабильность	
20	Совокупная рабочая сила, ее занятость и безработица	
21	Финансовая система и финансовая политика	
22	Денежно-кредитная система. Банки и их роль в рыночной экономике	
23	Экономическая роль государства в регулировании рыночной экономики	
24	Доходы населения и социальная политика государства	

## Приложение 6 (27.2)

### Перечень экономических постулатов

#### *Десять главных идей экономической науки*

1. Стимулы влияют на поведение людей
2. За все надо платить
3. Торговля всегда полезна
4. Препятствия торговле вредят
5. Доходы определяются производством
6. Четыре источника роста доходов населения: более квалифицированный труд, накопление капитала, технический прогресс, улучшение экономической организации общества
7. Личный доход есть вознаграждение за услуги, оказываемые другим
8. Прибыль побуждает бизнес работать на общественное благосостояние
9. Принцип "невидимой руки": рыночные цены направляют личный интерес на общее благо
10. Пренебрежение побочными эффектами

#### *Семь источников экономического прогресса*

1. Частная собственность: люди усерднее трудятся и рациональнее используют ресурсы, когда собственность является частной
2. Свобода обменов: политические меры, препятствующие обменам, сдерживают экономический рост
3. Конкуренция: соревнование заставляет с максимальной выгодой использовать ресурсы и является постоянным источником прогрессивных нововведений
4. Рынок капитала: чтобы рационально использовать свои ресурсы, страна должна иметь механизм направления капитала в эффективные производства
- финансовая стабильность: инфляция искажает ценовые сигналы и подрывает рыночную экономику
5. Низкие налоги: чем больше средств остается в распоряжении людей, тем больше они производят
6. Свобода внешней торговли: страна выигрывает, продавая товары, которые производит дешево и покупая на эти деньги товары, которые ей производить дорого

### *Экономический прогресс и роль государства*

1. Государство, защищающее правопорядок и предоставляющее блага, которые общество не может получить "на рынке", способствует благосостоянию всей страны, НО...
2. Государство - затычка не для каждой бочки. Оно не может быть использовано для исправления всех недостатков общества
3. Цена государственного налогообложения
4. Группы интересов могут использовать политический механизм государства, чтобы обирать налогоплательщиков и потребителей
5. Государство часто создает угрожающий экономике бюджетный дефицит
6. Перераспределение средств общества государством способствует их расхищению
7. Издержки перераспределения доходов намного превышают выгоды тех, кому предназначаются перераспределяемые средства
8. Централизованное планирование -- всего лишь подмена власти рынка политической властью, ведущая к пустой растрате ресурсов и экономическому упадку
9. Конкуренция между властями так же важна, как и конкуренция между фирмами.
10. Конкуренция властей между собой и с частными предприятиями заставляет органы власти лучше служить интересам людей

---

# **СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

---

## *Рекомендованная литература*

### **I. Законы Республики Узбекистан**

1. Конституция Республики Узбекистан– Т.: «Узбекистон», 2014.
2. Таможенный кодекс Республики Узбекистан. – Т.: «Собрание законодательства Республики », 2016 №3(1) стр. 31
3. Бюджетный кодекс Республики Узбекистан. - Т.: «Адолат», 2013
4. Налоговый кодекс Республики Узбекистан. – Т.: «Адолат», 2008.
5. Закон Республики Узбекистан «О семейном предпринимательстве» №ЗРУ-327. Т.: «Адолат», 2012
6. О свободных экономических зонах – Т.: «Адолат», 2013.
7. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках- Т.: «Адолат», 2012.
8. Закон Республики Узбекистан «О защите частной собственности и гарантиях прав собственников» №ЗРУ-336. Т.: «Адолат», 2012,
9. «О конкуренции» Закон Республики Узбекистана– Т.: «Адолат», 2012.
10. О Центральном банке Республики Узбекистан- Т.: «Адолат», 2012.
11. О механизме функционирования рынка ценных бумаг- Т.: «Адолат», 2011.
12. Об акционерных обществах и защите прав акционеров- Т.: «Адолат», 2011.

### **II. Указы Президента Республики Узбекистан**

13. Постановление Президента Республики Узбекистан. “О Государственной программе «Год диалога с народом и интересов человека” 09.02.2017 года.
14. Постановление Президента Республики Узбекистан. О дополнительных мерах по стимулированию расширения производства отечественных непродовольственных потребительских товаров. 28 января 2009 года, ПП-№1050.
15. Постановление Президента Республики Узбекистан. О дополнительных мерах по стимулированию расширения подрядных работ по реконструкции и ремонту жилищного фонда на условиях “под ключ”. 29 января 2009 года, ПП-№1051.
16. Указ Президента Республики Узбекистан. О мерах по коренному совершенствованию системы государственной защиты законных интересов бизнеса и дальнейшего развития предпринимательской деятельности. 19.06.2017., № УП-5087
17. Указ Президента Республики Узбекистан. О мерах по дальнейшему стимулированию экспорта и обеспечению конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках. 25 мая 2017 г., № УП-5057
18. Указ Президента Республики Узбекистан. О мерах по дальнейшему совершенствованию государственной политики в сфере занятости и коренному повышению эффективности деятельности органов по труду. 24 мая 2017 г., № УП-5052
19. Указ Президента Республики Узбекистан. О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан 17 февраля 2017 г., № УП-4947
20. Указ Президента Республики Узбекистан. О дополнительных мерах по расширению экспорта товаров. 24 августа 2015 г., № УП-4747
21. Указ Президента Республики Узбекистан. О мерах по обеспечению надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятию преград для их ускоренного развития. 15 мая 2015 г., № УП-4725

22. Указ Президента Республики Узбекистан. О дополнительных мерах по дальнейшему усилению социальной защиты и материальной поддержки старшего поколения. 14 апреля 2015 г., № УП-4715

### **III. Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан**

23. Постановление заседания Кабинета Министров Республики Узбекистан. Об итогах социально-экономического развития страны в 2016 году и важнейшим приоритетам экономической программы на 2017год.

24. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан. О мерах по оптимизации размеров земельных участков, предоставленных для ведения фермерских хозяйств. 15 декабря 2015 г., № 362.

25. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан. О мерах по совершенствованию механизма реализации инвестиционных проектов с участием международных финансовых институтов. 23 ноября 2015 г., №334.

### **IV. Труды Президента Республики Узбекистан**

26. Мирзияев. Ш.Ш. Мы все вместе построим свободное демократическое процветающее государство Узбекистан. - Ташкент : Узбекистан, 2016. – 56 с.

27. Мирзияев Ш.Ш. Обеспечение верховенство закона и интересов человека – гарантия развития страны и благополучия народа. – Ташкент: Узбекистан 2016. – 48 с.

28. «Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя» Доклад Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева на расширенном заседании (15.01.2017) Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2016 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2017 год//Народное слово, 16 января 2017 года

29. Каримов И.А. «Узбекистан на пороге достижения независимости».- Т.: "Узбекистан", 2011.

30. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. – Т.: Узбекистан, 2009. – 56 с.

### **V. Учебники**

31. Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

32. N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

33. Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.

34. Камаев В.Д., Ильчиков М.З. Экономическая теория. Краткий курс: учеб. М.: КНОРУС, 2010. – 384с.

35. Экономическая теория.: Учебник. /С.С.Носова. 2-е изд., стер. – М.: «КРОНУС», 2010. – 800 с.

36. Нуреева. Р.М. Национальная экономика: учеб. М.: ИНФРА – М, 2010. – 655с.

37. Экономическая теория / под.ред. Добрынина А.И., Трасевича Л.С. учеб. СПб.: Питер, 2010. – 560с.

38. Экономическая теория.: Учебник. /И.К.Станковская, И.А.Стрелец. 3-е изд., испр. – М.: «Эксмо», 2009. – 448 с.

39. Экономика.: Учебник. /Самуэлсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. 18-е изд.: Пер с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2009. – 1360 с.

40. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Учебник. /Макконнел К.Р., Брю С.Л. 17-изд. - М.: ИНФРА-М, 2009. – 916 с.



41. Экономическая теория. Микроэкономика – 1,2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: учеб. под.общ.ред. Журавлева. Г.П. – М.: Дашков и К, 2009. – 920с.
42. Экономическая развития: модели становления рыночной экономика: Учебник. /Р.М.Нуреев. 2-е изд., перераб. и доп.. – М.: «НОРМА», 2008. – 640 с.
43. Экономическая теория.: Учебник. /И.К.Станковская, И.А.Стрелец. 3-е изд., испр. – М.: «Эксмо», 2009. – 448 с.
44. Экономическая развития: модели становления рыночной экономика: Учебник. /Р.М.Нуреев. 2-е изд., перераб и доп.. – М.: «НОРМА», 2008. – 640 с.

#### **VI. Учебные пособия**

45. Учебное пособие по изучению произведения Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» Составители: Б.Ю.Ходиев, А.Ш.Бекмуродов, У.В.Гафуров, Б.К. Тухлиев.- Т.: Иктисодиёт, 2009. - 120 с.
46. Носова С.С. Экономическая теория. Элементарный курс: учеб.пособ. М.: КНОРУС, 2010. – 510с.
47. Учебное пособие по изучению книги Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова «Мировой финансово-экономических кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». – Т.: Иктисодиёт, 2009. – 120 с.
48. Узбекистан: десять лет по пути формирования рыночной экономики. Колл. авт.: Р.А.Алимов, А.К.Бедринцев, А.Ф.Расулев. Т.:Узбекистан, 2001. -352 с.
49. Государственное регулирование в условиях перехода к рынку: опыт России и Узбекистана. Колл. авт.: Л.И.Абалкин, А.Ф.Расулев, Д.Е.Сорокин. М.:ИЭ РАН, 2003.-530 с.
50. Шанхайская организация сотрудничества: Экономическая интеграция и национальные интересы. Под ред. Акад. РАН А.И.Татаркина, акад. РАН. В.А.Черешнева, проф. А.Ф.Расулева. Екатеринбург: УРО РАН, 2010, 774 с.
51. Узбекистан – на пути нового и высшего этапа модернизации экономики и углубления реформ. (Бекмуродов А.Ш., Гафуров У.В.) Т.: Иктисодиёт, 2008. – 126 с. (с электронной версией).
52. Массовая экономика: суть и основные понятия (на узбекском и русском языках). Научно-популярное пособие. (Бекмуродов А.Ш., Гимранова О.Б., Шамшиева Н.Н.). - Т.: Иктисодиёт, 2009. – 92 с. (с электронной версией).
53. Узбекистан на пути либерализации и модернизации экономики. Экспресс-проспект. (Бекмуродов А.Ш., Беркинов Б.Б., Усмонов Б.Б., Хамидов О.М., Гафуров У.В. и Ньматов И.У.). - Т.: Иктисодиёт, 2009. – 10 с. (с электронной версией).

#### **VII. Статистические материалы**

72. Статистические сборники по соответствующим годам Государственного комитета статистики Республики Узбекистан

#### **VIII. Интернет сайты**

73. [www.stat.uz](http://www.stat.uz)
74. [www.uza.uz](http://www.uza.uz)
75. [www.ceep.uz](http://www.ceep.uz)
76. [www.bearingpoint.uz](http://www.bearingpoint.uz)
77. [www.pca.uz](http://www.pca.uz)
78. [www.smesupport.leontief.ru](http://www.smesupport.leontief.ru)
79. [www.asiapacific.narod.ru](http://www.asiapacific.narod.ru)
80. [www.vestnik.tripod.com](http://www.vestnik.tripod.com)

---

## **II. ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПО ПРЕДМЕТУ**

---

---

**ЗАДАНИЯ ДЛЯ  
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ  
РАБОТЫ СТУДЕНТОВ В  
ТЕЧЕНИИ СЕМЕСТРА**

---

## Темы рефератов

1. Сущность государственной программы “Год диалога с народом и интересов человека” и основные социально-экономические реформы в нем.
2. Основные макроэкономические показатели в выступлении Ш.М.Мирзиёева на заседании Кабинета Министров по итогам социально-экономического развития страны в 2016 году.
3. Прогноз основных макроэкономических показателей за 2017 год в выступлении Ш.М.Мирзиёева на заседании Кабинета Министров по итогам социально-экономического развития страны в 2016 году.
4. Задачи которые должны быть выполнены в Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан по направлению “Приоритетные направления по развитию и либеризации экономики”.
5. Задачи которые должны быть выполнены в Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан по направлению “Приоритетные направления по развитию социальной сферы”.
6. Задачи которые должны быть выполнены по укреплению макроэкономической стабильности в Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики.
7. Задачи которые должны быть выполнены по увеличению конкурентоспособности экономики за счет углубления структурных изменений, модернизации и диверсификации ведущих секторов экономики в Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан.
8. Задачи которые должны быть выполнены по модернизации и ускоренному развитию сельского хозяйства в Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан.
9. Задачи которые должны быть выполнены по развитию туристической сферы в Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан.
10. Задачи которые должны быть выполнены по этапному увеличению занятости населения и реальных доходов населения в Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан.
11. Всемирный финансово – экономический кризис, меры и пути предотвращения его в условиях Узбекистана. (По трудам Президента Узбекистана И.А. Каримова)
12. Современные тенденции приоритетных направлений экономического развития Узбекистана. Диверсификация и структурные изменения экономики Узбекистана (по трудам Президента Узбекистана И.Каримова)
13. Разделение труда, кооперация и специализация производства.
14. Материальное и нематериальное производство, их взаимосвязь.
15. Экономические ресурсы Узбекистана и проблемы их эффективного использования.
16. Производительность труда как фактор экономического роста.
17. Пути, методы и этапы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане.
18. Различные теории денег.
19. Социально ориентированная рыночная экономика и ее особенности в Узбекистане.
20. Задачи формирования национального рынка в Узбекистане.
21. Классическая и современная рыночная экономика, их общность и различия.
22. Особенности перехода от административно-плановой экономики к рыночной.
23. Денежно-кредитная политика, государство в экономике переходного периода.
24. Этапы экономических реформ, их итоги и задачи в Узбекистане.
25. Задачи формирования многоукладной экономики в Узбекистане.

26. Монополии, особенности их функционирования и регулирования.
27. Задачи создания конкурентной среды в Узбекистане в переходный период к рыночной экономике.
28. Ценовая политика в Узбекистане и ее основные направления.
29. Ценообразование в условиях рыночной экономики.
30. Особенности акционирования предприятий в процессе углубления экономических реформ в Узбекистане.
31. Основные направления развития малого и частного предпринимательства в Узбекистане.
32. Организационно-правовые формы предприятий. (Индивидуальное предпринимательство, партнерство, корпорация и их объединения).
33. Виды прибыли и их содержание.
34. Различные теории о заработной плате.
35. Политика заработной платы в Узбекистане.
36. Аграрные реформы и их направления в переходный период к рыночной экономике.
37. Экономическая оценка земли и ее значение для эффективного хозяйствования в аграрном секторе.
38. Содержание направлений экстенсивного и интенсивного развития сельского хозяйства, их соотношение в Узбекистане.
39. Факторы и пути увеличения валового национального продукта в Узбекистане.
40. Теневая экономика, ее черты и социально-экономические последствия.
41. Количественные и качественные параметры валового внутреннего продукта.
42. Стоимостно - денежная и материально-вещественная стороны совокупного спроса.
43. Состояние насыщенности национального рынка в Узбекистане.
44. Изменчивость инвестиций и значение учета этой опасности в инвестиционной среде.
45. Задачи обеспечения инвестиционной активности в Узбекистане в переходный период к рыночной экономике.
46. Особенности формирования и распределения фонда потребления в Узбекистане.
47. Инвестиционная политика Узбекистана и ее направления.
48. Экономический потенциал Узбекистана и проблемы эффективного его использования.
49. Роль интенсивных факторов в экономическом росте на современном этапе научно-технического прогресса.
50. Эффективность и социальная направленность экономического роста.
51. Методы определения равновесного объема производства. Кейнсианская и классическая модели.
52. Причины нарушения экономического равновесия и пропорции при переходе к рыночной экономике в республике.
53. Задачи обеспечения макроэкономической стабильности в Узбекистане.
54. Циклические колебания и их проявления: колебания национального дохода, инвестиций и рыночной конъюнктуры.
55. Циклы в национальном и мировом хозяйствах, их особенности.
56. Различные теории экономических циклов.
57. Влияние НТП на воспроизводство рабочей силы.
58. Спрос и предложение рабочей силы, определяющие их факторы.
59. Программа социально-экономической защиты безработных в Узбекистане.
60. Теории безработицы.
61. Роль государственного бюджета в распределении и перераспределении национального дохода.
62. Роль страхования, общественных и благотворительных фондов в финансовой системе.

63. Финансовые кризисы и их причины, формы проявления. Пути финансового оздоровления национальной экономики.
64. Налоговый кодекс Республики Узбекистан, его содержание и значение.
65. Государство как главный реформатор экономики.
66. Переход к экономическому самоуправлению.
67. экономике.
68. Государственное перераспределение доходов и формирование общественных (социальных) фондов.
69. Интеграционные тенденции экономики в рамках центрально-азиатского региона, СНГ и мировой экономики в целом.
70. Европейское экономическое сообщество и его функции .
71. Экономическое сотрудничество Узбекистана с развитыми странами мира.
72. Проблемы и условия включения Узбекистана в мировой рынок.
73. Свободная торговля и политика протекционизма. Барьеры на пути свободной торговли.
74. Всемирная торговая организация и принципы ее функционирования.
75. Международные финансовые организации и их роль в развитии мирового хозяйства.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ  
УКАЗАНИЯ ПО ОЦЕНКЕ  
САМОСТОЯТЕЛЬНОГО  
ОБУЧЕНИЯ**

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН  
ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ**



**Кафедра «Экономическая теория»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ  
ПО ОРГАНИЗАЦИИ, КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ  
САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ ПО  
ДИСЦИПЛИНЕ  
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»**

**Ташкент - 2017**



**“Утверждено”**

обсуждено и одобрено на Научном совете  
факультета «Экономика»

Председатель Совета

\_\_\_\_\_ проф. Каримов Н.

“ \_\_\_\_\_ ”  
\_\_\_\_\_

**“Рекомендовано”**

обсуждено и рекомендовано на совещании

кафедры «Экономическая теория»

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ доц. Хажиев Б.

(№ \_\_\_\_\_ протокола кафедры

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2017 года)

**Рецензенты:**

1. Расулев А.Ф. –доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая теория» ТГЭУ
2. Абдуллаева М.К. –кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория» ТГЭУ

**Составитель:**

© Ф.А.Убайдуллаева. Методические указания по организации, контролю и оценки самостоятельных работ студентов по дисциплине «История экономических учений». - Т.: ТГЭУ, 2017. – 18 стр.

## Введение

Данное методическое пособие разработано на основе Рабочей учебной программы по дисциплине “Экономическая теория” утвержденной Протоколом № \_от \_августа 2017 года Научного Совета факультета «Экономика» ТГЭУ, и в соответствии «Устава о рейтинговой системе контроля и оценки знаний студентов в Высших учебных заведениях» введенных в действие по приказу № 333 от 25 августа 2010 года, Указанию по «Организации и контролю самостоятельных работ студентов», утвержденном приказом №34 от 5 августа 2010 года «Об организации самостоятельных работ студентов» Министерства Высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан.

Настоящее пособие по организации, контролю и оценки самостоятельных работ студентов по дисциплине “История экономических учений” рекомендуется для организации и контроля самостоятельной работы по данной дисциплине студентов 2 курса область образования 200000–«Социальная сфера, экономика и право» бакалавриата по направлению «Банковское дело», “Экономика (по отраслям)”, “Сфера услуг (организация и управление туризмом)”, “Организация и управления гостиничного хозяйством”, «Менеджмент (по отраслям и сферам)», «Корпоративное управление» «Кадровый менеджмент» «Статистика (по отраслям и сферам)».

