

ЭКОНОМИКА - ОСНОВА ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА



С.Г. СЕВЛИКЯНЦ  
О.Э. ОТТО  
Б. Т. ТЕШАЕВ

ЭКОНОМИКА -  
ОСНОВА ЖИЗНИ  
ОБЩЕСТВА

---

С. Г. СЕВЛИКЯНЦ, О. Э. ОТТО, Б. Т. ТЕШАЕВ

# ЭКОНОМИКА — ОСНОВА ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

Книга I

Фундаментальная  
БИБЛИОТЕКА  
ТашГосМИ-1

ТАШКЕНТ  
ГЛАВНАЯ РЕДАКЦИЯ  
ИПК «ШАРК»  
1998

Рецензенты:  
д.э.н. проф. КАДЫРОВ А. М.  
к.э.н. доц. ТАШПУЛАТОВА А.

Ответственный редактор  
д.э.н. проф. ТУРСУНХОДЖАЕВ М. Л.

В книге, предлагаемой вниманию читателей, поднимаются основные вопросы функционирования экономической системы. В ней также нашли свое отражение основные проблемы экономической жизни общества и вопросы становления и развития социально ориентированной рыночной экономики в Республике Узбекистан.

Рекомендуется для широкого круга читателей, интересующихся вопросами экономического развития и совершенствования экономических отношений.

Авторы выражают признательность д.э.н. проф. КАДЫРОВУ А. К. за советы, высказанные в ходе работы над данной книгой.



## ВВЕДЕНИЕ

Экономическая наука прошла долгий путь развития. Многие концепции данной науки, считавшиеся очень ценными и важными в определенные исторические периоды, по прошествии некоторого времени предавались забвению в виду их теоретической несостоятельности и практической непригодности, другие же теории, наоборот, обретали новый, более глубокий смысл и как бы «второе дыхание» с изменением экономической ситуации. Взгляды некоторых экономистов намного опережали свое время и получали блестящее практическое подтверждение, увы, лишь после смерти авторов гениальных предвидений.

В целом же методом проб и ошибок в борьбе различных взглядов и направлений, усилием целого ряда выдающихся ученых рождалась единая, целостная, логичная и последовательная наука — экономическая теория, призванная объяснить причины возникновения многих экономических проблем человеческого общества. Таким образом, главная функция экономической теории — познавательная. Любая наука пытается познать и объяснить окружающий нас мир. Поскольку экономические отношения между людьми, а именно отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, возникают с происхождением самого человека и человеческого общества, то и предметом экономической теории являются не только объективные экономические законы, но и их субъективное преломление и отражение в сознательной деятельности индивидуумов.

Данная серия включает в себя три книги, в которых излагаются основные концепции современной экономической науки.

Первая книга посвящена рассмотрению вопросов становления и развития экономической теории как науки, ее школ и направлений, законов, категорий и методов. В ней также нашли свое отражение основные проблемы экономической жизни общества, такие как неравномерность экономического развития, несправедливое распределение доходов и ресурсов и возможные способы их решения на макроуровне.

Вопросы функционирования фирмы на микроуровне как внутри страны, так и в качестве основного субъекта мирохозяйственных связей изложены во второй книге.

И, наконец, в третьей книге представлен практический материал в виде тестов, задач, деловых игр, схем, который может оказать практическую помощь при более глубоком изучении экономической науки.

Авторы глубоко убеждены, что знакомство с экономической теорией даст возможность любому человеку чувствовать себя увереннее в нашем быстро меняющемся мире. А. Смит не случайно называл человека «*homo economicus*» — «человек экономический». Каждый день мы вступаем друг с другом в экономические отношения и от того, насколько грамотно и эффективно будет устроена система экономических отношений между людьми, зависит благополучие и процветание каждого отдельно взятого индивидуума и государства, общества в целом.



*Идеи экономистов и политических мыслителей и тогда, когда они правы, и тогда, когда они ошибаются, более могущественны, чем обычно думают. В действительности мир почти только этим и управляется.*

*Дж. М. Кейнс*

## Раздел I

### ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

#### ГЛАВА I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

##### 1.1. Становление и развитие экономической теории как науки

Первый вопрос, который возникает при изучении экономической теории, вопрос о месте человека в экономике, о его возможности или невозможности влиять на развитие экономических процессов, о соотношении объективного и субъективного начал в процессе познания.

Задумываться о том, может или нет человек управлять экономическими явлениями, стали еще в глубокой древности, несколько десятков тысячелетий назад. Название же науке — «экономика» — дал древнегреческий ученый и мыслитель Аристотель в книге, написанной им для сына Никомаха «Никомахова этика». Конечно, было бы наивно полагать, что уже в трудах Катона, Аристотеля, Платона, Ксенофонта рассматривалась сущность таких экономических явлений как инфляция, безработица, спрос, предложение и многих других, и что эта наука дошла до нас в неизменном виде. Аристотель, например, называя науку экономикой, что в переводе с древнегреческого означает «искусство ведения домашнего хозяйства», давал советы молодым людям, как выбрать хорошую, хозяйственную жену, как наиболее рационально и правильно устроить свой дом. Но шло время, и к XVI—XVII вв. экономика

выделяется в самостоятельную научную дисциплину, изменив при этом и свое название. Теперь она уже именуется **«политической экономией»**.

Развитие товарно-денежных отношений, формирование рыночной системы приводят к необходимости научного осмысления и обобщения изменений, происходящих в общественной жизни, выявления их законов и закономерностей. Так как быстрее всего накопление капитала происходит в торговле, то на поверхности оказываются явления, связанные со сферой обращения.

**Меркантилизм** (с итальянского «торговец, купец») — первая школа экономической теории, представители которой источник богатства видели во внешней торговле. Не случайно меркантилисты научно обосновали политику протекционизма. Кроме того, им принадлежит заслуга в изменении названия науки с просто «экономика» на «политическая экономия». Это сделал меркантилист **А. Монкретьен** в 1615 г. в своей работе «Трактат политической экономии». Будучи сторонниками активного государственного вмешательства в хозяйственную жизнь, меркантилисты основную задачу науки видели в обосновании государственной политики, поэтому А. Монкретьен и добавил к термину «экономика» слово «политическая», что означает «государственное, общественное устройство».

Подлинно научной политическая экономия становится с перенесением объекта исследования из сферы обращения в сферу производства, где создается истинное богатство. Первыми это сделали **физиократы** (от греч. «господство природы») **Ф. Кенэ** (1694—1774 гг.), **А. Тюрго** (1727—1782 гг.) во Франции и **У. Петти** (1623—1697 гг.) в Англии. Их заслуга состояла в том, что они предприняли попытку разобраться в закономерностях общественного развития, исследуя основные элементы экономической системы: товар, деньги, заработную плату, прибыль, процесс воспроизводства в целом. В частности, Ф. Кенэ принадлежит приоритет в создании схемы воспроизводства, идеи которой были использованы в межотраслевом балансе В. Леонтьева.

**Классическая политическая экономия** заложила основы трудовой теории стоимости. **А. Смит** (1723—1790 гг.) — один из основателей экономической науки —



показал, что стоимость товара определяется затратами труда на его производство. Другой величайшей заслугой А. Смита является то, что он впервые научно раскрыл роль рынка как сложной системы общественного хозяйства, дав ей образное название «невидимой руки», управляющей поведением всех экономических агентов. А. Смит считал, что нельзя ожидать пользы для общества от человека, действия которого продиктованы не личным интересом, а необходимостью что-то сделать для других. Общественно полезен тот, кто в первую очередь думает о собственной выгоде: сеет хлеб, чтобы продать его подороже, шьет обувь или кладет кирпичи по заказам клиентов. Каждый отдельный человек, имея в виду лишь собственную выгоду, «невидимой рукой» направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится сделать это»<sup>1</sup>.

Таким образом, обязательным условием роста богатства нации является, по мнению А. Смита, предоставление человеку свободы в экономической деятельности.

Дальнейшее развитие политической экономии шло по двум направлениям:

появился **марксизм**, в основе которого лежит трудовая теория стоимости;

был разработан **маржинализм** (от франц. «маржиналь» — предельный) — концепция предельных величин, базой которого является теория предельной полезности.

Существенное влияние на формирование взглядов многих экономистов оказала концепция материалистического понимания исторического развития, принципы которого были разработаны **К. Марксом** (1818—1883 гг.). Исходное положение концепции состоит в том, что в основе существования и развития общества находится материальное производство. Закон соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил объясняет, почему происходят изменения в организации общества: производственные

<sup>1</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 234.



отношения становятся тормозом развития производительных сил и должны быть преобразованы эволюционным или революционным путем.

В произведениях К. Маркса дана оригинальная трактовка многих принципиальных проблем экономической науки — ее предмета, системы экономических отношений капитализма, закономерностей перехода от одной формации к другой, классовых отношений пролетариата и буржуазии. Неслучайно во многих учебниках по экономике взглядам К. Маркса отводится специальная глава или раздел<sup>2</sup>. Один из популяризаторов экономической науки шведский экономист К. Эклунд, отмечал, что марксизм оказал огромное влияние на всех социалистов разных поколений как источник вдохновения и теоретический путеводитель<sup>3</sup>.

Следует отметить, что основой марксизма является объективный подход к исследованию экономических процессов. Долгое время в советской экономической науке считалось, что только данный подход является истинно научным. Однако экономическая жизнь представляет собой сочетание объективных условий и субъективных устремлений. Экономическая теория призвана изучать обе эти стороны, она не вправе игнорировать субъективные факторы: интересы, психологию, ожидания людей, без учета которых нельзя понять регулируемую роль государства, цели и специфику предпринимательской деятельности, механизм функционирования рынка, основы маркетинга, позитивные стороны различных экономических концепций.

Понимание значимости субъективного фактора в экономике связано со вторым направлением экономической теории — маржинализмом, который в качестве исходного момента принял субъективную мотивировку экономического поведения индивида. Политическая экономия повернулась лицом к человеку — производителю и потребителю. Кроме того, центр тяжести в экономическом анализе был перемещен с издержек и затрат на конечные результаты, в политической экономии был впервые использован принцип предельности,

<sup>2</sup> См., например, Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. С. 714—718. Эклунд К. Эффективная экономика — шведская модель. М., 1991. С. 86—87. Прикладная экономика. М., 1992. С. 175.

<sup>3</sup> Эклунд К. Эффективная экономика — шведская модель. М., 1991. С. 87.

который позволил широко применять методы математического анализа.

Приоритет в формировании маржинализма принадлежит неоклассической теории, в которой можно выделить ряд школ и направлений. Рассмотрим наиболее значимые.

**Австрийская школа.** Ее представители поставили перед собой задачу выявить предпочтения потребителей путем сопоставления и соизмерения полезностей. К представителям этой школы относят **К. Менгера** (1840—1921 гг.), **Е. Бем-Баверка** (1851—1914 гг.), **Ф. Визера** (1851—1926 гг.), а также английского экономиста **У. Джевонса** (1835—1882 гг.) и швейцарца **Л. Вальраса** (1834—1910 гг.). Именно с их именами связано появление теории предельной полезности благ, согласно которой стоимость определяется степенью полезного эффекта, приносимого последней (предельной) единицей данного блага.

**Американская школа,** главным представителем которой является **Дж. Кларк** (1847—1938 гг.), известна разработкой теории предельной производительности. Эта теория основывается на законе убывающей производительности (отдачи), суть которого в том, что последовательное увеличение затрат одного фактора при неизменности других приводит к уменьшению прироста на единицу затрат.

**Кембриджская школа.** Ее основатель **А. Маршалл** (1842—1924 гг.) сделал попытку объединить все теории стоимости, в частности, трудовую теорию стоимости и теории предельной полезности и предельной производительности. Итогом такого компромисса между различными направлениями экономической науки стала теория спроса и предложения. Согласно этой теории, цена товара определяется двумя факторами: предельной полезностью и предельными издержками. Цена, которую покупатель согласен уплатить за товар, обуславливается степенью его полезности; цена же, которую назначает продавец, имеет в своей основе издержки производства. Цены формируются на рынке как предельно допустимые со стороны спроса и со стороны предложения. Это два взаимодействующих между собой и конституирующих фактора: «Принцип издержек производства и принцип конечной полезности, без сомне-

ния, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения, каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножниц»<sup>4</sup>. Поэтому А. Маршалл считает, что «мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц»<sup>5</sup>.

Кроме вышеперечисленных специфических черт, все школы **неоклассического направления** объединяет общий принцип невмешательства государства в экономику. Неоклассики полагают, что рыночный механизм способен сам регулировать экономику, установить равновесие между предложением и спросом. Вмешательство же государства в отношения, складывающиеся на основе свободного рыночного взаимодействия, способно вызвать нарушение равновесия, снизить экономическую эффективность. Поэтому представители неоклассического направления выступают за свободу частного предпринимательства, рыночных сил.

Глубочайший мировой кризис 1929—1933 гг., вызванный отчасти рекомендациями неоклассиков не вмешиваться в функционирование рыночного механизма, привел к формированию нового этапа маржинализма — **кейнсианства**, начало которому положила знаменитая работа Дж. М. Кейнса (1883—1946 гг.) «Общая теория занятости, процента и денег». В ней впервые обоснована теория государственного регулирования и названы основные инструменты государственного воздействия на экономику. Кейнс не верил в саморегулирующийся рыночный механизм и считал, что для обеспечения нормального роста производства и достижения экономического равновесия необходимо вмешательство извне. Сама рыночная экономика «вылечить» себя не может. Поэтому теория Кейнса предусматривает активное вмешательство государства в экономическую жизнь. Кроме теории государственного регулирования, Кейнс также впервые предложил макроэкономический метод исследования, предполагающий анализ зависимостей таких совокупных величин, как национальный

<sup>4</sup> Маршалл А. Принципы политической экономии. В 3-х т. Т. 3. М.: 1984. С. 282.

<sup>5</sup> Там же Т. 2. С. 31—32.



доход, потребление, сбережения и инвестиции. Наибольшей популярностью кейнсианство пользовалось в 50—60 гг. Позже происходит модификация кейнсианства и во второй половине 60-х годов возникает **неокейнсианство**. Его представители Р. Харрод, Е. Домар, Э. Хансон и др. переместили акценты на проблемы темпов и факторов экономического роста.

Со второй половины 60-х годов кейнсианские рекомендации начинают давать сбой и в маргинализме появляются новые подходы к проблемам экономического анализа. Результатом этого явилась теория **неоклассического синтеза**, которую разработали П. Самуэльсон (род. в 1915 г.) и Дж. Хикс (род. в 1904 г.). Суть синтеза в том, что в зависимости от состояния экономики предлагается либо использовать кейнсианские рекомендации государственного регулирования, либо дать возможность функционировать самому рыночному механизму. Школа неоклассического синтеза расширила тематику исследований: создана серия работ по проблемам экономического роста, разрабатываются методы математического анализа, обстоятельно изучена теория и практика налогообложения.

В 70-е годы в результате изменения экономической ситуации, которое выражалось в одновременном росте уровней безработицы и инфляции при общем спаде производства, начинается поиск новых рецептов регулирования экономики. Кейнсианские рекомендации увеличения бюджетных расходов и проведения политики дефицитного финансирования в изменившихся условиях оказались непригодными. Бюджетные манипуляции могли только усилить инфляцию, что и происходило. В этих условиях формируется новое направление экономической теории — **неолиберализм**. Сторонниками этого направления был выдвинут лозунг «Назад к Смиту», что означало отказ от методов активного государственного вмешательства в экономику. Современные представители экономического либерализма следуют двум традиционным положениям. Во-первых, они исходят из того, что рынок как наиболее эффективная система хозяйства создает наилучшие условия для экономического роста, во-вторых, отстаивают приоритет свободы субъектов экономической деятельности. К неолиберализму обычно относят три школы: **чикагскую**

(М. Фридмен), лондонскую (Ф. Хайек), фрайбургскую (В. Ойкен и Л. Эрхард), а также теории экономики предложения и рациональных ожиданий.

Одним из основоположников и главных теоретиков неоллиберализма считается **Фридрих фон Хайек** (1899—1992 гг.)<sup>6</sup>. В своих работах он отстаивает принцип максимальной свободы экономической деятельности человека.

Наибольшей популярностью среди всех неоллибералистов пользуются монетаристы, лидером которых считается американский экономист **М. Фридмен** (род. в 1912 г.)<sup>7</sup>. Напомним, что экономический курс, называемый «рейгономикой», в значительной степени опирался на взгляды экономистов-монетаристов. Основными положениями монетаризма являются:

1. Рынки в достаточной степени конкурентны; система рыночной конкуренции обеспечивает высокую степень макроэкономической стабильности. Если же появляются диспропорции, то это происходит прежде всего в результате внешнего вмешательства. Данное положение направлено против идей Кейнса, призыв которого к государственному вмешательству ведет, по мнению монетаристов, к нарушению нормального хозяйственного развития общества.

2. Все инструменты государственного регулирования (бюджетные, налоговые) должны быть упразднены и на первый план выдвинута стабильная эмиссия денег, которая служит основой денежно-кредитной политики. С точки зрения монетаристов, денежное предложение является единственным фактором, определяющим уровень производства, занятости и цен. Расширение денежного предложения повышает спрос на все виды активов — реальных и финансовых, а также на текущий объем производства. Поэтому для стабилизации экономического развития общества необходимо поддерживать постоянные темпы роста денежной массы на уровне 3—5% в год. В этом состоит знаменитое «монетарное правило».

На рубеже 70—80-х годов теоретическую основу не-

<sup>6</sup> См.: Макашева Н., Фридрих фон Хайек: мировоззренческий контекст экономической теории // Вопросы экономики. 1989. № 4.

<sup>7</sup> О концепции М. Фридмана см.: Солодков В. М. Экономическая теория Милтона Фридмана // США: экономика, политика, идеология. 1992 № 6.

олиберализма пополнила концепция «экономика предложения». По мнению видных представителей этой теории — А. Лаффера, М. Фельдштейна, М. Эванса, для оздоровления экономики требуется стимулировать не совокупный спрос, как это предлагал Кейнс, а совокупное предложение факторов производства — капитала и рабочей силы, что будет способствовать активизации производства и сокращению уровня безработицы. В качестве стимулирующих мер предлагается главным образом сокращать налоги. Для обоснования проведения данной политики применяется кривая Лаффера, которая показывает взаимосвязь между государственными доходами и налоговыми ставками. С ее помощью утверждается, что снижение налоговых ставок обладает мощным стимулирующим воздействием на производство.

В настоящее время заметное влияние приобрела теория рациональных ожиданий, согласно которой экономические субъекты, используя весь свой опыт и накопленные знания, могут заранее предвидеть, какую политику намерено проводить государство, и адекватно реагировать на нее. Соответственно, все регулирующие мероприятия государства будут сводиться к нулю. Поэтому представители концепции рациональных ожиданий выступают против государственного вмешательства в экономику.

С критикой гипотезы «рационального», «экономического» человека, пекущегося только о максимальной выгоде, стремления свести поведение людей к системе уравнений выступили представители **институционально-социологического** направления. По их мнению, неолибералисты рисуют слишком упрощенную и искаженную картину действительности. Наиболее видные представители данного направления — Т. Веблен (1857—1929 гг.) У. Митчелл (1874—1948 гг.), Дж. Гейлбрейт (род. в 1909 г.), Я. Тинберген (род. в 1920 г.). Они считают, что с развитием производства и научно-технического прогресса крупные монополистические объединения сращиваются с государством и начинают диктовать потребителю свои условия. Со временем они превращаются в мощные техноструктуры, основой власти которых являются не законы рынка, а законы развития техники и технологии. Поэтому для борьбы



против диктата производителей нужны не разрозненные действия отдельных членов общества, а совместные усилия профсоюзов и органов государственной власти. По мнению институционалистов, в основе эволюции человеческого общества лежат изменения в технике производства, в соответствии с которыми разработаны различные концепции исторической трансформации общества — индустриального, постиндустриального, информационного, технотронного.

Такова история развития экономической мысли. Однако следует отметить, что процесс познания объективных экономических законов продолжается, научные концепции сменяют друг друга и то, что является современным сейчас, через 10—20 лет станет классикой экономического анализа.

Все вышесказанное относится к становлению и развитию западной экономической мысли. На Востоке же формирование экономической мысли происходило под воздействием «азиатского способа производства», главной особенностью которого была специфическая роль государства. Если западные экономисты основное внимание уделяли «человеку экономическому» и считали, что в центре экономической системы находится индивидуум с его желаниями и потребностями, то ученые Востока отдавали приоритет исследованию отношений государства и человека.

В эпоху царствования Саманидов (IX—XI вв.) были известны имена таких ученых-энциклопедистов, как Аль-Фараби (870—950 гг.), Ибн Сино (ок. 980—1037 гг.), Беруни (973—ок. 1050 гг.). Фараби выступал за справедливое распределение материальных благ соответственно положению и участию каждого человека в производстве. Беруни анализировал роль различных видов труда в производстве, научно обосновал закономерность становления золота и серебра в качестве всеобщего эквивалента<sup>8</sup>. В трудах Ибн-Сины большое место занимают мысли об установлении «идельного общества».

В эпоху правления Тимура и Тимуридов (XIV в.) наблюдается своеобразный «ренессанс» экономической

<sup>8</sup> Беруни Абу Райхан. Избранные произведения. Т. 1, 2, 3, Ташкент, 1951, 1963, 1966.

мысли, связанный в первую очередь с именем выдающегося государственного деятеля, мыслителя, ученого и поэта Алишера Навои (1441—1501 гг.). Долгое время он занимал пост хранителя печати и визиря султана Хусейна и был общепризнанным лидером культурной жизни Герата, покровителем науки, искусства, культуры. Свои экономические воззрения Навои изложил в таких произведениях, как «Собрание четырех произведений», «Хамса», «Вакфийя», «Муншаате». В них он характеризовал труд как источник богатства общества, выступал против излишнего взимания налогов, за развитие торговли, государственных финансов, регулирование цен. Будучи государственным деятелем, Навои проводил политику регулирования оплаты труда, ставя ее в зависимость от величины принесенной пользы каждым видом деятельности. Он полагал, что любые противоречия экономического развития можно преодолеть путем справедливой политики просвещенного правителя.

Несмотря на огромное разнообразие школ, теорий, направлений, существующих в экономической науке, их объединяет общая цель — помочь человеку найти свое место в экономике, сформировать экономический образ мышления. Решая эту задачу, экономическая теория неизбежно вступает в тесное соприкосновение со смежными областями знаний — историей, социологией, политологией, культурологией, психологией, математикой, философией и т. д.

«Настоящий экономист, знаток своего дела, — писал Дж. М. Кейнс, — должен быть наделен разнообразными дарованиями — в определенной степени он должен быть математиком, историком, государственным деятелем, философом. Он должен уметь размышлять о частностях в понятиях общего и обращать полет своей мысли в одинаковой степени к абстрактному и конкретному. Он должен изучать современность в свете прошлого — ради будущего. Ни одна черта человеческой природы или созданных человеком институтов не должна оставаться за пределами его внимания».<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 235.

## 1.2. Предмет и методы экономической теории

После своеобразного экскурса в историю экономической науки и знакомства с ее основными школами и направлениями можно дать определение предмета экономической теории.

**Экономическая теория — это наука изучающая законы и закономерности развития человеческого общества в условиях выбора путей наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов для максимального удовлетворения неограниченных потребностей человека**

Изучая труды ученых-экономистов можно обратить внимание на то, что в соответствии с тем или иным подходом к анализу экономических явлений различаются и определения предмета науки. Так, К Маркс считал, что предметом политической экономии являются отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ на различных ступенях развития человеческого общества. В учебниках «Экономикс» предмет науки определяется, во-первых, как исследование поведения индивидуумов в процессе производства, распределения и потребления материальных благ в мире ограниченных ресурсов, во-вторых, как изучение эффективного использования ограниченных ресурсов для достижения максимального удовлетворения материальных потребностей человека.

Все эти определения отражают одну из сторон предмета экономической теории, поэтому можно сказать, что «экономикс» является частью экономической теории. В то же время, экономическая теория, кроме изучения проблем рационального, оптимального и эффективного использования ресурсов, включает в себя и анализ исторической эволюции экономических систем, источников и движущих сил роста национального богатства и благосостояния общества.

Экономическая теория, как и всякая другая наука, выполняет ряд функций. Впервые задачу экономической теории определил А. Смит, разделив ее на две части: позитивную и нормативную.



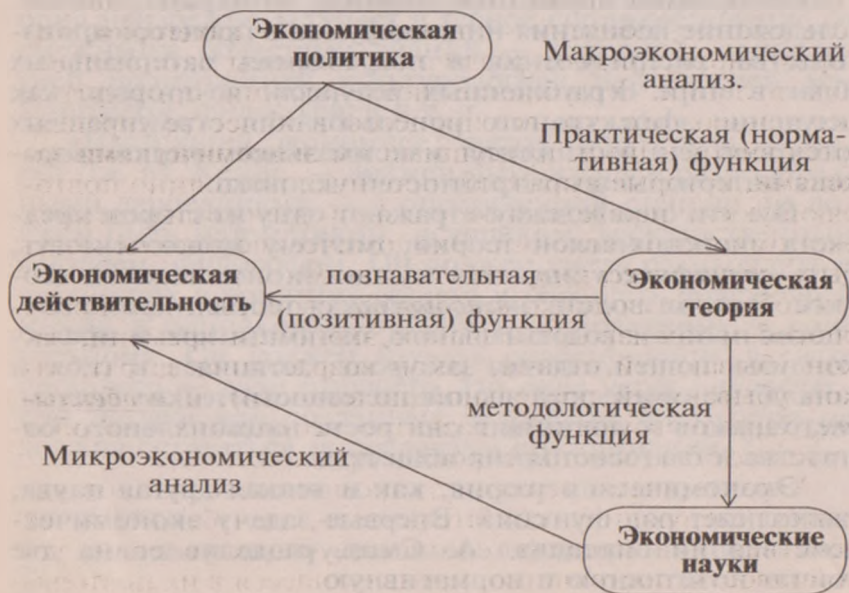
Нормативная сторона экономической науки обеспечивает экономическую политику фирмы и государства. На основе проведенного анализа она дает практические рекомендации, как следует организовать работу наиболее оптимальным способом.

Позитивная экономическая теория осуществляет анализ объективной экономической реальности и выясняет закономерности ее развития. Она имеет дело с фактами, условиями, явлениями в сфере экономики.

Таким образом, экономическая теория выполняет три функции: познавательную, практическую и методологическую, являясь теоретической базой для других конкретных экономических наук.

Соотношение экономической действительности, теории, политики и других экономических наук можно представить в виде схемы:

Схема 1



В схеме I нашли свое отражение два уровня анализа экономических явлений: **микроэкономический и макроэкономический**. В процессе микроэкономического анализа исследуются отдельные экономические единицы: отрасль, фирма, экономические показатели деятельности фирм. Макроэкономический анализ используется для изучения экономики в целом, таких совокупных величин как безработица, инфляция, валовой национальный продукт и т. д.

Экономическая действительность состоит из огромного количества фактов, познавая которые, экономическая теория пользуется различными **методами** (от греч. «способ исследования»). Прежде всего используется **диалектический метод**. Суть его заключается в том, что все явления и процессы экономической жизни рассматриваются в их взаимосвязи и непрерывном развитии. Чтобы обеспечить успех исследования, наука отвлекается, абстрагируется от второстепенных фактов, затрудняющих изучение главного, в этом заключается **метод научной абстракции**. Экономическая теория широко применяет также методы **анализа и синтеза, индукции и дедукции, статистического наблюдения, математического моделирования** и т. д.