Своеобразие самостоятельной работы в том, что эта часть учебной деятельности организуется на основе контроля соответствующего профессорско-преподавательского состава и самостоятельной активности студентов, и реализуется в соответствии объема установленных часов по семестрам в учебном плане.

В настоящем методическом пособии изложен порядок организации, контроля и оценки консультаций по выполнению самостоятельной работы, необходимых задач, которых должен выполнить студент в осуществлении самостоятельной работы, их содержание и основные формы.

### 2. Содержание и основные формы самостоятельных работ студентов

Организация самостоятельных работ студентов по дисциплине «Экономическая теория» включает систему мер направленных на формирование их самостоятельного мышления, социальной активности, мировоззрения и экономических знаний. Она обеспечит разумного и своевременного усвоения необходимых знаний и навыков намеченных в программах дисциплин и учебном плане студентами.

Совершенствование обучения дисциплины «Экономическая теория» продолжается в направлении развития самостоятельных работ и активности осознания, заинтересованности студентов, в результате формируется навыки и способности самостоятельного обучения и творческого мышления.

**Самостоятельная работа студента** – системная деятельность направленная на усвоение студентом определенной части знаний, навыка и квалификации в аудитории и вне аудитории на основе совета и рекомендации преподавателя по конкретной дисциплине.

**Основная цель** выполнения самостоятельной работы – организация непрерывного изучения студентов дисциплины в течение семестра под руководством и под контролем профессорско-преподавателей кафедры “Экономическая теория”, дальнейшее укрепление полученных знаний и навыков, подготовка к предстоящим занятиям, самостоятельный поиск новых знаний, культуры умственного труда и формирование усвоения, и подготовка конкурентоспособных кадров в университете.

Форма, объем, и уровень сложности самостоятельных работ должна изменяться и увеличиваться в соответствии навык от семестра к семестру. То есть, необходимо обучать

студентов творческому подходу и системному выполнению заданий, постепенно увеличивать уровень самостоятельности в выполнении заданий.

В организации самостоятельных работ студентов можно использовать **следующие формы**, учитывая способность и уровень академического усвоения по дисциплине «История экономических учений»:

- самостоятельное усвоение некоторых тем дисциплины с помощью учебных литератур, работа с учебными источниками;
- подготовка к семинарным занятиям;
- подготовка реферата по определенным темам;
- самостоятельное изучение и конспект трудов Первого Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова;
- конспект Законов Ресублики Узбекистан, Указов и решений Президента и других нормативных документов;
- решать тесты;
- решать кейсы по поиску решения проблем;
- подготовка к дебатам и заданиям;
- участие в научных обществах и кружках студентов;
- подготовка наглядных средств;
- выполнение (проектов) курсовых работ;
- выполнение графических и учетных работ;
- подготовка научных статей, тезисов и текста лекций;
- подготовка совместно с учителем обзора новых учебных литератур в день «студент-преподаватель-библиотека» по дисциплине;
- сбор, переработка и систематизация теоретических, практических и статистических данных по определенным темам информационно-ресурсного центра;
- подготовка материалов презентации с помощью современных информационных технологий по определенным темам;
- участие в самостоятельных чтениях используя возможности современных информационных технологий, библиотеки, кабинета по духовно-просветительской работе дома студентов;
- участие в факультативах и специальных семинарах;
- участие в научных и научно-методических работах факультетов и кафедр и т.п.

Самостоятельная работа студентов подчинена таким задачам образования, что целый учебный процесс дает возможность формированию экономического мировоззрения студентов, системного и тщательного, сознательного, активного усвоения ими основ науки. Эти задачи нельзя решать не зная и не используя закономерности формирования личности и процесс образования. Кратко об их содержании.

**Самостоятельное усвоение темы.** Определенные темы по рабочей учебной программе задается студентам для самостоятельного усвоения, учитывая способности и уровень знаний студентов, особенности дисциплины. Здесь следует обратить внимание ключвым словам и вопросам, указать основные литературы и информационные источники.

В процессе выполнения задания студенты конспектируют тему, самостоятельно используя учебные литературы, готовят ответы на вопросы по теме, осознав сущность ключевых слов. По необходимости (если уровень усвоения трудно, возникают вопросы, не хватает литература, невозможно системно изложить тему т.п.) советуются с преподавателем. Текст, по самостоятельно усвоенной теме сдают преподавателю через защиту.

Самостоятельные работы по дисциплине «История экономических учений» во многих случаях сдаются как рефераты. Реферат начальная форма научных работ

студентов. Научное творчество студентов имеет свои особенности в образовании как одна часть учебного процесса. Привлекают студентов исследовательской деятельности, в результате они обретают навыки сбора, переработки и анализа статистических и других материалов, работы с научной литературой, научиться критической оценке изучаемого явления, связывают теорию с практикой и т.п.

Если учитывать содержание и качественный уровень подготовки реферата по отношению участия в семинарском занятии подготовленное по учебнику, то реферат без сомнения полезен.

Студент перед аудиторией, должен быть подготовлен к защите и отстаиванию правил изложенных в реферате, это имеет важное значение в изучении экономической теории.

**Реферат** – это одно из эффективных форм самостоятельных работ студентов. Данная форма может эффективно осуществляться на основе организационно-методологической поддержки и консультации профессоров-преподавателей кафедры на всех стадиях выбора темы реферата, заблаговременно планировать содержание вопросов освещенных в нем, подготовка и обсуждение реферата. Здесь имеет решающее значение насколько подробно и квалифицировано осуществляется руководство за работами реферата студентов и насколько правильно поставлены критерии студентов на рефераты преподавателями. Очень важно, чтобы задание давалось с учетом навыков, научных интересов и уровня знаний студентов в написании реферата.

**Подготовка наглядных средств.** Студентам дается задание подготовки наглядных материалов помогающих изложить и хорошо освоить конкретную тему. Тема определяется преподавателем и студенту дается определенные установки и инструкции. Количество, форма и содержание наглядных средств самостоятельно выбирается студентами. Такое задание можно давать определенному количеству студентов или группе студентов по одной теме.

**Подготовка тестов, вопросов дискуссии и заданий по теме.** Студенту дается задание составить вопросы основанные на дискуссию, задачи и задания с разными уровнями сложностей, тесты по теме.

При этом преподаватель предоставляет студенту инструкцию методов, как составить задание, как выделить аспекты дискуссии темы в составлении проблемных вопросов, какая цель предусматривается, требования к тесту и правила его составления.

**Подготовка научных статей, тезисов и докладов.** Студенту может даваться задание подготовки научных статей, тезисов или докладов по какой-то теме (также студент самостоятельно может выбрать тему). При этом студент выбирает учебные литературы, статьи и монографии, также другие источники информации, касающиеся к настоящей теме.

**Научно-теоретические конференции студентов,** также является одним из форм самостоятельных работ студентов. Профессоры-преподаватели кафедры свою работу должны организовать в ранжированном виде с учетом профессиональной направленности, возрастной состав членов, интересов через организацию научно-теоретической конференции студентов. Только так обеспечивается активное участие и заинтересованность студентов в проведении конференции. Целесообразно проводить студенческую конференцию поэтапно. Научно-теоретическую конференцию студентов по дисциплине «История экономических учений» целесообразно осуществлять следующей степени:

Степень 1. – проводить конференции во всех учебных группах обучающихся эту дисциплину;

Степень 2. – представить на факультетскую и межфакультетскую конференцию статьи студентов выбранные из каждой группы;

Степень 3 – представить на научно-теоретическую конференцию студентов выбранных самой лучшей статьей на межфакультетских конференциях.

Утвердив тему конференции являющиеся единым для всех групп можно специализировать интересы групп исходя из докладов и участия студентов.

### **3. Основные принципы организации самостоятельных работ студентов**

организации самостоятельных работ студентов целесообразно соблюдение следующих основных принципов определенных в указании по «Организацию и контролю самостоятельных работ студентов»:

1. Организовать самостоятельную работу студентов в двух видах – аудиторная и внеаудиторная.

2. Обеспечить организацию самостоятельной работы студентов в системной форме, то есть поэтапно, с простого на сложную.

3. Обратить внимание на следующие важные аспекты в определении форм и объема самостоятельной работы студентов:

- степень учебы студента (курс);
- своеобразные стороны конкретной дисциплины, уровень сложности в освоении;
- способность студента, уровень теоретической и практической подготовки;
- уровень обеспеченности источниками информации предмета;
- уровень знания работы студента с источниками информации;
- задания для самостоятельной работы, на изменение формы и объема связанного переходом с курса на курс;
- особенности дисциплины самостоятельной работы, организовать самостоятельную работу соответственно с уровнем и способностью академического освоения студента.

### **4. Функции, которые должен выполнять студент в осуществлении самостоятельной работы**

Студенты в организации самостоятельной работы должны выполнять следующие функции:

- обладать навыками тщательного освоения новыми знаниями самостоятельно;
- определить оптимальные методы и средства для поиска необходимой информации;
- эффективно использовать информационные источники;
- работать с традиционными учебными и научными литературами и нормативными документами;
- работать с электронными учебными и научными литературами и информационным банком;
- целесообразно пользоваться сетью Интернет;
- анализировать базы данных;
- подготовка к экспертизе результатов работ и доработка на основе экспертных заключений;
- системный и творческий подход в выполнении заданий;
- обосновывать разработанное решение, проект или идею и защищать со специалистами.

№	Название темы	Тип занятия	Выделенные часы	Тема и содержание самостоятельной работы студента	Форма отчетности
1.	Предмет и метод экономической теории	Лекция	4	Самостоятельно изучить мнение о стратегических направлениях Республики Узбекистан	Подготовка доклада
		Семинар	2	Применение инновационных технологий в сферах промышленности РУз	Реферат
2.	Процесс производства и его результаты	Лекция	4	Самостоятельно изучить экономические учения древнего мира	Сделать доклад
		Семинар	4	Разделение труда, кооперация и специализация производства	Реферат
3.	Социально-экономические системы и отношения собственности	Лекция	4	Экономические ресурсы Узбекистана и проблемы их эффективного использования.	Конс-пект
		Семинар	4	Производительность труда как фактор экономического роста.	Реферат
4.	Развитие товарно-денежных отношений – основа возникновения и функционирования рыночной экономики	Лекция	4	Пути, методы и этапы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане	Конспект
		Семинар	4	Различные теории денег	Реферат
5.	Содержание и функционирование рыночной экономики	Лекция	4	Социально ориентированная рыночная экономика и ее особенности в Узбекистане	Сбор информации
		Семинар	6	Денежно-кредитная политика, государство в экономике переходного периода	Реферат
6.	Переходный период к рыночной экономике и его особенности в Узбекистане	Лекция	4	Задачи формирования многоукладной экономики в Узбекистане	Наглядные инструменты
		Семинар	2	Монополии, особенности их функционирования и регулирования	Реферат

7.	Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие	Лекция	4	Задачи создания конкурентной среды в Узбекистане в переходный период к рыночной экономике	Конспект
		Семинар	4	Ценовая политика в Узбекистане и ее основные направления	Реферат
8.	Конкуренция и монополии	Лекция	2	Монополии, особенности их функционирования и регулирования	Конспект
		Семинар	4	Задачи создания конкурентной среды в Узбекистане в переходный период к рыночной экономике	Реферат
9	Сущность цен и особенности их формирования	Лекция	4	Ценообразование в условиях рыночной экономики	Слайды презентации
		Семинар	4	Ценовая политика в Узбекистане и ее основные направления	Конспект
10	Предпринимательская деятельность. Предпринимательский капитал и его оборот	Лекция	4	Особенности акционирования предприятий в процессе углубления экономических реформ в Узбекистане.	Слайды презентации
		Семинар	6	Основные направления развития малого и частного предпринимательства в Узбекистане	Конспект
11	Издержки и прибыль предприятия	Лекция	2	Организационно-правовые формы предприятий. (	Слайды презентации
		Семинар	4	Виды прибыли и их содержание.	Конспект
12	Заработная плата и трудовые отношения	Лекция	2	Различные теории о заработной плате.	Реферат
		Семинар	4	1. Политика заработной платы в Узбекистане.	Конспект
13	Аграрные отношения и агробизнес	Лекция	4	1. Аграрные реформы и их направления в переходный период к рыночной экономике.	Слайды презентации
		Семинар	4	Экономическая оценка земли и ее значение для эффективного хозяйствования в аграрном секторе	Самостоятельно изучить отдельные темы

14	Национальная экономика и ее макроэкономические параметры. Валовой национальный продукт и формы его движения	Лекция	4	1. Факторы и пути увеличения валового национального продукта в Узбекистане.	Наглядные средства
		Семинар	4	Теневая экономика, ее черты и социально-экономические последствия	Реферат
15	Совокупный спрос и совокупное предложение	Лекция	4	Стоимостно - денежная и материально-вещественная стороны совокупного спроса.	Наглядные средства
		Семинар	4	Состояние насыщенности национального рынка в Узбекистане.	Реферат
16	Потребление, сбережения и инвестиции	Лекция	4	Изменчивость инвестиций и значение учета этой опасности в инвестиционной среде	Конспект
		Семинар	4	Задачи обеспечения инвестиционной активности в Узбекистане в переходный период к рыночной экономике.	Слайды презентации
17	Экономический рост и национальное богатство	Лекция	4	Инвестиционная политика Узбекистана и ее направления.	Конспект
18	Пропорциональное и равновесное развитие национальной экономики	Семинар	6	Роль интенсивных факторов в экономическом росте на современном этапе научно-технического прогресса	Слайды презентации
19	Цикличность экономики и макроэкономическая нестабильность	лекция	2	Методы определения равновесного объема производства. Кейнсианская и классическая модели	Конспект
		семинар	4	Причины нарушения экономического равновесия и пропорции при переходе к рыночной экономике в республике.	Слайды презентации
20	Совокупная рабочая сила, ее занятость и безработица	Лекция	2	Задачи обеспечения макроэкономической стабильности в Узбекистане	Конспект
		семинар	4	Циклические колебания и их проявления: колебания национального дохода, инвестиций и рыночной конъюнктуры.	Реферат
21	Финансовая система и финансовая политика	Лекция	4	Циклы в национальном и мировом хозяйствах, их особенности.	
		семинар	4	Спрос и предложение	



				рабочей силы, определяющие их факторы.	
22	Денежно-кредитная система. Банки и их роль в рыночной экономике	Лекция	4	Программа социально-экономической защиты безработных в Узбекистане.	
		семинар	4	Роль государственного бюджета в распределении и перераспределении национального дохода.	
	Экономическая роль государства в регулировании рыночной экономики	Лекция	4	Роль страхования, общественных и благотворительных фондов в финансовой системе.	
		семинар	4	Финансовые кризисы и их причины, формы проявления. Пути финансового оздоровления национальной экономики.	
	Доходы населения и социальная политика государства	Лекция	4	Налоговый кодекс Республики Узбекистан, его содержание и значение.	
		семинар	4	Государство как главный реформатор экономики	
	Мировое хозяйство и его эволюция	Лекция	4	Интеграционные тенденции экономики в рамках центрально-азиатского региона, СНГ и мировой экономики в целом.	
		семинар	6	Европейское экономическое сообщество и его функции .	
	Международная экономическая интеграция и включение Узбекистана в мировое хозяйство	Лекция	2	Европейское экономическое сообщество и его функции .	
		семинар	4	Экономическое сотрудничество Узбекистана с развитыми странами мира.	
	Мировой рынок. Международные валютные и кредитные отношения	Лекция	2	Свободная торговля и политика протекционизма. Барьеры на пути свободной торговли.	
		семинар	2	Всемирная торговая организация и принципы ее функционирования.	

### 5. Порядок организации консультации по самостоятельной работе студентов.

Консультационные занятия по самостоятельной работе студентов организуется с целью предоставления направлений и контроля его выполнения по осуществлению самостоятельных работ предназначенных в внеаудиторном порядке. Консультационные занятия по самостоятельной работе студентов проводится в соответствии с календарно-тематическим планом. Темы и содержания самостоятельной работы студентов по

предметы «История экономических учений» формы отчетности по их выполнению приводятся в следующей таблице:

Консультационное занятие проводит соответствующий преподаватель.

Преподаватель осуществляет следующее в консультационном занятии:

- дает соответствующее указание по выполнению самостоятельных работ студентов;
- помогает в составлении плана по выполнению задания;
- рекомендует информационные источники соответствующей литературы;
- принимает и оценивает результаты заданий, расчеты, рефераты и разработки, подготовленные на основе самостоятельных работ студентов.

Консультации по самостоятельным работам студентов вводится в расписание занятий в соответствии организацией учебного процесса в свободное от занятий время студентов.

### 6. Порядок контроля и оценки самостоятельных работ студентов

Выполнение самостоятельных работ контролируется и оценивается на основе требований «Устава рейтинговой системы контроля и оценки знаний студентов». Критерии оценки самостоятельных работ распространяется студентам вместе с методическими материалами перед началом учебного года.

Рекомендуется вести контроль и оценку выполнением следующих заданий в процессе текущего, промежуточного и итогового контроля самостоятельных работ студентов по дисциплине «Экономическая теория»

№	Формы самостоятельных работ	Срок сдачи	Критерии оценки
<b>1. Работы, оцениваемые в текущем контроле</b>			
1.	Писать реферат	До 15 недели семестра	до 4 баллов
2.	Самостоятельное изучение отдельных тем	До 15 недели семестра	до 3 баллов
3.	Подготовить слайды по отдельным темам	До 15 недели семестра	до 3 баллов
<b>2. Работы, оцениваемые в промежуточном контроле</b>			
1.	Конспект Законов Ресублики Узбекистан, Указов и решений Президента и других нормативных документов	до 16 недели семестра	До 20 баллов
2.	Подготовка слайдов	до 16 недели семестра	До 20 баллов
<b>3. Работы, оцениваемые в итоговом контроле</b>			
1.	Письменно ответить на вопросы	Последняя неделя семестра	До 30 баллов

### 7. Литература

1. Конституция Республики Узбекистан. – Т.: «Узбекистан», 2012.
2. «Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя» Доклад Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева на расширенном заседании

(14.01.2017) Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2016 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2017 год//Народное слово, 15 января 2017 года

3. Указ Президента Республики Узбекистан № 6 «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2017 г., ст. 70

4. Закон об образовании Республики Узбекистан от 29 августа 1997 г. Т.: “Адолат”, 1997.

5. Национальная программа по подготовке кадров от 29 августа 1997 года Республики Узбекистан Т.: “Адолат”, 1997.

6. «Устав о рейтинговой системе контроля и оценки знаний студентов в Высших учебных заведениях» введенных в действие по приказу № 333 от 25 августа 2010 года

7. Указанию по «Организации и контроля самостоятельных работ студентов», утвержденной приказом №34 от 5 августа 2010.

8. года «Об организации самостоятельных работ студентов» Министерства Высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан.

---

# **III. ГЛОССАРИЙ**

---

## ГЛОССАРИЙ

English	O`zbekcha	Русский	Определение
Bank	Банк	<b>Банк</b>	– финансовый посредник, основными функциями которого является прием вкладов и выдача ссуд.
exchange	Биржа	<b>Биржа</b>	– государственная или акционерная организация, предоставляющая помещение, определенные гарантии, расчетные и информационные услуги для сделок с ценными бумагами, товарами, получающая за это комиссионные от сделок и накладывающая определенные ограничения на торговлю. Организует оптовую, в том числе международную, торговлю массовыми товарами, имеющими устойчивые и четкие качественные параметры (товарная биржа), или систематические операции по купле-продаже ценных бумаг (фондовая биржа), валюты (валютная биржа).
Labor exchange	Меҳнат биржаси	<b>Биржа труда</b>	– государственное учреждение, выполняющее функции посредника между работодателями и наемными работниками.
Broker (broker)	Брокер (маклер)	<b>Брокер (маклер)</b>	– официальный посредник при заключении сделок между покупателями и продавцами товаров, ценных бумаг, валют и других ценностей на фондовых и товарных рынках, валютных рынках. Обладает местом на рынке, заключает сделки от своего имени по поручению и за счет клиента, получая за свои услуги вознаграждение (брокерскую комиссию), размер которой регламентируется государственным комитетом.
Currency exchange	Валюта биржаси	<b>Валютная биржа</b>	– система социально-экономических и организационных отношений по купле-продаже иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах.
Government sector	Давлат сектори	<b>Государственный сектор</b>	– часть экономики страны, полностью контролируемая государством.
natural monopoly	Табиий монополия	<b>Естественная монополия</b>	– отрасль, в которой экономия, обусловленная ростом масштабов производства, столь велика, что продукт может быть произведен одной фирмой при более низких средних издержках, чем если бы его производством занимались

			не одна фирма, а несколько.
The law proposal	Таклиф қонуни	<b>Закон предложения</b>	– на любом рынке, в любой момент времени при прочих равных условиях существует положительная зависимость между ценой товара и величиной его предложения.
The law of supply	Талаб қонуни	<b>Закон спроса</b>	– на любом рынке, в любой момент времени при прочих равных условиях существует отрицательная зависимость между ценой товара и величиной спроса на него.
Wage	Иш ҳақи	<b>Зарботная плата</b>	– денежное вознаграждение за труд; часть стоимости созданного трудом блага, дохода от его продажи, выдаваемая работнику предприятием, учреждением, в котором он работает, или другим нанимателем. Величина заработной платы устанавливается либо в виде должностного оклада, либо по тарифной сетке (ставке), либо в соответствии с контрактом, но не может быть ниже уровня установленной законом минимальной заработной платы. Верхний предел заработной платы в условиях экономики рыночного типа обычно не ограничивается. Выше сказанное относится к номинальной заработной плате.
Cartel	Картель	<b>Картель</b>	– форма монополии, при которой ее участники, сохраняя производственную и коммерческую самостоятельность, договариваются между собой о ценах, разделе рынка, обмене патентами.
Competition	Рақобат	<b>Конкуренция</b>	– соперничество между производителями (продавцами) благ за рынки сбыта с целью получения более высоких доходов, а в общем случае между любыми экономическими субъектами за лучшие результаты.
concentration of production	Ишлаб чиқаришнинг тўпланиши	<b>Концентрация производства</b>	– сосредоточение большей части отраслевого выпуска на нескольких крупных предприятиях отрасли.
world prices	Жаҳон бозори нархи	<b>Мировые цены</b>	– денежное выражение интернациональной стоимости реализуемых на мировом рынке товаров.
monopoly	Монополия	<b>Монополии</b>	– <b>1.</b> Исключительное право производства, торговли, промысла и т.п., принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц или государству. <b>2.</b> Рынок, на котором выступает лишь один продавец товара,

			услуги или ресурса.
monopolistic competition	Монополистик рақобат	<b>Монополистическая конкуренция</b>	– тип рынка несовершенной конкуренции, на котором много продавцов, но каждый из них предлагает дифференцированный товар, а значит, может менять его цену, используя отличие своего товара от прочих товаров, удовлетворяющих однотипную потребность.
Monopsony	Монопсония	<b>Монопсония</b>	– тип рынка несовершенной конкуренции, на котором существует только один покупатель.
Bond	Облигация	<b>Облигация</b>	– ценная бумага, отражающая отношения по займу и дающая ее держателю (владельцу) доход в виде фиксированного процента от ее нарицательной стоимости.
Exchange	Айирбошлаш	<b>Обмен</b>	– экономическая операция по передаче товара одним экономическим субъектом другому с получением взамен денег или другого товара.
Working capital	Айланма капитал	<b>Оборотный капитал</b>	– капитал, участвующий и полностью расходуемый в течение одного производственного цикла
The transition to a market economy	Бозор иқтисодиётига ўтиш даври	<b>Переходный период рыночной экономики</b>	– состояние общества между разными способами регуляции экономической деятельности.
Consumption	Истеъмол	<b>Потребление</b>	– использование, употребление, применение благ в целях удовлетворения потребностей. Различают производственное потребление - расходование, использование ресурсов в процессе производства, и непроизводственное, конечное потребление благ людьми, населением для удовлетворения общественных и личных потребностей.
Need	Эҳтиёж	<b>Потребность</b>	– все физические, социальные и духовные человеческие чувства нужды (нехватки). В экономической теории рассматриваются потребности, являющиеся побудительным мотивом экономической деятельности, то есть конкретизированные желания, удовлетворяемые с помощью товаров или услуг.
marginal costs	Қўшилган харажатлар	<b>Предельные издержки</b>	– прирост издержек производства дополнительной единицы продукта.
business activities	Тадбиркорлик фаолияти	<b>Предпринимательская</b>	– самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная

		<b>деятельность</b>	на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. <u>Закон разрешает осуществлять предпринимательскую деятельность:</u> а) физическим лицам в качестве индивидуальных предпринимателей; б) юридическим лицам: -коммерческим, имеющим основной целью извлечение прибыли, в виде Хозяйственных товариществ и обществ, Производственных кооперативов. Государственных и муниципальных товариществ и обществ, - некоммерческим, не имеющим извлечение прибыли в качестве основной цели и не распределяющим полученную прибыль между участниками, в виде Потребительских кооперативов, Общественных и религиозных организаций, Благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов.
Production	Ишлаб чиқариш	<b>Производство</b>	– процесс создания экономических благ.
trade union	Қасаба уюшмаси	<b>Профсоюз</b>	– группа наемного персонала, объединившаяся в организацию для защиты своих интересов и улучшения своего положения.
Market	Бозор	<b>Рынок</b>	– общественное устройство, обеспечивающее взаимодействие потенциальных продавцов и покупателей.
Market economy	Бозор иқтисодиёти	<b>Рыночная экономика</b>	– экономическая система, в основе которой лежат частная собственность на средства производства и децентрализованный способ координации экономической деятельности.
Syndicate	Синдикат	Синдикат	– вид монополии, представляющий собой объединение предпринимателей, которое берет на себя осуществление всей коммерческой деятельности при сохранении производственной и юридической самостоятельности входящих в него предприятий.
Demand	Талаб	<b>Спрос</b>	– количество товара, которое покупатели хотят и могут купить по определенной цене на определенном рынке в определенный момент времени.
Average costs	Ўртача	<b>Средние</b>	– затраты на единицу выпущенной



	харажатлар	<b>издержки</b>	продукции. Средние издержки получаются делением общих издержек на количество произведенной продукции. Поскольку общие издержки складываются из общих постоянных и общих переменных издержек, при делении общих издержек на количество получается, что средние издержки также являются суммой средних постоянных и средних переменных издержек.
Product	Товар	<b>Товар</b>	<p>– любой продукт производственно-экономической деятельности в материально-вещественной и идеальной форме, являющийся объектом купли-продажи.</p> <p><b>Товары бывают:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- по цели применения: <i>потребительские и инвестиционные,</i></li> <li>- <u>по времени пользования: краткого и длительного пользования:</u></li> <li>- <u>по зависимости потребления товара от дохода потребителя:</u> <i>качественные и малоценные,</i></li> <li>- <u>по отношению к другим товарам:</u> <i>взаимозаменяемые, взаимодополняющие и независимые.</i></li> </ul>
Trust	Трест	Трест	– вид монополии, представляющий собой объединение предпринимателей, которое характеризуется тем, что входящие в него предприятия теряют свою производственную, коммерческую и юридическую самостоятельность и подчиняются единому управлению.
Price	Нарх	<b>Цена</b>	– денежное выражение стоимости товара, показатель ее величины.
Economy	Иқтисодиёт	<b>Экономика</b>	– общественное хозяйство, представляющее собой единство производства, распределения, обмена и потребления.

---

## **IV. ПРИЛОЖЕНИЯ**

---

---

**УЧЕБНО РАБОЧАЯ  
ПРОГРАММА ПРЕДМЕТА**

---

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

**ГУЛИСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
Кафедра “Экономика”**

**«УТВЕРЖДАЮ»**

и.о.ректор ГГУ Н.Баракаев  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

По предмету:

**“ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ”**

**Рабочая учебная программа**

**Направление:** 5220100 - Филология

**Кафедра:** «Экономика»

Всего учебных часов	– 116
Из них:	
Лекция	– 28
Практические занятия	– 30
Самостоятельные часы	– 58

**ГУЛИСТАН – 2017 г.**

Рабочая учебная программа предмета разработана соответственно типовой рабочей программы и учебному плану.

**Составитель:**

**М.К.Аллаярова** – преподаватель кафедры “Экономика”  
ГулГУ \_\_\_\_\_(подпись)

**Рецензент:** О.Сатторкулов –доц.кафедры “Экономика” ГулГУ  
\_\_\_\_\_ (подпись)

Рекомендован к рассмотрению кафедрой «Экономика» Социально-экономического факультета - научно-методическим советом Социально-экономического факультета \_\_\_\_\_2017г. № \_\_\_\_\_-протокол собрания.

**Зав. кафедры:**

**О.Т.Сатторкулов**

Учебная рабочая программа предмета утверждена научно-методическим советом Социально-экономического факультета в “ \_\_\_\_\_” \_\_\_\_\_2017г. № \_\_\_\_\_ - протокол собрания.

**Председатель Научно-методического совета факультета:**  
**Б.Туйчибоев**

**доц.**

Учебная рабочая программа предмета утверждена научно-методическим советом Университета в “ \_\_\_\_\_” \_\_\_\_\_2017г. № \_\_\_\_\_ - протокол собрания.

**Согласован:**

**Проректор по учебным работам:**  
**Н.Баракаев**

**доц.**

## Введение

Теория как таковая представляет систему знаний, дающую целостное представление о каком-то объекте или явлении.

Экономическая теория - это система знаний об экономике как хозяйстве. Эти знания научные, так как они облечены в определенные идеи, положения, формулы, категории и понятия. Поэтому, приступая к изучению экономической теории, студент тем самым ставит перед собой задачу: освоить экономическую теорию как основу всей экономической науки, дающую общее представление об экономике как сфере деятельности человека.

Экономическая теория является фундаментом конкретных экономических теорий или прикладных наук, важной особенностью которых является их тесная связь с практикой. Связь экономической теории с практикой осуществляется, прежде всего, через конкретные экономические дисциплины, так как в их основании лежит общая экономическая теория. Кроме того она дает знания, которые могут пригодиться в жизни любому человеку.

Экономическая теория особенно необходима тем, кто принимает экономические решения, проводя экономическую политику на микроуровне - уровне отдельного предприятия или на макроуровне - уровне всего народного хозяйства. При этом она помогает принимать правильные решения не только с точки зрения интересов отдельного человека, но и всей экономики в целом, интересов большинства людей.

В экономическом прогрессе общества в современных условиях возрастает роль духовных, национальных, культурных и иных факторов, имеющих огромное значение для исследования движущих сил развития человечества.

### **1. Цель и задачи изучения предмета.**

**1.1. Цель предмета** – Главной целью изучаемой дисциплины является овладение обучающимися предмета и метода экономической теории. Студенты должны научиться видеть во всем многообразии хозяйственной жизни основные закономерности экономической деятельности человека, и прежде всего, проблему выбора в условиях ограниченности ресурсов и альтернативных средств достижения поставленных целей. Важнейшей целью обучения является умение различать нормативный и позитивный анализ, способность применять его при изучении поведения экономических агентов как на микро-, так и на макроуровне. Особо важно изучение экономической теории как фундаментальной базы для освоения других экономических дисциплин, таких, как международные экономические отношения, финансы и кредит, бухгалтерский учет, страхование и др.

**1.2. Задачи предмета** – изучение введения в экономическую теорию, микро- и макроэкономики, уметь применять экономический анализ для исследования конкретных ситуаций в реалиях нашей жизни.

**1.3. В конце предмета студенты** – освоят понятия, знания экономических процессов, в частности, рынок, поведение покупателей и фирм, уметь анализировать издержки, выручку и прибыль фирмы, знать как взаимосвязаны между собой основные макроэкономические переменные, понимать место, роль и границы государства в современной рыночной экономике, иметь представление о денежно – кредитной и налогово-бюджетной политике

**1.4. В течении изучения предмета студенты** – опираются на знания, полученные по Общей экономике.

1.5. В процессе обучения предмета были использованы современные **педагогические и информационные технологии.**

В процессе изучения предмета студент может опираться на сборник лекций, Учебно-методические пособия, раздаточный материал, электронные и виртуальные стенды, таблицы и многое другое, предоставленное преподавателем. А преподаватель со студентами на практических занятиях, в свою очередь актуальные проблемы предмета рассматривают используя современные педагогические методы, такие как Бумеранг, мозговая атака, мозговой штурм, 2\*2, связного кружка и других.

### Темы предмета и распределение часов по типам занятий

Т/р	Название темы	Часы			
		Всего	Лекция	Практические занятия	Самостоятельные работы
1	Предмет и метод экономической теории		2	2	
2	Сфера производства: сущность, структура, результаты		2	2	8
3	Социально – экономическая система и отношения собственности		2	2	
4	Развитие товарно-денежных отношений		2	2	10
5	Сущность рыночной экономики и элементы её функционирования		2	2	
6	Теория спроса и предложения		2	2	10
7	Конкуренция и ценообразование		2	4	
8	Предпринимательская деятельность		2	2	
<b>ПК</b>					
9	Издержки предприятия и их прибыль		2	2	10
10	Рынок труда и заработная плата		2	2	
11	Аграрные отношения и агробизнес		2	2	
12	Экономический рост и национальное богатство		2	2	10
13	Финансовая и денежно – кредитная система. Банки и их роль в рыночной экономике		2	2	
14	Мировое хозяйство. Мировой рынок		2	2	10
<b>ПК</b>					
<b>ИК</b>					
<b>ВСЕГО</b>		<b>116</b>	<b>28</b>	<b>30</b>	<b>58</b>

## 2. Основа учебного материала

### 2.1. Основа лекционных занятий (всего 28 часа)

#### 2.1.1. Введение. Предмет и метод экономической теории.(2 часа)

Дается общее представление о значении и состоянии экономической теории в современном мире, о его предмете и методах экономической теории. Описываются современные направления и исторические школы экономической теории. Понятие «экономика» и ее главный вопрос. Сущность, виды и безграничность потребностей. Сущность, виды и ограниченность экономических ресурсов. Основные течения при формировании экономической теории как науки: меркантилизм, физиократы, английская классическая экономическая школа, марксизм и маржинализм. [8-13, 9-10, 10-6, 12-8, 10-12]

### **2.1.2. Сфера производства: сущность, структура, результаты (2 часа)**

Дается общая характеристика хозяйственной деятельности, производства и его роль в жизни общества, а также Центральные проблемы хозяйственной деятельности и способы их разрешения в разных экономических системах. Чертится кривая производственных возможностей. [7-28,8-35, 10-33]

#### **2.1.3. Социально – экономическая система и отношения собственности. (2 часа)**

Определяется сущность собственности как экономической категории, изучается история развития различных форм собственности и многообразие их форм и видов в предпринимательской деятельности при рыночной экономике. [3-44, 5-46,13-18, 16-22]

#### **2.1.4. Развитие товарно-денежных отношений (2 часа)**

Определяется сущность товара и его свойства. Раскрывается теория предельной полезности и субъективная ценность блага. Даются основные направления критики трудовой теории стоимости. Деньги, их сущность и основные функции. Натуральное и товарное производство, их черты. [1-12, 4-45, 13-38, 18-57]

#### **2.1.5. Сущность рыночной экономики и элементы её функционирования (2 часа)**

Дается всесторонняя сущность и функции рынка. Определяется рыночный механизм и его элементы. Дается характеристика классической и современной рыночной экономике, их общность и различия. Описывается кругооборот ресурсов, продуктов и доходов в рыночной экономике, их эффективное использование в условиях рыночной экономики. [7-66, 13-14,15-24, 8-55, д2-28]

#### **2.1.6. Теория спроса и предложения (2 часа)**

Спрос и факторы, определяющие его величину. Предложение товара и его кривая. Предложение и спрос: рыночное равновесие. Эластичность предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Соответствие спроса и предложения. [5-33, 8-67, 9-55, 10-67, 22-62]

#### **2.1.7. Конкуренция и ценообразование (2 часа)**

Определяется сущность конкуренции, ее основные формы. Раскрывается механизм ценообразования в условиях конкуренции. Раскрываются теории конкуренции и монополии, виды конкуренции, модели конкурентного рынка, методы конкурентной борьбы. [14-48, 15-77,21-84]

#### **2.1.8. Предпринимательская деятельность (2 часа)**

Дается понятие предпринимательства. Условия и принципы предпринимательства. Малый бизнес, малые предприятия. Кооперативный сектор. Организация акционерного общества. Арендные предприятия. Акционерное общество и акционерный капитал. Акции, их виды. Курс акций. Дивиденды и прибыль учредителей. Облигации. Сущность предпринимательского капитала и стадии его кругооборота. Функциональные формы предпринимательского капитала. Оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Скорость оборота капитала. Воспроизводство основного капитала. [2-122, 9-84, 18-49]

#### **2.1.9. Издержки предприятия и их прибыль. (2 часа)**

Определяется сущность издержек производства. Предельные издержки. Ценообразование на факторы производства. Основные теоретические концепции прибыли и ее источники. Норма прибыли. Концепция и образ средней прибыли цены производства. [5-54,8-72,15-88, 21-54]

#### **2.1.10. Рынок труда и заработная плата (2 часа)**

Раскрывается механизм функционирования рынка труда. Инвестиции как источник спроса на труд. Заработная плата как плата за труд. Основные формы и современные системы оплаты труда. Номинальная и реальная заработная плата. Дифференциация заработной платы. Определение ставки заработной платы на рынке рабочей силы. Трудовые отношения. Трудовой договор. Взаимоотношения профсоюзов с предпринимателями



и государством. Трудовые конфликты, их причины и методы преодоления. [4-35, 14-45, 18-44, 22-92]

#### **2.1.11. Аграрные отношения и агробизнес (2 часа)**

Определяются особенности воспроизводства и экономических отношений в сельском хозяйстве. Рента и арендная плата. Виды земельной ренты. Цена земли. Аграрные отношения и их особенности в рыночной системе. Рынок земельных ресурсов. [14-56, 17-23, 18-42]

#### **2.1.12. Экономический рост и национальное богатство (2 часа)**

Определяется сущность экономического роста и его движущие силы. Современный тип экономического роста и его особенности. Эффективность производства. Теория экономического равновесия и эффективности роста. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста. Цели, эффективность и социальная направленность экономического роста. Факторы экономического роста. [4-55, 7-22, 19-14, 23-16]

#### **2.1.13. Финансовая и денежно – кредитная система. Банки и их роль в рыночной экономике (2 часа)**

Раскрывается финансовая система. Определяется роль банков в рыночной экономике. Денежно - кредитная политика. Государственный бюджет и его роль в формировании централизованных финансовых ресурсов. Налоги и их функции в условиях рыночной экономики. Кривая Лаффера. Финансовая политика государства при переходе к рыночной экономике. Формирование рынка финансовых ресурсов. Пути реформирования налоговой и бюджетной систем в условиях либерализации экономики. Денежное обращение. Денежные системы и их виды. Денежные агрегаты. Инфляция, ее причины и виды. Дефляция и стагфляция. [13-42, 16-42, 17-54, 18-62]

#### **2.1.14. Мировое хозяйство. Мировой рынок (2 часа)**

Понятие мирового хозяйства. Вывоз капитала. Причины и формы. Мировая торговля и мировой рынок. Миграция рабочей силы. Образование, этапы становления и основные черты мирового хозяйства. Международное разделение труда и интернационализация производства. [11-145, 9-213, 10-188]