Применение названных методов позволяет выработать систему понятий — **экономические категории**, которые характеризуют различные стороны экономических явлений. Углубление исследования приводит к осознанию того, что все процессы в обществе управляются внутренними, присущими им **экономическими законами**, которые выражают прочную, постоянно повторяющуюся, необходимую связь и взаимозависимость экономических явлений. Экономические законы могут быть **специфическими**, действующими в рамках одного способа производства, **всеобщими**, свойственными всем способам производства (закон экономии времени, закон убывающей отдачи, закон возрастания затрат, закон убывающей предельной полезности), и **особенными**, характеризующими развитие нескольких способов производства (законы спроса и предложения).

Характерными чертами экономических законов являются следующие: обязательность, неизбежность их действия при наличии соответствующих условий, устойчивость, постоянство, проявляющееся в их повторя-

емости. На первый взгляд, может показаться, что действие экономических законов зависит от воли и сознания людей. Ведь если бы не было людей и отношений между ними, то отсутствовали бы и экономические законы, являющиеся отражением этих отношений. Конечно, экономические законы действуют не автоматически, не сами по себе, они выражают сущность, определяют общее направление хозяйственной деятельности людей. Но, несмотря на то, что экономические законы проявляются через субъективную деятельность людей, их действия обусловлены объективными обстоятельствами.

Однако объективность экономических законов, их обязательность не означает роковой неизбежности, фатализма, сведения к нулю значения практической деятельности людей. Чем выше уровень развития производительных сил, тем больше возникает возможностей сознательного регулирования экономических процессов. На ранних ступенях развития человеческого общества экономические законы в основном действовали как слепая необходимость. Так, например, проявлял себя стихийный рынок в эпоху первоначального накопления капитала. Современная же система маркетинга является не чем иным, как сознательным воздействием на механизм спроса и предложения. Поэтому, можно утверждать, что экономические законы имеют характер тенденций, определяющих общее направление экономического развития. Изучение и понимание экономических законов позволяет правильно сформулировать и обосновать экономическую политику, направленную на решение основных макроэкономических задач.

Каковы же основные задачи, от решения которых зависит благополучие и процветание любого общества?

● Стабильный экономический рост, без резких замедлений и изменений, вызываемых цикличностью производства.

● Стабильный уровень цен, который предполагает существование умеренной инфляции.

● Высокий уровень занятости, обеспечивающий возможность получения работы всем желающим и способным трудиться.

● Экономическая эффективность, т. е. возможность



получения максимальных результатов при минимальных затратах.

● Справедливое распределение доходов; ни одна социальная группа не должна получать свой доход за счет другой; социальная стабильность достигается при отсутствии в обществе нищих и бедных.

● Высокий уровень жизни как результат решения всех названных задач.

## СПРАВОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ

*ВЕЛИКИЕ ЭКОНОМИСТЫ*

*Аристотель* (384—322 гг. до н.э.) — древнегреческий философ, ученый-энциклопедист. В философии различал: 1) теоретическую часть — учение о бытии; 2) практическую — о человеческой деятельности; 3) поэтическую — о творчестве. Его учение о человеческой деятельности легло в основу новой науки — экономики. Таким образом, Аристотелю принадлежит заслуга в основании нового направления в философии, которому он первый дал название «экономика». Аристотель считал, что материальное богатство представлено многообразием товаров. Деятельность, связанная с производством и обменом этих благ, и является предметом изучения экономики. Свое исследование Аристотель посвятил вопросам обмена товаров, в основе которого лежит соизмерение стоимостей. Таким образом, он приблизился к трудовой теории стоимости и денег, т. е. обозначил основные проблемы экономической науки.

*Монткретсен Антуан* (ок. 1575—1621 гг.) — французский экономист, один из главных представителей меркантилизма. Впервые ввел в экономический оборот термин «политическая экономия», так как считал, что всей хозяйственной деятельностью людей должно управлять государство (греч. polis — государство). Отождествляя богатство с золотом и утверждал, что стоимость создается в сфере обращения.

*Петти Уильям* (1623—1687 гг.) — английский экономист, представитель классической экономической теории, основатель трудовой теории стоимости.

Его экономические взгляды изложены в работах: «Трактат о налогах и сборах» (1662 г.), «Политическая арифметика» (1676 г.), «Разное о деньгах» (1682 г.). Большое внимание уделял вопросам методологии политической экономии, впервые применив методы анализа и статистического исследования. Взгляды Петти носили переходный характер от меркантилизма к классической политической экономии, поэтому у него отсутствует единая система теоретических взглядов. Однако он сделал попытку объяснить такие экономические явления, как цена товара, заработная плата, цена земли, существование ренты, исходя из трудовой теории стоимости. Считал, что прибыль может создаваться только в сфере производства. Таким образом, Петти впервые перенес объект исследования политической экономии из сферы обращения в сферу производства.

*Кен» Франсуа* (1694—1774 гг.) — французский экономист-физиократ, представитель классической политической экономии. Всесторонне развитый ученый, вопросами политической экономии начал заниматься в 60 лет. В 1758 г. вышел в свет его главный труд «Экономическая таблица», в котором впервые проанализированы условия простого воспроизводства и показано, как произведенный в стране готовый продукт распределяется посредством обращения, в результате чего создаются предпосылки для возобновления производства в прежнем масштабе. Много внимания уделял исследованию капитала, впервые разграничив его на основной и оборотный. Однако был уверен, что вся прибыль создается только в сельском хозяйстве, поэтому, разграничив общество на классы, называл класс сельскохозяйственных рабочих — производительным, а ремесленников — бесплодным.

*Смит Адам* (1723—1790 гг.) — шотландский экономист, получивший за свой главный труд «Исследование о природе и причинах богатства народов», вышедший в 1776 г. титул «отца экономики». Впервые определил двоякую задачу экономической теории, разделив ее на две части: позитивную — анализ объективной экономической реальности и нормативную — разработка рекомендаций для экономической политики фирмы и государства. Книга Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» посвящена исследованию



и анализу основных явлений и категорий экономической политики — заработной плате, прибыли, цене, ренте, деньгам, капиталу, стоимости, основам налогообложения и государственным финансам. Впервые последовательно развил трудовую теорию стоимости, согласно которой стоимость товара определяется затратами труда на его производство. Его величайшей заслугой является также разработка теории рынка, который посредством механизмов конкуренции и спроса и предложения «невидимой рукой» управляет всеми хозяйствующими субъектами. По его мнению, основными условиями существования рынка являются разделение труда и предоставление всем экономическим агентам абсолютной свободы в их деятельности.

*Марке Карл Теорих* (1818—1883 гг.) — основоположник теории научного социализма (марксизма). В своих работах, главным из которых является «Капитал» (первый том вышел в свет в 1867 г.), подверг критике систему капиталистической эксплуатации. Выводы о существовании эксплуатации труда капиталом сделаны им на основе трудовой теории стоимости и теории прибавочной стоимости. В его работах также изложена теория эволюции капиталистического способа производства, рассмотрены основные категории экономической теории.

*Джевонс Уильям Стенли* (1835—1882 гг.) — английский экономист, один из основоположников теории предельной полезности. Был активным сторонником применения математических методов к анализу экономических явлений и впервые разработал математический инструментарий, который широко используется для выявления количественных взаимосвязей в экономических процессах. Главная работа — «Теория политической экономии» — вышла в свет в 1871 г.

*Вильяме Леон* (1834—1910 гг.) — швейцарский экономист. Построил общую экономико-математическую модель народного хозяйства и разработал теорию общего равновесия, главную идею которой можно выразить словами: «Все зависит от всего», все в экономике переплетено, любая оценка зависит от других экономических оценок и, в свою очередь, оказывает влияние на них. Таким образом, согласно его теории, стоимость определяется в точке равновесия между предельной

общественной полезностью данного количества товара и предельными общественными издержками производства этого количества товара. Разработал систему уравнений, которая позволяет найти равновесную экономическую систему, при которой взаимно покрываются спрос и предложение на всех рынках одновременно. Его система уравнений послужила основой для поиска оптимальной структуры производства, разработки межотраслевых балансов экономики и т. д.

*Менсер Карл* (1840—1921 гг.) — австрийский экономист, основатель австрийской экономической школы. Одним из первых применил субъективно-психологический метод к анализу экономических явлений. Считал, что человек является основным фактором экономической жизни и поэтому экономическая теория должна заниматься исследованием человека, его нужд и потребностей. Одним из первых применил метод робинзонады.

*Маршалл Альфред* (1842—1924 гг.) — английский экономист, основатель кембриджской школы. Его труд «Принципы политической экономии» (1890 г.) лег в основу экономического образования на целых полвека — до сороковых годов нашего столетия. Известность ему принесло обобщение теорий экономистов классической школы: трудовой теории стоимости, теорий предельной полезности и предельной производительности. Итогом его исследования стала теория спроса и предложения, согласно которой цена товара определяется спросом и предложением, т. е. предельной полезностью и предельными издержками.

*Кейнс Джон Мейнург* (1882—1946 гг.) — английский экономист, ученик А. Маршалла, основоположник теории государственного регулирования, основные идеи которой изложены в труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.). Считал, что рынок имеет ряд недостатков, которые необходимо устранять. Этим и должно заниматься государство. Предложил основные методы государственного регулирования, тем самым положив начало новому направлению в экономической теории — макроэкономике. Впервые проанализировал взаимодействие таких величин, как совокупный спрос и совокупное предложение, национальный доход, накопления, инвестиции,

сбережения. Широко использовал математические методы исследования.

*Жэйек Фридрих* (1899—1992 гг.) — английский экономист, один из основоположников и теоретиков неоллиберализма, представитель лондонской экономической школы, лауреат Нобелевской премии по экономике (1974 г.). Отстаивал принципы максимальной свободы человека, свободного предпринимательства и невмешательства государства в функционирование рыночного механизма.

*Хукс Джон Д.* (р. в 1904 г.) — английский экономист, один из основоположников теории неоклассического синтеза. Главный труд «Стоимость и капитал» (1939 г.) посвящен исследованию денег, финансовой системы, кредита. Ему принадлежат труды по международной торговле, экономическому росту и т.д. Лауреат Нобелевской премии (1972 г.).

*Гэлбрейт Джон К.* (р. в 1908 г.) — американский экономист, один из представителей социально-институционального направления в экономической теории, автор теории «индустриального общества». Исследователь природы крупного монополистического объединения и захвата экономической власти со стороны мощнейших корпораций. Считает, что в основе развития человеческого общества находятся изменения в технике и технологии. Уделяет большое внимание влиянию научно-технических достижений на экономическое и социальное развитие. Является основателем теории конвергенции, т.е. превращения современного капитализма в новое постиндустриальное общество.

*Фридмен Милтон* (р. в 1912 г.) — американский экономист, представитель чикагской экономической школы, основатель монетаризма, лауреат Нобелевской премии (1976 г.) Как и другие неоклассики является сторонником экономической свободы, однако основную роль в достижении экономического равновесия отводит деньгам и считает, что денежное предложение является единственным фактором, определяющим уровни производства, занятости и цен. Идеи монетаризма положены в основу государственной экономической политики администрации Президента США Р. Рейгана, получившей название «рейгономика».



*Самуэльсон Нол* (р. в 1915 г.) — американский экономист, автор самого популярного в мире учебника «Экономика» (1964 г.), лауреат Нобелевской премии (1970), основоположник теории неоклассического синтеза. Пытается совместить кейнсианство и неоклассическую теорию. Считает, что государство должно вмешиваться в управление экономической системой в периоды кризисов и ослаблять свое влияние в периоды экономического подъема.

*Лукас Роберт* (р. в 1937 г.) — американский экономист, лауреат Нобелевской премии (1995 г.), основоположник теории рациональных ожиданий. Согласно данной теории, все мероприятия государства не имеют смысла, так как экономические агенты заранее предвидят все действия государства и адекватно реагируют на них.



#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Экономика** (греч. *oikonomike* — букв. «искусство ведения домашнего хозяйства») — наука, изучающая хозяйственную деятельность людей по поводу производства и обмена товарами. Термин впервые введен Аристотелем.

**Меркантилизм** — первая школа экономической теории, которая считала, что богатство общества создается в сфере обращения.

**Физиократы** — экономисты классического направления, считавшие, что богатство общества создается только в сфере сельскохозяйственного производства.

**Классическая политическая экономия** — первая научная школа экономической теории, заложившая основы трудовой теории стоимости и положившая начало современной экономической теории.

**Марксизм** — одно из направлений экономической теории, теория научного социализма.

**Маржинализм** — теория предельных величин, лежит в основе всех направлений современной экономической теории.

**Австрийская школа** разработала теорию предельной полезности и применила субъективно-психологический метод в экономической науке.

**Американская школа** разработала теорию предельной производительности и вывела закон убывающей производительности, идеи этой школы лежат в основе современной микроэкономики.

**Кембриджская школа** разработала теорию спроса и предложения.

**Кейнсианство** — направление в экономической теории, отстаивающее идеи государственного регулирования экономики и рассматривающее основные макроэкономические проблемы: экономический рост, экономический цикл, бюджетную, финансовую и налоговую политику государства.

**Неоклассический синтез** — объединение теорий кейнсианства и неоклассиков; представители этого направления считают, что государство должно вмешиваться в экономику только во время кризисов.

**Неолиберализм** — самая поздняя интерпретация неоклассической теории. Основываясь на новейших исследованиях, представители неолиберализма отстаивают принцип экономической свободы и невмешательства государства в экономику.

**Монетаризм** — одно из направлений в неолиберализме; основную роль в регулировании экономики отводит деньгам и денежно-кредитной сфере.

**Теория экономики предложения** основное внимание уделяет исследованию не совокупного спроса, а совокупного предложения и факторов, его определяющих. В качестве меры, стимулирующей увеличение совокупного предложения, выдвигает сокращение налогов.

**Теория рациональных ожиданий** считает, что современные экономические субъекты обладают достаточными знаниями для того, чтобы распознать любые меры, предпринимаемые государством, и вовремя отреагировать на них, это приведет к невозможности выполнения государством его функций.

**Институционально-социологическое направление** — основное внимание уделяет НТП и его влиянию на производительные силы общества.

**Экономическая теория** — наука, изучающая законы и закономерности развития человеческого общества в условиях

выбора путей наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов для максимального удовлетворения неограниченных потребности человека.

**Позитивная экономическая теория** — часть экономической теории, которая анализирует объективную экономическую реальность и выявляет закономерности ее развития.

**Нормативная экономическая теория** — часть экономической теории, которая разрабатывает практические рекомендации для осуществления экономической политики отдельной фирмы и всего государства.

**Микроэкономика** исследует поведение отдельных экономических единиц.

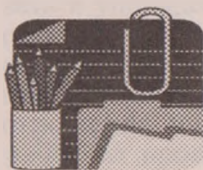
**Макроэкономика** — изучает экономику государства как единое целое.

**Методы экономической теории** — способы исследования, посредством которых экономическая теория изучает экономические явления.

**Экономические категории** — понятия, которые характеризуют различные стороны экономических явлений.

**Экономические законы** — постоянно повторяющиеся зависимости между различными экономическими явлениями.

**Экономические цели** — цели, достижение которых может обеспечить обществу стабильность и процветание.



### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Назовите основные школы и направления экономической теории. Чем они отличаются друг от друга? Как Вы думаете, почему в разные исторические периоды авторитетными были те или иные направления экономической теории? Свой ответ обоснуйте.

2. Покажите, что включает в себя проблема «экономическая жизнь — человек» и как она решается в западной и восточной экономической мысли?

3. Назовите автора слов: «Люди, никогда систематически не изучавшие экономическую теорию, похожи на глухих,



которые пытаются оценить звучание оркестра». Вы разделяете это мнение или нет?

4. Для чего, на Ваш взгляд, необходимо изучать экономическую теорию как науку?

5. Покажите взаимосвязь между различными уровнями экономического анализа. Что изучает макро- и микроэкономика? Кому из ученых-экономистов принадлежит приоритет в определении основных задач и функций экономической теории?

6. Раскройте содержание таких научных понятий как экономические категории, принципы, законы, методы. Назовите характерные черты экономических законов и обоснуйте необходимость их изучения.

7. Кратко сформулируйте экономические цели, которые стоят перед любым обществом и являются предметом изучения экономической теории. Какую очередность указанных целей Вы бы установили? Объясните, почему именно эти цели и именно в такой последовательности стоят перед обществом.

*Лишь только в руках частных лиц начинают накапливаться капиталы, некоторые из них, естественно, стремятся использовать их для того, чтобы занять работой трудолюбивых людей в расчете получить выгоду на продаже продуктов их труда.*

*А. Смит*

## Г Л А В А 2. ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Задача этой главы — дать общее представление о том, из каких экономических элементов состоит общество, каковы движущие силы его развития, охарактеризовать различные типы и модели экономических систем и определить место отношений собственности в организации экономической жизни общества.

### 2.1. Экономическое устройство общества. Собственность и ее роль в экономической системе

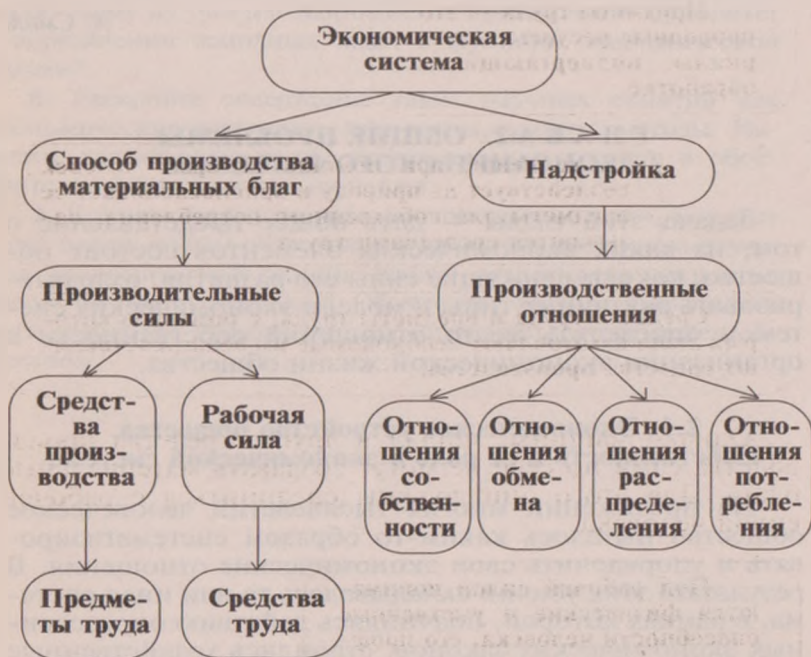
На протяжении многих тысячелетий человеческое общество пыталось каким-то образом систематизировать и упорядочить свои экономические отношения. В результате этих усилий складывалась та или иная система, в рамках которой, подчиняясь действию определенных экономических законов, строились хозяйственные отношения между людьми. Совокупность всех экономических процессов, происходящих в обществе на основе отношений собственности в рамках определенного организационного механизма, представляет собой **экономическую систему** этого общества. Поняв суть системы, можно разобраться в закономерностях хозяйственной жизни и сформулировать ту или иную экономическую политику.

Основными элементами экономической системы являются социально-экономические отношения, базирующиеся на отношениях собственности, **хозяйственный механизм**, то есть способ регулирования экономической деятельности на макроуровне; конкретные эко-

номические связи между хозяйствующими субъектами.

Устройство экономической системы может быть представлено в виде схемы:

Схема 2



В основе развития всего человеческого общества находится производство материальных благ. К этому выводу экономическая теория шла очень долго: если в античном мире производство считалось приоритетной сферой деятельности, то у меркантилистов (XVI—XVII вв.) предметом исследования считалась сфера обращения. Окончательно же вопрос в пользу производства был решен в XVIII в. благодаря классической школе политической экономии.

Производство материальных благ бесконечно развивалось и расширялось, менялись конкретные его формы, способы, технологии. Однако любое производство



характеризуется общими чертами. Оно использует одни и те же ресурсы, или факторы производства: труд, капитал, землю. У К. Маркса<sup>10</sup> эти факторы производства названы по-иному: рабочая сила, предметы и средства труда.

**Предметы труда — это природные ресурсы, материалы, подвергающиеся обработке.**

**те вещи, при помощи которых человек воздействует на природу и приспосабливает ее предметы для собственного потребления, называются средствами труда.**

**Средства труда и предметы труда, с помощью которых люди изготовляют необходимые им вещи, составляют средства производства.**

Однако машины, металл и другие средства производства сами по себе не могут создавать материальные блага. Для этого они должны соединиться с рабочей силой человека.

**Под рабочей силой понимают физические и умственные способности человека, его профессиональные навыки, опыт, которые он использует для того, чтобы при помощи средств производства создавать материальные блага, удовлетворяющие различные потребности людей.**

**Средства производства и рабочая сила в совокупности выступают как производительные силы общества.**

<sup>10</sup> См. Маркс К. Капитал. Т. I, гл. 4, 5.

В процессе производства, обмена, распределения и потребления материальных благ люди неизбежно вступают в определенные общественные отношения между собой, которые называются производственными отношениями.

Основу производственных отношений любого общества составляют отношения собственности.

Собственность — это отношения между людьми по поводу владения, пользования и распоряжения средствами производства и результатами труда, а также способ соединения работника со средствами производства.

Рассматривая отношения собственности, необходимо выделять собственность в юридическом и экономическом смысле.

Юридические отношения собственности характеризуют имущественные отношения субъектов собственности (собственников) к объектам собственности (имуществу), закрепленные в законодательстве страны.

Экономические отношения собственности характеризуют отношения между участниками производства по поводу присвоения его факторов и результатов. Оно (присвоение) осуществляется всегда в интересах тех или иных субъектов. Экономические отношения возникают в том случае, если собственность используется для получения дохода.

Отношения собственности характеризуют общественный строй, положение человека в обществе, всю систему его социальных и нравственных ценностей.

В экономической теории рассматриваются типы и формы собственности на средства производства. В зависимости от того, в чьих интересах осуществляется присвоение, различают два основных типа собственности: частную и государственную.

Частная собственность представляет собой право частного владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Может быть основана на личном непосредственном участии собственника в процессе производства и (или) на применении труда по найму.

Если присвоение средств и результатов производства осуществляется в интересах всего общества, то **собственность** считается **государственной** или **общественной**.

На разных этапах развития человеческого общества типы собственности принимали разнообразные формы, так как менялись субъекты отношений собственности, степень и характер их функционирования. Так, основными субъектами частной собственности при рабовладении были рабы и рабовладельцы, при феодализме — помещики и крепостные крестьяне и т.д.

От типа собственности на средства производства зависит и распределение продуктов труда, и характер обмена. Произведенные товары в результате распределения и обмена поступают в сферу потребления. Таким образом, в состав производственных отношений входят отношения людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

Производственные отношения неразрывно связаны с производительными силами, составляя вместе с ними способ производства материальных благ.

Развитие производительных сил неизбежно ведет к тому, что со временем старые производственные отношения заменяются новыми. Производственные отношения, в свою очередь, оказывают воздействие на производительные силы; если эти отношения отстают в своем развитии, они тормозят рост производства и его совершенствование. В этом состоит один из основных экономических законов — **закон соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил**.

Совокупность производственных отношений, их система представляют собой общественный строй, экономический базис общества. На этом базисе возникают и развиваются многообразные общественные институты, идеи, учреждения. Общественные идеи (политические, правовые, научные, религиозные и т.д.) и соответствующие им организации и учреждения образуют **надстройку** общества. Способ производства и надстройка взаимосвязаны, поэтому каждое общество составляет целостный организм, так называемую экономическую систему.

Выяснив из каких элементов состоит экономичес-



кая система подчеркнем, что она не является неизменным, постоянным, застывшим общественным организмом. Производство постоянно развивается, главным двигателем этого развития является противоречие, возникающее между производительными силами и производственными отношениями.

В свою очередь, в основе развития самих производительных сил находятся два противоречащих друг другу условия:

***потребности людей безграничны.***

***экономические ресурсы ограничены.***

Поскольку происходит постоянный рост материальных потребностей, из-за ограниченности ресурсов полностью их удовлетворить невозможно. Конечная цель всей экономической деятельности общества — стремление удовлетворить как можно полнее растущее многообразие материальных потребностей за счет эффективного использования ресурсов. Под **эффективностью** понимается получение максимальных результатов при минимальных затратах.

Ограниченность ресурсов для удовлетворения неограниченных материальных потребностей ставит перед человечеством **проблему выбора**: какие материальные блага следует производить, а от каких отказаться.

**Количество одного продукта, от которого следует отказаться, чтобы получить какое-то количество другого продукта, называется альтернативной стоимостью производства данного продукта.**

Проблема выбора получила практическое воплощение в существовании границы производственных возможностей (см. рис. 1).

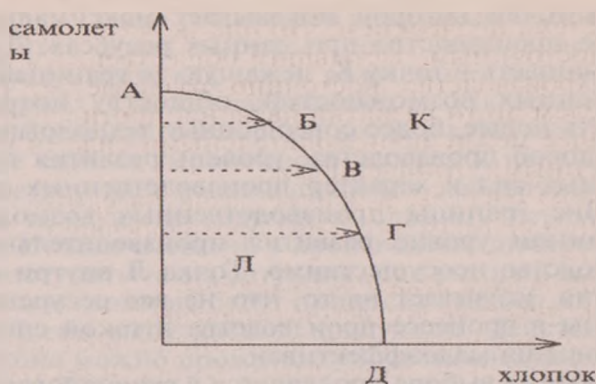


Рис. 1

Таблица 1

## Производство хлопка и самолетов

Возможности или альтернативы	Самолеты, шт.	Хлопок, млн.т.
А	10	0
Б	9	1
В	7	2
Г	4	3
Д	0	4

Как видно из таблицы 1, используя ресурсы полностью, можно произвести 10 самолетов или 4 млн. т. хлопка, при этом, для того, чтобы произвести максимальное количество самолетов, нужно полностью отказаться от выращивания хлопка и наоборот. Однако такая ситуация не может устроить общество, поэтому оно выбирает из имеющихся альтернатив А, Б, В, Г, Д. Построенный на основе данной таблицы график 1 иллюстрирует границу производственных возможностей,

каждая точка которой показывает максимально возможное производство при данных ресурсах. Для того, чтобы попасть в точку **К**, лежащую за границей производственных возможностей, обществу потребуются внедрить новые, более совершенные технологии, изменить способ производства, уровень развития производительных сил и характер производственных отношений. Вне границы производственных возможностей при данном уровне развития производительных сил производство неосуществимо. Точка **Л** внутри кривой, напротив, указывает на то, что не все ресурсы задействованы в процессе производства и такой способ хозяйствования малоэффективен.

Проблема выбора проявляется в существовании трех вопросов, которые стоят перед человеческим обществом: **что производить? Как производить? Для кого производить?**

Необходимость решения первого вопроса связана с действием **закона возрастания альтернативных издержек или затрат**. Суть этого закона заключается в том, что для производства дополнительного количества одного товара нужно пожертвовать гораздо большим количеством другого товара. Так, из таблицы 1 видно, что если мы хотим произвести 1 млн. тонн хлопка, то нам потребуется отказаться от одного самолета, решение же увеличить производство хлопка до 2 млн. тонн приведет к необходимости отказаться уже от трех самолетов и т.д. Следовательно, люди должны постоянно решать проблему, какой набор товаров, в каком количестве, какого качества удовлетворит имеющиеся потребности в определенный момент. С решением первого вопроса связан выбор структуры производства, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции.

Чтобы ответить на второй вопрос, обществу нужно решить, какие ресурсы, в каком количестве и комбинации следует использовать для производства товаров. Какие по размеру и формам собственности предприятия должны выпускать эту продукцию? Предприятия же, в свою очередь, должны решить проблему выбора технологии и способа производства для того, чтобы при минимальных затратах получить максимальный эффект. Почему же общество должно отвечать на эти вопросы? Дело в том, что существует еще один всеоб-



ший закон — закон убывающей производительности или отдачи. Этот закон выражает соотношение не между двумя продуктами, как закон возрастания альтернативных издержек, а между затратами и результатами: начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса к фиксированному ресурсу дает уменьшающейся добавочный продукт на каждую последующую единицу переменного ресурса. Иными словами, в производстве любого товара может наступить такая ситуация, при которой дополнительные вложения не будут приносить такого же увеличения объема выпускаемой продукции. Действие данного закона можно проиллюстрировать следующей таблицей (см. Таблицу 2.):

Т а б л и ц а 2

**Доля прироста производства на единицу вложенного ресурса**

Вложение труда (человеколет).	Общий объем производства (млн. т.)	Дополнительное количество продукции, полученное от вложения дополнительной единицы труда (предельная производительность) млн. т.
0	0	0
1	100	100
2	200	100
3	250	50
4	290	40
5	310	20

Как видно из таблицы, сначала дополнительные вложения труда приводят к увеличению общего количества продукции, однако уже начиная с третьей единицы труда количество дополнительной продукции становится все меньше и меньше. Например, если у производителя имеется участок земли (фиксированный ресурс), то для того, чтобы получить какой-то объем продукции, ему потребуется соединить его с трудом

(переменный ресурс). Решив увеличить объем производства, владелец участка земли наймет дополнительных рабочих, при этом каждый последующий рабочий будет соединяться со все меньшим количеством земли, что и приведет к сокращению объема производства на каждого дополнительного работника и необходимости организовать выпуск продукции более эффективным способом, внедрению новых технологий и интенсификации. При правильной комбинации факторов производства можно добиться устойчивого экономического роста на основе использования достижений НТР. Таким образом, закон убывающей производительности или отдачи ориентирует людей на организацию своей экономической жизни рациональным и эффективным способом.

Третий вопрос лежит уже не в сфере производства, а относится к проблеме распределения национального продукта и дохода между различными социальными группами общества. Этот вопрос скорее даже не экономический, а социальный, и от того, как он решается, зависят цели и приоритеты общественного развития, доля богатых и бедных, духовные и нравственные ориентиры.

## 2.2. Модели экономических систем

В зависимости от того, как общество решает стоящие перед ним проблемы, какие выбирает способы и методы, различают и типы экономических систем. Карл Маркс, например, считал, что общество в своем развитии прошло и должно пройти пять общественно-экономических формаций: первобытно-общинную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую и коммунистическую. Современныe экономисты несколько по-иному смотрят на историю развития человеческого общества и дают следующую классификацию типов экономических систем: традиционная (примитивная) экономика, административно-командная система, рыночная экономика. При этом подчеркивается, что рынок современный отличается от рынка эпохи первоначального накопления капитала. Рассмотрим характерные черты основных типов экономических систем.

**Традиционная (примитивная) экономика.** В этой системе основные экономические проблемы решаются на основе традиций и обычаев. Господствуют общинные, коллективные формы собственности и сословно-кастовое распределение произведенного продукта. Применяются примитивные орудия производства, введение технических новаций в экономическую жизнь резко ограничено.

**Административно-командная система** господствовала ранее в бывшем СССР, странах Восточной Европы. В последние годы многие экономисты в своих работах попытались охарактеризовать эту систему.<sup>11</sup> Ее отличительными чертами являются общественная (государственная) собственность на средства производства, монополизация экономики, централизованное планирование и регулирование всех сторон хозяйственной жизни общества.

Хозяйственный механизм административно-командной системы имеет ряд особенностей. Он предполагает, во-первых, непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра, что сводит на нет возможность принятия самостоятельных решений. Во-вторых, государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными хозяйствами. В-третьих, задача определения структуры и объема производства решается в соответствии с господствующими идеологическими установками. Однако поскольку детализировать и предвидеть изменение общественных потребностей в масштабах всего общества практически невозможно, административные органы руководствовались преимущественно задачей удовлетворения минимальных потребностей.

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

<sup>11</sup> См., например, Корнаи Я. Дефицит. М., 1990.



**Рыночная экономика.** Первый этап формирования рыночной экономики приходится на период XVIII-XIX веков — эпоху первоначального накопления капитала. В это время действие рыночного механизма спроса и предложения практически ничем не ограничивалось. Это имело свои плюсы и минусы. С одной стороны, свободная конкуренция приводила к возникновению огромного числа независимых, самостоятельных предприятий, был достигнут новый уровень развития «человеческого фактора» — наемный работник и капиталист выступали как юридически равноправные агенты рыночных отношений. Свободная конкуренция способствовала также более эффективному распределению ограниченных ресурсов, стимулировала развитие НТП. С другой стороны, оказалось, что рыночный механизм не может долгое время находиться в режиме саморегулирования, конкуренция перерастает в монополию, последняя же не заинтересована в технических нововведениях. Более того, высокая степень монополизация приводит к перераспределению национального дохода в интересах отдельных групп монополистов, сокращается уровень совокупных доходов и расходов общества, что в конечном итоге приводит к экономическому кризису. Наиболее остро все эти явления проявились в период «великой депрессии» 1929—33 годов. Именно с этого момента рыночная экономика модифицируется в так называемую смешанную экономику, отличительной особенностью которой является государственное регулирование. Вопрос об объеме и структуре производимой продукции решается не только с помощью механизма спроса и предложения, но и на основе маркетинговых исследований в рамках фирм, а также прогноза развития приоритетных направлений НТП и общественных потребностей на макроуровне. Маркетинговая система создает возможность еще до начала производства приводить индивидуальные затраты компаний в соответствие с общественно необходимыми затратами (в стихийном рынке это происходило только после того, как товар был произведен и продан на основе действия закона стоимости, о котором речь пойдет в следующем параграфе). Задача использования ресурсов решается на основе стратегического планирования. В то же время перераспределение ресурсов на развитие новейших

отраслей происходит за счет бюджетных ассигнований, использования налоговых и денежно-кредитных рычагов государственного воздействия на экономику, проведения НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок) в приоритетных направлениях НТР. Наконец, вопрос распределения национального дохода все в большей степени решается при помощи многочисленных государственных социальных программ финансирования систем образования, здравоохранения и т.д. В настоящее время в странах развитой рыночной экономики на реализацию социальных программ направляется не менее 30-40% всех государственных бюджетных ассигнований. В то же время и сами крупные фирмы заботятся о своих сотрудниках, стремясь активизировать работу персонала, повысить производительность труда, сократить потери рабочего времени и тем самым укрепить конкурентоспособность фирмы.

Все сказанное выше характерно для всех без исключения стран, на какой бы ступени развития они не находились, однако в каждой системе существуют свои национальные модели организации хозяйства, так как государства отличаются историей, традициями, обычаями, менталитетом (мировоззрением) населения. Так, в административно-командной системе существовали советская модель, китайская, и др. В современной капиталистической системе также существуют различные модели: американская, японская, шведская, немецкая, экономическая модель «новых индустриальных стран» (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея.)

Американская модель построена на системе поощрения предпринимательской деятельности, личного интереса, массовой ориентации на высокую производительность труда и как следствие высокий уровень жизни. Американская модель отличается самой высокой степенью свободы в решении основных экономических проблем.

Японская модель характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Приоритет в экономическом развитии отдается наукоемким отрас-

лям, которые требуют минимума ресурсов и максимума квалификации. Такая модель возможна только в том случае, если общественные, национальные интересы ставятся выше интересов конкретного человека.

Особый интерес представляет собой *шведская модель* смешанной экономики, которая отличается сильной социальной политикой, что и дало возможность называть ее «функциональным социализмом». При том, что в руках государства сосредоточено всего 4% собственности, через государственный бюджет перераспределяется почти 70% национального дохода, а половина государственных расходов направляется на решение социальных проблем.

Подводя итог, можно сказать, что единых рецептов решения общих экономических проблем не существует. То, что дало положительный эффект в одной стране, может оказаться бесполезным и даже вредным для другой. В связи с этим, перед любым государством стоит проблема выработки собственной экономической модели.

В Узбекистане в последние годы начали осуществляться экономические реформы, связанные с переходом к рыночным отношениям, демонополизацией экономики, разгосударствлением и приватизацией собственности, т.е. с возникновением системы современной рыночной экономики. Собственная экономическая модель получила название *социально-ориентированной* рыночной экономики, которая в отличие от модели «шоковой терапии» исходит из активной роли государства в переходный период, из необходимости плавного, эволюционного пути, выдвигая на одно из первых мест социальные проблемы. Эта модель была выработана с учетом специфики экономического развития Узбекистана, особенностей демографической ситуации. Всесторонняя характеристика социально-ориентированной рыночной экономики, этапы осуществления рыночных реформ даны в работах президента Республики Узбекистан И. А. Каримова.<sup>12</sup>

<sup>12</sup> См., например, Каримов И. А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Т.: Узбекистан, 1995.



### 2.3. Натуральное и товарное хозяйство

Как уже отмечалось в предыдущем параграфе, существуют различные типы и модели экономических систем, однако на протяжении длительных исторических периодов сохраняются общие формы хозяйствования: натуральное и товарное производство.

**Натуральным хозяйством называется такая форма организации производства, при которой продукт изготавливается для удовлетворения собственных потребностей его производителя.**

Характерными особенностями натурального хозяйства являются:

- наличие массы однородных патриархальных хозяйств примитивного типа;
- замкнутый характер производства;
- отсутствие разделения труда и специализации;
- групповая, общинная собственность на средства производства;
- отсутствие операций обмена, купли-продажи.

Натуральное производство исторически существовало при первобытнообщинном строе, однако оно может существовать и сейчас в традиционных экономических системах примитивного типа.

**Товарное производство представляет собой такую форму ведения хозяйства, при которой продукты изготавливаются не для собственного потребления, а для рынка, для продажи.**

При товарной форме организации хозяйства отношения между людьми проявляются через обмен товарами, через рынок. Товарное хозяйство зарождается в недрах натурального производства и для его возникновения требуется сочетание двух условий:

- наличие общественного разделения труда, при котором производители специализируются на выпуске определенных изделий;
- экономическое обособление производителей на основе частной собственности.

В докапиталистических обществах, а также на ранней стадии развития капитализма заметное место в экономике занимает *простое товарное хозяйство* (мелкое товарное производство). Оно было представлено хозяйствами крестьян и ремесленников, использующих свой собственный труд, удовлетворяющих личные потребности и реализующих на рынке излишки производства. Поэтому обмен в этом случае не носил устойчивого характера. С развитием отношений собственности, углублением разделения труда мелкое товарное производство модифицируется в *капиталистическое*, которое становится всеобщей формой хозяйства. В отличие от простого товарного хозяйства, капиталистическое или расширенное товарное производство придает всем хозяйственным отношениям товарную форму. Мотивом производства становится желание получить прибыль, то есть производство изначально ориентируется на удовлетворение общественных потребностей, товарную форму приобретают и отношения найма — рабочая сила тоже становится товаром. Таким образом, главным элементом товарного производства выступает сам товар.

**Товар — это продукт труда, изготовленный для обмена, продажи, для удовлетворения общественных потребностей.**

В повседневной жизни нередко приходится сталкиваться с представлением, что товар и продукт — это одно и то же. С научной точки зрения такое утверждение неверно.

Продукт становится товаром лишь в том случае, когда он производится не для себя, а для продажи. Для того, чтобы быть проданным, товар должен обладать двумя свойствами: **потребительной стоимостью и стоимостью.**

С одной стороны, никому не нужная, бесполезная вещь, конечно не может быть товаром: ее никто не купит. С другой стороны, для того, чтобы быть проданным, товар должен обладать способностью к обмену, то есть должен иметь в себе какую-то внутреннюю субстанцию, которая позволяла бы ему

**Потребительная стоимость — это полезность вещи, ее способность благодаря своим свойствам служить удовлетворению тех или иных потребностей людей.**

Воплощенный в товаре общественный труд образует стоимость товара. Величина стоимости определяется количеством общественно необходимого труда, затраченного на изготовление товара.

обмениваться на другие товары в определенных меновых пропорциях, то есть иметь еще и меновую стои-

мость. Что же дает возможность обмениваться совершенно разным потребительным стоимостям? Что лежит в основе качественного и количественного соизмерения товаров? Общим для всех является то, что на их производство затрачен человеческий труд, физическая и умственная энергия работника. Как потребительные стоимости все товары различны, а как стоимости совершенно однородны, что и позволяет приравнивать товары друг к другу в процессе обмена. На величину стоимости товара оказывает влияние не только количество труда, но и его качество.

В связи с этим различают простой и сложный труд. Простой труд не требует большой предварительной подготовки, а труд сложный, квалифицированный невозможен без длительного обучения работника.

Двум сторонам товара — потребительной стоимости и стоимости — соответствуют и две стороны труда товаропроизводителей: **конкретный и абстрактный труд**. Конкретный труд — это труд, затраченный в определенной форме, труд шахтера, портного, повара и т.д. Он является создателем потребительной стоимости. Абстрактный труд — это труд вообще, затрата умственных и физических способностей товаропроизводителя. Абстрактный труд создает стоимость товара.

Еще одной важной особенностью товарного производства является то, что хотя стоимость товара создается в производстве, выявляется она только на рынке путем приравнивания стоимости одного товара к стоимости другого. Товар, служащий материалом для выражения стоимости другого товара, получил название товара-эквивалента. У нас не вызывает сомнений тот факт, что универсальным товаром-эквивалентом являются **деньги**. Однако так было не всегда. Прежде чем возникли деньги в их современном виде и понимании, товар-эквивалент претерпел длительный исторический процесс развития, который можно представить в смене



различных **форм стоимости**. В начале, когда существовали лишь отдельные акты обмена, в каждом из них роль эквивалента случайно играл тот или иной товар — это простая, единичная или случайная форма стоимости.

С расширением и упорядочением обмена в роли товара-эквивалента начинает довольно часто выступать один и тот же товар. Такую форму стоимости называют полной или развернутой.

**Деньги — это товар особого рода, всеобщий эквивалент, универсальное мерило стоимости всех других товаров.**

Постепенно с углублением общественного разделения труда роль эквивалента закрепляется за

одним товаром, который становится всеобщим эквивалентом и знаменует собой появление всеобщей формы стоимости. С появлением золота и серебра к ним переходит роль всеобщего эквивалента, что и привело к утверждению денежной формы стоимости. Сущность денег проявляется в пяти функциях: мера стоимости, средство обращения, средство накопления, средство платежа (кредитные деньги), мировые деньги. Полноценные деньги должны одновременно выполнять все пять функций. Если же выполнение какой-либо из этих функций становится проблематичным, то говорят, что в обращении находятся неполноценные деньги. Функция мера стоимости означает, что деньги, будучи сами товаром измеряют стоимость всех других товаров, то есть мы обычно называем стоимость любой вещи в денежном эквиваленте, а, например, не в яблоках, сапогах и так далее, что было бы, бесспорно, очень неудобно. Функция средство обращения отнюдь не означает, что деньги обмениваются на товары как это принято думать. Один товар обменивается на другой товар при помощи денег. Выполнение деньгами следующей функции связано с так называемым денежным фетишизмом. В определенный момент деньги по причине своего широкого распространения и незаменимости из средства, обслуживающего обмен, превращаются в цель, их начинают накапливать, обладание определенной суммой денежных средств становится мерилом благополучия, достатка, даже в какой-то мере счастья.

(Более глубокое изучение экономической теории, бесспорно, опровергнет данное представление о деньгах). Расширение сферы обмена приводит к тому, что с помощью денег можно продлить во времени акты обмена, то есть продавать товар не за наличные деньги, а в кредит. Эта функция денег делает обмен между различными товарами и отраслями производства очень удобным, ускоряет процесс обмена. И, наконец, мировая торговля и международное разделение труда невысказано без существования так называемых мировых денег, что делает этот элемент товарного производства по истине одним из самых важных.

Количество денег, необходимое для обеспечения товарного обращения, не является величиной произвольной, а зависит от целого ряда обстоятельств: объема предлагаемых к реализации товаров и услуг, уровня цен на них, суммы платежей за кредит, скорости обращения денег. Формула денежного обращения имеет вид:

$$D = \frac{P - X + U - BA}{EO}, \text{ где}$$

$D$  — количество денежных единиц, необходимых для обращения;

$P$  — сумма цен товаров и услуг, подлежащих реализации;

$X$  — сумма цен товаров, платежи по которым выйдут за рамки данного периода;

$U$  — сумма цен товаров, срок платежей по которым наступил;

$BA$  — сумма взаимопогашающих платежей;

$EO$  — скорость оборота денег.

В экономической теории уделяется очень большое внимание проблемам денег. И это вполне обосновано. Деньги — неотъемлемый элемент развитого товарного хозяйства, оказывающий существенное и постоянное воздействие на состояние экономики. Денежная система обеспечивает «обмен веществ», в народнохозяйственном механизме, опосредует движение огромных масс товаров и стимулирует развитие производительных сил. А. Маршалл писал: «Деньги можно сравнить с маслом, которое позволяет машине плавно двигаться».

Деньги нужны не ради них самих, а потому, что владение деньгами дает возможность распоряжаться всеобщей покупательной силой в удобной форме».<sup>13</sup>

Сегодня теоретические проблемы денег и денежной политики являются полем острых дискуссий и соперничества между противоборствующими школами и направлениями экономической мысли. Это главным образом связано с тем, что современные деньги не имеют в своей основе золота или какого-либо другого товара, имеющего собственную стоимость. В связи с этим возникает вопрос: что же такое деньги и каким образом они выполняют свои функции, если сами не имеют стоимости? Новое представление о сущности денег отразила предложенная на рубеже веков А. Маршаллом в Англии и С. Фишером в США **количественная теория денег**. Характерной чертой данной теории является разделение экономики на два сектора: реальный, в котором осуществляется производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг и денежный, функцией которого является обслуживание воспроизводственных процессов. Деньги, таким образом, выводятся за рамки собственно товаров. Логическим следствием такого подхода к деньгам является основное уравнение количественной теории, выводящее покупательную силу денег из объема денежной массы и скорости ее обращения. У С. Фишера это уравнение имеет следующий вид:

$$MV=PQ$$

, где

- М — объем денежной массы;
- V — скорость обращения денег;
- P — общий уровень цен;
- Q — объем текущих сделок в экономике.

В количественной теории денег утверждается, что деньги представляют собой особый товар, который может и не иметь своей стоимости, но выполнять свои функции только благодаря своеобразному общественному договору. Так, например, М. Фридмен характеризует деньги как экспериментальную теоретическую

<sup>13</sup> Marshall A. Money, credit and commerce. L., 1923.



конструкцию: «Деньги — это то, чему мы придаем численную величину с помощью обусловленной процедуры».<sup>14</sup> В рамках данного подхода деньги рассматриваются как «декретные» деньги, потому что их приемлемость и величина декларируются и определяются государством.<sup>15</sup>

Другой принцип подхода к определению денег — концептуальный. Его сторонники считают необходимым предварительный теоретический анализ характеристик денег, в первую очередь их функций, на основе чего формулируется потом понятие денег. Подобный подход неизбежно ведет к тавтологии вроде крылатой фразы американского экономиста Ф. Уокера: «Деньги — это то, что они выполняют».<sup>16</sup>

Подводя итог, можно сказать, что вопросы природы денег продолжают оставаться камнем преткновения. Еще в 1875 году известный английский экономист У. Девонс высказал пророческую мысль, которая не потеряла актуальности до сих пор: «Деньги для экономической науки — это то же, что квадратура круга в геометрии».<sup>17</sup>

Наряду с товаром и деньгами еще одним важным элементом развитого товарного хозяйства является **капитал**. На определенной стадии развития капиталистического товарного производства деньги превращаются в капитал. Деньги как деньги и деньги как капитал не одно и то же, так как капиталом они могут стать только в том случае, если функционируя в процессе производства создадут **прибавочную стоимость**. Что же представляет собой капитал как категория экономической теории? На этот вопрос даются разные ответы в связи с исключительной емкостью категории «капитал». Однако, на наш взгляд, наиболее точное определение капитала следующее:

**Капитал — это стоимость, приносящая прибавочную стоимость.**

<sup>14</sup> Цит. По Харрис Л. Денежная теория, М., 1990, с. 16.

<sup>15</sup> См., например, Макконнелл Р., Брю Л. Экономикс. М., 1992, Т. 1, с. 269.

<sup>16</sup> См., например, Макконнелл Р., Брю Л. Указ. Соч. С. 264.

<sup>17</sup> Цит. По Харрис Л. Денежная теория. М., 1990, с. 14.

К. Маркс в первом томе «Капитала» показывает всеобщую формулу капитала, которая имеет вид:

$$D - T - D'$$

где  $D'$  — это приращение или избыток над первоначально авансированной стоимостью. Откуда же берется прибавочная стоимость? Главным условием возникновения прибавочной стоимости, а следовательно и превращения денег капитал, является возможность для капиталиста найти на рынке товар, который создавал бы стоимость большую, чем имеет сам. Таким специфическим товаром и является товар — рабочая сила. Для того, чтобы данный товар появился на рынке, необходимо соблюдение двух условий: человек должен быть лично свободен и свободен от средств производства. Как и всякий другой товар, рабочая сила имеет стоимость и потребительную стоимость. Полезность этого товара определяется способностью создавать прибавочную стоимость, а стоимость — количеством жизненных средств, необходимых для рабочего и членов его семьи. Процесс создания прибавочной стоимости наиболее полно и подробно описан К. Марксом, который считал, что в процессе производства капиталист эксплуатирует рабочего, недоплачивая ему часть вновь созданной стоимости.

Согласно теории прибавочной стоимости рабочий часть рабочего дня тратит на то, чтобы перенести стоимость средств производства (**постоянный капитал**) на стоимость товара, в оставшееся время создается новая стоимость (стоимость рабочей силы — **переменный капитал** и прибавочная стоимость).

Норма прибавочной стоимости, или, как ее еще называют, степень эксплуатации, выражается формулой:

$$M' = \frac{M}{V} \times 100\% \quad , \text{ где}$$

$M'$  — норма прибавочной стоимости;

$M$  — масса прибавочной стоимости;

$V$  — переменный капитал.

Прибавочная стоимость может быть увеличена тремя основными способами:

- за счет увеличения рабочего дня (абсолютная прибавочная стоимость)
- за счет роста индивидуальной производительности труда (избыточная прибавочная стоимость).
- за счет роста общественной производительности труда (относительная прибавочная стоимость);

В процессе капиталистического товарного производства прибавочная стоимость превращается в прибыль — избыток над всем авансированным капиталом. Немарксистская экономическая мысль не признает такого понятия как прибавочная стоимость и считает, что в процессе создания прибыли участвуют все факторы производства в равной степени. Норма прибыли выступает, таким образом, как порождение всего авансированного капитала:

$$P' = \frac{P}{C+V} \times 100\% \quad , \text{ где}$$

$P'$  — норма прибыли;

$P$  — масса прибыли;

$C$  — постоянный капитал;

$V$  — переменный капитал.

Такой подход к источникам прибыли связан, на наш взгляд, с тем, что в разные исторические периоды существовала возможность получения прибыли за счет использования тех или иных факторов производства. Так, во времена К. Маркса прибавочная стоимость действительно создавалась за счет эксплуатации рабочих, чему способствовал низкий уровень развития производительных сил, наличие огромного числа неквалифицированных рабочих. Но с развитием техники, технологии, НТР возрастает роль научно-технического фактора, в то же время ослабляется возможность эксплуатации в связи с развитием рынка труда, увеличением образовательного, профессионального уровня работников. Однако не следует забывать, что даже самая «умная» машина является плодом и результатом деятельности человека. Поэтому тезис о том, что среди всех факторов производства приоритет принадлежит



рабочей силе, является актуальным и по сей день и может оспариваться только в том случае, если машина целиком и полностью заменит человека, но тогда это уже будет не человеческое общество.

Главной движущей силой развития производства является желание производителей получить максимальную прибыль. Однако действие закона средней нормы прибыли приводит к тому, что на вложенный капитал предприниматель получает среднюю норму прибыли, сложившуюся в отрасли. Формируется средняя норма прибыли в результате действия двух видов конкуренции: внутриотраслевой и межотраслевой.

Товарное производство как форма ведения хозяйства подчиняется свойственным ему законам, и прежде всего **закону стоимости**. Суть его проявляется в следующих основных чертах:

- стоимость товара определяется затратами **общественно необходимого рабочего времени**;

- обмен товаров осуществляется на основе их стоимости.

Данные утверждения в конце XIX века подверглись критике со стороны теоретиков предельной полезности. В качестве постулата **теория предельной полезности** принимает следующее утверждение: стоимость товара определяется не затратами общественно необходимого труда а степенью полезного эффекта. Более ранние попытки построить теории стоимости на основе полезности не увенчались успехом главным образом потому, что использовалось понятие совокупной полезности. В экономической литературе широко известен «парадокс Смита»: если стоимость определяется полезностью, то почему блага, имеющие самую высокую полезность, ничего не стоят (вода, воздух), в то время как менее полезные или практически совсем бесполезные товары имеют очень высокую стоимость. Смит не нашел решения этого вопроса и отчасти поэтому развил трудовую теорию стоимости.

В теории предельной полезности совокупная полезность, то есть полезность всего запаса какого-либо блага была заменена предельной полезностью. Данная теория исходит из того, что в основе механизма движения цен находится потребительский выбор, который зависит от степени значимости для индивидуума при-

обретаемого им блага. «Величина пользы, приносимой человеку материальными благами, — пишет Е. Бем-Баверк, — действительно и повсюду является вместе с тем и мерою ценности материальных благ».<sup>18</sup> Острота нужды в том или ином благе неодинакова: полезность одного ломтя хлеба выше полезности корзины хлеба, полезность стакана воды намного выше полезности всего запаса воды на земном шаре. Более того, по мере потребления новых единиц блага, темп нарастания полезности падает, добавочная полезность, приносимая каждой новой порцией, снижается — в этом проявляется закон убывающей предельной полезности. Следовательно, чем больше товаров, тем выше «степень насыщения» потребности в них, тем ниже их конкретная полезность и ценность, наоборот, чем меньше товаров, тем выше их полезность.

Таким образом, важность благ определяет не средняя, а наименьшая добавочная полезность каждой последующей единицы данного блага или **предельная полезность**. «Величина ценности материального блага определяется важностью той конкретной потребности (или частичной потребности), которая занимает последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых всем наличным запасом материальных благ данного рода... Ценность вещи измеряется величиной предельной пользы этой вещи».<sup>19</sup> Это положение является центральным пунктом теории предельной полезности.

На первый взгляд кажется, что закон стоимости и теория предельной полезности противоречат друг другу. Однако впоследствии оказалось, что эти две концепции, по образному определению А. Маршалла, являются «двумя лезвиями ножниц» и с разных сторон решают проблему развития товарного производства, установления и движения цен: закон стоимости со стороны предложения, а теория предельной полезности со стороны спроса, характеризуя все многообразие потребительского поведения. О сущности же самого закона спроса и предложения речь пойдет в следующей главе.

<sup>18</sup> Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Л., 1929, с.

<sup>19</sup> Бем-Баверк Е. Указ. Соч. С. 40.



## КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Экономическая система** — совокупность всех экономических отношений между людьми, подчиняющихся действию определенных экономических законов.

**Хозяйственный механизм** — способ регулирования экономической деятельности на микроэкономическом уровне.

**Факторы производства (ресурсы)** — все, что используется в процессе производства.

**Рабочая сила (труд)** — физические и умственные способности человека, которые он использует в процессе труда для производства товара.