### **2.2. Практические занятия (30 часа)**

#### **2.2.1. Предмет и метод экономической теории (2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Основные течения при формировании экономической теории как науки: меркантилизм, физиократы, английская классическая экономическая школа, марксизм и маржинализм. Экономические законы и категории (научные понятия). Роль экономической теории в формировании современного экономического образа мышления. Значение экономической теории в формировании научного мировоззрения и идеологии национальной независимости. [8-15, 9-13, 10-10, 12-12]

#### **2.2.2. Сфера производства: сущность, структура, результаты(2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Центральные проблемы хозяйственной деятельности и способы их разрешения в разных экономических системах. Общественный продукт, его состав и стадии движения. Кривая производственных возможностей. [7-30, 8-40, 10-38]

#### **2.2.3. Социально – экономическая система и отношения собственности. (2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Многообразие форм и видов собственности в предпринимательской деятельности. Формы собственности при рыночной экономике. [3-48, 5-50, 13-24]

#### **2.2.4. Развитие товарно-денежных отношений (2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Величина стоимости товара. Альтернативные понимания стоимости товаров и услуг. Теории денег. [1-16, 4-49, 13-45, 18-61]

#### **2.2.5. Сущность рыночной экономики и элементы её функционирования (2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Эффективное использование ресурсов в условиях рыночной экономики. Преимущества и противоречия рыночной экономики. Содержание и структура рынка. Виды рынков. Объекты и субъекты рыночных отношений. Инфраструктура рынка и ее состав. [7-77, 13-21, 15-30, 8-61, д2-33]

#### **2.2.6. Теория спроса и предложения (2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Теория потребительского поведения. Правило максимизации полезности. Влияние изменения цен и доходов на потребительское поведение. [5-38, 8-75, 9-59, 10-72, 22-66]

#### **2.2.7. Конкуренция и ценообразование (4 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Преимущество монополии и их социально-экономические последствия. Антимонопольные меры государства. Опыт развитых стран. [14-53, 15-82, 21-88]

#### **2.2.8. Предпринимательская деятельность (2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Сущность предпринимательского капитала и стадии его кругооборота. Функциональные формы предпринимательского капитала. Оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Скорость оборота капитала. Воспроизводство основного капитала. Физический, моральный и экономический износ основного капитала. Эффективность использования основного и оборотного капитала, ее показатели. [2-132, 9-86, 18-51]

#### **2.2.9. Издержки предприятия и их прибыль (2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах. Коммерческие издержки, источники их покрытия и виды. Факторы, влияющие на норму прибыли. Понятие убыточности, ее причины. Банкротство и санация предприятий. [5-56, 8-78, 15-98, 21-57]

#### **2.2.10. Рынок труда и заработная плата (2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Определение ставки заработной платы на рынке рабочей силы. Трудовые отношения. Трудовой договор. Взаимоотношения профсоюзов с предпринимателями и государством. Трудовые конфликты, их причины и методы преодоления. [4-38, 14-47, 18-46, 22-112]

### **2.2.11. Аграрные отношения и агробизнес (2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Аграрные отношения и их особенности в рыночной системе. Рынок земельных ресурсов. Агропромышленная интеграция. Агробизнес и его виды. Дехканское, фермерское и ширкатное хозяйства. [14-61, 17-17,18-46]

### **2.2.12. Экономический рост и национальное богатство (2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Влияние совокупного спроса и совокупного предложения на экономический рост. Понятие национального богатства и его структура. Материально-вещественное, природное и интеллектуальное богатство. Экономический потенциал страны. [4-59, 7-28, 19-18, 23-20]

### **2.2.13. Финансовая и денежно – кредитная система. Банки и их роль в рыночной экономике (2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Пути реформирования налоговой и бюджетной систем в условиях либерализации экономики. Денежное обращение. Денежные системы и их виды. Денежные агрегаты. Инфляция, ее причины и виды. Дефляция и стагфляция. Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика государства. Сущность, функции и виды кредита. Кредитный механизм, рынок кредитных ресурсов. Ссудный процент. Центральный банк и его функции. Коммерческие банки и их функции. Совершенствование банковской системы в условиях либерализации экономики. [13-47, 16-46, 17-58, 18-66]

### **2.2.14. Мировое хозяйство. Мировой рынок (2 часа)**

Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы. Роль НТП и транснационального капитала в интернационализации экономики. Платёжный и торговый балансы. Цены мирового рынка. Международное регулирование мировой торговли. Международные валютные системы и организации. Валютный рынок и курсы валют. Мировой рынок ссудных капиталов. Международный кредит. [11-112, 9-218, 10-192]

#### **Литература:**

1. Бабушкина А. М. Государственное регулирование национальной экономики. Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика. 2004.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Учебник. – М.: ТК Велби. «Прспект». 2005.
3. Бренделева Е. А. Неинституциональная теория. Учебное пособие. - М.: ТЕИС. 2003.
4. Вехи экономической мысли. Экономическое благосостояние и общественный выбор, том 4. – СПб. 2004.
5. Гречишкина И. В., Шаститко А. Е. Экономический анализ применения антимонопольного законодательства (злоупотреблений доминирующим положением). - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2003 г.
6. Клинов В. Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизм ее формирования. Учебное пособие. - М.: МГИМО. 2003.
7. Куликов Л.М. Экономическая теория. Учебник. - М: ТК Велби. Проспект. 2005.
8. Курс экономической теории. Учебное пособие, 2-е изд. пререраб. и дополнен. / Под.ред. проф. А.В.Сидоровича. - М.: изд. Дело и Сервис. 2001.
9. Курс экономической теории, 5-е изд. испр., дополнен. и перераб. – Киров: АСА. 2004.

10. Курс экономической теории./Автор.колл.под.ред. проф. М.Н.Чепурина.Учебник: - М.: ИНФРА. 2004.
11. Кушлин В. И. Траектории экономических трансформаций. - М.: ЗАО изд. Экономика. 2004.
12. Липси И. В. Экономика. Учебник для вузов. - М.: Омега К. 2004.
13. Развитие отраслей социальной сферы в переходной экономике./Под ред. Е. Н. Шилцова, П.Н. Поманова. - Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2001.
14. Современная экономическая теория: проблемы разработки и преподавания./Под ред. К. А. Хубиева. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2002.
15. Шагас Н.Л., Туманова Е. Долгосрочный аспект. Экономика. 3-е изд. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2004.
16. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002 г.
17. Шодмонов Ш., Алимов Р., Жўраев Т. Иктисодиёт назарияси. -Т.: Молия. 2002.
18. Шодмонов Ш.Ш., Баубекова Г.Д. Педагогическое мастерство и инновации в преподавании экономической теории. - Т.: Янги аср авлоди. 2004.
19. Экономический рост и вектор развития современной Узбекистана./Под ред. К. А. Хубиева. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2004.
20. Экономическая теория. Учебник./Под. ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечеловой – М.: Экзамен. 2004.
21. Экономическая теория. Учебник. /Под ред. В.И. Видяпина - М.: ИНФРА. М. 2005.
22. Экономика. Учебник, 8-е изд., перераб. и дополненное -/Под ред. А.С. Булатова. М.: Экономист. 2005.
23. Экономическая теория (Политэкономия)/Под общ.ред. акад. В.И.Видяпина, акад. Т.П. Журавлева. Учебник. 4-е издание.-М.:ИНФРА-М. 2004.

### Дополнительная литература

1. Гайгер Лингвуд Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика / (пер. с англ.) - М.:Инфра.1996.
2. Доллан Э.Дж., Линдсей Д. Макроэкономика /(пер. с англ.) – СПб.1994.
3. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика /пер. с англ.- М.: ИНФРА. 1997.
4. Леонтьев В. Экономическое эссе: теория исследования, факты и политика / (пер. с англ.). - М.: Политиздат. 1990.
5. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. - М.: Республика. 2002.
6. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Макроэкономика /(пер. с англ.). - М. Экономика-Дело. 1998.
7. Проблемы трансформации и перехода к регулируемой рыночной экономике. - М.: ТЕИС. 1999.
8. Сакс Дж. Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика: глобальные подходы /(пер. с англ.). - М.: Дело. 1996.
9. Фридмен М. Если бы деньги заговорили /(пер. с англ.). - М.: Дело. 1998.
10. Хейне П. Экономический образ мышления /(пер. с англ.). Изд. 8-е. - М.: Дело. 1992.

### 3. Самостоятельная работа

При проведении самостоятельной работы, учитывая особенности предмета рекомендуется использовать следующие материалы:

- При изучении предмета использовать все учебники и учебные пособия, их главы и темы
- Усвоение лекций проработать материалами
- Работа со специальной литературе на все темы
- Глубоко изучить со студентом те разделы курса, касающиеся его учебным или научно-исследовательским работам

- Тщательное изучение проблем различного характера прибегая к информационным глобальным системам

### Содержание и объем самостоятельного обучения

Раздел и темы самостоятельного изучения	Задания и рекомендации по самостоятельному обучению	Дата выполнения	Объем (часы)
Подготовка презентации по теме: “История развития экономической мысли	При подготовке презентации необходимо проанализировать все этапы развития экономической мысли. Раскрыть все этапы развития экономики и их особенности, как они повлияли на развитие человека и государств.	1-неделя	8
Подготовка сведений на тему: “Рыночная экономика Узбекистана”	При подготовке этой работы рекомендуются использовать учебники Чжена А., а также для получения самой последней информации – Интернет, в частности по сайту <a href="http://WWW.STAT.UZ/">WWW.STAT.UZ/</a> Необходимо начать изучение со становления рыночного механизма в Узбекистане, его основных этапов.	5-неделя	10
Подготовка и анализ статистических показателей предпринимательской деятельности в Узбекистане на тему: “Предпринимательская деятельность в Узбекистане”	При изучении темы необходимо рассмотреть все отрасли производства, можно даже на микроуровне рассмотреть деятельность конкретного предприятия. Необходимо также иметь свое мнение по работе. Рекомендуется уделить большое внимание малому бизнесу (предпринимательству).	8-неделя	10
Подготовка сведений на тему: «Аграрные отношения и их особенности в рыночной системе»	При поиски информации на данную тему необходимо ориентироваться на аграрные отношения в Узбекистане, то есть брать примеры с нашей Республики, ее особенностях перехода к самостоятельному ведению сельского хозяйства. В конце проведенного исследования необходимо иметь свое мнение по успехам Узбекистана в введении своей аграрной политики.	11-неделя	10
Сфера производства: сущность, структура, результаты.	При поиски информации на данную тему необходимо ориентироваться на сущность сферы производства и его основные факторы.	14-неделя	10

Подготовка реферата на тему: Роль ТНК и транснационального капитала в интернационализации экономики.	При подготовке реферата рекомендуется сначала собрать материал по данной теме, затем разобрать его на две части: одну теоретическую, другую практическую. Работа обязательно должна включать в себе примеры транснациональных компаний, функционирующих на территории Узбекистана.	16-неделя	10
Всего			58

#### 4. Рейтинговое оценивание

##### 4.1. Таблица рейтингового контроля

Тип контроля	Рейтинговое оценивание			Всего	Проходной балл
	1	2	3		
ТК ( 40 %) з них	8	14	18	<b>40</b>	22
ПК (30 б.)	-	15	15	<b>30</b>	16,5
ИК(30 б.)	-	-	30	<b>30</b>	16,5
<b>Всего:</b>	<b>7</b>	<b>29</b>	<b>64</b>	<b>100</b>	<b>55</b>

№	Февраль			Февраль - Март			Март- Апрель			Апрель – Май			Май – Июнь						
	1 5-10	2 12-17	3 19-24	4 26-3	5 5--10	6 12-17	7 19-24	8 26-31	9 2-7	10 9-14	11 16-21	12 23-28	13 30-5	14 7-12	15 14-19	16 21-26	17 28-2	18 4-9	
1	ЖН 40%	Практич	2		2		2		2		2	2	2	2	2			20	
		СРС					10					10							20
2	ОН 30%	Лекции						7							8			15	
		СРС							7							8			15
3	ИК – 30%																	30	30
<b>Всего</b>		<b>16</b>					<b>30</b>					<b>24</b>					<b>30</b>	<b>100</b>	
<b>Всего по ГП</b>		<b>16</b>					<b>46</b>					<b>70</b>					<b>30</b>	<b>100</b>	

Оценка	5	4	3	2
Рейтинг	86-100	71-85	55-70	< 55
Показатели усвояемости предмета	100-116	82-99	64-81	<64

**Напоминание:** Всего проводимые предмет “Экономическая теория” 2 семестра представлен 116 часами следовательно коэффициент будет равен 1,16. Чтобы определить успеваемость студента, его накопленный балл умножается на коэффициент 1,16 и округляется до полного числа.

### 1. Критерии оценивания ТК

Текущее оценивание успеваемости студентов по предмету “Экономическая теория” определяется на практических занятиях способом опроса студентов, используя современные педагогические и информационные технологии, а также 3 самостоятельными работами. Максимум студент может набрать в текущем контроле – 40 баллов, при коэффициенте успеваемости -46,5

### Критерии оценивания студентов на практических занятиях

Показатели оценивания	Критерии оценивания	рейтинговый балл
Отлично, 86-100%	Достаточная степень теоретических знаний, статистических показателей и их правильный анализ. Выполнил все самостоятельные задания. Дает полные ответы на поставленные вопросы. Аудитория принимает полное участие. Полностью раскрывает поставленные вопросы. Задания выполнены по образцу.	4
Хорошо, 71-85%	Немного недостаточно владеет теоретическими знаниями. Задания выполнены. На поставленные вопросы в достаточной степени даны ответы. Раскрыты сущность проблем. В учебном процессе принимает активное участие.	3
Удовлетворительно, 55-70%	Делает попытки раскрыть задания. Не полностью раскрывает ответы на поставленные вопросы. В недостаточной степени понимает проблемы и самостоятельно не может раскрыть задания.	2
Не удовлетворительно 0-54%	Студент приходит на практические занятия полностью не подготовлен, не может дать ответы на поставленные вопросы по пройденным темам, не может привести не один пример, раскрыть проблему вопроса, занятия посещает не все.	1

#### 4.3. Промежуточный контроль

**4.3.1.** Состояние конспекта контролируется со стороны преподавателя 2 раза и оценивается максимум в 5 баллов;

**4.3.2.** Контрольная работа также проводится 2 раза в течении всего курса по вариантам, состоящим из 4 вопросов. Максимально возможный балл за каждый правильный ответ – 1 балл.

**4.3.3.** В течении всего семестра дается 2 самостоятельные на промежуточный контроль, но их оценивание полностью проводится как и на текущем контроле, только в письменном виде.

#### 4.4. Итоговый контроль

Итоговый контроль проводится как письменная работа, студент дает ответы на 3 вопроса, правильный ответ оценивается максимум в 10 баллов.



## 5.ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

### 5.1. ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Бабушкина А. М. Государственное регулирование национальной экономики. Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика. 2004.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Учебник. – М.: ТК Велби. «Прспект». 2005.
3. Бренделева Е. А. Неинституциональная теория. Учебное пособие. - М.: ТЕИС. 2003.
4. Вехи экономической мысли. Экономическое благосостояние и общественный выбор, том 4. – СПб. 2004.
5. Гречишкина И. В., Шаститко А. Е. Экономический анализ применения антимонопольного законодательства (злоупотреблений доминирующим положением). - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2003 г.
6. Клинов В. Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизм ее формирования. Учебное пособие. - М.: МГИМО. 2003.
7. Куликов Л.М. Экономическая теория. Учебник. - М: ТК Велби. Прспект. 2005.
8. Курс экономической теории. Учебное пособие, 2-е изд. пререраб. и дополнен. / Под.ред. проф. А.В.Сидоровича. - М.: изд. Дело и Сервис. 2001.
9. Курс экономической теории, 5-е изд. испр., дополнен. и перераб. – Киров: АСА. 2004.
10. Курс экономической теории./Автор.колл.под.ред. проф. М.Н.Чепурина.Учебник: - М.: ИНФРА. 2004.
11. Кушлин В. И. Траектории экономических трансформаций. - М.: ЗАО изд. Экономика. 2004.
12. Липси И. В. Экономика. Учебник для вузов. - М.: Омега К. 2004.
13. Развитие отраслей социальной сферы в переходной экономике./Под ред. Е. Н. Шилцова, П.Н. Поманова. - Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2001.
14. Современная экономическая теория: проблемы разработки и преподавания./Под ред. К. А. Хубиева. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2002.
15. Шагас Н.Л., Туманова Е. Долгосрочный аспект. Экономика. 3-е изд. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2004.
16. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002 г.
17. Экономический рост и вектор развития современной Узбекистана./Под ред. К. А. Хубиева. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2004.
18. Экономическая теория. Учебник./Под. ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечеловой – М.: Экзамен. 2004.

### 5.2. Дополнительная литература

1. Гайгер Лингвуд Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика / (пер. с англ.) - М.:Инфра.1996.
2. Доллан Э.Дж., Линдсей Д. Макроэкономика /(пер. с англ.) – СПб.1994.
3. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика /пер. с англ.- М.: ИНФРА. 1997.
4. Леонтьев В. Экономическое эссе: теория исследования, факты и политика / (пер. с англ.). - М.: Политиздат. 1990.
5. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. - М.: Республика. 2002.
6. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Макроэкономика /(пер. с англ.). - М. Экономика-Дело. 1998.
7. Проблемы трансформации и перехода к регулируемой рыночной экономике. - М.: ТЕИС. 1999.
8. Сакс Дж. Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика: глобальные подходы /(пер. с англ.). - М.: Дело. 1996.
9. Фридмен М. Если бы деньги заговорили /(пер. с англ.). - М.: Дело. 1998.
10. Хейне П. Экономический образ мышления /(пер. с англ.). Изд. 8-е. - М.: Дело. 1992.

---

**РАЗДАТОЧНЫЙ  
МАТЕРИАЛ ПО  
ПРЕДМЕТУ**

---

# 1. ЭКОНОМИКА И ЕЕ ГЛАВНЫЙ ВОПРОС

*Экономика исследует проблемы*

- *эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью максимального удовлетворения материальных потребностей человека*

«Теория без фактов может быть пустой, но факты без теории бессмысленны»

*Boulding K.E*

## ЭРА ЭКОНОМИСТА

• **Экономика - такая сфера деятельности людей, в которой создается богатство для удовлетворения их разнообразных потребностей;**

• **от греч. oikonomia - букв.: искусство, правила ведения хозяйства;**

• **хозяйство, совокупность средств, объектов, процессов, используемых людьми для обеспечения жизни, удовлетворения потребностей путем создания необходимых человеку благ, условий и средств существования с применением труда;**

• **наука о хозяйстве, способах его ведения людьми, отношениях между людьми в процессе производства и обмена товаров, закономерностях протекания хозяйственных процессов.**

• **Главное назначение экономики состоит в создании богатства, способного удовлетворить материальные потребности людей.**

## Методология Экономического теория

### Связь между фактами, принципами и политикой в экономической науке

#### 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Экономическая политика контролирует экономическое поведение или его последствия либо воздействует на них



#### 2. ПРИНЦИПЫ ИЛИ ТЕОРИИ

Экономическая теория выявляет общие принципы экономического поведения



#### 1. ФАКТЫ

Описательная, или эмпирическая, экономическая наука занимается сбором фактов, относящихся к конкретной проблеме или определенному аспекту экономики, и сопоставлением гипотез с фактами для подтверждения теорий



### ЭКОНОМИКА И ЕЕ ГЛАВНЫЙ ВОПРОС

➤ 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) деятельности

➤ для кого производить (как распределяется произведенный национальный продукт).

## Проблемы экономика



## Безграничные потребности

Потребность

-

- **Нужда, надобность в жизненных средствах, необходимых для жизни и развития человека, и в целом всего человечества**

**закон  
возвышения  
потребностей -**

**Количественный рост потребностей  
относительно производства и доставки,  
качественное и структурное их  
совершенствование**

# Виды потребностей

<b>Материальные потребности</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• это необходимость, которую можно удовлетворить посредством материальных благ.</li></ul>	<b>Духовные потребности</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• необходимость в нематериальных благах и услугах, требующихся для развития человека как личности, формирования его мировоззрения и духовности.</li></ul>	<b>Личные потребности</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• необходимость в продуктах и услугах, нацеленных на конечное потребление людей.</li></ul>	<b>Производственные</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• необходимость в различных экономических ресурсах, используемых в целях осуществления производства продукции или оказания услуг.</li></ul>
---	---	--	---

<b>Первичная потребность –</b>	• это потребность, уровень необходимости которой в жизнедеятельности человека сравнительно выше и по этой причине подлежит удовлетворению в первую очередь.
<b>Вторичная потребность –</b>	• это потребность, которая проявляется и удовлетворяется после удовлетворения первичных потребностей.
<b>Индивидуальная потребность –</b>	• это потребность, формирующаяся под влиянием социально-экономического положения, мировоззрения и других особенностей отдельного лица.
<b>Групповая потребность –</b>	• совместная потребность людей, объединенных в определенные группы или общества.
<b>Территориальные потребности –</b>	• совместные потребности людей, проживающих на определенных территориях.
<b>Общественные потребности –</b>	• потребность, являющаяся общей для всех людей в масштабе общества.

## Методология –

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

## МЕТОДЫ НАУЧНОГО ПОЗНАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

### диалектический метод

- все явления и процессы экономической жизни рассматриваются во взаимосвязи и непрерывном развитии;

### метод научной абстракции

- состоит в очищении объекта исследования от случайных, временных черт и выявлении постоянных, характерных свойств;

### метод анализа

- в процессе анализа объект исследования расчленяется на составные части и стороны и проводится отдельное их исследование,

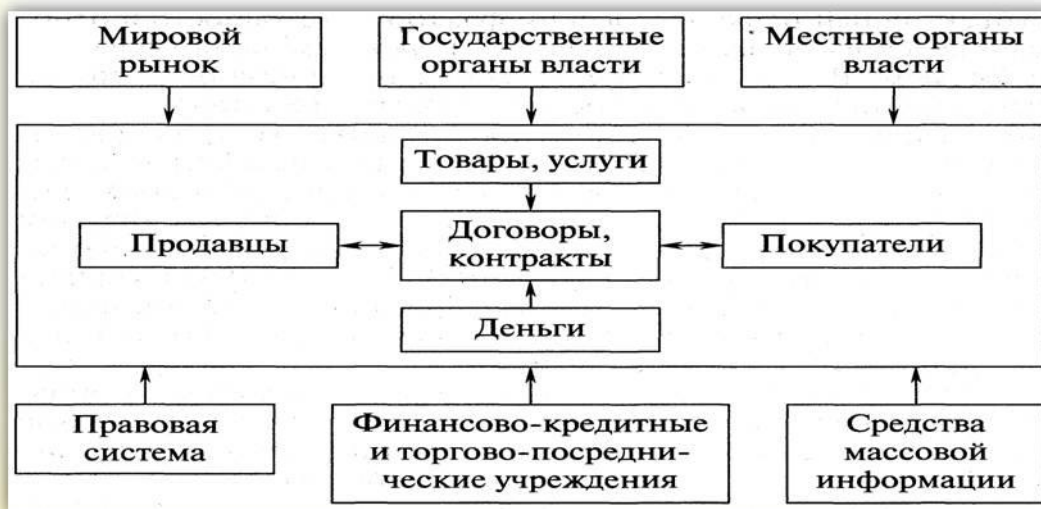
### метод синтеза

- соединение разрозненных частей в целое, помогает увидеть взаимодействие выделенных при анализе элементов;

## Система рынков



# РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ



**Спрос** — это количество товаров определенного вида, которое покупатели готовы купить при определенном уровне цен на эти товары.

**Предложение** — это количество товаров, которое продавец готов продать при определенном уровне цен на эти товары.

**Рыночная цена** — это цена, при которой товары и услуги будут обменены на деньги (проданы).

## Рыночная экономика

### ПРЕИМУЩЕСТВА

- Способствует более эффективному использованию ресурсов.
- Вызывает необходимость гибко реагировать и быстро адаптироваться к изменяющимся условиям производства.
- Создает условия по оптимальному использованию НТП при создании новых товаров, внедрении новых технологий, методов организации и управления производством.
- Обеспечивает свободу выбора, действий потребителей и производителей.
- Нацеливает производителей на удовлетворение потребностей и повышение качества товаров и услуг.

### НЕДОСТАТКИ

- Отрицательно сказывается на защите окружающей среды.
- Не обеспечивает развития производства товаров и услуг коллективного использования (дамбы, общественный транспорт).
- Не создает условий для развития фундаментальной науки, системы образования и т. д.
- Не гарантирует прав на труд, отдых, доход.
- Не содержит механизмов, препятствующих возникновению социальной несправедливости.
- Не гарантирует полной занятости и стабильного уровня цен.



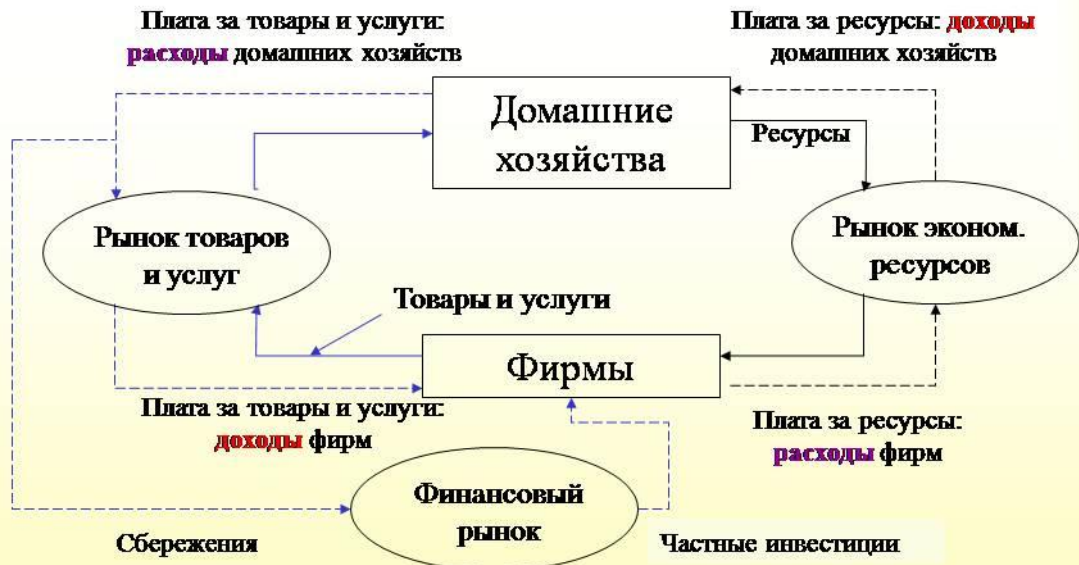
## Модели рыночной экономики

Наименование модели	Модели рыночной экономики
<b>Американская модель: «либеральная модель капитализма»</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Малый удельный вес государственной собственности</li> <li>и минимальная регулирующая роль государства</li> <li>✓ Всемирное поощрение предпринимательства (80 % новых рабочих мест создается за счет малого предпринимательства)</li> <li>✓ Резкая дифференциация на богатых и бедных</li> <li>✓ Приемлемый уровень жизни малообеспеченных групп населения</li> </ul>
<b>Японская модель</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Высокий уровень государственного воздействия на основные направления экономики</li> <li>✓ Составления планов развития экономики</li> <li>✓ Незначительное различие в уровне заработной платы (17-кратное) между главной фирмы и служащим</li> <li>✓ Социальная направленность модели</li> </ul>

## Модели рыночной экономики

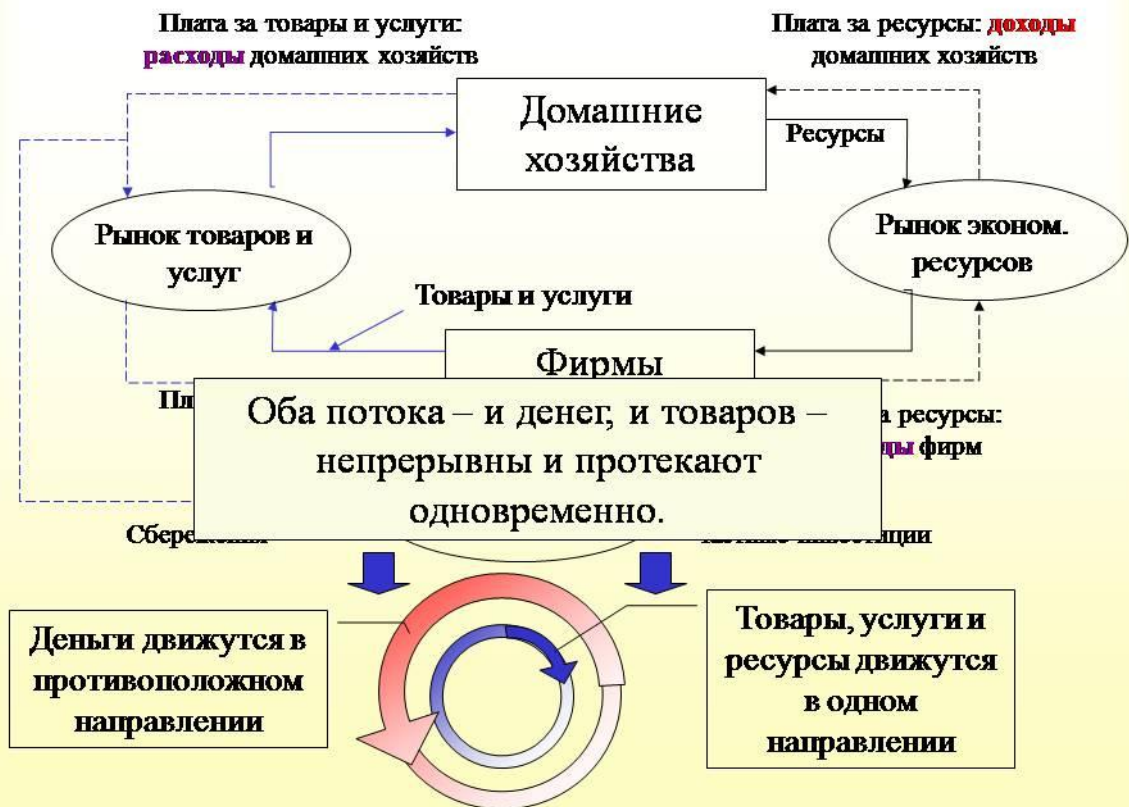
Наименование модели	Модели рыночной экономики
<b>Южнокорейская модель</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Широко используется планирование экономического развития (с 1962 г. разрабатываются 5-летние планы)</li> <li>✓ Длительное время действовала государственная монополия в кредитно-финансовой сфере</li> <li>✓ Регулирование внешнеэкономической сферы направлено на стимулирование экспорта и ограничение импорта</li> </ul>

## Экономический кругооборот (рыночная экономика: двухсекторная модель)



« На финансовом рынке сбережения домохозяйств превращаются в инвестиционные ресурсы частных (негосударственных) фирм (I). Инвестиции дополняют потребительские расходы домохозяйств, так как их объем равен размерам сбережений.

## Экономический кругооборот (рыночная экономика)



## Сущность отношений собственности и их экономическое содержание

### Собственность –

- это система исторически изменяющихся объективных отношений между людьми в процессе воспроизводства, характеризующих присвоение средств производства и предметов потребления.

### Собственность с юридической точки зрения –

- это право собственности, право присваивать, владеть, пользоваться, распоряжаться каким-либо имуществом.

### Собственность с экономической точки зрения –

- это система отношений между людьми по поводу присвоения, владения, пользования и распоряжения имуществом.

*Чрезмерное распределение ресурсов:  
цена меньше предельных издержек*

$$(P < MC)$$

**По схожим причинам производство продукта не должно превосходить уровень, при котором цена равна предельным издержкам. Производство сверх этого объема для производителя означало бы получение прибыли ниже максимальной, а для общества — чрезмерное распределение ресурсов на продукт.**

## *Чистая монополия*

*существует, когда  
одна фирма является  
единственным  
производителем  
продукта, у которого  
нет близких  
заменителей.  
Давайте сначала  
рассмотрим признаки  
чистой монополии, а  
затем приведем  
несколько примеров.*

### **Характерные черты**

1

• *Единственный продавец*

2

• *Нет близких заменителей*

3

• *«Диктующий цену»*

4

• *Заблокированное входение*

5

• *Реклама*

# БАРЬЕРЫ ДЛЯ ВХОЖДЕНИЯ В ОТРАСЛЬ

Отсутствие конкурентов, которое характеризует чистую монополию, в значительной степени объяснимо с точки зрения барьеров для входа в отрасль



## Аспекты неценовой конкуренции

### 1. Качество продукта.

Продукты могут различаться по физическим или качественным параметрам. Реальные различия, включающие функциональные особенности, материалы, дизайн и качество работы, являются крайне важными сторонами дифференциации продукта.

### 2. Услуги.

Услуги и условия, связанные с продажей продукта, являются важными аспектами дифференциации продукта. Обходительность и услужливость служащих магазина, репутация фирмы в сферах обслуживания покупателей или обмена продуктов, возможность получения товаров в кредит являются аспектами дифференциации продукта, связанными с услугами.

### 3. Услуги.

Продукты также могут быть дифференцированы с точки зрения размещения и доступности. Небольшие бакалей или продовольственные магазины самообслуживания успешно конкурируют с крупными супермаркетами, несмотря на то что последние имеют намного более широкий ассортимент продукции и назначают более низкие цены.

### 4. Реклама и упаковка.

Дифференциация продукции может также обуславливаться предполагаемыми различиями, создаваемыми с помощью рекламы, использования торговых марок и упаковки.

# СОЦИАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

1. Только что обсуждавшееся регулирование - это экономическое, или **промышленное, регулирование.**

2. С начала 1960-х годов в значительной степени развернулось и стало быстро развиваться государственное регулирование нового типа - **социальное регулирование.**

## РЕЗЮМЕ

1

• *Доводы против промышленной концентрации опираются на утверждения, что она вызывает нерациональное размещение ресурсов*

2

• *Закон Клейтона был призван усилить и сделать более определенными положения закона Шермана*

3

• *По Закону о Федеральной комиссии по торговле 1914 г была создана комиссия для расследования нарушений антитрестовского законодательства и предотвращения применения «нечестных методов конкуренции»*

4

• *Закон Селлера — Кефопера, принятый в 1950 г, запрещает одной фирме приобретать активы другой фирмы*

5

• *Чиновники, следящие за соблюдением антитрестовского законодательства, скорее будут бороться с фиксацией цен и горизонтальным слиянием крупных фирм, чем дробить существующие рыночные структуры*

## 1. Экономическое содержание заработной платы.

### **Зарплата —**

- это доход в денежной форме, получаемый наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги. Ее также можно определить как цену фактора производства труд.

Современная теоретическая экономика различает понимание заработной платы в широком и узком смысле слова. В широком смысле слова этот термин включает оплату труда различных работников разных профессий материального производства, специалистов высокой квалификации (врачей, юристов, ученых, учителей и т.д.), работников сферы услуг. В этом случае в заработную плату включают гонорары, премии и другие вознаграждения за труд.

В узком смысле слова заработная плата - это ставка или цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени (часа, дня, недели и т.д.). Такое различие позволяет выделить общие зарработки и собственно заработную плату.

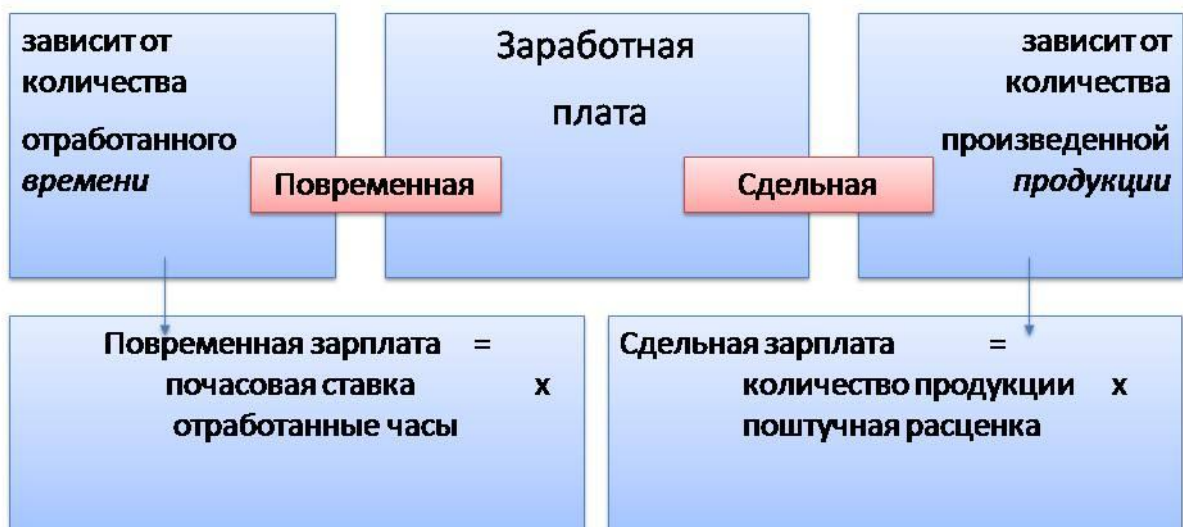
Зарплата представляет собой основной источник доходов трудящегося населения. С точки зрения работника (домохозяйства) ее назначение заключается в обеспечении экономических условий существования человека. С точки зрения предприятия (фирмы) — в обеспечении мотивации персонала к труду.

## 2. Формы и системы формирования заработной платы.

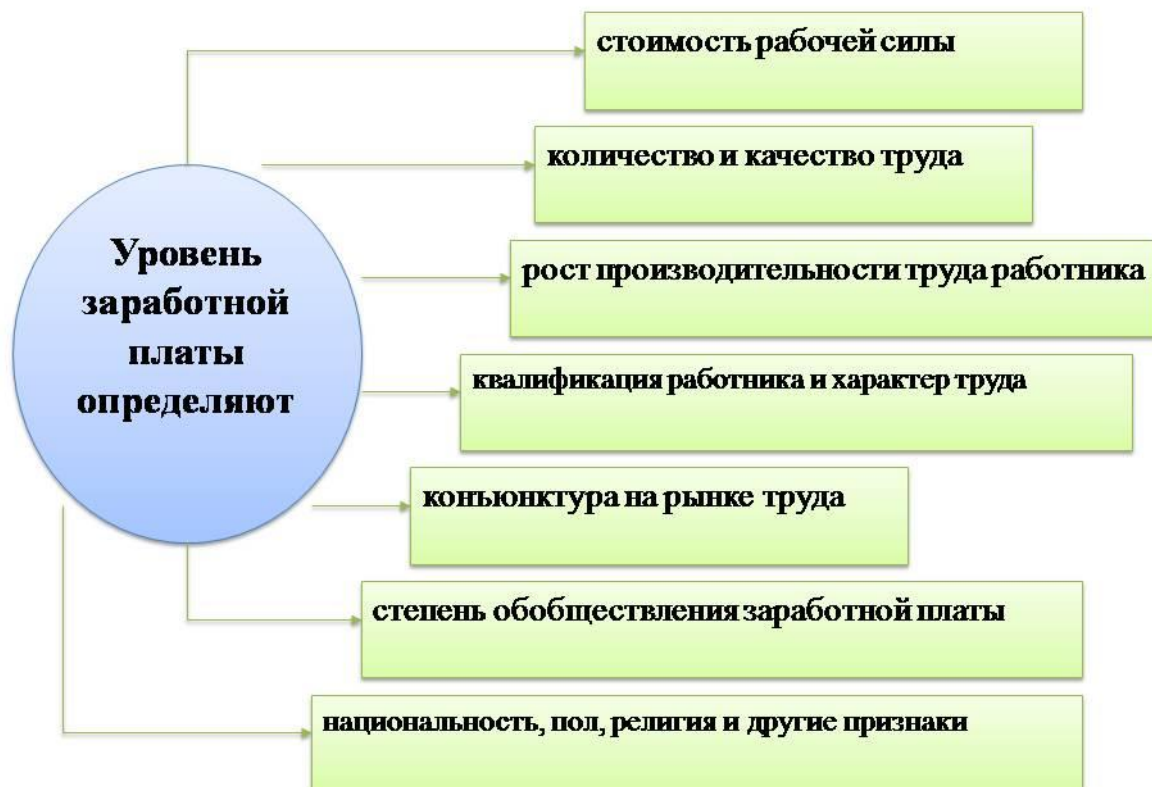


**Зарплата -**

- денежное вознаграждение за труд; часть стоимости созданного трудом блага, дохода от его продажи, выдаваемая работнику предприятием, учреждением, в котором он работает, или другим нанимателем.