**Предметы труда (земля)** — сырье, материалы, природные ресурсы, полуфабрикаты, которые в процессе производства подвергаются обработке. То, на что направлен человеческий труд.

**Средства труда (капитал)** — машины, оборудование, инструменты, при помощи которых видоизменяются предметы труда и превращаются в готовый продукт. То, чем пользуется человек в процессе производства.

**Средства производства** — совокупность предметов труда и средств труда.

**Производительные силы** — совокупность средств производства и рабочей силы, все элементы, которые участвуют в процессе производства.

**Производственные отношения** — экономические отношения между людьми, которые складываются в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ.

**Отношения собственности** — основа экономической системы и производственных отношений. Отношения между людьми по поводу владения, пользования и распоряжения каким-либо благом или средствами производства. Способ соединения работников со средствами производства.

**Частная собственность** — право частного владения, пользования и распоряжения средствами и результатами труда. Присвоение результатов труда в данном случае осуществляется в пользу частного собственника. Может быть основана



как на личном труде собственника, так и на использовании наемного труда.

**Общественная (государственная) собственность** — такой способ соединения работников со средствами производства, при котором результаты труда в равной степени присваиваются всем обществом.

**Способ производства** — совокупность производительных сил и производственных отношений. Определяет тип экономической системы.

**Закон соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил** — один из основных экономических законов. Объясняет механизм замены старых, отживших производственных отношений, новыми, более прогрессивными. Согласно данному закону, производительные силы по мере своего развития, тормозятся производственными отношениями. В определенный момент они приходят в противоречие друг с другом, что и приводит к необходимости замены производственных отношений. В свою очередь, производственные отношения также влияют на характер и уровень развития производительных сил.

**Надстройка общества** — общественные идеи (политические, правовые, научные, религиозные и т. д.) и соответствующие им организации и учреждения.

**Эффективность** — экономический результат оценки определенной деятельности. Достижение максимальных результатов при минимальных затратах.

**Проблема выбора** — основная экономическая проблема, связанная с ограниченностью ресурсов и неограниченностью потребностей. Предполагает невозможность производства всех необходимых обществу товаров и удовлетворения всех потребностей. Следовательно, для производства одних товаров необходимо отказаться от производства других товаров.

**Альтернативная стоимость** — стоимость продукта, от которого следует отказаться, чтобы произвести другой продукт.

**Граница производственных возможностей** — условное ограничение производства при данном уровне развития производительных сил. Считается, что общество не может производить больше определенного количества товаров при данном уровне производства.

**Закон возрастания альтернативных издержек** — регулирует движение альтернативной стоимости. Для большего производства какого-либо товара необходимо отказаться от про-

изводства гораздо большего количества другого товара, то есть альтернативная стоимость одного товара по мере увеличения его производства увеличивается.

**Закон убывающей производительности** — показывает, что по мере увеличения производства с определенного момента дополнительные вложения средств не будут приносить адекватного увеличения прибыли или отдачи. Переориентирует производство с использования экстенсивных факторов на интенсивные.

**Натуральное хозяйство** — производство, при котором продукты труда удовлетворяют потребности самого производителя. Не предполагает обмена.

**Товарное производство** — форма ведения хозяйства, при которой производятся товары для удовлетворения общественных потребностей, то есть для продажи.

**Товар** — продукт человеческого труда, изготовленный для обмена, продажи, для удовлетворения общественных потребностей.

**Потребительная стоимость** — свойство товара, благодаря которому он и способен удовлетворять общественные потребности, совокупность полезных качеств товара.

**Стоимость** — свойство товара, благодаря которому он приобретает способность к обмену. Стоимость определяется количеством общественно необходимого труда, затраченного на производство данного товара.

**Конкретный труд** — труд, посредством которого создается потребительная стоимость. Труд, затраченный в конкретной форме.

**Абстрактный труд** — труд, создающий стоимость товара, затрата умственных и физических способностей человека.

**Деньги** — особый товар, всеобщий эквивалент, посредством которого измеряется стоимость всех других товаров.

**Количественная теория денег** — теория, согласно которой утверждается, что деньги не имеют собственной стоимости и количество денег, необходимых экономике устанавливается эмпирически, через основное уравнение и поддерживается на основе своеобразного общественного договора.

**Капитал** — стоимость, которая участвуя в процессе производства создает прибавочную стоимость.

**Теория прибавочной стоимости** — согласно данной теории единственным фактором, участвующем в создании приба-

вочной стоимости выступает рабочая сила. В процессе производства рабочая сила создает стоимость, больше своей собственной. Созданный избыток и является прибавочной стоимостью.

**Постоянный капитал** — капитал, затраченный на покупку средств производства. В процессе производства стоимость постоянного капитала переносится без изменения на стоимость готового товара.

**Переменный капитал** — средства, затраченные на покупку рабочей силы. В процессе производства рабочая сила создает стоимость большую, чем первоначально авансированный на ее приобретение капитал.

**Абсолютная прибавочная стоимость** — способ производства прибавочной стоимости, при котором прибавочная стоимость создается за счет увеличения прибавочного рабочего времени.

**Избыточная прибавочная стоимость** — способ увеличения прибавочной стоимости за счет увеличения индивидуальной производительности труда.

**Относительная прибавочная стоимость** — способ увеличения прибавочной стоимости за счет увеличения общественной производительности труда.

**Закон образования средней нормы прибыли** — регулирует образование средней нормы прибыли в отрасли. Под воздействием конкуренции в отрасли на вложенный капитал предприниматель получает не индивидуальную норму прибыли, а среднюю. Это, в свою очередь, способствует переливу капитала из отраслей с низкой нормой прибыли в отрасли с высокой нормой прибыли.

**Закон стоимости** — закон товарного производства, регулирующий обмен между товаропроизводителями и стимулирующий эффективное производство товаров. Согласно данному закону, производство и обмен товаров осуществляется на основе их стоимости, что заставляет товаропроизводителей приводить собственные индивидуальные затраты труда в соответствие с общественно необходимыми.

**Общественно необходимые затраты труда** — затраты труда, необходимые на производство какого-либо товара, осуществленные при общественно нормальных условиях производства и среднем уровне интенсивности и производительности труда.

**Общественно нормальные условия производства** — усло-

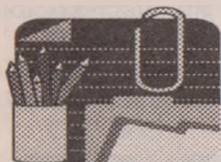


вия производства, при которых создается большая часть товара данного вида.

**Теория предельной полезности** — теория, согласно которой стоимость товара определяется величиной предельной полезности этого товара. То есть с точки зрения теории предельной полезности стоимость товара не есть величина строго определенной, а при разных условиях и для разных индивидуумов она может быть различной.

**Предельная полезность** — наименьшая добавочная полезность единицы какого-либо блага.

**Закон убывающей предельной полезности** — всеобщий экономический закон, определяющий зависимость между ценностью какого-либо блага и его количеством. Чем больше блага, тем меньше его ценность. Добавочная полезность, приносимая каждой новой единицей блага меньше, чем предыдущей.



#### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Составьте определение экономической системы. Почему, на Ваш взгляд, необходим системный подход к анализу экономических явлений?
2. Какая сфера общественного производства является определяющей? Обоснуйте Ваши суждения.
3. Раскройте суть экономических понятий: «производительные силы», «производственные отношения», «средства производства», «экономические ресурсы». В чем проявляется взаимосвязь между производительными силами и производственными отношениями?
4. Что такое собственность и какова ее роль в экономических отношениях? Что, на Ваш взгляд, лежит в основе выделения типов и форм собственности? Объясните, почему необходимо многообразие типов собственности?
5. Общество для удовлетворения многообразных потребностей человека сталкивается с извечной фундаментальной проблемой. Что, на Ваш взгляд, надо отнести к этой проблеме? Почему?

6. Используя данные таблицы, постройте кривую производственных возможностей:

Возможности или альтернативы	Автомобили шт.	Хлопковое масло тыс. т.
А	0	30
Б	2	27
В	4	21
Г	6	12
Д	8	0

а) объясните смысл кривой производственных возможностей;

б) обозначьте точки внутри и вне кривой. Что они показывают? Какие изменения должны произойти в производительных силах общества, чтобы кривая производственных возможностей переместилась вправо?

7. «Что человеку нужно, действительно нужно? Несколько фунтов еды каждый день, тепло, кров, шесть футов, где прилечь, и какое-нибудь рабочее занятие, которое дает чувство свершения. И это все. И мы знаем это. Но наша экономическая система непрерывно промывает нам мозги до тех пор, пока мы не оказываемся погребенными под могильным холмом из напоминаний о сроках оплаты, нелепых безделушек, игрушек, отвлекающих наше внимание от осознания полнейшего идиотизма решаемой всю жизнь шарады». Как Вы относитесь к этому утверждению? Свой ответ поясните.

8. В экономике действует закон убывающей отдачи. Каким образом в этих условиях поддерживается экономический рост?

9. Объясните, как решаются вопросы Что? Как? Для кого? в натуральном и товарном хозяйстве. Как эти же вопросы решаются в административно-командной системе? Почему необходим переход к рынку как к единственно возможному (на данный момент) механизму решения основных вопросов?

10. Сопоставьте способы, посредством которых рыночная и административно-командная системы пытаются справиться с основными экономическими проблемами.

11. Что включает в себя понятие «смешанная экономика»? Обоснуйте свои суждения.

12. Перечислите основные черты натурального и товарного хозяйства. Каковы причины перерастания натурального хозяйства в товарное производство?

13. Назовите основные элементы товарного хозяйства и дайте им характеристику.

14. При каких условиях простое товарное хозяйство превращается в капиталистическое товарное хозяйство?

15. Каковы преимущества и недостатки специализации и разделения труда. Почему обмен является необходимым следствием специализации?

16. Какие проблемы связаны с бартерным обменом? Назовите причины возникновения денег и охарактеризуйте их функции.

17. При каких условиях рабочая сила становится товаром? Как Вы считаете, является ли эксплуатация следствием частной собственности?

18. Укажите основные моменты, раскрывающие сущность капитала.

19. Перечислите все факторы, влияющие на величину стоимости товара.

20. Решите задачу: за 8-часовой рабочий день создается новая стоимость в 40 сум. Норма прибавочной стоимости 100%. Как изменится степень эксплуатации, если стоимость предметов потребления рабочих снизится вдвое? В каких отраслях производства при этом должна вырасти производительность труда? Определите, какой способ производства прибавочной стоимости был использован в этом случае.



*Конкурентная система — это сложный механизм непроизвольной координации, действующий через систему цен и рынков, механизм связи, служащий для объединения знаний и действий миллионов различных индивидуумов.*

*П. Самуэльсон*

## Г Л А В А 3. РЫНОК КАК ФОРМА ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

### 3.1. Сущность и условия возникновения рынка

Человечеству известны различные экономические системы и способы производства, однако опыт показал, что современная рыночная система лучше, чем другие приспособлена для решения основных экономических проблем. Это, конечно, не означает, что человеческому обществу следует остановиться в поисках способов наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов для удовлетворения своих потребностей. Хотя рынок далек от совершенства, но на сегодняшний день ничего лучше рыночного механизма не придумано.

Что же такое рынок? Существует множество определений рынка, приведем некоторые из них:

● рынок — это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного обмена;

● рынок — это механизм взаимодействия покупателей и продавцов;

● рынок — это организованная, спланированная и сбалансированная система, которая обеспечивает предпринимателям свободу при выборе вида и объема продукции, а потребителям предоставляет независимость при покупке товаров;

● рынок — это механизм, который обеспечивает наиболее эффективную общественную оценку индивидуальных затрат и результатов.

Можно заметить, что во всех этих определениях общими ключевыми словами являются «механизм» и

«система». Кем же создана «организованная, спланированная и сбалансированная система» и как она действует?

Часто говорят, что рынок — это одно из величайших достижений цивилизации. Однако следует помнить, что возникновение и становление рынка — это не результат достижений разума, а следствие очень длительного исторического развития. Причины и происхождение рыночных отношений давно выявлены классической экономической наукой. Они обнаружены А. Смитом и изложены в его работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», а затем получили завершённую форму в «Элементах чистой политической экономии» Л. Вальраса.

«Отец» политической экономии А. Смит среди причин, породивших рынок, выделяет объективные и субъективные. К субъективным относится склонность человека к обмену. По мнению А. Смита, человек в хозяйственной системе ведёт себя как «человек экономический». Принцип рационального поведения человека в мире экономики — вот главная предпосылка, объясняющая рыночную систему. Объективные же причины связаны с редкостью ресурсов и ограниченностью человеческих возможностей, с одной стороны, и неограниченностью потребностей, — с другой. Все это приводит к разделению труда и возникновению обмена, посредством которого можно преодолеть ограниченность возможностей человека и редкость ресурсов. История знает ряд крупных ступеней разделения труда:

1. отделение скотоводства от земледелия;
2. выделение ремесла как самостоятельной отрасли;
3. возникновение купечества.

Затем стали дробиться отрасли, углублялась специализация отдельных производств. Этот процесс бесконечен и объективно связан с ростом производительности труда. Разделение труда с неизбежностью требует обмена, не будь которого, каждому человеку приходилось бы самому добывать для жизни все необходимое. Всем приходилось бы выполнять одни и те же функции для удовлетворения своих самых насущных потребностей. Трудно представить, насколько задержались бы экономический прогресс и цивилизация.

Зная причины возникновения рынка, можно сде-

лать вывод, что рыночная система — это система товарного производства и обмена произведенного продукта. Наличие товарного производства уже само по себе означает рыночный характер обмена, который, в свою очередь невозможен без обособления хозяйствующих субъектов и их независимости при заключении сделок.

Все причины, породившие рынок, создают условия и предпосылки его существования, так называемые **принципы рыночной экономики**, к которым относятся:

- частная собственность, на базе которой возникает экономическая обособленность товаропроизводителей. Развитие института частного права впоследствии привело к многообразию и равноправию всех форм собственности, которые однако обязательно должны быть ограничены каким-то локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия, смешанные — с государственным участием и т. д.). В рыночной экономике отсутствует такое понятие, как общенародная собственность.

- свобода предпринимательской деятельности — самостоятельность производителя в выборе ресурсов, решении вопросов, что и как производить, выборе технологии, способа производства и т. д.

- личный интерес. Имеется в виду, что любой субъект рынка в своей деятельности руководствуется только мотивом личной выгоды. Не от благожелательности поставщика или благосклонности потребителя каждый хозяйствующий индивидуум получает свой доход, а от соблюдения своих собственных интересов. При этом в рыночном процессе принято обращаться не к гуманности, а к рационализму участников этого процесса и говорить им следует не о собственных нуждах, а лишь о выгодах.

- свободное ценообразование, как результат взаимодействия спроса и предложения (более подробно механизм функционирования рынка будет рассмотрен в следующих параграфах).

- конкурентная среда, основанная на определенной организационной структуре экономики, развитой инфраструктуре, способствующая свободному переливу капиталов между отраслями и регионами.

- регулируемость рынка со стороны государства.



Говоря о принципах рынка, следует иметь в виду, что каждый из них имеет одинаковую значимость и отсутствие какого-либо условия существования рынка приводит к невозможности действия рыночного механизма. Так, например, если не будет частной собственности, все хозяйствующие субъекты будут несвободны в своей деятельности, не будет конкуренции между товаропроизводителями, а, следовательно, и свободного ценообразования, что приведет к отсутствию заинтересованности в своей работе и неспособности рынка выполнять свои функции.

Таковы общие представления о рынке. Однако рассматривая рынок как систему, экономисты также пытаются разбить его на различные сегменты, виды, элементы, для того, чтобы более детально и подробно составить представление о таком сложном и многообразном явлении как рынок.

### 3.2. Структура и функции рынка

Современный рынок выступает как совокупность отдельных его видов, классифицируемых по различным признакам:

- a) по географическому положению;
- b) по экономическому назначению объектов рыночных отношений;
- c) по степени организации конкуренции;
- d) по характеру продаж и т. д.

В территориальном смысле рынки делятся на местные, национальные, региональные, мировые.

В зависимости от действия конкуренции мы можем говорить о рынках совершенной и несовершенной конкуренции.

Различают также рынок продавца (спрос превышает предложение) и рынок покупателя (предложение превышает спрос).

В зависимости от экономического и функционального назначения объектов рыночного обмена можно выделить товарный рынок, рынок рабочей силы (труда), финансовый рынок, который, в свою очередь, разбивается на денежный рынок (краткосрочных кредитных операций, казначейских и коммерческих векселей, других краткосрочных ценных бумаг) и рынок капиталов

(средне- и долговсрочных ценных бумаг, то есть акций и облигаций).

По мере развития производительных сил могут появляться новые рынки. На современном этапе НТР началось формирование мирового рынка лицензий. В настоящее время предметом лицензионных соглашений становятся качественное математическое обеспечение ЭВМ, пакеты прикладных программ, новые виды растений, животных и т. д. Рынок лицензий стал одним из видов реализации НИОКР и стимулирования НТП.

В настоящее время активное развитие получил также рынок услуг. Важнейшими предпосылками этого являются увеличение транспортных перевозок в связи с ростом международной торговли, улучшение условий и увеличение уровня жизни. Наряду с традиционными транспортными, банковскими, медицинскими и другими услугами появились новые, связанные с информацией, телекоммуникациями, строительско-монтажные услуги и т. д. В последнее время активно развивается рынок интеллектуальных услуг, который удовлетворяет растущий спрос на высококачественные и специализированные услуги по анализу рыночной конъюнктуры, ведению бухгалтерской отчетности, сбору и обработке информации, рекламному делу и пр.

Утвердившиеся в обществе рыночные отношения оказывают огромное воздействие на все стороны хозяйственной жизни, выполняя ряд существенных функций.

Посредством работы механизма ценообразования рынок непрерывно снабжает предпринимателей информацией об изменениях на рынке, о возникновении новых условий, о том, какую продукцию выгоднее всего производить (так как увеличилась цена) и т. д. Таким образом, первая функция рынка — информационная.

Вторая функция — стимулирующая. Рынок посредством включения трех важнейших механизмов — конкуренции, спроса и предложения, ценообразования — приводит хозяйственную систему в движение и дает импульсы к ее дальнейшей эволюции. Рынок заставляет предприятия вступать в конкурентные отношения, подчас очень жестокие и жесткие, тем самым стимулируя предпринимателей непрерывно создавать новые продукты, способствуя развитию талантов. Конкурент-

ный механизм, с одной стороны, вытесняя с рынка слабых предпринимателей, создает ниши для реализации своих возможностей новым хозяйствующим субъектам, а, с другой стороны, стимулирует этот процесс, «награждая» сильнейших максимальной прибылью через систему соотношения спроса и предложения. В этом перераспределении доходов общества проявляется еще одна функция рынка — распределительная.

Таким образом, рынок представляет собой целостную, постоянно развивающуюся систему, воздействующую на все сферы экономики. Рынок дает ответы на вопросы, столь остро поставленные П. Самуэльсоном: что производить, как производить, для кого производить? Взаимодействие рыночных механизмов обеспечивает стихийное регулирование и установление оптимальных экономических пропорций.

### 3.3. Спрос, предложение и рыночное ценообразование

Как уже говорилось, основными элементами рыночного механизма выступают спрос, предложение и цена, взаимодействие которых немыслимо без конкуренции. На первый взгляд определения спроса и предложения кажутся достаточно легкими и понятными. Но...

Наверняка вам не раз доводилось слышать или читать утверждения такого типа:

Нам нужен автомобиль.

Все граждане должны иметь возможность получать необходимую медицинскую помощь независимо от их способности ее оплачивать.

Нам нужна только победа.

Автомобиль, здравоохранение, победа являются благами. Однако, с точки зрения экономики, все эти утверждения неверны. В каждом из них присутствует понятие необходимости, поэтому они и вводят в заблуждение. Рассмотрим подробнее первое утверждение: «Нам нужен автомобиль». Кому нужен? Очевидно, только тем, кто оценивает автомобиль выше того, чем придется жертвовать для его приобретения. В жертву могут быть принесены поездка в очередной отпуск, новая одежда, серия походов в кино, другие покупки и т. д. Оправданы ли эти жертвы? В конце концов, вместо



автомобиля можно купить велосипед, ездить на общественном транспорте, переехать поближе к месту работы, вообще сидеть дома. Разумные потребители делают выбор только после рассмотрения разнообразных затрат и выгод. И так со всеми тремя утверждениями. В данном примере мы столкнулись с понятием **необходимости или нужды**. При ближайшем рассмотрении нужды оборачиваются потребностями.

**Необходимость — присущее любому индивидууму чувство нехватки чего-либо.**

**Потребность — это нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида.**

Это еще один шаг, который приближает нас к понятию спроса. Между нуждой и потребностью существует большая разница, связанная с возможностью выбора. Существует нужда — поесть. Но каждый удовлетворяет ее исходя из своих личных потребностей. Одному нравится яичница с ветчиной, а другому стакан молока с булочкой. Для полноты картины нам не хватает еще одного понятия — спроса, который связан с нуждой и потребностью. Каким образом?

Нужда — пища, потребность — яичница, спрос — возможность ее приобрести (а сможет ли любитель яичницы с ветчиной позволить себе ее поесть или ему не хватит денег и придется выпить молоко с булочкой, а может и вообще довольствоваться стаканом воды?). Итак,

**Спрос — это потребность, подкрепленная покупательной способностью.**

Человеческие потребности кажутся беспредельными, являясь таковыми на самом деле. Но если потребность может быть удовлетворена только за некоторую плату — то есть путем отказа от удовлетворения других потребностей — мы сдерживаем наши желания и соглашаемся на меньшее. Так рынок решает первую проблему — проблему неограниченности потребностей, заменяя их спросом.

Графически спрос изображается в виде гиперболы, которая показывает количество товара или услуги, которое будет куплено по определенной цене за определенный период (см. рис. 2).

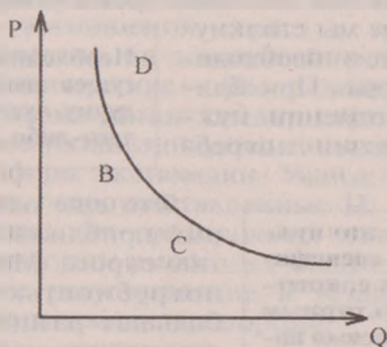


Таблица 3

## Спрос покупателей на автомобили

цена за автомобиль (тыс. сум.)	величина спроса в неделю (тыс. штук)
5	1
4	2
3	3
2	4
1	5

Главным свойством спроса является то, что при неизменных других параметрах снижение цены ведет к возрастанию величины спроса. Действие закона спроса связано:

1. с законом убывающей предельной полезности (раз полезность каждой последующей единицы блага уменьшается, требуются дополни-

**Законом спроса называется обратная зависимость, которая существует между ценой и величиной спроса.**

тельные стимулы в виде снижения цены для того, чтобы покупалось большее количество какого-либо товара);

2. с **эффектом дохода** — при более низкой цене человек может купить больше данного товара, не отказывая себе в приобретении другого;

3. с **эффектом замещения** — при более низкой цене у покупателя появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичного более дорогого.

Эффект изменения цены при прочих условиях может быть показан перемещением из одной точки кривой

**Изменение величины спроса** — это изменение количества товара, которое потребители хотят и могут купить, происходящее в результате изменения цены товара.

спроса в другую, лежащую на этой же кривой. Экономисты называют перемещение по кривой спроса **изменением величины спроса**. (на графике 2 движение из точки В в точку С).

Кроме цены, изменение других переменных также может влиять на потребление. В этом случае экономисты говорят, что изменяется спрос. На графике это

**Изменение спроса** — это изменение количества продукта, которое покупатели желают и могут купить, происходящее в результате изменения неценового фактора.

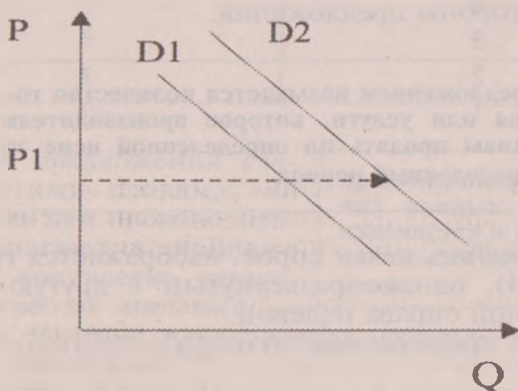


Рис. 3.



отражается перемещением самой кривой спроса (см. рис. 3).

К неценовым факторам, влияющим на спрос, относятся:

1. число покупателей на рынке — увеличение числа потребителей приводит к увеличению спроса;

2. изменение потребительских вкусов и предпочтений под воздействием рекламы, моды и пр.;

3. изменение в денежных доходах населения. Рост доходов приводит к росту спроса. Однако это относится не ко всем товарам. Экономисты делят товары на нормальные (или **высшей категории**), спрос на которые растет при росте потребительских доходов, и **низшей категории** (более низкого качества, бывшие в употреблении и т. д.), спрос на которые падает при росте доходов;

4. изменение цен на сопряженные товары, к которым относятся:

а) **взаимозаменяемые товары (субституты)**. Рост цены одного товара вызовет рост спроса на другой и наоборот.

б) **взаимодополняющие товары** (например, видеомагнитофоны и видеокассеты). Рост цены одного товара вызовет снижение спроса на другой;

5. изменение потребительских ожиданий. Например, если население ожидает рост цен, то спрос на товары в настоящий момент будет увеличиваться.

Изменение в области спроса требует адекватной реакции со стороны предложения.

Предложением называется количество товара или услуги, которое производители готовы продать по определенной цене за определенный период.

Предложение, как и спрос, изображается графиком (см. рис. 4), однако развернутым в другую сторону (имеет наклон справа налево).

Таблица предложения строится аналогично таблице спроса:

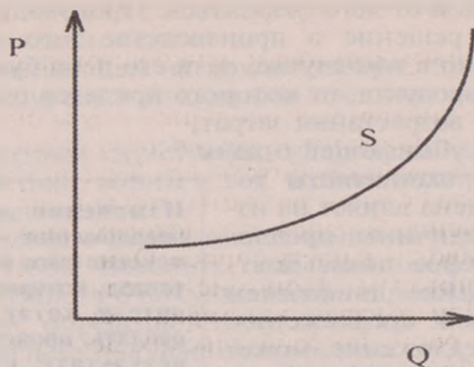


Рис. 4

Таблица 4

## Предложение автомобилей

цена за автомобиль (тыс. сум.)	величина спроса в неделю (тыс. штук)
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5

Закон предложения гласит: Другими словами, по мере роста цен производители предлагают к продаже большее количество товара, а по мере их падения — меньше. Реакция предложения на цену объясняется тем, что существуют:

предложение, при прочих равных условиях, изменяется в прямой зависимости от изменения цены.

1. граница производственных возможностей, в результате чего возникает необходимость выбора, что

производить и от чего отказаться. Производитель будет принимать решение о производстве того или иного товара только в том случае, если его цена будет больше цены того продукта, от которого придется отказаться;

2. закон возрастания затрат;
3. закон убывающей отдачи.<sup>20</sup>

Обычно экономисты говорят, что цена влияет на изменение величины предложения, которое показывается на графике движением вдоль кривой предложения. Однако предложение может меняться и в том случае, если на него цена не оказывает никакого воздействия.

**Изменение предложения** происходит в результате изменения неценовых факторов и показывается сдвигом самой кривой предложения. (см. рис. 5).

**Изменение величины предложения** — это изменение того количества товара, которое производители хотят и могут продать, происходящее в результате изменения цены.