## Закон убывающей предельной полезности

Второе объяснение нисходящего характера кривой Спроса состоит в том, что, хотя потребности людей безграничны, их потребность в определенном товаре может быть удовлетворена. В пределах конкретного промежутка времени, в течение которого вкусы покупателей остаются неизменными, потребители в состоянии получить столько определенных товаров и услуг, сколько пожелают. Чем большее количество продукта приобретают потребители, тем меньше их стремление к получению дополнительных единиц этого же продукта.

## Совокупная и предельная полезность

**Совокупная полезность** – это общее удовлетворение или удовольствие, которое получает человек от потребления конкретного количества-скажем, 10 единиц – товара или услуги

**Предельная полезность** — это добавочное удовлетворение, извлекаемое потребителем из дополнительной — скажем, 11-й – единицы этого продукта

Другими словами, предельная полезность — это изменение совокупной полезности, вызванное потреблением еще одной единицы продукта

**Предпринимательство** – это специфический фактор производства, сводящий в едином производственном процессе его факторы: землю, труд, капитал, который предполагает использование инициативы, смекалки и риска для организации доходного производства

**Особенности предпринимательства.**

- Экономическая свобода в выборе способов и направлений своей деятельности
- Полная материальная ответственность своим имуществом за итог своей деятельности
- Ориентация на прибыль – получение максимальной прибыли.

**СУБЪЕКТАМИ** предпринимательства могут быть частные лица, различного рода ассоциации (акционерные общества, арендные кол-лективы, кооперативы) и государство.

**ОБЪЕКТАМИ** предпринимательства могут стать любые виды хозяйственной деятельности, коммерческое посредничество, торгово-закупочная, инновационная, консультационная деятельность, операции с ценными бумагами.

## ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**Финансовое предпринимательство** — разновидность коммерческого. Объектом купли-продажи здесь являются деньги, валюта, ценные бумаги.

**Посредническое предпринимательство** - деятельность, по соединению заинтересованных во взаимной сделке сторон.

**Производственное предпринимательство** — это производство товаров, услуг, информации, духовных ценностей.  
Функция производства — основная.

Виды предпринимательства

**Коммерческое предпринимательство** - операции и сделки по перепродаже товаров и услуг.  
Прибыль предпринимателя образуется путем продажи товара по цене, превышающей цену приобретения.

**Страховое предпринимательство** — форма финансового предпринимательства, когда предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только при наступлении застрахованного случая. Оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

## Акционерное общество и его черты

**Акционерное общество**

это организация, созданная на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц (в том числе иностранных), объединивших свои средства путем выпуска акций, и имеющая целью удовлетворение общественных потребностей и извлечение прибыли

Х  
а  
р  
а  
к  
т  
е  
р  
н  
ы

□ Юридическое лицо

□ Обязательное количество акционерного капитала

□ Срок функционирования: неограничен

□ Передача доли имущества: свободная, через продажу акций

□ Имеются закрытые и открытые акционерные общества

**Менеджмент** - управление персоналом фирмы с целью получения прибыли

**Управление** - это непрерывный процесс целенаправленного воздействия субъекта на объект управления для достижения определенных результатов

**Методы** - способы воздействия субъектов управления на объект для достижения цели

**Функции** - специальные виды деятельности в управленческом труде

- экономические (производственные)
- организационно-распорядительные (административные)
- социально-психологические (воспитательные)

- планирование
- организация
- мотивация
- контроль и учет

**Маркетинг** - вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение потребностей людей посредством обмена

#### Цели маркетинга

Достижение максимальной потребительской удовлетворенности

Достижение максимально возможного потребления

Предоставление максимально широкого выбора товаров и услуг

Максимальное повышение качества жизни людей (качество, ассортимент, культура услуг и т.п.)

#### Задачи маркетинговой службы

- ✓ - изучение рынка и анализ потребностей покупателей;
- ✓ - проектирование товара, соответствующего избранному сегменту рынка;
- ✓ - приспособление производства под выявленные требования рынка;
- ✓ - определение оптимальной цены, отражающей характер товара и спроса на него;
- ✓ - выбор путей и методов сбыта продукции, характер рекламы.



### Время скорости оборота предпринимательского капитала

- **Оборот капитала более конкретен, чем кругооборот.** Его важнейшей качественной чертой является **скорость оборота.**
- **1 оборот** - это отрезок времени, на протяжении которого к предпринимателю из выручки от реализованной продукции возвращается в денежной форме весь авансированный капитал, возросший на величину прибавочной стоимости.
- **Время оборота** равно году, деленному на время оборота индивидуального капитала. Допустим, капитал предприятия совершает оборот за 3 месяца, тогда за год он обернется 4 раза.
  - **$Чо = 12 \text{ месяцев} / 3 \text{ месяца}$ .**

## Экономические показатели основного и оборотного капитала

### Фондовооруженность

труда рассчитывается как отношение среднегодовой балансовой стоимости основных фондов к среднегодовому количеству работников

### Фондоотдача

– отношение между количеством произведенной продукции и стоимостью основных производственных фондов

### Коэффициент оборачиваемости,

-характеризует число оборотов и отдачу оборотных средств, то есть сумму реализованной продукции, приходящейся на 1 денежную единицу оборотных средств

---

# ТЕСТЫ

---

## ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.

### Тема 1. Предмет и метод экономической теории

1. В какой из вариантов ответа включены основные вопросы экономики?

- e) Что производится, как производится, кем потребляется.
- f) Что потребляется, как производится, кто производит.
- g) Что производится, как потребляется, кто производит.
- h) Что потребляется, как производится, кто потребляет.

2. Принципиальная неразрешимость проблемы ограниченности связана с тем, что ...

- e) часто возникают ситуации, когда имеющихся товаров не хватает на всех потребителей - например, невозможно поровну поделить 7 видеокассет между 10 желающими их получить;
- f) большинство природных ресурсов человечества исчерпаемо;
- g) рынок не может произвести все необходимые людям товары и услуги;
- h) в каждый конкретный момент времени человеческие потребности превышают возможности их удовлетворения за счет доступных ресурсов.

3. Экономическую теорию можно определить как науку

- e) о биржевом рынке;
- f) о государственном управлении;
- g) об общественном выборе в условиях ограниченных ресурсов;
- h) о том, как государство влияет на деятельность рынка.

4. Если изучается экономика как целостная система, то это анализ:

- e) микроэкономический;
- f) макроэкономический;
- g) позитивный;
- h) нормативный.

5. Какая функция не относится к функциям экономической теории

- e) познавательная;
- f) информационная;
- g) методологическая;
- h) практическая.

6. Какое из направлений экономической науки считало, что богатство создается в торговле?

- e) меркантилизм;
- f) физиократия;
- g) маржинализм;
- h) кейнсианство;

7. Кто считал, что источником богатства общества является производство сельскохозяйственной продукции, а промышленность — <<бесплодная сфера>>

- e) физиократы;
- f) классики;



- g) марксисты;
- h) неолибералы

8. Кто ввел в экономическую науку понятие <<экономический человек>> и <<невидимая рука>>

- e) Карл Маркс;
- f) Адам Смит;
- g) Франсуа Кенэ;
- h) Джон Мейнард Кейнс

9. Какой метод экономического исследования предполагает изучение социально-экономических явлений, как по частям, так и в целом:

- e) индукции и дедукции;
- f) абстрагирование;
- g) анализ и синтез;
- h) экономико-математическое моделирование.

10. Процесс фокусирования только на наиболее важных чертах, для объяснения феномена или явления, называется

- d) абстрагирование;
- e) предельный анализ;
- f) рациональный выбор;
- g) контролируемый эксперимент.

## **Тема 2. Процесс производства и его результаты**

1. Основные факторы производства:

- a) сырье и технологии производства.
- b) труд и производственные ресурсы.
- c) рабочая сила, капитал, земля, предпринимательская способность.
- d) все ответы верны.

2. Как определяется экономическая эффективность производства?

- a) результаты производства сравниваются с капитальными издержками.
- b) результаты производства сравниваются с общими издержками .
- c) результаты производства сравниваются оборотными средствами.
- d) все ответы верны.

3. Рабочая сила представляет собой:

- a) желание трудиться
- b) способность к труду
- c) условие существования человека
- d) необходимое условие производства

4. Под капиталом как фактором производства понимается:

- a) деньги, приносящие прибыль
- b) деньги, используемые для приобретения средств производства и рабочей силы
- c) производительные блага
- d) богатство

5. Какие из приведенных ниже экономических понятий можно непосредственно проиллюстрировать при построении кривой производственных возможностей?

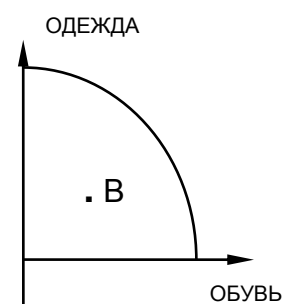
- a) спрос и предложение.
- b) ограниченность производственных ресурсов, компромиссный выбор,
- c) альтернативная стоимость.
- d) наилучший способ удовлетворения потребностей, при имеющихся производственных возможностях.

6. Из предложенных ниже определений понятия “альтернативная стоимость” выберите наилучшее. Альтернативная стоимость - это ...

- a) ценность следующей наилучшей альтернативы, от которой приходится отказываться, когда ограниченные ресурсы используются для выбранной цели;
- b) стоимость всех альтернатив, от которых приходится отказываться, когда ограниченные ресурсы используются для выбранной цели;
- c) сумма всех затрат фирмы на производство данного товара, выраженная в денежной форме;
- d) денежные затраты, которые придется понести, если будет принято данное решение.

7. На рисунке изображена кривая производственных возможностей. Точка В  
представляет такую комбинацию объемов выпуска одежды и обуви, которая ...

- a) соответствует полному использованию всех производственных ресурсов;
- b) может быть достигнута и при неполном использовании всех производственных ресурсов;
- c) может быть достигнута только в случае увеличения количества и качества производственных ресурсов;
- d) не может быть достигнута никогда.



8. Последовательность воспроизводственного цикла следующая

- a) производство, распределение, потребление, реализация;
- b) производство, распределение, обмен, потребление;
- c) труд, ресурсы, капитал, земля;
- d) производство, рынок, товары, услуги

9. Разделение труда—это

- a) обособление различных его видов в форме специализации трудовой деятельности;
- b) такая его организация, при которой производители сосредотачиваются на выпуске определенных видов продукции;
- c) разделение производства по отраслям;
- d) существование различных отделов и цехов на предприятии

10. Проблема эффективности важна при определении того:

- a) что следует производить;
- b) как производить;
- c) для кого производить;
- d) верны ответы а) и б).

### **Тема 3. Социально-экономические системы и отношения собственности**

1. Экономическая система — это

- e) тип, способ хозяйствования
- f) взаимодействие продавца и покупателя на рынке
- g) система экономических законов
- h) совокупность отношений между людьми

2. Какая из экономических систем отвечает на вопросы: Что? Как? И для кого производить? решает с помощью взаимодействия покупателей и продавцов?

- e) рыночная
- f) командная
- g) традиционная
- h) смешанная

3. Способ производства—это

- e) производительные силы и производственные отношения;
- f) рабочая сила и средства производства;
- g) средства производства и производственные отношения;
- h) средства производства и производительные силы

4. Собственность—это

- e) отношения присвоения средств производства;
- f) отношения между людьми, которые определяют кому, принадлежат те или иные вещи;
- g) отношения владения, распоряжения, использования;
- h) право присвоения, владения, распоряжения, использования;

5. Три типа экономических систем - это ...

- e) традиционная, рыночная и централизованная;
- f) демократическая, анархическая и тоталитарная;
- g) феодальная, капиталистическая и коммунистическая;
- h) развивающаяся, развитая и загнивающая.

6. Назовите преобладающий вид собственности в рыночной экономике:

- a) государственная
- b) коллективная
- c) частная
- d) смешанная

7. Какое из следующих определений наиболее полно отражает экономическое содержание собственности ?

- a) принадлежность благ определенным субъектам и вытекающие из этого разграничения имущественных прав и обязанностей;
- b) имущество и имущественные права;
- c) блага и услуги, которые находятся в распоряжении отдельных субъектов;
- d) отношения между людьми по присвоению, отчуждению, владению,

8. Какое из перечисленных определений характеризует юридическое содержание собственности?

- a) основа экономической свободы личности;
- b) принадлежность благ определенным субъектам, следствием которого

- является разграничение их имущественных прав и обязанностей;
- с) отношения между людьми по поводу владения, распоряжения и пользования средствами производства и результатами труда;
  - d) принадлежность благ государству.

9. Выберите черты, которых нет у командной экономической системы:

- e) механизм конкуренции
- f) государственная собственность
- g) планирование
- h) директивное управление

10. Особая важность экономической категории «собственность»

определяется тем, что:

- a) она является основой всей системы экономических отношений
- b) отношение собственности есть результат исторического развития
- c) она определяет иерархию экономических интересов
- d) верны ответы a), b) и c)

**Тема 4. Развитие товарно-денежных отношений – основа возникновения и функционирования рыночной экономики**

1. Натуральное хозяйство - это

- a) организация производства натуральных продуктов для человека
- b) организация производства, при которой не применяются машины, а используется ручной труд
- c) хозяйство, в котором производится все необходимое для собственной жизни производителя
- d) хозяйство, в котором используются только экологически чистые природные ресурсы

2. Товарное хозяйство — это

- a) хозяйство, в котором применяются современные машины и оборудование
- b) хозяйство с большим объемом производимых продуктов
- c) организация производства товаров и услуг для продажи
- d) организация производства высококачественных товаров для внутренних нужд хозяйства

3. Товар это:

- a) продукт труда его владельца;
- b) продукт труда, созданный для продажи;
- c) продукция, объединяющая интересы покупателей
- d) результат вложений денежных средств

4. Способность товара удовлетворить какую-либо потребность человека – это:

- a) стоимость
- b) потребительная стоимость
- c) меновая стоимость
- d) полезность

5. Способность одного товара обмениваться на другой в определенном отношении – это:

- a) стоимость
- b) потребительная стоимость
- c) меновая стоимость
- d) полезность

6. Количество общественно-необходимого труда, затраченного на производство товара – это:

- a) стоимость
- b) потребительная стоимость
- c) меновая стоимость
- d) полезность

7. Особый товар, являющийся всеобщим измерителем товаров и средством обмена – это:

- a) натуральный продукт
- b) деньги
- c) бриллианты
- d) золото

8. Измерение стоимости всех товаров и учет затраченного на них труда выполняет функция денег...

- a) мера стоимости
- b) средство платежа
- c) средство обращения
- d) мировые деньги

9. Во время обмена денег на товар при купле-продаже действует функция денег...

- a) мера стоимости
- b) средство платежа
- c) средство обращения
- d) мировые деньги

10. При продаже товаров в кредит действует функция денег...

- a) мера стоимости
- b) средство платежа
- c) средство обращения
- d) средство накопления

### **Тема 5. Содержание и функционирование рыночной экономики**

1. Механизм взаимодействия покупателей и продавцов, сфера обмена как внутри страны, так и между странами – это:

- a) интеграция;
- b) холдинг;
- c) синдикат;
- d) рынок

2. Какая из перечисленных функций не является функцией рынка?

- a) регулирующая;
- b) функция средства обращения;
- c) информационная;
- d) посредническая.

3. В условиях рынка происходит расслоение производителей в результате действия следующей его функции:

- a) посреднической;
- b) регулирующей;
- c) санирующей;
- d) ценообразующей;

4. Основными экономическими субъектами рыночной экономики являются:

- a) предприниматели, наемные работники, менеджеры;
- b) домохозяйство, фирмы, государство;
- c) фирмы, наемные работники, государство;
- d) государство, менеджеры, наемные работники.

5. Механизмы регулирования рынка.

- a) спрос, предложение, цена, конкуренция.
- b) монополия, олигополия, монополия.
- c) предпринимательство, бизнес, прибыль.
- d) нет правильного ответа.

6. В модели кругового потока рассматривается кругооборот ...

- a) ресурсов;
- b) товаров и услуг;
- c) денег;
- d) всего перечисленного выше.

7. Фермеры хотят продать свои продукты по высоким ценам, потребители хотят покупать продукты по низким ценам. В рыночной экономике этот конфликт разрешается с помощью:

- a) конкуренции
- b) правительства
- c) избирателей
- d) денег

8. Схема кругооборота ресурсов, товаров и услуг, денежных платежей ...

- a) иллюстрирует процесс формирования рыночных цен;
- b) иллюстрирует взаимодействие между Центральным банком, коммерческими банками, вкладчиками банков и теми, кто берет у банков деньги в кредит;
- c) иллюстрирует взаимосвязи основных экономических субъектов;
- d) иллюстрирует взаимодействие факторов экономического роста.

9. К преимуществам рынка не относится:

- a) высокая адаптивность к изменяющимся условиям;
- b) способность к удовлетворению разнообразных потребностей;
- c) появление организаций, монополизированных рынков;
- d) оптимальное использование результатов НТР.

10. К недостаткам рынка не относится:

- a) свобода выбора и действий потребителей и производителей;
- b) цикличность развития;
- c) возникновение внешних эффектов;
- d) высокий уровень дифференциации доходов населения.

## **Тема 6. Переходный период к рыночной экономике и его особенности в Узбекистане**

### 1. Что такое приватизация?

- a) передача частной собственности в собственность государства;
- b) передача государственной собственности в частную собственность;
- c) передача государственной собственности в муниципальную;
- d) банковская операция

### 2. Какие модели перехода к рыночной экономике существуют?

- a) азиатская модель.
- b) модель социалистических стран.
- c) модель стран Латинской Америки и Африки.
- d) все ответы верны.

### 3. Какие существуют пути перехода из одной экономической системы в другую?

- a) индуктивный и дедуктивный
- b) эволюционный и революционный
- c) шокотерапия
- d) все ответы верны.

### 4. Каким путем Узбекистан переходит в рыночную экономику?

- a) на основании турецкой модели
- b) методом шокотерапии
- c) эволюционным
- d) все ответы верны.

### 5. Многообразие форм собственности необходимо для:

- a) защиты рынка от появления фирм - монополистов
- b) формирование конкурентной среды того, чтобы у покупателя был выбор на потребительском рынке
- c) определения государством наилучших форм хозяйствования
- d) повышения экономической эффективности производства

### 6. Целью приватизации в краткосрочном периоде является:

- a) формирование слоя мелких и средних собственников;
- b) сокращение доли имущества, находящегося в государственной собственности;
- c) перераспределение экономических основ власти;
- d) все ответы верны.

### 7. Какая задача выполняется на первом этапе приватизации государственного имущества в Узбекистане?

- a) проводится массовая приватизация.
- b) проводится малая приватизация.
- c) реально формируется многоукладная экономика.
- d) частная собственность превращается в господствующую форму.

### 8. Целью экономических реформ в Узбекистане является:

- a) обеспечение повышения благосостояния народа;

- b) обеспечение роста ВВП;
- c) переход к рыночным отношениям;
- d) вхождение в мировое сообщество.

9. Стержнем реформирования экономики в Узбекистане является:

- a) принятие рыночного законодательства;
- b) пять принципов перехода к рыночным отношениям, разработанным И.А.Каримовым;
- c) создание многоукладной экономики;
- d) постепенность экономических преобразований.

10. Положение о том, что экономика должна развиваться в соответствии с ее внутренними закономерностями отражено в принципе:

- a) Государство – главный реформатор;
- b) Обеспечение сильной социальной политики;
- c) Верховенство закона;
- d) приоритет экономики над политикой.

## **Тема 7. Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие**

1. Спрос – это

- a) потребность.
- b) потребность, обеспеченная деньгами.
- c) денежное выражение стоимости товара.
- d) все ответы верны.

2. Факторы, действующие на спрос

- a) количество и цена товаров, число и доход потребителей.
- b) биржевые цены товаров и услуг и курс акций.
- c) количество продавцов и покупателей.
- d) цена ресурсов и производственная технологи.

3. Закон спроса гласит:

- a) чем выше цена, тем ниже спрос и наоборот.
- b) со снижением цены, спрос тоже снижается.
- c) изменение цены не влияет на спрос.
- d) нет правильного ответа.

4. Предложение – это

- a) количество услуг и товаров, которых потребители могут купить.
- b) количество услуг и товаров, доставляемые в рынок производителем.
- c) доход, получаемый от сбыта товаров и услуг.
- d) нет правильного ответа.

5. Закон предложения гласит:

- a) чем выше цены, тем больше предложение и наоборот.
- b) чем выше цены, тем меньше предложения и наоборот.
- c) чем ниже цена, тем больше предложение и наоборот.
- d) нет правильного ответа.

6. Потребление каждой последующей единицы продукции будет сопровождаться:

- a) падением ее предельной полезности



- b) повышением ее предельной полезности
- c) удовлетворением потребности
- d) насыщением спроса на данную продукцию

7. Спрос считается эластичным, если:

- a) небольшие изменения в цене приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции;
- b) значительные изменения в цене приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции;
- c) небольшие изменения в цене приводят к незначительным изменениям в количестве покупаемой продукции;
- d) при любых изменениях в цене количество покупаемой продукции остается неизменным.

8. Предложение считается эластичным, если:

- a) при 1%-ном увеличении цены предложение увеличивается тоже на 1 %;
- b) при 1%-ном увеличении цены предложение увеличивается более чем на 1 %;
- c) увеличение цены не вызывает существенных изменений предложения;
- d) при 1%-ном увеличении цены предложение сокращается более чем на 1 %.

9. Ситуация равновесия на рынке товара имеет место тогда, когда ...

- a) величина спроса равна величине предложения;
- b) количество товара, которое продавцы готовы продать по конкретной цене, совпадает с количеством товара, которое покупатели готовы купить по этой цене;
- c) на этом рынке нет ни нехватки, ни излишка товара;
- d) справедливо все вышеперечисленное.

10. Когда «потолок цен» устанавливается ниже равновесной цены, образуется:

- a) профицит;
- b) избыток товаров;
- c) повышенный спрос;
- d) дефицит.

## **Тема 8. Конкуренция и монополии**

1. Конкуренция—это

- a) соперничество между потребителями за лучшие условия реализации своего товара;
- b) соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства, реализации и купли товара и услуг;
- c) соперничество между предпринимателями за лучшие места на рынке;
- d) <<поединок>> между участниками рынка за право первоочередного представления товара.

2. Конкуренция выгодна:

- a) продавцу
- b) покупателю
- c) государству
- d) всем участникам рынка

3. Рыночное господство нескольких продавцов называется

- a) олигополия;
- b) монополия;
- c) олигопсония
- d) монопсония

4. При совершенной конкуренции:

- a) цену на продукцию определяет предприятие – монополист;
- b) цены на продукцию определяют несколько ведущих фирм в данной отрасли;
- c) цены устанавливает продавец товара;
- d) цены формируются под воздействием спроса и предложения.

5. При олигополии:

- a) цены на продукцию определяет предприятие – монополист;
- b) цены на продукцию определяют несколько ведущих фирм в данной отрасли;
- c) цены устанавливает продавец товара;
- d) цены формируются под воздействием спроса предложения.

6. Чистая монополия – это когда на рынке:

- a) господствует несколько крупных фирм – производителей;
- b) господствуют предприятия с государственной формой собственности;
- c) господствует одна фирма – производитель;
- d) относительно большое число производителей предлагают похожую, но не идентичную продукцию.

7. Монополистическая конкуренция – это когда на рынке:

- a) господствует несколько крупных фирм – производителей;
- b) господствуют предприятия с государственной формой собственности;
- c) господствует одна фирма – производитель;
- d) относительно большое число производителей предлагают похожую, но не идентичную продукцию.

8. Естественные монополии – это:

- a) монополии, в существовании которых заинтересовано все общество
- b) монополии, в существовании которых заинтересовано государство
- c) монополии, чья деятельность ограничивается рамками отдельного государства
- d) монополии, деятельность которых приобрела общемировой характер

9. Виды конкуренции:

- a) чистая (свободная) конкуренция, монополистическая, олигополия и монополия;
- b) межфирменная, межрыночная и чистая монополия;
- c) континентальная, между концернами, функциональная и скрытая.
- d) нет правильного ответа.

10. При каких структурах рынка продукт может быть дифференцированным?

- a) только при монополии и олигополии;
- b) при совершенной конкуренции и монополистической конкуренции;
- c) при монополистической конкуренции и олигополии;
- d) только при совершенной конкуренции, монополистической конкуренции и олигополии.

1. Цена – это

- a) средство купли продажи.
- b) цена рабочей силы.
- c) выражение стоимости и полезности в деньгах.
- d) дополнительная стоимость.

2. Как называется выражение количественной разницы между ценами в деньгах?

- a) показатель цены;
- b) диапазон цены;
- c) граница цены;
- d) все вышеуказанные.

3. Какие факторы действуют на формирование цен?

- a) экономические издержки;
- b) полезность товара;
- c) конкуренция и государственная политика;
- d) все вышеуказанные.

4. Какая функция денег связана с формированием цены?

- a) средство обращения;
- b) мера стоимости;
- c) средство платежа;
- d) мировые деньги.

5. Ценой спроса называется:

- a) предельно низкая цена, по которой продавец еще готов продать свой товар покупателю;
- b) предельно высокая цена, по которой продавец продает свой товар покупателю;
- c) предельно низкая цена, за которую покупатель желает приобрести товар;
- d) предельно максимальная цена, за которую покупатель еще согласен купить товар.

6. Ценой предложения называется:

- a) предельно низкая цена, по которой продавец еще готов продать свой товар покупателю;
- b) предельно высокая цена, по которой продавец продает свой товар покупателю;
- c) предельно низкая цена, за которую покупатель желает приобрести товар;
- d) предельно максимальная цена, за которую покупатель еще согласен купить товар.

7. Цены в рыночной экономике ...

- a) стабильно низки;
- b) выше, чем при государственном регулировании;
- c) меняются в результате взаимодействия спроса и предложения;
- d) устраивают продавцов, но не устраивают покупателей.

8. Цена, при которой все количество товара, предлагаемое для продажи, будет куплено, называется ...

- a) ценой взаимной торговли;
- b) эластичной ценой;
- c) точкой равновесия;
- d) равновесной ценой.

9. В отличие от фирмы, действующей на рынке совершенной конкуренции, фирма-монополист ...

- a) в своих решениях при назначении цены и определении величины выпуска не должна учитывать рыночную кривую спроса;
- b) может получить максимальную прибыль при таких значениях цены и величины выпуска, при которых маржинальная выручка не равна маржинальным затратам;
- c) никогда не несет убытков, так как может установить любую цену;
- d) может увеличить свою прибыль, используя ценовую дискриминацию.

10. Если государство установит верхний предел цен на товар, то нехватка этого товара ...

- a) возникнет в любом случае;
- b) возникнет в том случае, если установленный верхний предел цен будет выше цены равновесия;
- c) возникнет в том случае, если установленный верхний предел цен будет ниже цены равновесия;
- d) не возникнет - напротив, в результате установления верхнего предела цен возникнет излишек товара.

## **Тема 10. Предпринимательская деятельность. Предпринимательский капитал и его оборот**

1. Самостоятельная, инициативная деятельность, направленная на получение прибыли, осуществляемая на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность называется:

- a) предпринимательская способность
- b) экономическая ответственность
- c) предпринимательство
- d) менеджмент

2. Основное преимущество товарищества состоит в том, что

- a) объединение партнеров позволяет привлечь дополнительные средства
- b) каждый партнер несет полную имущественную ответственность;
- c) партнеры, объединив усилия, преуспевают;
- d) его деятельность продолжается, даже если один из партнеров умирает.

3. В акционерном обществе:

- a) управление находится в руках акционеров;
- b) единственным собственником является совет директоров;
- c) владение и управление раздельны;
- d) нет необходимости публиковать результаты хозяйственной деятельности.

4. К преимуществам частного предприятия (единоличного владения) относится:

- a) ограниченность финансовых ресурсов;
- b) самостоятельность в выполнении владельцем всех обязанностей по управлению предприятием;
- c) неограниченная ответственность, поскольку собственник такой фирмы рискует не только активами предприятия, но и своим собственным имуществом;
- d) относительная свобода действий владельца.

5. Найдите правильное определение капитала:

- a) капитал — это не вещь, а общественное отношение;
- b) капитал есть благо, приносящее поток дохода;
- c) капитал — это продукт, предназначенный для обмена;

- d) капитал представляет собой затраченный в прошлом труд.
- a) индексация.

### **Тема 11. Издержки и прибыль предприятия (фирмы)**

#### 1. Прибыль—это

- a) превышение общей выручки от продажи продукции над всеми расходами на производстве;
- b) общая выручка от реализации;
- c) сумма денег, полученная за определенный промежуток времени;
- d) сумма денег, полученная за определенное количество произведенной продукции.

#### 2. Издержки, связанные с использованием фирмой собственных ресурсов называются:

- a) явными (внешними);
- b) неявными (внутренние)
- c) переменными;
- d) маржинальными.

#### 3. В долгосрочном периоде фирма выбирает объем выпуска продукции, при котором:

- a) цена равна предельным издержкам;
- b) цена ниже предельных издержек;
- c) прибыль максимальна;
- d) цена равна минимальным средним издержкам.

#### 4. Прибыль, которая должна возместить предпринимателю те упущенные доходы, которые бы он получил от альтернативного использования его собственных ресурсов, называется

- a) экономической;
- b) бухгалтерской;
- c) общей;
- d) нормальной.

#### 5. Постоянные издержки – это

- a) издержки, которые не зависят от объема производства;
- b) издержки, которые зависят от объема производства;
- c) сумма переменных и предельных издержек;
- d) издержки производства в расчете на единицу продукции.

### **Тема 12. Заработная плата и трудовые отношения**

#### 1. По сравнению с конкурентной фирмой монополист будет платить:

- a) меньшую ставку заработной платы, нанимая больше рабочих;
- b) меньшую ставку заработной платы, нанимая меньше рабочих;
- c) меньшую ставку заработной платы, нанимая то же количество рабочих;
- d) идентичную ставку заработной платы.

#### 2. Повременно–премиальная заработная плата –это когда

- a) дополнительно к часовой оплате, работнику предусматриваются льготы за достижение количественных и качественных показателей;
- b) начисляется премия за результаты труда;
- c) дополнительно к часовой оплате предусматривается премия за достижение количественных и качественных показателей;
- d) предоставляются отгулы за переработанное время;

#### 3. Сумма денег, получаемая работником в качестве оплаты за труд называется...

- a) реальная заработная плата;
- b) номинальная заработная плата;
- c) сдельная зарплата;
- d) вознаграждение за труд

4. Объем продукции, которую работник должен изготовить за определенный период, называется

- a) норма времени;
- b) рента;
- c) норма выработки (производительность);
- d) количеством произведенной продукции

5. Оплата труда из расчета почасовой ставки и фактически отработанного времени—это

- a) простая повременная;
- b) повременно-премиальная;
- c) сдельно-премиальная;
- d) прямая сдельная;

### **Тема 13. Аграрные отношения и агробизнес**

1. Аграрные отношения представляют собой...

- a) экономические отношения и связи в процессе производства и сельского хозяйства;
- b) все отношения связанные с хозяйничеством распоряжением и использованием земли;
- c) связь экономических законов с законами природы;
- d) все вышеуказанные.

2. Рента понимается как...

- a) плата за пользование землей ее собственнику;
- b) изменение цены на землю;
- c) изменение спроса и предложения на землю;
- d) все ответы верны.

3. Основной фактор, определяющий земельную ренту – это...

- a) спрос на землю;
- b) цены выращиваемой продукции на этой земле;
- c) цены других используемых ресурсов;
- d) все вышеуказанные.

4. Интеграция агропромышленности представляет собой...

- a) комплекс экономических отраслей, которые занимаются выращиванием сельскохозяйственных продуктов, переработкой и доставкой;
- b) скопления производства и централизация капитала;
- c) процесс усиления и последовательного соединения экономических отношений между взаимосвязанными отраслями выращивания, переработки и доставки продуктов сельского хозяйства;
- d) все вышеуказанные.

5. Главная задача аграрной политики состоит ...

- a) в повышении урожайности земли;
- b) в развитии фермерского хозяйства;
- c) в улучшении ирригации - мелиорации.
- d) все вышеуказанное

### **Тема 14. Национальная экономика и ее макроэкономические параметры. Валовой национальный продукт и формы его движения**

1. Макроэкономика представляет собой:

- a) совокупность общественных отношений, связанных с производством;
- b) раздел общей экономической теории, исследующий экономику как единое целое в системе всех ее проблем на уровне государства;
- c) исследование людей при ограниченности ресурсов;
- d) наука, изучающая общественные явления.

2. Валовой национальный продукт—это

- a) годовая стоимость товаров, произведенных отечественными товаропроизводителями в стране и за рубежом;
- b) годовая стоимость товаров, произведенных иностранными товаропроизводителями в стране и за рубежом;
- c) годовая стоимость товаров, произведенных иностранными товаропроизводителями в нашей стране;
- d) годовая стоимость товаров, произведенных отечественными товаропроизводителями за рубежом.

3. Валовой внутренний продукт — это

- a) совокупный доход собственников от использования всех факторов производства;
- b) годовая стоимость всей конечной продукции, созданной внутри данной страны отечественными и иностранными производителями;
- c) годовая стоимость всей конечной продукции, созданной внутри данной страны отечественными производителями;
- d) годовая стоимость продукции, созданной как внутри данной страны отечественными производителями, так и за рубежом.

4. Каково основное отличие Индекса потребительских цен от дефлятора ВВП?

- a) дефлятор ВВП отражает динамику цен всех произведенных товаров и услуг, тогда как Индекс потребительских цен - только цен на потребительские товары и услуги;
- b) при исчислении дефлятора ВВП цены импортных товаров не учитываются, а при исчислении Индекса потребительских цен – учитываются;
- c) индекс потребительских цен рассчитывается для неизменного набора товаров, в то время как в дефляторе ВВП предполагается изменение набора товаров при соответствующем изменении состава самого ВВП;
- d) все вышеперечисленное.

5. Товар А используется как сырье для производства товара Б. Оба товара

произведены в одном и том же году. Из этого однозначно следует, что ...

- a) товар А - это нормальный товар, а товар Б - это низший товар;
- b) товар А - это промежуточный товар, а товар Б - это конечный товар;
- c) товар А - это промежуточный товар;
- d) цена единицы товара А меньше, чем цена единицы товара Б.

**Тема 15. Совокупный спрос и совокупное предложение**

1. Количество товаров и услуг, предлагаемое в масштабах общества при данном уровне цен — это

- a) экономический рост;
- b) совокупное предложение;
- c) платежеспособный спрос;
- d) совокупный спрос.

2. «Точка пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения находится на вертикальном участке кривой совокупного предложения». Если это действительно так, то увеличение совокупного спроса, при прочих равных условиях, приведет ...

- a) к росту цен, занятости и реального Валового Внутреннего Продукта (ВВП);
- b) к снижению цен, росту занятости и росту реального ВВП;
- c) к росту цен при неизменной занятости и неизменном реальном ВВП;
- d) к росту цен, снижению занятости и снижению реального ВВП.

3. Совокупный спрос вырос при неизменном совокупном предложении. В каком ответе описаны возможные последствия этого роста?

- a) общий уровень цен снизился, величина выпуска выросла, уровень занятости повысился;
- b) общий уровень цен не изменился, величина выпуска выросла, уровень занятости повысился;

- c) общий уровень цен вырос, величина выпуска выросла, уровень занятости снизился;
- d) общий уровень цен повысился, величина выпуска не изменилась, уровень занятости повысился.

4. Что из перечисленного ниже НЕ будет способствовать повышению общего уровня цен в стране?

- a) рост совокупного спроса при неизменном совокупном предложении в условиях полной занятости ресурсов;
- b) снижение совокупного предложения при неизменном совокупном спросе;
- c) увеличение предложения денег в стране за год на 2% при реальном темпе экономического роста за тот же год, равном 5%;
- d) снижение совокупного предложения при росте совокупного спроса.

5. На графике совокупного спроса и совокупного предложения ...

- a) по горизонтальной оси откладывается значение суммарных инвестиций фирм и государства, а по вертикальной оси - значение Индекса Цен Производителей;
- b) по горизонтальной оси откладывается значение среднедушевого Национального Дохода, а по вертикальной оси - значение среднего уровня цен на товары и услуги в денежном выражении;
- c) по горизонтальной оси откладывается значение реального Валового Внутреннего Продукта, а по вертикальной оси - значение дефлятора ВВП;
- d) по горизонтальной оси откладывается величина суммарного производства потребительских товаров, а по вертикальной оси - значение Индекса Потребительских Цен.

**Тема 16. Потребление, сбережения и инвестиции**

1. Инвестиции - это

- a) долгосрочные вложения капитала частным сектором и государством внутри страны и за границей в разные отрасли экономики и ценные бумаги;
- b) предоставление в долг денег или товаров и услуг, способность получить деньги товары, услуги посредством выдачи обещания об уплате за них в будущем;
- c) ценная бумага, представляющая собой долговое обязательство, выдаваемое на определенный срок;
- d) это рискованные вложения в форме выпуска новых акций, производимых в новых сферах деятельности, связанных с большим риском.

2. Портфельные инвестиции - это.....

- a) иностранные вложения капитала, обеспечивающие контроль инвестора над зарубежными предприятиями;
- b) иностранные вложения капитала в акции зарубежных предприятий, облигации и другие ценные бумаги иностранных государств, международных валютно-кредитных организаций с целью получения дохода;
- c) вложения средств в крупные объекты с целью выполнения государственных программ развития рыночной инфраструктуры и поощрения экспорта;
- d) вложения средств, ориентированных на получение дохода в ближайшем будущем.

3. Прямые инвестиции – это.....

- a) иностранные вложения капитала, обеспечивающие контроль инвестора над зарубежными предприятиями;
- b) иностранные вложения капитала в акции зарубежных предприятий, облигации и другие ценные бумаги иностранных государств, международных валютно-кредитных организаций с целью получения дохода;
- c) вложения средств в крупные объекты с целью выполнения государственных программ развития рыночной инфраструктуры и поощрения экспорта;
- d) вложения средств, ориентированных на получение дохода в ближайшем будущем.