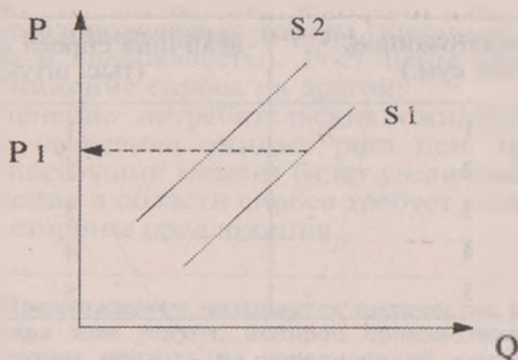


Рис. 5

К неценовым факторам, влияющим на предложение, относятся:

1. изменение издержек производства в результате технических нововведений, источников и цен на ресурсы, налоговой политики и т. д.;

<sup>20</sup> Действие этих законов рассмотрено в главе 2.



2. выход на рынок новых фирм увеличивает предложение вне зависимости от цен;

3. изменение цен на другие товары, приводящее к переливу ресурсов и изменению предложения в данной отрасли;

4. природные катастрофы, непродуманные политические действия, войны и т. д. влияют в сторону сокращения предложения.

Теперь можно свести вместе понятия спроса и предложения, чтобы выяснить, как взаимодействие решений домохозяйств о покупке товара и производителей о его продаже определяет цену продукта и количество, которое реально покупается на рынке.

### 3.4. Взаимодействие спроса и предложения. Равновесная рыночная цена

Взаимодействие спроса и предложения — это процесс взаимного приспособления потребителей, желающих получить максимальную полезность (удовлетворение) от покупки товаров и производителей, заинтересованных в получении максимальной прибыли.

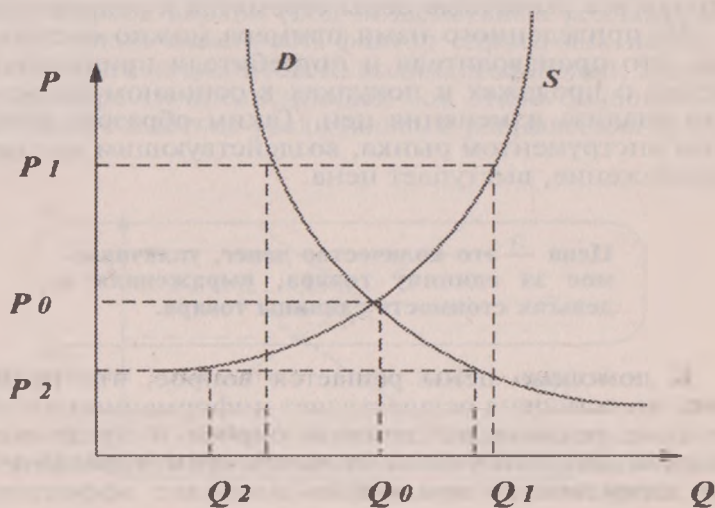


Рис. 6

Согласно закону спроса, чем меньше цена, тем больше товаров желает приобрести потребитель. Производитель же, наоборот, заинтересован в максимально высокой цене. Получается, что на рынок выходят субъекты, преследующие диаметрально противоположные цели. Как же они договариваются между собой? Процесс взаимодействия спроса и предложения можно проиллюстрировать с помощью рисунка 6:

Представим себе, что производитель впервые выходит на рынок и устанавливает цену  $P_1$ . При данной цене он может предложить количество товара  $Q_1$ , но при этой же цене спрос составляет  $Q_2$ . На рынке наблюдается излишек, в результате чего производитель начинает сокращать цену до  $P_2$ . Однако при этой цене предлагается уже новое количество продукции  $Q_2$ , тогда как спрос увеличивается до  $Q_1$ . Возникает дефицит, движение цен происходит до тех пор, пока не установится такая цена, которая устроит и производителей и потребителей. Эта цена получила название равновесной рыночной цены и устанавливается она в точке равновесия спроса и предложения, когда не наблюдается ни излишков ни дефицитов. Конечно, в реальной жизни товары не продаются по равновесным ценам, однако все рыночные цены стремятся к равновесной.

Из приведенного нами примера можно сделать вывод, что производители и потребители принимают решения о продажах и покупках в основном на основании анализа изменения цен. Таким образом, важнейшим инструментом рынка, воздействующим на спрос и предложение, выступает цена.

**Цена — это количество денег, уплачиваемое за единицу товара, выраженная в деньгах стоимость единицы товара.**

С помощью цены решается вопрос, что производить, то есть цена осуществляет информационное обеспечение реализации законов спроса и предложения. Важной функцией цены является стимулирование людей производить продукцию наиболее эффективным способом по всем параметрам (качество, ресурсосбережение, издержки производства и пр.). Наконец, еще

одной функцией цены является распределительная, которая определяет размер получаемой товаропроизводителями выручки.

Все функции цены свидетельствуют о том, что рыночную экономику нельзя рассматривать как полигон взлета цен. Наоборот, рынок как естественный регулятор экономических отношений объективно под влиянием конкуренции и других факторов будет способствовать снижению себестоимости, высокому качеству товаров и снижению цен реализации.

Как уже отмечалось, основным фактором, влияющим на спрос и предложение, выступает цена, но наш анализ был бы неполным, если бы мы не уделили места рассмотрению обратного воздействия изменений спроса и предложения на равновесную цену. Изменяясь под воздействием неценовых факторов, спрос и предложение, в свою очередь, могут изменить равновесную цену. На признании этого факта основана практически вся маркетинговая деятельность производителей.

Приведем такой пример (см. рис. 7): в результате взаимодействия спроса и предложения на рынке апельсинового сока установилась равновесная цена  $P_0$ , в этой ситуации производители дали рекламу и сдвинули кривую спроса вправо (под воздействием рекламы изменился такой неценовой фактор спроса как вкусы и предпочтения потребителей, количество людей, желающих приобрести апельсиновый сок стало больше) с  $D$  до  $D_1$ . Как следствие увеличилась и равновесная цена с  $P_0$  до  $P_1$ .

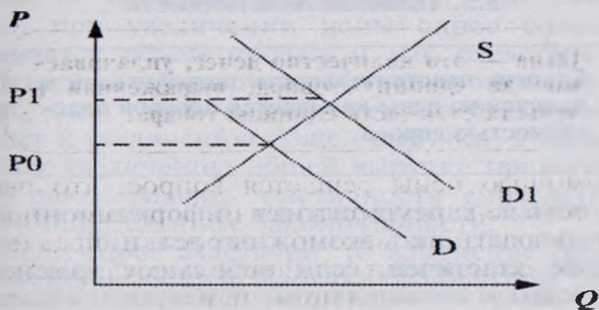


Рис. 7



На рисунке 8 показано, как может повлиять на цену изменение предложения при условии постоянности спроса. В этом случае, если предложение увеличивается, то равновесная цена падает и наоборот.

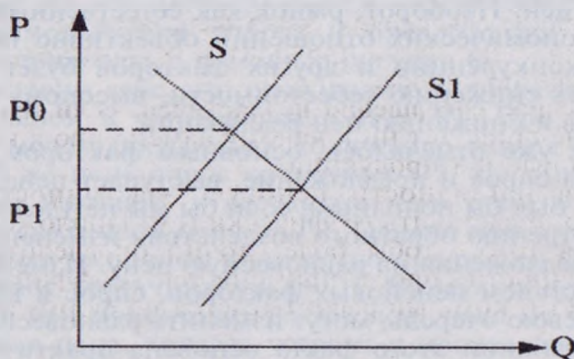


Рис. 8

Рассмотрев, как влияют изменения в спросе и предложении на равновесную цену, вернемся все же к реакции спроса и предложения на цену. Хотя, как уже отмечалось, спрос имеет обратную зависимость от цены, а предложение — прямую, степень реакции на изменение цены различна. Данный факт приводит к необходимости более детального анализа зависимости спроса и предложения от цены.

### 3.5. Ценовая эластичность

Степень чувствительности потребителей к изменению цены называется ценовой эластичностью спроса.

Для общей характеристики эластичности спроса можно наблюдать пять возможных реакций:

- **спрос эластичен**, если небольшое изменение в цене приводит к значительному изменению в количестве покупаемой продукции;
- **спрос неэластичен**, если существенное изменение

в цене ведет к незначительному изменению в количестве покупок;

● **спрос имеет единичную эластичность**, если на какое-либо изменение в цене происходит точно такое же изменение в спросе;

● **спрос совершенно эластичен**, если бесконечно малое снижение цены приводит к бесконечно большому увеличению спроса;

● **спрос совершенно неэластичен**, если изменение в цене не приводит ни к какому изменению в количестве спрашиваемой продукции.

Для наглядности ценовую эластичность спроса можно представить графически (см. Приложение 2.).

Для того, чтобы более точно определить степень эластичности спроса, применяется коэффициент эластичности, который рассчитывается по формуле:

$$K = \frac{\text{изменение спроса в \%}}{\text{изменение цены в \%}}$$

Очевидно, что если  $K$  больше 1, то спрос будет эластичным, а если меньше 1, то — неэластичным.  $K=1$  соответствует спросу единичной эластичности. В случае совершенной неэластичности  $K=0$ , а совершенной эластичности —  $K = \infty$

Каков же экономический смысл ценовой эластичности спроса? Определение ценовой эластичности спроса имеет очень важное значение для анализа рыночной ситуации и существенно влияет на денежную выручку от реализации продукции. Согласно закона спроса, при увеличении цены спрос сокращается, уменьшается объем продаж и как следствие должна сокращаться общая выручка. Но это происходит не всегда. Так, если спрос неэластичен, то увеличение цены приведет к увеличению общей выручки, а если эластичен, то к увеличению общей выручки приведет сокращение цены. Анализ эластичности спроса позволяет вывести определенные закономерности:

● Если спрос эластичен, то изменение цены вызовет изменение общей выручки в обратном направлении.

● Если спрос неэластичен, изменение цены вызовет изменение общей выручки в том же направлении.

Для наглядности приведем такой пример: в таблице 5 представлен объем спроса на мороженое при различных уровнях цены.

Таблица 5

Влияние ценовой эластичности спроса на общую выручку

Цена за порцию (сум.)	Объем спроса (тыс. порций)	Общая выручка (тыс. сум.)	Коэффициент ценовой эластичности.
21	10	200	
18	20	360	7
15	30	450	3
12	40	480	1,67
9	50	450	1
6	60	360	0,6
3	70	210	0,3

Из таблицы 5 видно, что при неэластичном спросе ( $K$  изменяется от 0,3 до 1) увеличение цены с 3 до 12 сум за порцию приведет к увеличению общей выручки с 210 до 480 тыс. сум. Достигнув максимальной величины при  $K=1$ , общая выручка начинает сокращаться при дальнейшем увеличении, цены так как спрос становится эластичным ( $K$  меняется от 1 до 7).

Приведенный пример свидетельствует о том, что производителю и продавцу важно выяснить, какова эластичность товара, предлагаемого ими на рынок и соответственно сделать вывод о целесообразности повышения или понижения цены на этот товар. Так, если ценовая эластичность спроса больше 1, то следует снижать цену, для того чтобы получить больше прибыли.

Существуют некоторые общие закономерности определения ценовой эластичности и факторов влияющих на нее:

- обычно эластичность спроса на предметы первой необходимости ниже чем на предметы роскоши;
- чем больше у товара заменителей, тем более эластичен спрос на него;



● чем меньше удельный вес цены товара в доходе потребителя, тем менее эластичен спрос на него.

Кроме влияния эластичности на общую выручку, имеется ряд примеров ее применения и в других случаях. При определении, на какие товары устанавливать акцизные налоги, игнорирование ценовой эластичности может привести к невыполнению акцизом его основной функции — пополнения государственного бюджета. Если акцизный налог будет установлен на товары с высокой ценовой эластичностью спроса, это приведет к сокращению поступлений от введения этого налога. Почему? Дело в том, что акциз, как и любой другой косвенный налог, влияет на цену в сторону ее увеличения. Если же спрос высоко эластичен, то согласно имеющейся закономерности, увеличение цены приведет к сокращению объема продаж большему, чем увеличение цены, в результате общая выручка от реализации продукции уменьшится, а следовательно акцизный налог не выполнит возложенную на него функцию. Другой пример, известно, что спрос на продукцию сельского хозяйства неэластичен, поэтому очень

**Ценовая эластичность предложения представляет собой однонаправленное движение цен и количества продаж. Чем более чувствительны производители к изменению цен, тем эластичнее предложение.**

высокий урожай в этой отрасли приведет к снижению цены и следовательно к сокращению прибыли сельскохозяйственных

производителей. На этом факте основана проводимая во всех странах политика поддержки сельского хозяйства со стороны государства.

Как правило, говоря о ценовой эластичности, большее внимание уделяют спросу. Однако это не означает, что категория эластичности не применима к предложению. В отличие от спроса на эластичность предложения влияет только один фактор — фактор времени. Чем больше у производителя времени на принятие решения о производстве того или иного товара, тем эластичнее предложение. Это связано с тем, что производитель не может очень быстро реагировать на изменение цен сокращением или увеличением объемов выпускаемой продукции. Предположим, что цена на продукт X уве-

личилась, это означает, что согласно закона предложения необходимо увеличить производство, но для этого потребуются дополнительные ресурсы, новые технологии и т. д. Следовательно, если у производителя продукта X не имеется достаточно времени на переориентацию своего производства, то и предложение продукта X будет неэластичным и наоборот.

Кроме ценовой эластичности спроса и предложения существуют и более сложные случаи эластичности. **Эластичность спроса по доходу** определяет степень реакции потребителей на изменение дохода. **Перекрестная эластичность** измеряет чувствительность потребительского спроса на одну продукцию к изменению цены другого товара. Данные концепции эластичности более подробно рассматриваются в курсах микроэкономики при детальном анализе рыночных ситуаций. Используются они также маркетологами при определении стратегии рыночного поведения фирмы.

Рассматривая в этой главе спрос, предложение и их взаимодействие, мы абстрагировались от многообразия рыночных форм и ситуаций. Это было сделано для упрощения понимания категорий спроса, предложения, эластичности. Однако потребители и производители, принимая решения, руководствуются анализом той или иной конкурентной среды, в которой они находятся. Таким образом, конкуренция, как уже отмечалось, является определяющим элементом рыночного механизма.

### 3.6. Конкуренция в системе рынка

Когда на рынке встречаются хозяйствующие субъекты, связанные друг с другом для того, чтобы покупать или продавать товары, устанавливаются конкурентные отношения.

**Конкуренция** — это противоборство, соперничество, экономическая борьба между предпринимателями за лучшие условия хозяйствования, за наиболее выгодные условия производства и реализации продукции, за возможность получения максимальной прибыли, существование на рынке множества производителей и покупателей и возможность свободного их входа на рынок и выхода из него.

Конкуренция представляет собой эффективно действующий механизм соревнования предложения на рынке. Именно действие конкуренции на рынке заставляет всех участников рыночного хозяйства не останавливаться на достигнутом, а пребывать в постоянном поиске новых возможностей, новейших технологий, способов организации производства и управления.

В рыночном механизме конкурентная борьба проявляется в двух основных формах: внутриотраслевой и межотраслевой.

**Внутриотраслевая конкуренция означает экономическое соперничество предпринимателей в одной отрасли.**

Наиболее сильным производителям снижать цены ниже рыночной стоимости и вследствие низких издержек производства получать большую прибыль. Эта форма конкуренции играет очень важную роль, так как заставляет предпринимателей применять достижения НТП, снижать издержки, совершенствовать производство, повышать качество производимой продукции.

**Межотраслевая конкуренция означает соперничество между предпринимателями в различных отраслях хозяйства.**

В результате действия механизма межотраслевой конкуренции капиталы из отраслей с низкой нормой прибыли «переливаются» в отрасли с высокой нормой прибыли. Там, куда направлены капиталы, происходит бурное развитие производства, что ведет к росту объемов выпускаемой продукции, вследствие чего цены постепенно начинают снижаться. С течением времени в рассматриваемой отрасли падает норма прибыли. При этом в этих отраслях, откуда капиталы ушли, наблюдается обратная ситуация и норма прибыли растет. Процесс «перелива» капитала повторяется в обратную сторону. Таким образом, межотраслевая конкуренция способствует выравниванию нормы прибыли во всем рыночном хозяйстве, а, следовательно, поддерживает пропорциональность экономического развития.

Итак, производителю не удастся диктовать свою цену на рынке в течении длительного времени, пос-



кольку конкуренты ее «сбивают», а покупатели «корректируют». Значит, не предприниматель диктует цены рынку, а, наоборот, рынок определяет ценовые параметры на продукт предпринимателя.

Значение конкуренции и ее влияние на функционирование рыночного механизма связано и с тем, каким способом ведется конкурентная борьба. Среди цивилизованных способов такой борьбы выделяются два основных: **ценовая и неценовая конкуренция**. Ценовая конкуренция влияет непосредственно на издержки производства, заставляя производителей искать пути к их снижению, так как только в этом случае предприниматель может установить цену ниже, чем у конкурента, тем самым привлекая к своей продукции потребителей. Помимо традиционных способов ценовой конкуренции существуют такие ее разновидности как **демпинг и практика скидок**. Демпинг — это установление цен на товары ниже их себестоимости. Демпинговая политика используется, как правило, для того, чтобы захватить рынок, переориентировать потребителей на свою продукцию, завоевать популярность и затем диктовать свои условия на данном рыночном сегменте. В случае применения практики скидок заниженные цены устанавливаются для определенных покупателей или в специальных районах, для определенных партий товаров и т. д. При сознательно поддерживаемом несоответствии между ценами и издержками производства в процессе распределения товаров возникает ценовая дискриминация. Этой стратегии придерживаются многие фирмы при выходе на рынок. Однако, следует заметить, что возможности ценовой конкуренции ограничены. Традиционное снижение цены по сравнению с конкурентом имеет свои естественные границы, связанные с тем, что издержки можно уменьшать только до определенного уровня. Что касается демпинга и системы скидок, то и здесь есть свои минусы. В 1967 году вступил в силу Международный антидемпинговый кодекс, содержащий описание процедур, позволяющих установить и показать факт демпинговой политики со стороны той и иной фирмы. Такое негативное отношение к данной форме ценовой конкуренции связано главным образом с тем, что демпинг способствует монополистическим тенден-

циям в деятельности фирм. С другой стороны, система скидок может применяться только в том случае, если фирма уже является монополией, а это также вызывает негативную реакцию со стороны конкурентов.

Все это приводит к тому, что наряду с ценовой конкуренцией большое значение приобретают неценовые факторы: техническая новизна изделия, уровень его качества и надежности, условия кредита, сроки поставки, объем предоставляемых при продаже изделия гарантий и услуг, реклама.

Все сказанное выше свидетельствует об огромном значении конкуренции в поддержании функционирования рынка, однако именно в природе конкуренции заложена тенденция к монополизации и подрыву рыночного механизма. Одна из основных характеристик рынка, непосредственным образом вытекающая из наличия конкурентной борьбы, — его неопределенность. В условиях ничем не ограниченной свободной конкуренции, самостоятельные товаропроизводители работают на свой страх и риск, тратя большую часть времени и сил на изнуряющую борьбу, не будучи совершенно уверенными в ее результатах. Вместе с тем, каждый из них стремится к достижению устойчивого положения на рынке, к снижению степени риска в своей деятельности. Как следствие — установка на согласование действий хозяйствующих субъектов и их организацию в той мере, в какой возможно сохранение их относительной самостоятельности. Поэтому на определенном этапе своей деятельности производители начинают отдавать предпочтение различного рода соглашениям, договорам, тайным или явным сговорам об уровне цен, дележе рынков сбыта и источников сырья, регулировании уровней оплаты труда, определении и проведении единой рыночной стратегии. Все это приводит в итоге к образованию **монополий**.

Исторически начало эпохи монополистических объединений относят к концу XIX началу XX века. В этот период происходят крупные технические изменения в таких базовых отраслях производства как металлургия, машиностроение, химия. Широкое распространение получило применение электроэнергии. В промышленности ведущую роль стали играть отрасли тяжелой индустрии. Все это привело к необходимости



**концентрации и централизации производства и капитала.**

Как уже отмечалось, конкурентная борьба между товаропроизводителями ведется в конечном итоге за получение максимальной прибыли, а это, в свою очередь, достигается обычно за счет увеличения доли фирмы на рынке. Существует два основных способа получения главенствующего положения на рынке:

- концентрация, то есть укрупнение фирмы за счет собственных средств, путем открытия новых предприятий, филиалов и т. д.;

- централизация — расширение деятельности за счет поглощения конкурентов своей и близких отраслей хозяйства.

К концу XIX века в ведущих отраслях промышленности наиболее развитых стран выделился ряд крупнейших предприятий, которые производили подавляющую часть продукции своей отрасли. Таким предприятиям легче договориться о совместных действиях против конкурентов, чем многочисленным мелким и слабым. Эти предприятия получили название монополий (от греческого моно — один, единственный и полио — продавец).

**Монополия — это предприятие или группа предприятий, занимающее доминирующее положение на рынке.**

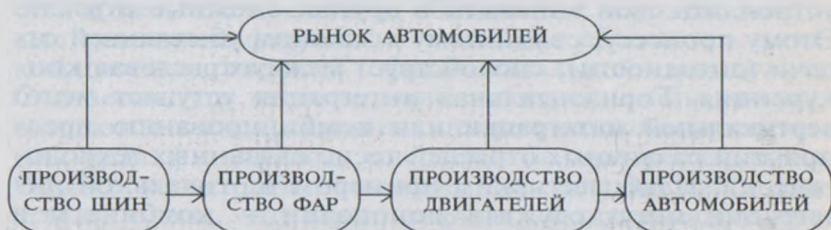
Цель такого объединения — используя экономический перевес, который позволяет навязать рынку свои условия, свои цены, обеспечить получение максимально высоких прибылей. Свое господство на рынке монополия может также использовать, чтобы скупить запасы имеющегося сырья и таким путем поставить в трудное положение своих конкурентов.

В разное время в образовании монополий принимали участие те или иные формы концентрации и централизации производства и капитала. Первоначально преобладала **горизонтальная интеграция** — образование монополистических объединений в рамках одной отрасли. Условно этот процесс можно представить в виде следующей схемы:



Схема 3

## Горизонтальная интеграция



На схеме 3 изображен процесс монополизации внутри автомобильной промышленности. В результате внутриотраслевой конкуренции возникали отраслевые монополии в виде картелей, синдикатов и трестов. Все эти формы отличались друг от друга разной степенью связей между объединившимися предприятиями.

В **картеле** отдельное предприятие сохраняет свою производственную и коммерческую самостоятельность. Это значит, что производство и сбыт каждое предприятие, входящее в картель, осуществляет самостоятельно. Но оно обязано продавать свои товары по единой, установленной картельным соглашением цене. Обычно такое соглашение предусматривает и раздел рынка: устанавливается, где тому или иному участнику картеля сбывать свою продукцию. Иногда картельное соглашение устанавливает для каждого предприятия долю его участия в производстве или объеме продаж.

**Синдикат** связывает вошедшие в него предприятия более тесно. Каждый член синдиката, оставаясь юридически самостоятельным, не имеет права продавать свою продукцию, а должен сдавать ее единой снабженческо-сбытовой конторе. Прибыль в этом случае распределяется в соответствии с долей каждого предприятия в объеме продаж.

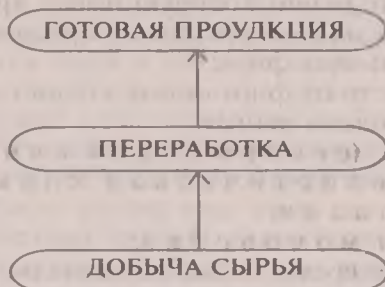
**Трест** — высшая форма монополистического объединения, в котором предприятия полностью теряют не только коммерческую, но и производственную и финансовую самостоятельность. Каждое предприятие в отдельности не может решать, что и как производить,

им управляет трест — единое акционерное общество, господствующее в данной отрасли.

Исчерпав все возможности получения максимальной прибыли внутри отрасли, предприятия начинают устремлять свои капиталы в другие, смежные отрасли. Этому процессу, связанному с законом убывающей отдачи (доходности), способствует междотраслевая конкуренция. Горизонтальная интеграция уступает место **вертикальной интеграции** или комбинированию предприятий различных отраслей тесно связанных технологически. Наиболее ярким примером вертикальной интеграции могут служить монополии — комбинаты в таких отраслях как химическая, металлургическая, машиностроительная и т. д. Схематически это может выглядеть следующим образом:

Схема 4

#### Вертикальная интеграция



Вертикальная интеграция приводит к образованию таких монополистических объединений как **концерны**, которые состоят из предприятий различных отраслей, тесно связанных друг с другом технологически. Создание концерна происходит, как правило, посредством участия в акционерном капитале. Современные крупные концерны являются мощными монополиями, власть которых распространяется на целые рынки той или иной продукции или услуг. При этом очень часто происходит **диверсификация производства** — проникновение капиталов не только в технологи-

чески близкие отрасли, но также и в те сферы, которые прямо не связаны между собой. В итоге возникают диверсифицированные концерны и конгломераты. Основное отличие концернов от конгломератов заключается в том, что последние объединяют через холдинговые компании фирмы, не имеющие абсолютно никакой производственной и функциональной взаимосвязи. Считается, что такие монополистические объединения создаются в спекулятивных целях и после осуществления ряда финансовых операций быстро распадаются. Однако тенденции последних десятилетий свидетельствуют о том, что конгломераты, обладая рядом преимуществ, начинают занимать заметное место в иерархии монополистических структур. Основным преимуществом диверсифицированных концернов и конгломератов является их гибкость, возможность очень быстро приспосабливаться к постоянно меняющимся рыночным условиям.

В целом степень монополизации рынка характеризуется двумя основными параметрами:

- рыночной долей, которую имеет предприятие;
- наличием или отсутствием барьеров для вступления в отрасль новых фирм.

В зависимости от фирменной рыночной доли различают четыре модели рынка:

- a) **чистая (совершенная конкуренция);**
- b) **монополистическая конкуренция;**
- c) **олигополия;**
- d) **чистая монополия;**

В настоящее время такой показатель, как доля фирмы на рынке, даже предпочтительнее, чем получение монопольно высокой прибыли. Так, например, известный японский экономист А. Морита пишет: «Доля на рынке для японских компаний важнее, чем немедленная прибыль. Если приобретение нового дорогостоящего оборудования приведет к сокращению прибылей в ближайшем будущем, но, возможно позволит увеличить долю компании на рынке, решение почти всегда будет принято в пользу той компании.»<sup>21</sup>

Рассмотрим более подробно каждую из моделей рынка.

<sup>21</sup> Морита А. Сделано в Японии. М., 1990, с. 283.



Совершенной называют такую конкуренцию, участники которой, во-первых, заняты производством и продажей однотипного, тождественного товара, и, во-вторых, каждый производитель может продать любое количество товара и не вызвать этим никакого изменения цен на конкурентном рынке. Это происходит потому, что число производителей так велико и продукция каждого настолько мала, что это не повлияет на устоявшуюся рыночную цену. То есть, каждая фирма обладает ничтожно малой долей рынка и доступ на рынок абсолютно ничем не ограничен. Исходя из данного определения совершенной конкуренции можно сделать вывод, что это — идеальная модель рынка. Однако свободной конкуренции в ее чистом виде в действительности никогда не существовало. Это связано с тем, что ни одна фирма в условиях такой жесткой конкуренции просто не в состоянии выжить. Кроме того, чистая конкуренция не способствует внедрению достижений НТП, так как предприятия, получая минимальную прибыль, не могут себе позволить тратить огромные средства на закупку более совершенного оборудования и ведения научных исследований.