4. При принятии решения об инвестировании предприниматели исходят из:



- a) сиюминутной выгоды от вложенного капитала;
- b) ожидаемой нормы прибыли;
- c) реальной ставки процента;
- d) ожидаемой нормы прибыли и реальной ставки процента.

5. Как определяется норма сбережения?

- a) выраженное в процентах отношение фонда сбережения ко всему объему национального дохода;
- b) выраженное в процентах соотношение личного дохода и уровня потребления;
- c) часть общего дохода населения, расходуемая на блага и услуги для проживания;
- d) нет правильного ответа.

**Тема 17. Экономический рост и национальное богатство.**

1. Наиболее приемлемым показателем для измерения экономического роста является:

- a) производительность труда;
- b) валовой национальный продукт на душу населения;
- c) совокупный спрос;
- d) личный доход.

2. Экономический рост означает, что кривая производственных возможностей передвигается:

- a) вправо;
- b) влево;
- c) вниз;
- d) вверх.

3. Выберите из предложенного списка интенсивные факторы экономического роста:

- a) рост образовательного уровня работников;
- b) прирост капитала;
- c) прирост числа занятых;
- d) расширение пахотных земель.

4. Определение темпа экономического роста осуществляется на базе расчета ...

- a) суммарных инвестиций фирм и государства;
- b) реального Валового Внутреннего Продукта;
- c) реального располагаемого дохода на душу населения;
- d) чистых инвестиций фирм.

5. Экстенсивный экономический рост достигается...

- a) посредством увеличения количества факторов производства.
- b) посредством качественного усовершенствования производственных факторов.
- c) посредством повышение зарплата рабочей силы.
- d) посредством использование совершенной техники - технологии.

**Тема 18. Пропорции и равновесие национальной экономики**

1. При прочих равных условиях, если в экономике, характеризующейся полной занятостью, происходит значительное перемещение ресурсов в производство средств производства, то следует ожидать:

- a) увеличение объема текущего потребления;
- b) снижение объёма потребления в будущем;
- c) увеличение производительности труда;
- d) уменьшение объёма инвестиций.

2. Как скажется изменение угла наклона кривой инвестиций на графике «кейнсианский крест»?

- a) усилит зависимость между инвестициями и ВВП;
- b) ослабит зависимость между инвестициями и ВВП;
- c) замедлит экономический рост;

- d) ускорит экономический рост.
3. В кейнсианской теории основным источником экономического роста являются:
- a) инвестиции;
  - b) потребительские расходы;
  - c) рост заработной платы;
  - d) сбережения населения.
4. Величина автономных инвестиций зависит:
- a) от величины производственных мощностей страны;
  - b) от технического уровня производства;
  - c) от отраслевой структуры национального хозяйства;
  - d) от темпов технического прогресса.
5. Зависимость между располагаемым доходом и совокупными сбережениями определяется:
- a) системой налогообложения;
  - b) суммой вкладов населения в коммерческие банки;
  - c) инфляцией;
  - d) динамикой цен на потребительские товары.

### **Тема 19. Цикличность экономики и макроэкономическая нестабильность**

1. Экономический цикл - это:
- a) смена периодов экономического подъема и спада производства страны;
  - b) период самокупаемости производственных затрат;
  - c) диапазон размеров фирмы, в котором издержки оптимально малы.
  - d) спад производства страны.
2. Четыре фазы экономического цикла - это ...
- a) производство, разделение труда, специализация, торговля;
  - b) спрос, предложение, взаимодействие спроса и предложения, рыночное равновесие;
  - c) производство, распределение, обмен, потребление;
  - d) подъем, высшая точка, спад, низшая точка.
3. Экономический кризис означает:
- a) падение объема производства;
  - b) недостаток производственных ресурсов, ведущий к снижению уровня производства;
  - c) предложение товара выше спроса на него, что ведет к разорению части товаропроизводителей;
  - d) общее рыночное предложение выше общего рыночного спроса, что вызывает общее перепроизводство.
4. Экономический подъем как фаза цикла означает:
- a) повышение объемов производства;
  - b) выход на уровень докризисного объема производства;
  - c) превышение докризисного уровня производства;
  - d) превышение объема производства над совокупным спросом.
5. Согласно теории Кейнса, экономический кризис вызывается:
- a) сокращением совокупного спроса;
  - b) снижением предельной склонности к потреблению;
  - c) уменьшением чистого экспорта;
  - d) снижением объема производства ниже уровня полной занятости.

### **Тема 20. Совокупная рабочая сила, ее занятость и безработица**

1) Под рабочей силой следует понимать:

- a) человека в трудоспособном возрасте;
- b) целесообразную, осознанную деятельность человека, направленную на производство материальных и духовных благ;

- с) совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и которые он направляет на производство материальных и духовных благ;
- д) умения и навыки человека, приобретенные им в процессе профессиональной деятельности.

2. Для превращения рабочей силы в товар необходимо, чтобы:

- а) владелец рабочей силы был лично свободен;
- б) владелец рабочей силы был лишен средств производства;
- с) владелец рабочей силы был лишен источников существования;
- д) должны проявиться все вышеперечисленные условия.

3. Стоимость рабочей силы определяется:

- а) стоимостью жизненных средств, необходимых рабочему для удовлетворения всех его потребностей;
- б) стоимостью жизненных средств, которые необходимы для поддержания жизни рабочего и сохранения его работоспособности;
- с) минимальной заработной платой, устанавливаемой Правительством;
- д) стоимостью средств существования, необходимых для удовлетворения физиологических потребностей рабочего.

4. К безработным относятся:

- а) лица, оформленные на работе, но находящиеся в вынужденном отпуске.
- б) учащиеся, достигшие 18 лет, не занятые деятельностью, дающей доход.
- с) лица, трудоспособного возраста, не занятые деятельностью, дающей доход и не ищущие ее;
- д) граждане трудоспособного возраста, не имеющие работы, ищущие ее и зарегистрированные в службе занятости;

5. Под рынком рабочей силы понимают...

- а) совокупность экономических отношений между продавцами рабочей силы и ее покупателями, опосредуемых через спрос и предложение;
- б) биржу труда;
- с) совокупность экономических отношений между юридическими и физическими лицами по поводу найма и увольнения работников;
- д) любые экономические отношения, связанные с заключением трудовых соглашений (контрактов).

**Тема 21. Финансовая система и финансовая политика**

1. Под финансами следует понимать:

- а) денежные средства, находящиеся в обращении;
- б) денежные средства, находящиеся на руках у населения и на счетах предприятий в банке;
- с) экономические отношения, связанные с движением денег и товаров;
- д) систему экономических отношений, связанных с образованием, распределением и использованием денежных фондов.

2. Профицит бюджета – это:

- а) превышение доходной части бюджета над расходной;
- б) превышение расходной части бюджета над доходной;
- с) равенство доходной и расходной частей бюджета;
- д) ни одно из вышеперечисленного.

3. Под дефицитом бюджета следует понимать:

- а) превышение доходной части бюджета над расходной;
- б) превышение расходной части бюджета над доходной;
- с) равенство доходной и расходной частей бюджета;
- д) ни одно из вышеперечисленного.

4. В рыночной экономике для покрытия дефицита бюджета государство:

- а) прибегает к дополнительному выпуску денег в обращение;

- b) увеличивает сборы через установление более высоких налогов на предпринимателей;
- c) формирует такую налоговую политику, которая стимулировала бы инвестиционный процесс и давала возможность увеличивать поступления в бюджет;
- d) увеличивает таможенные сборы на ввозимую в страну продукцию.

5. Под налоговой системой понимают:

- a) совокупность всех налогов, взимаемых с юридических и физических лиц;
- b) совокупность налогов, методы и принципы их построения;
- c) совокупность всех налогов, взимаемых в стране и органах, осуществляющих эти сборы;
- d) совокупность мероприятий государства по организации сбора и использованию налогов для осуществления своих функций и задач.

**Тема 22. Денежно-кредитная система. Банки и их роль в рыночной экономике**

1. Уравнение обмена И. Фишера может быть представлено формулой:

- a)  $M * V = P * Q$ ;
- b)  $M * Q = P * V$ ;
- c)  $P * M = P * Q$ ;
- d)  $V * Q = M * P$ ,

где M - количество денег в обращении; V- скорость оборот денежной единицы; Q - количество реализуемых товаров и услуг; P - средняя цена единицы товара и услуги.

2. Современные денежные системы развитых стран исключают:

- a) определение официального золотого содержания денег;
- b) выпуск банкнот ЦБ;
- c) введение официальной денежной единицы;
- d) регулирование денежного обращения государством.

3. Денежный агрегат  $M_1$  включает:

- a) наличные деньги плюс деньги на расчетных и прочих счетах;
- b) все перечисленное в п. а плюс срочные вклады;
- c) все перечисленное в п. а плюс вклады до востребования;
- d) наличные деньги плюс срочные вклады.

4. Какие внешние признаки инфляции в экономике вы знаете?

- a) растёт цена рабочей силы, увеличивается предложение товаров;
- b) растут цены на товары, снижается покупательная способность денежной единицы;
- c) снижаются цены на товары первой необходимости;
- d) цены растут, покупательная способность денег возрастает.

5. В условиях инфляции относительно выигрывают:

- a) получатели фиксированных доходов;
- b) работающие на государственных предприятиях;
- c) владельцы сбережений;
- d) дебиторы.

**Тема 23. Экономическая роль государства в регулировании рыночной экономики**

1. Необходимость государственного вмешательства в экономику обусловлена тем, что:

- a) рынок приносит в экономику хаос;
- b) этого требует общество;
- c) рынок не способен решить всех проблем общества;
- d) этого требует современный уровень производства.

2. Какая из перечисленных функций государства является основополагающей в рыночном хозяйстве?

- a) контрольная;

- b) обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующей эффективному функционированию рыночной системы;
  - c) перераспределение доходов и богатства;
  - d) перераспределение ресурсов
3. Объектами государственного регулирования в условиях рынка являются:
- a) цены на отраслевых рынках;
  - b) среднеотраслевые издержки;
  - c) процент в коммерческих банках;
  - d) количество денег в обращении;
4. Основные инструменты бюджетной политики государства:
- a) налоги;
  - b) дисконтная политика;
  - c) квотирование;
  - d) операции на рынке ценных бумаг.
5. Общественные товары - это товары ...
- a) использование которых одним потребителем не уменьшает количества товара, доступного для использования другими лицами;
  - b) в отношении которых потребление не может быть ограничено только теми, кто платит за товар;
  - c) в отношении которых верны оба утверждения - а) и b);
  - d) производимые исключительно государством.

#### **Тема 24. Доходы населения и социальная политика государства**

1. Если Вы прочитаете в газете, что в стране выросло значение коэффициента Джини, то это означает, что в данной стране ...
- a) увеличилось неравенство в распределении индивидуальных доходов;
  - b) уменьшилось неравенство в распределении индивидуальных доходов;
  - c) увеличилась сумма поступлений в бюджет от налогов;
  - d) уменьшилась сумма поступлений в бюджет от налогов.
2. Конечной целью производства является:
- a) получение максимального дохода;
  - b) удовлетворение потребностей людей;
  - c) производство материальных и духовных благ;
  - d) ни одно из вышеперечисленных.
3. Если гражданин получил доход от продажи наркотиков, то такой доход следует считать:
- a) нетрудовым;
  - b) трудовым;
  - c) законным;
  - d) незаконным.
4. Доходы, которые получают граждане в виде процентов по вкладам, являются:
- a) нетрудовым;
  - b) трудовым;
  - c) законным;
  - d) незаконным.
5. Зарплата – это:
- a) доход от «предельного продукта капитала»;
  - b) доход, который получает рабочий за количество и качество труда;
  - c) доход от «предельного продукта труда»;
  - d) плата за труд

#### **Тема 25. Мировое хозяйство и его эволюция**

1. Мировое хозяйство представляет собой:

- a) совокупность национальных хозяйств развитых капиталистических стран
  - b) совокупность национальных хозяйств государств, объединенных в экономические блоки
  - c) совокупность национальных хозяйств отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных системой международных экономических отношений
  - d) совокупность национальных хозяйств государств, объединенных едиными экономическими интересами
2. Объективными основами формирования мирового хозяйства являются:
- a) географическое положение стран
  - b) международное разделение труда
  - c) географическое положение стран и международное разделение труда
  - d) необходимость рационального ведения мирового хозяйства в условиях ограниченности ресурсов
3. Под международным разделением труда следует понимать:
- a) специализацию отдельных стран на выработке определенных продуктов и обмен этими продуктами между собой
  - b) взаимоприспособление национальных хозяйств к требованиям мирового рынка
  - c) производство определенных продуктов и обмен ими между странами, объединенными в экономические блоки
  - d) международную миграцию рабочей силы
4. Ведущее место в системе мирохозяйственных связей занимает:
- a) международная миграция рабочей силы
  - b) обмен в области науки и техники
  - c) движение капиталов и зарубежных инвестиций
  - d) международная торговля товарами и услугами
5. Под международным синдикатом следует понимать:
- a) союз, который объединяет собственность на все вошедшие в его состав предприятия, а владельцы последних получают прибыль как пайщики по сумме вложенных капиталов
  - b) объединение предприятий различных отраслей путем установления единого финансового контроля над ними через скупку их акций
  - c) союз корпораций различных стран, связанных соглашением о создании единой сбытовой организации
  - d) объединение, в котором его участники сохраняют производственную и коммерческую самостоятельность, но договариваются между собой об установлении единых цен на продаваемые товары, о распределении рынков сбыта, квотах

## **Тема 26. Международная экономическая интеграция и включение Узбекистана в мировое хозяйство**

### 1. Наибольшими разведанными запасами нефти обладает:

- a) Кувейт;
- b) Саудовская Аравия;
- c) Ирак;
- d) Россия.

### 2. В системе международного разделения труда выделяются его следующие функциональные типы:

- a) общее, частное и единичное;
- b) множественное и специальное;
- c) необходимое и возможное;
- d) реальное и ирреальное.

3. К основным экономическим законам международных экономических отношений не относится:

- a) интернационализация экономической жизни;
- b) международное разделение труда;
- c) международная экономическая интеграция;
- d) неравномерность экономического развития;
- e) монополистическая конкуренция.

4. Членами интеграционной группировки НАФТА являются:

- a) США, Канада, Ямайка;
- b) США, Никарагуа, Канада;
- c) США, Мексика, Сальвадор;
- d) Канада, Мексика, США;
- e) Куба, Гондурас, Мексика.

5. В интеграционную группировку АТЭС входят:

- a) государства всех континентов;
- b) государства всех континентов, за исключением Азии;
- c) государства всех континентов, за исключением Африки;
- d) европейские и американские государства;

**Тема 27. Мировой рынок. Международные валютные и кредитные отношения**

1. Внешняя торговля представляет собой:

- a) сделки, совершаемые на крупнейших товарных биржах мира
- b) сферу обращения товаров и услуг между странами мира
- c) экономические отношения между продавцами и покупателями, опосредуемые через спрос и предложение
- d) совокупность экспорта и импорта

2. Экономической основой мировой торговли являются:

- a) различия в уровне экономического развития стран
- b) международное разделение труда
- c) различия в природно-климатических условиях
- d) международное разделение труда и различия в природно-климатических условиях стран

3. Принцип сравнительных преимуществ требует, чтобы:

- a) конкретный товар производился той страной, которая располагает сравнительными преимуществами перед другой страной
- b) конкретный товар производился той страной, которая располагает более квалифицированными кадрами
- c) товары производились той страной, которая располагает сырьевой базой для их производства
- d) конкретный товар производился той страной, которая располагает более совершенными технологиями для его производства

4. Что из перечисленного ниже отличает импортную квоту от импортной пошлины?

- a) квота способствует увеличению выигрыша отечественных производителей, а пошлина - снижению.
- b) ставки пошлины устанавливаются государственными органами страны-импортера товара, в то время как квота всегда является результатом совместного решения государственных органов страны-экспортера и страны-импортера.
- c) квота является прямым ограничением на количество ввозимого товара, а пошлина представляет собой налог на импортируемый товар.
- d) введение пошлины, как правило, повышает цену товара на внутреннем рынке, тогда как при установлении квоты эта цена обычно не меняется.

## Критерии оценки и контролирования уровня усвояемости знаний студентов по предмету

### 1. Критерии рейтинговой оценки знаний студентов

<b>Методика оценки</b>	<b>Тесты, письменные работы, устный опрос, презентации.</b>		
<b>Критерии оценки</b>	<i>86-100 баллов «отлично»</i> -принятие решений и подведение итогов; -наличие творческого мышления; -умение самостоятельно мыслить; -умение применять полученные знания на практике; -понимание значения; -знание, пересказ; -умение представлять.		
	<i>71-85 баллов «хорошо»</i> -умение самостоятельно мыслить; -умение применять полученные знания на практике; -понимание значения; -знание, пересказ; -умение представлять.		
	<i>55-70 баллов «удовлетворительно»</i> - понимание значения; -знание, пересказ; -умение представлять.		
	<i>55-70 баллов «неудовлетворительно»</i> -неимение четкого представления; -незнание.		
	<b>Виды оценки рейтинга</b>	<b>Макс. балл</b>	<b>Время проведения</b>
	<b>Текущий контроль:</b>	<b>30</b>	
	Активное участие студента на лекционном занятии, регулярное ведение конспекта Своевременная сдача и качественное оформление самостоятельных работ (кейс-стади, эссе, реферат, презентации и другие виды самостоятельных работ) Активность студента на практических занятиях, правильный ответ на вопрос, практическое задание (задача, пример)	30	<b>В конце семестра</b>
	<b>Промежуточный контроль</b>	<b>40</b>	



	Промежуточный контроль (проводится преподавателями по лекционным и практическим занятиям). Студенты делятся на небольшие группы (в каждой группе от 4 до 5 участников), каждой группе даются задания и защищаются. Задания даются студентам в течение 2-3-недель. Деятельность групп оценивается с теоретической и практической значимостью, по взаимосвязи содержания в заключении, по креативному мышлению, по владению нормативными документами и по другим критериям. Каждый студент из группы оценивается одинаково от 0-40 баллов. Защита назначается графиком утвержденным, деканам факультета и проводится после занятий.	40	На 11-17-неделе семестра
	<b>Итоговый контроль</b>	<b>30</b>	Последняя неделя семестра
	Письменная работа или в виде теста	30	
	<b>ИТОГО</b>	<b>100</b>	

### 1. Основная и дополнительная литература, а также информационные ресурсы

1. Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. McGraw-hill/Irwin, USA, 2014.
2. N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.
3. Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.
4. Ёлмасов А., Вахобов А.В. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик. – Т.: «Iqtisod-moliya», 2014. – 480 бет.
5. Шодмонов Ш.Ш., Гофуров У.В. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик. – Т.: Iqtisod-moliya, 2010. – 728 бет.

#### Дополнительная литература

1. Конституция Республики Узбекистан– Т.: «Узбекистан», 2014.
2. Носова С.С., Новичкова В.И. Экономическая теория для бакалавров. Учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2009. – 368 стр.
3. Худокормов А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада. - М.: ИНФРА-М, 2009. – 416 стр.
4. Автономова В., Ананьина О., Макашевой Н. История экономических учений. Учебное пособие. Под.ред. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 784 стр.
5. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория. Учебник. 3-е изд., испр. - М.: «Эксмо», 2009. – 448стр.

#### Интернет сайты

1. [www.stat.uz](http://www.stat.uz).
2. [www.gov.uz](http://www.gov.uz).
3. [www.norma.uz](http://www.norma.uz).
4. [www.minfin.uz](http://www.minfin.uz).
5. [www.wto.uz](http://www.wto.uz).
6. [www.imf.uz](http://www.imf.uz).