На противоположном полюсе находится такая модель рынка как чистая монополия. Этот термин впервые был введен А. Маршаллом и трактуется как такая ситуация на рынке, когда есть только один продавец определенного товара или услуги, причем этот товар или услуга не должны иметь никаких заменителей. В модели чистой конкуренции в концентрированном виде проявляют себя все имеющиеся барьеры для вступления в отрасль. В этом случае говорят, что вход в отрасль абсолютно блокирован. Конечно, вообще для любой модели рынка, имеющей отношение к монополии имеют место барьеры для вступления в отрасль, но в модели чистой монополии они наиболее ярко выражены, поэтому остановимся на них подробнее:

1. Экономия на снижении издержек, связанная с увеличением масштабов производства. В некоторых отраслях (например, в добывающей, перерабатывающей и т. д.) эффективность производства и снижение издержек может быть достигнуто только при очень больших размерах производства. Крайним случаем такого барьера является ситуация, при которой конкуренция вооб-

ще не приемлема в силу того, что любые затраты на ведение конкурентной борьбы могли бы привести просто к невозможности получения фирмой даже самой минимальной прибыли. Такие отрасли называют **естественными монополиями**, как правило, они очень жестко контролируются государством. К таким же естественным монополиям относятся фирмы, продающие товар, спрос на который ограничен территориально.

2. Легальные барьеры: патенты, лицензии, ноу-хау, товарные марки и т. д. Во многих случаях, для того, чтобы стимулировать разработки в области науки и техники, государство сознательно идет на предоставление исключительных, монопольных прав владельцам изобретений. В этом случае возникает так называемая **легальная монополия** — то есть монополия, получившая исключительное право от государства на владение и реализацию своего продукта. Как правило, легальная монополия может существовать только строго определенное ограниченное время, например, на период действия патента или лицензии, после чего это исключительное право становится достоянием и других фирм и таким образом перестает быть источником монопольной власти.

Чистая монополия, равно как и чистая конкуренция, имеет достаточно узкие границы распространения. Реальная же экономическая система как правило представлена ситуацией несовершенной конкуренции. Термин «несовершенная конкуренция» был впервые введен английским экономистом Джоан Робинсон в 1933 году и с тех пор часто употребляется для определения двух наиболее распространенных моделей рынка — монополистической конкуренции и олигополии.<sup>22</sup>

Самым распространенным среди рынков несовершенной конкуренции является рынок монополистической конкуренции, к наиболее типичным чертам которой относят: большое число продавцов и покупателей на рынке, свободный доступ на рынок, разнородность реализуемых товаров. Последнее качество гарантирует **дифференциацией продукта**.

<sup>22</sup> См. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986.

Дифференциация продукта — это особые свойства товара, благодаря которым какая-то часть покупателей отдает ему предпочтение по сравнению с другими товарами такого же вида. Существует два приема дифференциации продукта. Первый — это усовершенствование качества товара. Использование предприятием преимуществ, связанных с особым качеством продукта, обеспечивается патентами, лицензиями, защитными фирменными знаками, особой упаковкой товара. Второй прием — применение рекламы. Такое дифференцирование схожих продуктов ведет к тому, что рынки отдельных продавцов не сливаются воедино, как в случае чистой конкуренции, а образуют сеть взаимосвязанных рынков отдельных продавцов, на каждом из которых продавцы могут манипулировать с ценой, являясь монополистами. Монополия, возникающая на базе дифференциации продукта не отменяет, а, напротив, предполагает конкурентную борьбу, которая развивается в трех направлениях: манипулирование с ценой, внесение качественных изменений в продукт, реклама. Характеризуя взаимосвязь монополии и дифференциации продукта, родоначальник теории «монополистической конкуренции» американский экономист Э. Х. Чемберлин писал: «Вместе с дифференциацией появляется монополия, по мере усиления дифференциации элементы монополии становятся все значительнее. Везде, где в любой степени существует дифференциация, каждый продавец обладает абсолютной монополией на свой собственный продукт, но вместе с тем подвергается значительной конкуренции более или менее несовершенных заменителей»<sup>23</sup>

В случае олигополии на рынке господствующее положение занимают несколько монополий — производителей основной массы продукции данной отрасли. Обычно к наиболее важным чертам олигополии относятся: небольшое число компаний-олигополистов; крупные масштабы производства (относительно всего объема рынка); взаимная зависимость между фирмами на олигополистическом рынке; наличие существенных препятствий для вторжения на рынок новых конкурентов.

<sup>23</sup> Чемберлин Э. Х. Теория монополистической конкуренции. М., 1959. С. 38.

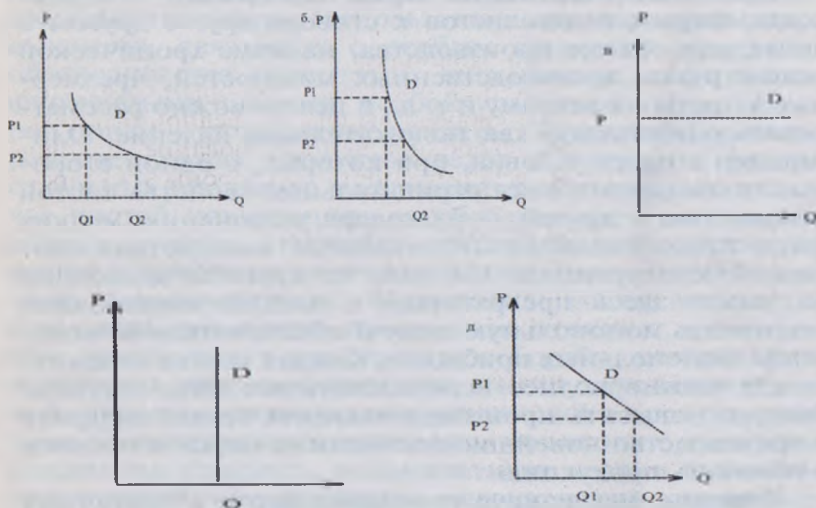


тов. Различают олигополию первого рода, когда монополии производят идентичную продукцию, и олигополию второго рода, когда несколько крупных фирм продают дифференцированную продукцию.

Признавая негативные черты олигополии — стремление фирм-олигополистов к сговору друг с другом о ценах или объеме производства, наличие хронической недозагрузки производственных мощностей, чрезмерные затраты на рекламу и т. д., в целом можно рассматривать олигополию как положительное явление. Олигополия создает условия, при которых, с одной стороны, ликвидируются все отрицательные свойства чистой монополии, с другой — благодаря устранению мелких фирм преодолеваются анархические последствия свободной конкуренции. Ни одна из крупных компаний не может здесь превратиться в чистую монополию, установить монопольную цену и обеспечить себе получение монопольных прибылей. Каждая из них стремится как можно полнее использовать все свои ресурсы, быстрее повысить производительность труда, внедрить в производство новейшие достижения науки и техники и обновить продукцию.

В целом, анализируя поведение фирм в различных моделях рынка, можно сделать вывод, что степень несовершенства конкуренции определяет меру контроля государства над той или иной моделью рынка. Если при совершенной конкуренции цены устанавливаются свободно в зависимости от спроса и предложения, то вмешательство государства в этот процесс исключается. Основатели классической политической экономии видели в невмешательстве главную отличительную черту свободного предпринимательства, которое в конечном счете способствует наиболее рациональному и эффективному использованию ограниченных ресурсов. Возникновение же монополий и олигополий уже требует вмешательства государства в политику цен, поскольку высокие монопольные цены не выгодны для общества, ибо они искусственно задерживают эффективное использование производственных мощностей и рациональное применение ограниченных ресурсов. Поэтому многие экономисты призывают правительства проводить антимонопольную политику и увеличивать налоги на монополии и олигополии.

### ГРАФИЧЕСКОЕ ИЗОБРАЖЕНИЕ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА



- а) эластичный спрос;
- б) неэластичный спрос;
- в) совершенно эластичный спрос;
- г) совершенно неэластичный спрос;
- д) спрос единичной эластичности.



#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Рыночная система** — механизм, который обеспечивает наиболее эффективную общественную оценку индивидуальных затрат и результатов.

**Разделение труда** — дифференциация трудовой деятельности, приводящая к существованию различных ее видов. Связано с ограниченностью человеческих возможностей. Приводит к необходимости возникновения обмена. Увеличивает эффективность трудовой деятельности.

**Специализация** — форма общественного разделения труда и его рациональной организации. Приводит к сосредоточению производства отдельных видов продукции в самостоятельных отраслях, на отдельных предприятиях и т. д. Способствует увеличению производства продукции и росту производительности труда.

**Принципы рыночной экономики** — условия и предпосылки существования рыночной системы, к которым относятся: частная собственность, свобода выбора и предпринимательства, личный интерес, свободное ценообразование, наличие конкурентной среды, регулируемость со стороны государства.

**Нужда** — чувство нехватки чего-либо.

**Потребность** — нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида.

**Спрос** — потребность, подкрепленная покупательной способностью.

**Закон спроса** — прямая зависимость, которая существует между количеством спрашиваемой продукции и ценой. Чем выше цена, тем меньшее количество товара потребитель способен приобрести и наоборот.

**Эффект дохода** — одна из предпосылок существования и действия закона спроса. При более низкой цене товара потребитель способен на ту же сумму приобрести товара больше, чем при более высокой цене.

**Эффект замещения** — при одинаковом качестве товара всегда приобретается более дешевый товар (более низкая цена товара, при высоком качестве может свидетельствовать только о том, что товар произведен с меньшими издержками производства).

**Изменение величины спроса** — изменение приобретаемого количества товара, которое происходит только под воздействием изменения цены товара.

**Изменение спроса** — изменение количества спрашиваемой продукции, происходящее в результате изменения неценовых факторов.

**Товары высшей категории** — товары высокого качества, потребление которых при росте дохода покупателей увеличивается.

**Товары низшей категории** — товары, бывшие в употреблении, или более низкого качества, потребление которых уменьшается при увеличении доходов потребителей.



**Взаимозаменяемые товары (субституты)** — товары, близкие по свойствам, способные заменить друг друга. Рост цены на один товар приведет к переориентации потребителя на его заменитель и вызовет рост спроса на последний.

**Взаимодополняющие товары** — товары при использовании дополняющие друг друга. Рост цены одного товара приводит к росту цены другого товара и соответственно при этом спрос на них сокращается согласно действию закона спроса.

**Предложение** — количество товара или услуги, которое производители предлагают к продаже по определенным ценам.

**Закон предложения** — прямая зависимость, существующая между количеством предлагаемой производителями продукции и ценой. Чем выше цена, тем выше предложение.

**Изменение величины предложения** происходит только под воздействием изменения цены.

**Изменения предложения** происходит в результате изменения неценовых факторов.

**Равновесная рыночная цена** — условная цена, к которой стремятся все рыночные цены. Устанавливается в точке равенства спроса и предложения.

**Цена** — количество денег, уплачиваемое за единицу товара, выраженная в деньгах стоимость единицы товара.

**Ценовая эластичность спроса** — степень чувствительности потребителей к изменению цены.

**Ценовая эластичность предложения** — степень чувствительности производителей к изменению цены.

**Эластичность спроса по доходу** — степень реакции потребителей на изменение дохода.

**Перекрестная эластичность** — степень реакции потребителей на изменение цены одного из взаимодополняемых или взаимозаменяемых товаров.

**Конкуренция** — экономическая борьба между производителями за возможность получения максимальной прибыли. Если такая борьба ведется внутри отрасли, ее называют внутриотраслевой, а между предприятиями различных отраслей — межотраслевой.

**Ценовая конкуренция** — вид конкурентной борьбы, ведущейся с помощью снижения цен.

**Демпинг** — один из способов ценовой конкуренции, установление цен ниже себестоимости товара. Применяется как правило для захвата рынка сбыта.

**Практика скидок** — снижение цены не на все товары, а только на отдельные виды товаров, для определенных групп покупателей, на отдельных сегментах рынка и т. д.

**Неценовая конкуренция** — вид конкурентной борьбы, связанный с изменением технических характеристик и свойств самого товара (качества, предоставления дополнительных услуг, упаковки, дизайна и т. д.). Большое значение в неценовой конкуренции играет также и реклама.

**Концентрация** — способ монополизации и расширения производства за счет внутренних резервов фирмы, путем открытия новых филиалов, предприятий и т. д.

**Централизация** — расширение производственной деятельности путем поглощения конкурентов.

**Монополия** — предприятие или группа предприятий, занимающее доминирующее положение на рынке и за счет этого получающее максимальную прибыль.

**Горизонтальная интеграция** — процесс образования монополистических объединений в рамках одной отрасли.

**Картель** — монополистическое объединение, в котором предприятия, оставаясь юридически свободными, договариваются о дележе рынка сбыта и единых условиях продажи товара.

**Синдикат** — монополистическое объединение, в котором предприятия продают свой товар через единую сбытовую организацию. При этом функции производства и финансирования продолжают оставаться самостоятельными функциями каждого предприятия.

**Трест** — высшая форма монополистического объединения. Предприятия, входящие в трест, теряют финансовую, производственную и коммерческую самостоятельность.

**Вертикальная интеграция** — процесс образования монополистических объединений в отраслях, тесно связанных единым технологическим процессом.

**Диверсификация производства** — проникновение капиталов не только в технологически близкие отрасли, но также в такие сферы производства, которые прямо не связаны между собой.

**Концерн** — монополистическое предприятие, образовавшееся в процессе вертикальной интеграции или диверсификации, объединяющее фирмы, работающие в различных отраслях.

**Конгломерат** — очень крупное монополистическое объ-

единение, в которое входят предприятия, не связанные между собой никакими технологическими характеристиками. В этом случае контроль деятельности всех предприятий осуществляет холдинг-компания через систему финансовых частей.

**Чистая (совершенная конкуренция)** — модель рынка, которая состоит из неограниченного числа фирм, производящих однотипный товар.

**Монополистическая конкуренция** — модель рынка, которая предполагает наличие большого числа фирм, производящих дифференцированный продукт, конкурирующих между собой на условиях неценовой конкуренции и образующих небольшие сегменты рынка, вход в которые несколько ограничен определенными барьерами.

**Дифференциация продукта** — особые свойства товара, благодаря которым он становится более предпочтительным для покупателя по сравнению со всеми другими товарами данной категории.

**Олигополия** — модель рынка, господствующее положение в которой занимают несколько монополий-производителей основной массы продукции данной отрасли.

**Чистая монополия** — одна единственная фирма, являющаяся производителем товара или услуги данной отрасли.

**Легальная монополия** — чистая монополия, имеющая исключительное право производства и продажи своего продукта, закрепленное законодательным путем.

**Естественная монополия** — монополия, обусловленная экономией на издержках производства.



#### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Сделайте вывод о степени эффективности рыночной системы. Каковы основные причины возникновения рынка и главные принципы рыночной экономики?

2. Определите понятия «спрос» и «предложение». Под воздействием каких факторов изменяются спрос и предложение? Объясните, почему и как изменяется рыночное равновесие.



3. Решите задачу: продавцы прохладительных напитков обнаружили, что при цене 5 сум и температуре 30 градусов продается 2000 бутылок лимонада в день. Причем была выявлена такая закономерность: увеличение температуры на 5 градусов приводит к увеличению спроса на 150 бутылок, а понижение цены на 1 сум — к увеличению спроса на 200 бутылок. Постройте графики спроса для цены в 5 сум и температуры 20, 30, 45 градусов. На другой диаграмме по оси У отложите температуру, а по оси Х — количество проданных бутылок лимонада, и постройте график зависимости спроса от температуры при цене 3, 5, 7 сум. Сравните два этих графика. Дают ли они одинаковую картину изменения спроса?

4. В таблице представлены данные о спросе на учебники в течение года:

ценовая эластичность спроса.	объем спроса (шт.)	цена за один учебник (долл.)	выручка (долл.)
	0	20	
	10	18	
	20	16	
	30	14	
	40	12	
	50	10	
	60	8	
	70	6	
	80	4	
	90	2	
	100	0	

а) рассчитайте коэффициенты ценовой эластичности и занесите их в таблицу;

б) установите, при каких значениях цены имеет место эластичный, неэластичный и спрос единичной эластичности;

с) определите сумму выручки за учебники;

д) как влияет изменение цены на учебники на величину выручки при эластичном спросе? Почему?

е) При каком значении коэффициента ценовой эластичности спроса величина выручки окажется максимальной? Почему?

ф) Начертите кривую спроса на учебники.

5. В чем причина высокой степени монополизации экономики стран СНГ? Плохо это или хорошо? Объясните это с точки зрения положительных и отрицательных черт олигополии, монополистической конкуренции и чистой монополии.

6. Объясните, что такое легальная и естественная монополии и укажите причины, по которым они существуют. Почему, когда отрасль является естественной монополией, общество часто требует ее регулирования со стороны государства?

*Конечной целью является построение сильного демократического государства с устойчивой социально-ориентированной рыночной экономикой.*

*И. А. Каримов*

## Г Л А В А 4. ТЕОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В УЗБЕКИСТАНЕ

### 4.1. Необходимость перехода к социально-ориентированной рыночной экономике

В предыдущей главе мы рассмотрели общие для всех моделей рыночной экономики теоретические основы функционирования данной системы. Однако, как уже отмечалось, рынок модифицируется, видоизменяется, как бы приспосабливается к конкретным условиям. Именно поэтому существуют такие модели рынка как «американская», «шведская», «японская». Сегодня с уверенностью можно сказать, что получила право на существование и успешно воплощается в жизнь «узбекская» модель. После обретения независимости наша страна избрала свой собственный и самобытный путь развития. Во всех областях были начаты кардинальные реформы. Как отмечал И. А. Каримов, «узбекская» модель заставила обратить на себя внимание ведущих зарубежных специалистов и проводимые в нашей стране широкомасштабные реформы становятся примером для некоторых стран.<sup>24</sup>

В то же время, для того, чтобы понять смысл и значение предпринятого реформирования экономики, необходимо обратиться к анализу ситуации, предшествующей возникновению кризиса, разобраться в причинах, его породивших.

Прежде всего следует отметить, что причины нынешнего кризиса во всех бывших союзных республиках практически одинаковы, но имеются и специфические черты.

1. Общие причины связаны с существованием ко-

<sup>24</sup> Правда Востока № 32 от 17 февраля 1998.



мандно-административной системы управления и игнорированием естественных рыночных механизмов функционирования экономики.

2. Специфические особенности состояния экономики республики связаны с тем, что «центр» не учитывал конкретных особенностей, присущих Узбекистану.

Первые симптомы нарастания в экономике противоречий стали отчетливо проявляться в 60-е годы. Это конкретно было связано с резким падением темпов роста производства и неспособностью действовавшего механизма хозяйствования разрешить имевшиеся противоречия. Почему именно в 60-е годы впервые заговорили об экономическом кризисе и необходимости реформирования экономики? Все дело в том, что до этого времени страна жила в режиме чрезвычайных обстоятельств — гражданская война, коллективизация, индустриализация, Отечественная война, преодоление разрухи. Решение всех этих проблем достигалось не за счет действия каких-либо экономических рычагов, а только при помощи энтузиазма народа, верящего в светлое будущее. Именно в 60-е годы, когда стало возможным нормально развивать экономику, оказалось, что механизм административно-командного хозяйствования не действует. Обозначились серьезные отставания от западных стран в техническом развитии производства и уровне жизни населения. В этих условиях многие экономисты стали предлагать ввести рыночные рычаги стимулирования деловой активности, результатом чего стала экономическая реформа. Однако она была частичной и предусматривала:

- введение основ хозяйственного расчета;
- переход от централизованного принципа управления к отраслевому;
- проведение частичной реформы цен (цены были увеличены).

Все эти меры на незначительное время подстегнули экономическое развитие, но к началу 70-х годов они исчерпали свои стимулирующие рычаги, а пойти дальше по пути рыночных реформ правительство не решилось.

Впоследствии также предпринимались попытки реформирования экономики, но и они не дали никаких результатов, так как проводились в рамках администра-

тивной системы, партийного руководства экономикой и ее чрезмерной идеологизаций. В то же время многие принятые программы того времени носили явно популистский характер: продовольственная, аграрная, жилищная, энергетическая и т.д. — они не подкреплялись реальными материальными ресурсами и, углубляя экономические противоречия, привели к полному дисбалансу экономики, к росту дефицита государственного бюджета и материальных ресурсов, увеличению внутреннего и внешнего государственного долга. Более того, эти программы привели к искажению трудовой мотивации, деформации социальной психологии, к иждивенчеству.

В 80-е годы попытки вскрыть причины экономического кризиса также не увенчались успехом, падение темпов роста экономики объяснялось исчерпанием экстенсивных факторов экономического роста. В этих условиях предлагалось переходить на интенсивные факторы роста, причем одновременно всем отраслям народного хозяйства (стратегия ускорения). Это, в конечном итоге, привело к распылению и так уже ограниченных ресурсов и развалу финансовой системы.

В период перестройки экономический кризис далее углубляется. Лишенная четкого видения причин и факторов кризиса, конкретной программы преобразований, вся экономическая политика носила эмпирический характер, состояла из экспериментов, оторванных от реальной действительности. Более того, в программах реформирования игнорировались специфические особенности республик. Тогда же большой популярностью пользовались программы регионального хозяйственного расчета, инициатором которых был «центр», а не республики. Главной целью этих программ было переложить на плечи республик всю тяжесть выхода из кризиса. Все это привело к нарушению сложившихся хозяйственных связей, бартеру, послужило толчком к началу дезинтеграционных процессов. Таким образом, к 1991 году все республики получили разваленные экономическую, финансовую, ценовую системы, неработающий механизм управления. В целом экономическую ситуацию можно охарактеризовать следующим образом:

1. Централизованная плановая система была уже

демонтирована, а новое рыночное регулирование еще не сформировалось.

2. Частной собственности не существовало, а государственная показала всю свою неэффективность и несостоятельность.

3. Не было экономической свободы предприятий — существовал госзаказ, «фондируемое» распределение материальных ресурсов и капитальных вложений.

4. Структура народного хозяйства отличалась высокой степенью монополизации.

5. Государственная монополия, централизованная финансово-кредитная система породили иждивенческие настроения на предприятиях.

6. Экономика республик находилась в зыбком экономическом кризисе, приведшем к спаду производства, нарастанию гиперинфляции, трудностям приобретения сырья и сбыта собственной продукции.

Выше были перечислены общие причины экономического спада, для республик бывшего Советского Союза. Специфические же причины были связаны с тем, что на протяжении многих десятилетий истинные интересы экономического развития Узбекистана не учитывались при разработке тех или иных планов коллективизации, индустриализации, реконструкции и т.д. Республика оставалась поставщиком дешевого сырья и рынком сбыта готовой продукции. В результате сформировалась однобокая сырьевая структура экономики республики с преобладанием в сельском хозяйстве монокультуры — хлопчатника. Эксплуатировался природный потенциал республики, а доходы оставались за ее пределами. Так как оставалась очень узкая специализация, во многих отраслях преобладали производства с незаконченным циклом. Территориальное размещение предприятий проводилось не с учетом требований экономической эффективности и целесообразности, а по политическим соображениям. Технологическое оборудование устарело и требовало замены. Бездумное использование природных ресурсов нанесло огромный ущерб экологической среде. Возникла экологическая катастрофа в районе Аральского моря, требующая огромных капитальных затрат на ее преодоление. Ориентированность экономики на вывоз сырья и полуфабрикатов и на ввоз готовой продукции привела не только к



деформации структуры производства, но и к отрицательному сальдо торгового и платежного балансов (в 1990 году оно составило 11% от ВВП).

Нарастание кризисных явлений в экономике требовало срочного их решения. Весь предыдущий опыт экономического реформирования свидетельствовал о том, что это возможно не путем преобразования отдельных сфер деятельности, а в результате осуществления широкомасштабной радикальной экономической реформы — перехода к рыночной экономике. Почему именно рынок?

На настоящий момент человечество не выработало ни одной модели экономического развития эффективнее рынка. Это совсем не значит, что рынок — идеальная модель, у него есть как плюсы, так и минусы. Следовательно, основная задача — использовать все то позитивное, что может дать рынок, при этом сводя к минимуму его негативное влияние. Что же положительного может дать рынок?

1. Раскрыть творческий трудовой потенциал, инициативность и предприимчивость, преодолеть иждивенчество, возродить утраченное чувство хозяина.

2. Переломить диктат производителя.

3. Способствовать снижению затрат, повышению эффективности производства.

4. Стимулировать внедрение в производство нововведений и достижений НТП.

Говоря о рынке следует иметь в виду, что, хотя рыночный механизм везде работает одинаково, существуют различные модели рынка, поэтому простое копирование опыта построения рыночной экономики той или иной страной не приведет к существенным результатам. Требуется выработать собственную модель рынка с учетом специфических черт и особенностей республики. Каковы же они, особенности экономического развития Узбекистана?

#### **4.2. Анализ современной экономической ситуации**

Для того, чтобы выработать собственную модель перехода к рынку, необходимо глубоко проанализировать условия и особенности современной экономической ситуации в Узбекистане.

1. Национальный, исторический уклад, образ мышления, традиции и обычаи коренного населения республики связаны с общинной формой землепользования, коллективизмом и духом взаимопомощи. Все это приводит к осторожному отношению к нововведениям, радикальным преобразованиям, стремлению к социальному равенству, партнерству, уважительному отношению друг к другу и властям. Учет этого фактора приводит к необходимости ориентироваться в проведении реформ на поэтапность и эволюционность.

2. Республика располагает выгодным географическим положением. Как известно из истории, Узбекистан находился на перекрестке торговых путей. Если раньше это были караванные, сухопутные пути, значимость которых уменьшилась с открытием морских путей, то на сегодняшний день возрастает роль авиаперевозок. Структура международной торговли такова, что в ней большой удельный вес начинают занимать мобильные, легкие и высокотехнологичные товары, которые выгоднее всего перевозить воздушным транспортом. Узбекистан в этих условиях мог бы опять стать своеобразным перевалочным пунктом.

3. Хорошие природно-климатические условия позволяют выращивать ценные сельскохозяйственные культуры и дают возможность получать по два урожая в год. В то же время засушливое лето и небольшое количество осадков приводят к необходимости существования орошаемого земледелия. Следовательно, очень важное значение имеет наличие необходимых водных ресурсов и строительство ирригационных сооружений.

4. Республика располагает большими запасами минерально-сырьевых ресурсов, главная особенность которых заключается в том, что они уже разведаны (а значит не требуется капитальных вложений на эти мероприятия), но еще не вовлечены в общественное производство. По запасам минерально-сырьевых ресурсов Узбекистан занимает пятое место в мире. При этом значительны запасы золота (по объемам добычи 8 место в мире), меди, угля газа, нефти.

5. В Узбекистане наблюдается исключительная демографическая ситуация, которую можно рассматривать и как положительную тенденцию и как отрицательную. Ежегодно население увеличивается на 2,5%.

По расчетам демографов к двухтысячному году население республики достигнет примерно 27 млн. человек. Достаточные трудовые ресурсы — это главный фактор расширенного воспроизводства и в этом просматривается положительное влияние роста трудовых ресурсов на развитие экономики края. Однако надо иметь в виду, что в условиях высокого семейного состава (6 человек состав средней семьи) коэффициент неработающего населения резко увеличивается. Это в конечном итоге влияет на показатели среднего уровня жизни, так как в производстве ВВП занято меньше половины населения. Кроме того, следует отметить, что около 27% трудоспособных граждан занято в сельскохозяйственном производстве. В этих условиях проводимые реформы должны быть направлены на изыскание путей наиболее эффективного использования ранее созданного производственного потенциала и открытие новых трудовых производств для того, чтобы занять избыточные сельскохозяйственные ресурсы. Решение этой проблемы особенно важно с точки зрения подготовки квалифицированных кадров, которые могли бы отвечать требованиям НТП, обслуживать новые наукоемкие производства.

На основе глубокого анализа особенностей экономического развития Узбекистана была выработана собственная модель рынка, которая получила название социально-ориентированной рыночной экономики.

### 4.3. Пути и направления реформирования экономики

Собственная модель перехода к рынку призвана решить две основные проблемы:

1. Преодолеть последствия командно-административной системы, проявившиеся в глубоком кризисе экономики, стабилизировать макроэкономическую систему.

2. Сформировать основы рыночных отношений с учетом специфических условий и особенностей республики.

Для того, чтобы решить эти задачи, требовалось определить основные приоритеты социально-экономического развития. Здесь следует отметить, что был выбран путь плавного, поэтапного перехода к рынку с



учетом исторических традиций и менталитета народа. В настоящий момент республика находится на втором этапе перехода к рыночной экономике, но для того, чтобы разобраться в логике проведения реформ, необходимо проанализировать итоги первого этапа.

Итак, среди важнейших направлений начального этапа реформиования нужно выделить следующие<sup>25</sup>:

- формирование правовой базы экономических реформ;

- создание основ многоукладной экономики за счет приватизации государственного имущества и формирования многообразия форм собственности;

- реорганизация командно-административной системы управления и создание рыночных институтов регулирования экономики;

- реформирование сельского хозяйства и формирование нового типа аграрных отношений;

- либерализация цен и формирование рыночной инфраструктуры;

- либерализация внешнеэкономической деятельности и включение Узбекистана в систему международного разделения труда;

- проведение сильной социальной политики.

Результатом всех этих мероприятий должна была стать стабилизация экономического развития.

Остановимся более подробно на каждом из вышеперечисленных направлений.

Главным условием нормального функционирования рынка является выработка правовых основ, законодательной базы, «правил игры», в рамках которых и происходит действие всех участников рыночных отношений. На момент начала проведения реформ таковая законодательная база в республике отсутствовала: не существовало ни рынка, ни тем более законов, регламентирующих его действие. Выработка собственной законодательной базы шла по нескольким основным направлениям. Во-первых, требовалось создать правовые основы государственной независимости. Этому служили такие законы, как «Закон об основах государствен-

<sup>25</sup> Подробный анализ итогов первого этапа экономических реформ дается в книге Каримова И. А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Т.: Узбекистан, 1995.

ной независимости», «О недрах», «Об органах самоуправления граждан» и т.д. Во-вторых, необходимо было заложить основы функционирования новой системы хозяйствования. В рамках этого направления были приняты «Закон о собственности», «Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности» и т.д. В итоге к настоящему времени сложилась целостная система государственно-правового регулирования процесса реформ.

Главным принципом рынка является частная собственность, без которой немислимы все последующие принципы: свобода выбора и предпринимательства, личный интерес, конкуренция. В условиях административно-командной системы никакой другой собственности, кроме государственной, не существовало, именно поэтому основным условием перехода к рынку было формирование основ многоукладной экономики. Создание института частного права стало возможным на основе проведения разгосударствления и приватизации. Приватизация должна была решить несколько задач:

1. Ликвидировать монополизм государственной собственности.

2. Сформировать у населения чувство хозяина.

3. Пополнить государственный бюджет.

Спецификой проведения приватизации в Узбекистане являлась ее поэтапность, сильные упреждающие меры по социальной защите и отказ от «ваучерной» приватизации, которая не могла решить возложенные на нее задачи. Главным итогом стало завершение малой приватизации — торговли, сферы услуг, жилья (причем каждая третья квартира передана хозяевам на льготных условиях или бесплатно). С середины 1994 года начался процесс массовой приватизации — разгосударствление средних и крупных промышленных предприятий, в основном на основе их акционирования. Все это позволило довести число частных предприятий до 20 тысяч. Всего в негосударственном секторе работает около 4 млн. человек — почти половина всех вовлеченных в общественное производство работников.<sup>26</sup>

Большие изменения произошли в структуре сель-

<sup>26</sup> Каримов И. А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Т.: Узбекистан, 1995, с. 53—54.

ского хозяйства. Как известно раньше хлопок был монокультурой, так как Узбекистан считался главной хлопковой базой бывшего СССР. На сегодняшний день посевные площади, отведенные под хлопчатник, резко сократились. В целом же необходимость реформирования сельского хозяйства была связана с тем, что на долю аграрного сектора приходилось свыше 24% ВВП и 37% занятых в народном хозяйстве. Учитывая столь существенное значение развития сельского хозяйства для экономики в целом, на него было обращено пристальное внимание. Во-первых, необходимо было более гармонично развивать сельское хозяйство в целом, используя особенности мягкого климата и возможности выращивания огромного количества овощей и фруктов и т.п. Кроме того, главный вопрос, который требовалось решить — вопрос о собственности на землю, был решен в пользу государственной собственности с правом долгосрочной аренды и наследования земли. Здесь сыграла свою роль специфика общинного землепользования и неэффективность в данных условиях частной собственности на землю, попытки введения которой предпринимались еще царским правительством, но не дали существенных результатов.

Важным направлением реформирования стало также преодоление замкнутости хозяйственного развития Узбекистана и включение его в мировое экономическое сообщество. Для этого налоговыми, финансово-кредитными льготами поощряются иностранные инвестиции в национальную экономику, создание совместных предприятий с участием иностранного капитала. Были отменены таможенные пошлины на импорт товаров. Вместе с тем, включение в мировую систему разделения труда не может происходить без увеличения доли экспорта товаров из Узбекистана. Для этого всемерно поощряется отечественный производитель, выпускающий продукцию на экспорт на уровне мировых стандартов.

Успешное завершение первого этапа экономических реформ создало базу для дальнейшего реформирования экономики. В качестве задач второго этапа преобразований следует выделить:

- углубление процессов приватизации и формирование конкурентной среды;



- достижение макроэкономической стабилизации;
- укрепление национальной валюты;
- проведение структурных преобразований экономики;
- достижение устойчивого экономического роста.

Задачи стабилизации экономики призваны решить бюджетная, налоговая и денежно-кредитная политики.

Однако только мерами макроэкономического воздействия государства на финансовую сферу невозможно решить проблемы, накопившиеся в экономике республики. Требуется глубокие структурные преобразования, ликвидация однобокой сырьевой направленности, переориентация на выпуск готовой продукции, пропорциональное, сбалансированное развитие всех отраслей экономики. Без решения этих проблем не возможно достижение конечной цели реформирования — построение сильного социально-ориентированного демократического государства



#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Узбекская модель** — выработанная с учетом специфических особенностей, присущих экономическому развитию Узбекистана, собственная модель рыночной экономики. Включает в себя общие принципы функционирования рынка, такие как: частная собственность, свобода предпринимательства, конкуренция, свободное ценообразование. Кроме того, основывается на пяти главных принципах, разработанных Президентом И. А. Каримовым:

- верховенство закона;
- приоритет экономики над политикой;
- поэтапность осуществления реформ;
- государственное регулирование экономики;
- социальная направленность осуществления реформ.

**Хозяйственный расчет** — система стимулирования товаропроизводителей, введенная в бывшем СССР в целях достижения эффективности производства. Основывалась на принципе заинтересованности производителей в получении прибыли, однако не задействовала таких важных составляющих рыночной конкуренции, как свободное ценообразование и конкуренция.

**Социально-ориентированная рыночная экономика** — модель рыночной экономики, впервые разработанная Л. Эрхардом, взятая на вооружение в Узбекистане. Главным в данной модели является ориентация на сильную социальную политику, которую призвано проводить государство.



#### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.

1. Каковы общие и специфические причины кризиса административно-командной системы. Почему необходим переход к рыночной экономике? Свой ответ обоснуйте.
2. Проанализируйте основные специфические условия и предпосылки перехода к рынку в Узбекистане. Назовите условия, способствующие быстрому развитию рынка, а также причины, тормозящие его развитие.
3. Охарактеризуйте «узбекскую» модель рынка, назовите ее основные принципы.
4. Дайте характеристику этапов реализации собственной модели экономического развития Узбекистана. Почему был выбран поэтапный, постепенный путь перехода к рынку и почему модель называется социально-ориентированной?
5. Назовите основные задачи всех этапов реформирования экономики. Почему была выбрана именно такая очередность и последовательность этих задач?

*Государство в целях устранения кризисных явлений должно оказывать руководящее влияние на экономику путем создания централизованного контроля в вопросах занятости и регулирования цен.*

*Дж. М. Кейнс*

## Р а з д е л II

### МАКРОЭКОНОМИКА

#### Г Л А В А 5. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ИЗМЕРЕНИЕ ЕЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Система регулирования рынка посредством взаимодействия спроса и предложения, рассмотренная в предыдущих главах, несомненно играет главнейшую роль в формировании основных экономических пропорций. Однако существуют некоторые задачи и проблемы, с которыми рынок справиться не в состоянии. Именно поэтому, как уже отмечалось, в экономической теории существует макроэкономический анализ, используя который экономисты и пытаются решить проблемы не отдельных субъектов рынка, а всей экономики в целом.

**МАКРОЭКОНОМИКА** — изучает процессы, происходящие в экономике в целом и способы их решения.

В качестве самостоятельного раздела экономической теории макроэкономика появилась сравнительно недавно. И если основы микроэкономического анализа были заложены еще в работах Адама Смита, в его теории «невидимой руки», то годом рождения макроэкономики принято считать 1936, когда вышла в свет книга Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Собственно, главные вопросы



макроэкономики как раз и вынесены в заглавие книги:

1. Чем определяется общий уровень занятости в экономике, в чем причины и каковы возможные пути борьбы с безработицей?

2. Каким путем формируется покупательная сила денежной единицы и каковы способы решения проблемы инфляция?

Таким образом, к **основным макроэкономическим проблемам** можно отнести:

- безработицу;
- инфляцию;
- цикличность и непропорциональность экономического развития;
- неравномерное распределение доходов в обществе;
- замедление темпов экономического роста.

Способов же решения этих проблем выработано не очень много, и все они являются неотъемлемой частью государственной политики. Поэтому можно сказать, что главным субъектом макроэкономики является государство.

С точки зрения макроэкономического анализа все многообразие рыночных моделей может быть представлено укрупненными экономическими агрегатами, то есть считается, что вся экономическая система состоит не из множества потребителей и производителей, а только их трех субъектов или агрегатов:

1. Домохозяйство — все совокупные потребители;
2. Фирма — все совокупные производители;
3. Государство.

Кроме того, в макроэкономическом анализе используются не индивидуальные, а совокупные переменные, такие как **совокупный спрос и совокупное предложение**. Зависимость совокупного спроса от цены такая же, как и индивидуального спроса, т.е. обратная (см. рис. 9). Однако объяснение такой зависимости выглядит совсем иначе.

**Совокупный спрос** — это реальный объем национального производства, который готовы приобрести домохозяйства, фирмы и государство при различных уровнях цен.

Существует три причины, под воздействием которых совокупный спрос ведет себя подобным образом.

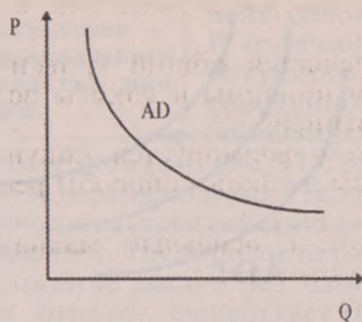


Рис. 9

1. Эффект богатства. По мере увеличения общего уровня цен относительная стоимость накопленного богатства падает, общество становится беднее и доля отложенного спроса (как правило на товары длительного пользования) увеличивается. Следовательно, совокупный спрос уменьшается.

2. Эффект процентных ставок. Если общая совокупная денежная масса остается неизменной, то увеличение цен приведет к увеличению процентных ставок. Следовательно, кредит станет более дорогим. Это, в свою очередь, приведет к тому, что домохозяйства отложат свой текущий спрос в пользу накопления (т.к. процентная ставка в банках для домохозяйств будет выглядеть привлекательной), а фирмы, наоборот, перестанут брать дорогой кредит, а следовательно также будут меньше тратить. В итоге общий совокупный спрос сократится.

3. Эффект импортных товаров. Этот эффект близок к эффекту замещения, но в данном случае в качестве замещающих товаров будут выступать импортные товары. При увеличении общего уровня цен в экономике, покупатели переориентируют свой спрос с отечественных на импортные товары (при условии, что последние будут дешевле). В результате совокупный спрос сократится.

Кроме цены на совокупный спрос влияют и неценовые факторы. В результате воздействия неценовых факторов кривая совокупного спроса перемещается вправо или влево. (см. рис. 10).

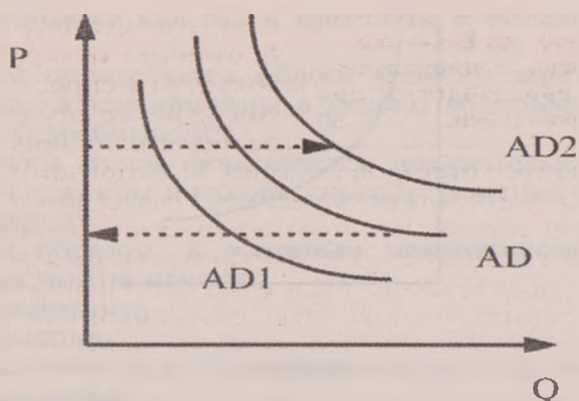


Рис. 10

Так как совокупный спрос — это спрос трех макроэкономических субъектов, то и неценовые факторы, влияющие на него, различаются в зависимости от того, спрос какого агрегата макроэкономики мы будем рассматривать.

Со стороны домохозяйств на совокупный спрос влияют:

- общее богатство общества (чем богаче общество, тем выше совокупный спрос);
- потребительские ожидания (ожидание увеличения доходов или инфляции увеличат совокупный спрос);
- подоходные налоги (чем выше ставки подоходных налогов, тем ниже совокупный спрос и наоборот).

Со стороны фирм на совокупный спрос влияют следующие факторы:

- процентные ставки (их увеличение приведет к сокращению совокупного спроса и наоборот);
- ожидаемые прибыли (чем они выше, тем больше совокупный спрос);
- налоги с предприятий;
- наличие избыточных мощностей сокращает совокупный спрос.

Увеличение или уменьшение государственных расходов непосредственным образом влияет на совокупный спрос. Этот факт очень часто используется для того, чтобы нейтрализовать противоречивое влияние потребительских и инвестиционных расходов на уро-



**Совокупное предложение — это уровень национального объема производства при разном уровне цен.**

В отличие от кривой совокупного спроса, кривая совокупного предложения не является однородной, а состоит из трех отрезков (см. рис. 11): горизонтального, промежуточного и вертикального. На каждом из отрезков кривой совокупное предложение по-разному зависит от изменения цен. На горизонтальном отрезке совокупное предложение растет без изменения цен. На промежуточном отрезке существует прямая зависимость совокупного предложения от цены (чем выше цена, тем выше совокупное предложение.) И, наконец, на вертикальном отрезке при дальнейшем увеличении цены совокупное предложение больше не меняется.

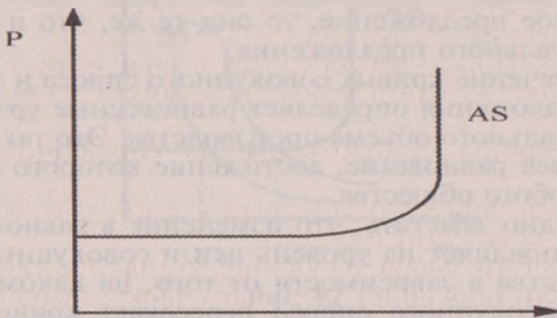


Рис. 11

Объяснение такой достаточно странной зависимости совокупного предложения от цены дается чисто логическое.

Горизонтальному отрезку кривой совокупного предложения соответствует ситуация глубокого экономического спада. Считается, что в этот период переизбыток производственных мощностей и рабочей силы приведет к тому, что до определенного момента рост производства не будет сопровождаться ростом цен.

Промежуточный отрезок возникает в тот момент, когда экономика достигает определенной точки удовлетворения дефицита товаров и ресурсов, начинается здоровый рост производства, сопровождающийся не-

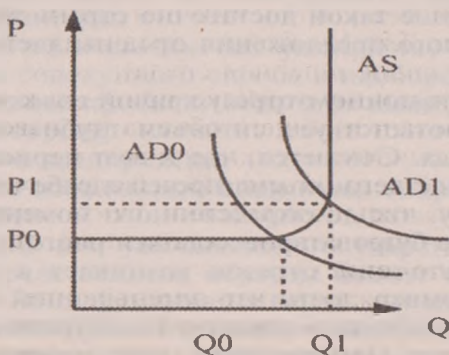
значительным увеличением цен. Это связано с тем, что по мере вовлечения в производство дополнительных ресурсов, цены на них возрастают, увеличивая издержки производства.

Последний, вертикальный отрезок кривой совокупного предложения возникает в точке, в которой экономика достигает своего пика и находится на границе производственных возможностей. Почему же растут цены без увеличения объемов производства? Дело в том, что экономика не может моментально отреагировать на дефицит ресурсов переходом на другие технологии. В то же время, поскольку производители сталкиваются с невозможностью получения прибыли за счет вовлечения дополнительных ресурсов и увеличения объемов производства, они начинают компенсировать это за счет увеличения цен.

Что касается неценовых факторов, влияющих на совокупное предложение, то они те же, что и в случае индивидуального предложения.

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесные уровни цен и национального объема производства. Это так называемое общее равновесие, достижение которого является целью любого общества.

Нетрудно заметить, что изменение в равновесии по разному повлияет на уровень цен и совокупный объем производства в зависимости от того, на каком отрезке кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения. (см. рис. 12).



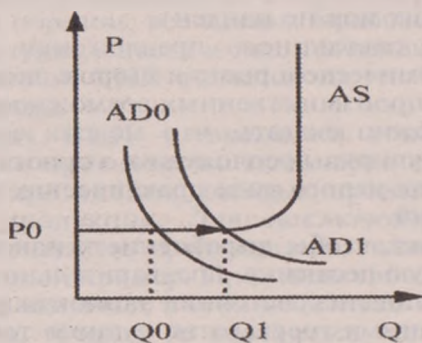
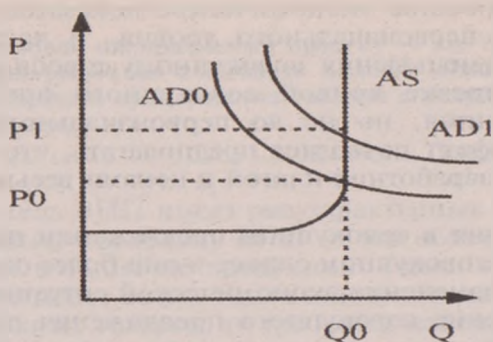


Рис. 12

Увеличение совокупного спроса на:

1. горизонтальном отрезке приведет к увеличению производства без увеличения цен (этим фактом руководствовался Дж. М. Кейнс, предлагая стимулировать совокупный спрос в период спада);

2. промежуточном отрезке приведет к одновременному росту и цен и общего объема производства;

3. вертикальном отрезке приведет к росту цен без увеличения общего объема производства (этим фактом руководствовались неоклассики, считающие, что необходимо стимулировать не совокупный спрос, а совокупное предложение).

Можно утверждать, что уменьшение совокупного спроса приведет к последствиям, обратным рассмотренным выше. Однако существует эффект храповика,



т.е. все возросшие экономические показатели не снижаются до первоначального уровня. В частности, в результате уменьшения совокупного спроса на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения цена понизится, но не до первоначального уровня. Данный эффект позволяет предполагать, что взаимосвязь между заработной платой и ценами весьма неэластична.

Изменения в совокупном предложении происходят реже, чем в совокупном спросе и они более однозначно влияют на изменение экономической ситуации.

Сокращение совокупного предложения приведет к периоду затяжного экономического кризиса, сопровождающегося ростом цен. (Механизм выхода из такого кризиса до сих пор не найден).

Увеличение совокупного предложения свидетельствует об экономическом росте и выходе экономики на новую кривую производственных возможностей.

В целом можно сказать, что модели совокупного спроса и совокупного предложения являются теоретической базой для целого ряда практических исследований и изысканий.

В то же время, чтобы выработать ту или иную макроэкономическую политику, предварительно необходимо осуществить анализ состояния экономики. На основании каких данных государство судит о том, хорошо или плохо развивается экономика? Для этого существуют основные макроэкономические показатели: **валовой национальный продукт (ВНП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), внутренний валовой продукт (ВВП)** и т.д. Основными функциями таких показателей являются измерение объема национального производства и выявление факторов, влияющих на функционирование общественного хозяйства.

### 5.1. Валовой национальный продукт

Об экономической деятельности всего общества в первую очередь можно судить по тому, как это общество работает, то есть сколько оно производит за определенный период времени. Для того, чтобы измерить совокупный объем производства, вводится такой показатель, как **валовой национальный продукт (ВНП)**.

**Валовой национальный продукт — это общая рыночная стоимость полного объема конечного производства товаров и услуг за год.**

Показатель ВВП имеет ряд характерных черт.

Во-первых, поскольку ВВП — это объем всей произведенной в обществе продукции, а она, в свою очередь, насчитывает сотни тысяч наименований абсолютно разнородных товаров, то требуется найти общую для всей этой продукции форму сопоставления. Такая форма существует и называется стоимостной, или денежной. Таким образом, все товары включаются в ВВП не в тоннах, штуках, литрах и т.д., а в ценах. Итак, первой характеристикой ВВП является то, что это стоимостной показатель.

Во-вторых, ВВП — показатель конечной продукции. Процесс производства включает в себя множество стадий, на протяжении которых производится промежуточная продукция. Для исключения повторного (двойного) счета эта продукция не включается в ВВП. Приведем такой пример. Производство хлопчатобумажного платья включает в себя несколько стадий.

**1 стадия.** Фирма А поставяет хлопок-сырец на хлопкоперерабатывающий комбинат (фирма Б) на сумму 50 единиц.

**2 стадия.** Фирма Б обрабатывает хлопок и передает фирме В нитки по цене 100 единиц.

**3 стадия.** Фирма В передает полотно для производства платьев фирме Г по цене 150 единиц.

**4 стадия.** Фирма Г передает готовые платья фирме Д (оптовому покупателю) по цене 210 единиц.

**5 стадия.** Фирма Д передает платья в розничную торговлю по цене 300 единиц.

**6 стадия.** Магазин (фирма Е) продает платья потребителям по цене 340 единиц.

Если включать в ВВП стоимость всей промежуточной продукции, то его величина была бы:  $50 + 100 + 150 + 210 + 300 + 340 = 1150$  единиц. Однако, на самом деле, ВВП составит всего 340 единиц — стоимость конечной продукции. Еще экономисты говорят, что в

**Добавленная стоимость — это рыночная цена объема продукции, произведенной фирмой за вычетом сырья и материалов, приобретенных ею у поставщиков.**

ВВП включает только добавленную стоимость, то есть стоимость, добавленную на каждой стадии производства к уже имеющейся. В нашем примере это будет выглядеть так:

$$50 + (100 - 50) + (150 - 100) + (210 - 150) + (300 - 210) + (340 - 300) = 50 + 50 + 50 + 60 + 90 + 40 = 340$$

единиц.

В — третьих, при расчете ВВП исключаются все непроизводительные сделки, то есть сделки, не способствующие увеличению количества произведенной продукции, либо сделки, уже учтенные в предыдущих периодах, а именно:

- спекуляции ценными бумагами на фондовой бирже;

- государственные и частные трансферты — то есть все виды платежей по социальному страхованию, пенсионному обеспечению, пособия по безработице (государственные трансферты), а также помощь частных лиц друг другу (частные трансферты). Получение таких выплат не вносит вклад в текущее производство и в ответ на них ВВП увеличиваться не будет.

- Продажа подержанных вещей. Их стоимость уже была включена в ВВП в год их производства.

В-четвертых, поскольку ВВП — денежный показатель, то его величина может возрасти исключительно за счет роста цен. Именно поэтому существуют **номинальный ВВП**, исчисленный в действующих ценах, и **реальный ВВП**, подсчитанный с учетом роста цен.

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}}$$

В свою очередь, индекс цен можно рассчитать следующим образом:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена товаров в данном году}}{\text{Цена аналогичных товаров в базовом году}} \times 100\%$$

Именно реальный ВВП используется для определения истинного состояния экономики. В свою очередь,

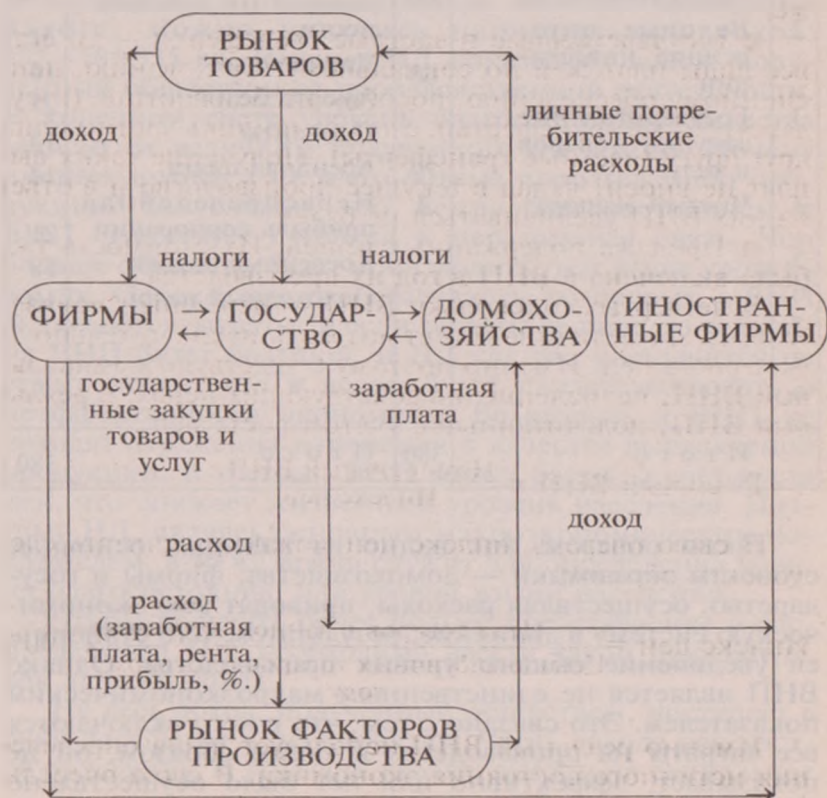


для того, чтобы понять, на сколько возрос ВВП за счет роста цен используется — дефлятор ВВП:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}$$

Каковы же методы расчета ВВП? Существует два основных метода расчета ВВП — по доходам и расходам. В основе этих методов и возможности их применения находится один достаточно интересный факт — все субъекты экономики в одно и то же время являются и получателями дохода от своей деятельности и расходуют средства на осуществление этой деятельности. Это утверждение можно более наглядно представить в виде следующей схемы.

Схема 5



В целом, как видно из схемы, доходы и расходы должны совпадать, так как это одна и та же сумма. Точно также ВВП, рассчитанный по доходам и расходам тоже должен совпадать. Какие же конкретно статьи включаются в расчет ВВП? Представим процесс расчета в виде следующей таблицы

Т а б л и ц а 6

## Расчет ВВП по доходам и расходам

№	Расчет ВВП по расходам	ед.	Расчет ВВП по доходам	ед.
1.	Личные потребительские расходы	245	Заработная плата	221
2.	Валовые внутренние инвестиции	60	Доходы от собственности	31
3.	Государственные закупки товаров и услуг	72	Дивиденды	16
4.	Чистый экспорт	3	Амортизация	27
5.			Проценты	13
6.			Арендная плата	14
7.			Нераспределенная прибыль корпорации	21
8.			Косвенные налоги	18
9.			Подоходный налог	19
	<b>Итого</b>	<b>380</b>	<b>Итого</b>	<b>380</b>

Таким образом, как видно из таблицы, основные субъекты экономики — домохозяйства, фирмы и государство, осуществляя расходы, приводят всю экономическую систему в движение, результатом чего становится увеличение общего уровня производства. Однако ВВП является не единственным макроэкономическим показателем. Это связано с тем, что в него включаются все затраты на производство и таким образом, он не показывает, эффективно или нет было осуществлено

это производство. То есть добиться роста ВВП можно также и за счет увеличения затрат. Для того, чтобы судить о том, какой же на самом деле был получен эффект от производственной деятельности, применяют другие показатели, такие как Чистый национальный продукт и Национальный доход.

## 5.2. Чистый национальный продукт и национальный доход

ВВП как бы «освобождают» от затрат в два этапа. Сначала выделяют стоимость основных фондов в общих затратах на производство продукции. Таким образом, вычитая из ВВП отчисления на потребленный капитал, получают чистый национальный продукт. В нашем примере величина ЧНП будет равна  $380 - 27 = 353$  ед. Далее, вычитая из ЧНП косвенные налоги, можно получить национальный доход:  $353 - 18 = 335$  ед. Именно НД показывает доход, полученный обществом от производственной деятельности. В конечном счете уровень благосостояния общества зависит от величины полученного им дохода. Почему именно дохода, а не всего объема произведенной продукции? Безусловно, что между благосостоянием и ВВП существует глубокая и неразрывная связь. Чем больше общество будет производить, тем выше уровень жизни. Однако, как уже отмечалось, во-первых, в ВВП включаются затраты, и если затраты велики, то величина ВВП будет большой, и НД как раз уменьшится на сумму затрат, что в целом будет свидетельствовать о неэффективности экономики. Во-вторых, в ВВП не находят отражения изменения в качестве выпускаемой продукции. В-третьих, ВВП может расти за счет роста цен, что снижает жизненный уровень населения. Поэтому НД, являясь основным макроэкономическим показателем, в то же время служит для определения уровня благосостояния, или уровня жизни населения.

Чтобы получить более полное представление о распределении НД, необходимо ввести такой показатель, как личный доход.

Не весь доход, полученный обществом, поступает в руки населения и предприятий. Часть дохода передается государству. В эту часть входят: взносы на социальное



страхование, налоги на прибыль корпораций. Кроме того, часть дохода в виде нераспределенной прибыли корпораций инвестируется на расширение производства.

В то же время домохозяйства получают доход в виде трансфертных платежей. Эти платежи должны быть включены в личный доход. Таким образом, в нашем примере личный доход составит:  $335 - 20$  (взносы на социальное страхование)  $- 19$  (налоги на прибыль корпораций)  $- 21$  (нераспределенная прибыль корпораций)  $+ 12$  (трансфертные платежи)  $= 287$  ед.

Чтобы узнать величину дохода, оставшегося в личном распоряжении населения, необходимо вычесть из полученного дохода сумму индивидуальных налогов:  $287 - 26 = 261$  ед.

И еще несколько слов о таком показателе, как валовой внутренний продукт (ВВП).

**ВВП — это объем произведенной в стране продукции за год без учета экспортно-импортных операций**

Именно на величину, равную сальдо прибылей и убытков данной страны от зарубежных капиталовложений, показатель ВВП отличается от ВНП. Собственно, такой показатель как ВВП необходим для того, чтобы оценить внутренний потенциал развития экономики страны без учета влияния на нее внешних факторов. Так, например, чем больше страна вовлечена в систему международного разделения труда, тем сильнее показатель ВВП будет отличаться от ВНП.

Итак, все вышерассмотренные макроэкономические показатели, в конечном счете, служат для оценки экономического положения страны и принятия решения о том, какие меры и инструменты воздействия государство должно выбрать для того, чтобы решить основные макроэкономические проблемы. Но прежде чем приступить к характеристике рычагов государственного регулирования, необходимо разобраться с тем, какие же функции должно выполнять государство. Выявлению этого не столь бесспорного вопроса и будет посвящена следующая глава.



## КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Совокупный спрос** — реальный объем национального производства, который готовы приобрести домохозяйства, фирмы и государство при данном уровне цен.

**Совокупное предложение** — уровень национального объема производства при данном уровне цен.

**Эффект храповика** — ситуация в экономике, при которой раз возросшие цены не снижаются до прежнего уровня.

**Валовой национальный продукт (ВНП)** — общая рыночная стоимость полного объема конечного производства товаров и услуг за год.

**Чистый национальный продукт (ЧНП)** — стоимость общественного производства за вычетом затрат на потребленный капитал.

**Национальный доход (НД)** — доход, полученный обществом от реализации произведенной продукции. Рассчитывается путем вычитания из ВНП всех материальных затрат.

**Валовой внутренний продукт (ВВП)** — объем произведенной продукции без учета экспортно-импортных операций.

**Добавленная стоимость** — стоимость, добавленная на каждой стадии производства к уже имеющейся стоимости.

**Трансферты** — все виды социальных выплат.

**Номинальный ВНП** — ВНП, рассчитанный в текущих ценах.

**Реальный ВНП** — ВНП, рассчитанный в сопоставимых ценах, с учетом инфляции.

**Индекс цен** — экономический индикатор, показывающий на какую величину возросли цены за определенный период.

**Дефлятор ВНП** — индекс цен, показывающий на какую величину возросли все цены в экономике, включая и инвестиционные товары.



### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что изучает макроэкономика? Когда и в связи с чем в экономической теории возник макроэкономический анализ?
2. Что такое совокупный спрос и совокупное предложение? Какие факторы влияют на изменение совокупного спроса и совокупного предложения? В чем отличие индивидуальных и совокупных величин спроса и предложения.
3. Назовите основные макроэкономические показатели и дайте им характеристику. Почему показатель ВВП включает в себя только добавленные стоимости? Чем отличаются показатели номинального и реального ВВП?
4. Какими способами можно подсчитать ВВП? Как происходит кругооборот доходов и расходов в обществе?



*Государство существует в интересах всех подвластных ему людей, поэтому оно должно иметь в виду общую пользу.*

*Симонд де Сисмонди*

## Г Л А В А 6. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

### 6.1. Теоретическое обоснование необходимости государственного регулирования

В условиях перехода к рыночной экономике чрезвычайно важно определить место и роль государства в этой рыночной системе. Известно, что в административно-командной системе роль государства была всеобъемлющей в определении хозяйственной жизни всех субъектов общества, ни о каком многообразии форм собственности, свободе выбора и предпринимательской деятельности, примата личного интереса, то есть, всего того, что определяет рыночную систему, не могло быть и речи. Но сейчас, переходя из одной крайности в другую, мы можем недооценить или даже свести на нет роль государства в современной рыночной экономике.

Мировой опыт развития рынка показывает, что чем выше уровень развития производительных сил, разделения труда между предприятиями, отраслями и странами, тем более велика необходимость государственного экономического регулирования. Не может быть хозяйствования без государства, так как есть функции, которые может выполнять только государство.

В экономической теории существуют два взгляда на место государства в рыночной экономике. Представление о том, что государство не должно вмешиваться в рыночный механизм и что рынок — саморегулирующаяся система, которая способна поддерживать равновесие, равномерное и пропорциональное развитие экономики, принадлежит представителям классической школы. С точки зрения классиков, такие рычаги рыночного регулирования, как колебания ставки процента, с одной стороны, и эластичность соотношения цен и зара-

ботной платы, с другой, способны поддержать полную занятость. Экономисты-классики полагают, что действуя совместно, эти два механизма регулирования превратят полную занятость в неизбежность. Отсюда делается вывод о том, что государственное регулирование излишне и даже при определенных обстоятельствах может нанести вред экономике, поскольку не даст возможность самому рыночному механизму действовать и самонастраиваться. Однако положениям классической теории занятости постоянно противоречит очень существенный факт — повторяющиеся периоды длительной безработицы и инфляции, среди которых очень большое влияние на данную теорию оказал кризис 30-х годов, получивший название Великая депрессия. В связи с этим многие экономисты стали критиковать теоретические постулаты и основополагающие принципы классической теории занятости.

В 1936 году Дж. М. Кейнс в работе «Общая теория занятости, процента и денег» обрушился с серьезной критикой на основы классической теории, чем совершил величайшую революцию в экономической мысли по макроэкономическим вопросам. Основные положения кейнсианской теории основываются на том, что капитализм не является саморегулирующейся системой, способной к бесконечному процветанию, нельзя полагаться на то, что он будет развиваться сам по себе. Более того, по мнению Кейнса, те значительные колебания, которые происходят в экономике доказывают необходимость ее государственного регулирования. Теория Кейнса, таким образом, и является по существу теорией государственного регулирования, в которой впервые было дано научное обоснование необходимости государственного регулирования и его основных методов и инструментов. Однако, начиная с 70-х годов теперь уже кейнсианская теория подверглась критике со стороны новейшего крыла классической школы — монетаризма. С чем это было связано?

По теоретической схеме Кейнса, государство, поощряя эффективный спрос путем дефицитного финансирования в период спада, в период подъема, наоборот, должно было сдерживать рост, добиваясь положительного сальдо бюджета. Но на практике этого не случилось и дефицитное финансирование стало хроничес-

ким. Одновременно проявились все его отрицательные последствия: разрастание государственного аппарата, накопление государственного долга, создающее угрозу резкого повышения процентных ставок, инфляции или налогов.

В этой ситуации монетаристы стали утверждать, что практика стимулирования совокупного спроса является порочной, так как она нарушает равновесие, которое должно складываться между ценами и заработной платой. Так, при спаде, а следовательно, при уменьшении совокупного спроса, в первую очередь будут реагировать цены (по мнению монетаристов они должны снижаться), а вслед за ними будет снижаться и заработная плата, следовательно общий уровень занятости останется неизменным. Кейнс же отрицал гибкость ценового механизма и утверждал, что во время спада в первую очередь будет сокращаться производство, при ценах неизменных или даже увеличивающихся, это приведет в свою очередь к безработице и сокращению совокупного дохода и совокупного спроса. Эта цепочка может раскручиваться до полной остановки производства, поэтому такая ситуация требует активного вмешательства государства.

Суммируя, можно сказать, что монетаристы являются противниками государственного регулирования, так как они считают, что рыночная система, если она не подвергается государственному вмешательству, способна обеспечить значительную макроэкономическую стабильность. Проблема же состоит в том, что законодательная деятельность государства в интересах профсоюзов, поддержание цен на сельскохозяйственную продукцию, законодательство о монополиях в интересах бизнеса и другие мероприятия государства поощряют и усиливают негибкость в плане понижения цен и заработной платы. Таким образом, система свободного рынка способна обеспечивать значительную макроэкономическую стабильность, но государственное вмешательство, вопреки своим благим намерениям подрывает эту способность. Кроме того, монетаристы считают, что государство своими неуклюжими и непродуманными попытками стабилизировать экономику с помощью дискретной фискальной (бюджетной и налоговой) и денежно-кредитной политики способ-



ствует нестабильности системы, усиливает циклические колебания.

Таким образом, взгляды монетаристов и кейнсианцев на государственный и частный секторы почти диаметрально противоположны. Однако утверждение кейнсианцев о том, что рыночный механизм несовершенен в настоящее время почти не вызывает возражений. Кейнсианцы считают, что рынок имеет ряд недостатков, существование которых и приводит к необходимости государственного вмешательства в функционирование рыночного механизма.

Недостатки рынка:

- не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов;

- не имеет экономического механизма защиты окружающей среды;

- не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования;

- не может решить проблему перерастания конкуренции в монополию;

- не обеспечивает фундаментальных исследований в науке;

- не гарантирует права на труд и не обеспечивает справедливого распределения дохода;

- ориентирован не на производство социально-необходимых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги;

- подвержен нестабильному, циклическому развитию с присущими этому процессу безработицей и инфляцией.

## 6.2. Функции государства

Роль и функции, которые должно выполнять государство, непосредственно следуют из тех недостатков рынка, которые мы охарактеризовали в предыдущем параграфе. Прежде всего, для нормального функционирования рынка необходимо создать правовую базу, принять законодательные акты, регламентирующие поведение тех или иных хозяйствующих единиц. Только после этого, государство должно, с очень высокой степенью осторожности вмешиваясь в рыночный механизм, корректировать его недостатки, противодействуя

негативным тенденциям. Зная недостатки рынка, можно сформулировать основные задачи государства, а именно:

- создание правовой базы функционирования рынка;
- противодействие перерастанию конкуренции в монополию;
- перераспределение доходов;
- антициклическое регулирование, направленное на стабилизацию экономики и борьбу с инфляцией и безработицей;
- стимулирование экономического роста и эффективное перераспределение ресурсов.

Для того, чтобы рынок нормально работал, необходимо установить «правила игры», которые представляют собой совокупность юридических норм, регулирующих рыночные экономические отношения. Правовые нормы, разрабатываемые государством, должны определять порядок вступления в хозяйственные отношения, заключение и исполнение договоров, защиты и ответственности сторон. При этом важно понимать, что государство лишь создает условия для функционирования рыночного механизма и не в коем случае не может своими законами объявить о наличии или отсутствии рынка. Мы уже знаем, что становление рыночной экономики — это длительный исторический процесс, который имеет объективный характер и не зависит от чьих бы то ни было воли или желания. Если есть условия для зарождения рынка, то он будет себя проявлять. В этом случае государство может либо тормозить его развитие, как это было в бывшем СССР, где государство 70 лет не давало рынку проявить себя, либо, наоборот, способствовать его более эффективной работе, что и происходит во всех развитых странах.

Гораздо удобнее работать, зная, что все хозяйственные субъекты придерживаются в своей деятельности одинаковых норм и правил. В этом случае поведение партнеров по бизнесу будет всегда предсказуемым, а рыночная система станет устойчивой, упорядоченной, без хаоса и анархии.

Особенно важно сформировать «правила игры» в той экономике, где по сути рынка как такового не было. Здесь эта функция имеет еще большее значение,

так как с ее помощью не только создаются условия для нормального функционирования рынка, но и закладываются основы его существования.

В условиях реформирования административно-командной системы управления разработка нормативной, законодательной базы является гарантией того, что реформы не пойдут вспять, а здание цивилизованной рыночной экономики приобретет устойчивость и прочность. Именно поэтому в Узбекистане первым шагом экономического реформирования стало принятие основных законов, определяющих статус, права и экономические свободы хозяйствующих субъектов в различных сферах экономики. В числе этих законов: «Закон о предприятиях в Республике Узбекистан» (1991 год), «Закон о кооперации» (1990 год), «Закон о предпринимательской деятельности» (1991 год), «Закон о хозяйственных обществах и товариществах» (1992 год) и другие. В них впервые были заложены основные принципы нового хозяйственного механизма республики, опирающегося на экономическую заинтересованность, выгоду и материальную ответственность за результаты своей деятельности.

Второй важной функцией государства является защита конкуренции. Как известно, наличие конкурентной среды является одним из условий действия закона спроса и предложения. Однако в силу ряда причин, уже нами рассмотренных, существует тенденция перерастания конкуренции в монополию. В свою очередь, сам рынок не в состоянии справиться с высокой степенью монополизации. Поэтому взаимодействие между конкурентным началом и нерыночным регулированием является стержнем всей проблемы экономической оптимальности. «Конкуренция везде, где можно, регулирование везде, где необходимо»<sup>27</sup> — это высказывание Л. Эрхарда положено в основу всей хозяйственной деятельности и экономической политики развитых стран.

При разработке антимонопольного законодательства и других мероприятий, направленных на ограничение действия монополий государство исходит из главной цели — способствовать расширению свободной

<sup>27</sup> Эрхард Л. Благополучие для всех. М., 1991. С. 145.



конкуренции. Для этого используются различные инструменты. Первыми в их ряду стоят всевозможные антимонопольные законы. Поскольку пионером в антимонопольном законодательстве являются США, в которых в начале XX века первые монополии стали создаваться в виде трестов, то и законы часто называются антитрестовскими.

Антитрестовские законы регулируют важнейшие аспекты частного предпринимательства (структуру отраслей народного хозяйства, размеры фирмы, их взаимоотношения на рынке, ценовую политику).

Их цель — сохранение и поддержание конкуренции, предотвращение чрезмерной концентрации экономической власти у отдельных фирм и корпораций.

Конкретно можно выделить четыре направле-

ния в деятельности фирм, которые регулируются антимонопольными законами:

- монополизация рынка;
- антиконкурентное слияние фирм;
- сговор о ценах;
- ценовая дискриминация и прочие нарушения торговой практики.

Под монополизацией рынка понимается стремление фирмы обладать достаточно большой долей рынка и тем самым диктовать на нем свои условия. В зависимости от отрасли и видов выпускаемой продукции законами предусматриваются предельно допустимые для каждой корпорации значения возможности владения той или иной долей рынка. Если же какая-либо фирма превысила размеры этой квоты, ее деятельность признается монополистической со всеми вытекающими отсюда последствиями: начиная с достаточно внушительной суммы штрафов до разукрупнения фирмы. Особенно широко практикуются законодательные ограничения монополизации путем горизонтальной интеграции. В то же время не подпадают под антитрестовское законодательство вертикальная интеграция и особенно диверсификация. Это связано в первую очередь с тем, что такая интеграция способствует более быстрому переливу капитала из одной отрасли в другую и тем самым поддерживает высокую степень гибкости и эффективности экономической системы.

Запрещая антиконкурентное слияние фирм, власти, как правило, большое внимание уделяют взаимному владению акциями крупных корпораций также устанавливая количественные соотношения.

Сговор о ценах и ценовая дискриминация ограничивают свободу выбора покупателей и поэтому также являются объектом антитрестовского регулирования. Причем меры пресечения в этом случае применяются к фирмам даже при отсутствии доказательств подобной деятельности.

В целом, оценивая эффективность действия антимонопольных законов, все же следует признать, что монополии нередко обходят закон, а учреждения, призванные выполнять антимонопольные законы, не всегда добиваются успеха. Это связано главным образом с высокой степенью неопределенности законов и возможности их трактовать в пользу той или иной стороны. Такая неопределенность вполне объяснима, так как борьба должна вестись не против крупных размеров предприятий и их слияний как таковых, а против недопустимых действий тех монополий, которые препятствуют вхождению в рынок средних и небольших предприятий, вынуждая их к слиянию, ликвидируя возможность свободной конкуренции.

Таким образом, главным противомонопольным фактором является не антимонопольное законодательство как таковое, а реальная структура предприятий и корпораций, их многочисленность и закрепленная всей суммой государственных законов и традиций свобода действий, то есть наличие конкурентной рыночной среды. Именно создание такой конкурентной среды, формирование основ многоукладной экономики является приоритетной задачей государства в Узбекистане.

Поскольку на протяжении многих десятилетий в экономике Узбекистана полностью господствовал государственный сектор в лице так называемой общенародной собственности, то решение вопроса о собственности имеет в настоящее время наибольшую значимость и остроту.

Право собственности в республике признается и охраняется «Законом о собственности», принятым в октябре 1990 года. Кроме того, фактически созданы все правовые нормы, определяющие юридические и орга-

низационные предпосылки формирования многоукладной экономики, признающие равноправие всех форм собственности, в том числе и право частной собственности (кроме частной собственности на землю). К числу нормативно-методических документов по вопросам создания и развития рынка в республике можно отнести и такие Законы и Указы Президента Республики Узбекистан как: «О разгосударствлении и приватизации» (1991 год), «О стимулировании развития малого и частного предпринимательства» (1995 год), «О мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты частной собственности и развитию предпринимательства» (1994 год), «О приоритетных направлениях дальнейшего развития процесса разгосударствления и приватизации в Республике Узбекистан» (1994 год), «Об образовании Государственного Комитета Республики Узбекистан по управлению Государственным имуществом и поддержке предпринимательства» (1994 год), «О мерах по ускорению акционирования предприятий государственной собственности и совершенствования рынка ценных бумаг» (1995 год).

В соответствии с «Законом о собственности в Республике Узбекистан» собственность выступает в следующих формах:

- частная собственность;
- коллективная (фирменная) собственность;
- государственная собственность;
- собственность иностранных граждан, организаций, государств, в том числе иностранных юридических и физических лиц.

Задача формирования основ многоукладной экономики в условиях преобладания государственной собственности может быть решена посредством проведения приватизации.

**Приватизация — это экономическая категория, означающая передачу прав собственности от государства частным фирмам или отдельным лицам, сужение сферы деятельности государства в целях предоставления более широких возможностей для частной инициативы.**



В Узбекистане приватизация проводится в два этапа.

Первый этап (1992—1993 годы) — малая приватизация, в орбиту которой вошли торговля, сфера услуг, жилье.

Второй этап (1994—1996 годы) — массовая приватизация, охватывающая предприятия легкой, пищевой, фармацевтической промышленности, заготовительной сети, строительства, транспорта, связи, а также объекты базовых отраслей индустрии.

Малая приватизация, в результате которой 52268 объектов государственной собственности получили новых хозяев в лице частных предприятий, была начата в Узбекистане с выходом постановления Кабинета Министров от 23 сентября 1992 года.

Программа массовой приватизации предусматривала в 1994 году разгосударствление 5127 объектов. Фактически было приватизировано 5744, вне программы «прошли» многие мелкие и средние предприятия, коллективы которых и выявили желание выкупить государственное имущество. В 1995 году намечалось приватизировать 1835 объектов, фактически было приватизировано 8537.

Для организации и руководства процессом приватизации в феврале 1992 года был учрежден Государственный Комитет по управлению государственным имуществом и приватизации. В 1994 году после изменения его функций он стал называться Комитет по управлению государственным имуществом и поддержке предпринимательства. Изменение названия подчеркивает две важные задачи приватизации: Узбекистан является уникальным государством не только в плане отказа от ваучерной системы, но также и в том, что все поступления от приватизации передаются для поддержки предпринимательства.

Итогом проведения приватизации стало изменение реальной структуры производства. На основе приватизированных предприятий создано свыше 18 тысяч семейных предприятий и 1700 акционерных обществ закрытого типа. Более 700 совхозов преобразовано в кооперативы и арендные предприятия, количество фермерских хозяйств доведено до 15 тысяч. Всего в настоящее время среди всех предприятий 85% занимают пред-

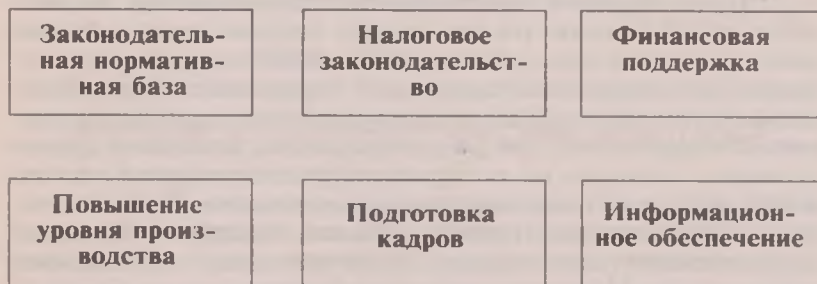
приятия негосударственного сектора, в них занято более 80% трудоспособного населения и производится 75% ВВП.

Таким образом, приватизация практически выполнила возложенную на нее задачу возрождения частной собственности как основы предпринимательства, создания конкурентной среды для нормального функционирования рынка. Однако для развития и стимулирования конкуренции, как уже отмечалось, нужны и другие условия, главным из которых является развитие малого и среднего частного предпринимательства. В свою очередь, функционирование малого частного бизнеса практически невозможно без поддержки со стороны государства. Именно поэтому государственная поддержка бизнеса является самостоятельной частью государственной экономической политики. Изучение международной практики формирования системы государственной поддержки бизнеса показывает, что можно выделить следующие ее главные составляющие:

**Законодательная нормативная база** необходима для создания правовой среды, способствующей развитию предпринимательства. Она обеспечивает подготовку и распространение методических рекомендаций и типовых пакетов документов по организации бизнеса, например, по вопросам создания и регистрации предприятий, оплаты труда, ведения учета и отчетности и т. д.

В Узбекистане действует солидная законодательная база, способствующая достаточно эффективному функционированию малого частного предпринимательства. Установлен срок регистрации частных предприятий (3 дня), предусмотрены льготы для товаропроизводящих предприятий, отменены ограничения по найму рабочих, образован Фонд содействия развитию малого и среднего бизнеса — Бизнес — фонд.

## Система государственной поддержки



**Налоговая система** помимо выполнения фискальной функции формирования государственного и местного бюджетов служит механизмом экономического воздействия государства на структуру, динамику и размещение производства. Льготное налогообложение является одним из самых мощных рычагов стимулирования предпринимательства. Более подробно система налогообложения и объем предоставляемых льгот субъектам рыночных отношений будут рассмотрены в следующих главах.

**Система финансовой поддержки** бизнеса направлена на стимулирование деятельности банков, фондов, инвестиционных и страховых организаций, которые обслуживают малый и средний бизнес.

Одним из важнейших финансовых инструментов является Бизнес-фонд. Он финансирует программы, направленные на поддержку малого предпринимательства, путем аккумулирования денежных средств в виде бюджетных ассигнований, средств от приватизации (половина поступлений от приватизации направляется в Бизнес-фонд), доходов от выпуска и размещения ценных бумаг. В тесном контакте с Бизнес-фондом работает страховое агентство «Мадад», которое обеспечивает страхование значительных рисков, связанных с кредитованием малых и средних предприятий.

О масштабах государственной финансовой поддержки предпринимательства можно судить, анализируя данные таблицы 7, из которой видно, что кредитные



вложения в негосударственный сектор экономики только за один год возросли более чем в 20 раз. Наибольшую поддержку со стороны государства получают дехканские хозяйства, малые предприятия и акционерные общества.

Т а б л и ц а 7

**Кредитование негосударственного сектора экономики**  
(млн. сум.)

Кредитные вложения	1994 г.	Уд. вес в общем объеме в %	1995 г.	Уд. вес в общем объеме в %
Всего по республике	2809.3		22936	
в том числе в негосударственный сектор	109.0	3.9	2599	11.3
из них:				
1. кооперативы	16.2	14.9	397	15.3
2. малые предприятия	35.5	32.5	399	15.4
3. арендные предприятия	6.7	6.1	111	4.3
4. дехканские хозяйства	7.3	6.7	229	8.8
5. акционерные общества	42	38.5	773	28.7
6. приватизированные предприятия	—	—	537	21.7
7. прочие	1.3	1.2	151	5.8

**Повышению уровня производства** способствует внедрение достижений НТП. Система мер государственной поддержки в этом направлении должна включать в себя:

- создание фондов технического развития;
- покупку ноу-хау, лицензий, патентов за счет государства и внедрение их в производство;
- создание на базе и при крупных университетах малых фирм, лабораторий по научно-техническим разработкам, способствующим интеграции науки с бизнесом;

● стимулирование создания СП в приоритетных отраслях экономики.

Особое значение в реализации поддержки бизнеса имеет подготовка и переподготовка кадров. Государство содействует развитию системы образования молодежи, которая приобщается к работе в рыночных условиях благодаря введению в школьные занятия новых предметов, формированию негосударственных образовательных структур, бизнес-школ, бизнес-инкубаторов и т. д.

**Информационное обслуживание** субъектов малого и среднего бизнеса осуществляется на льготных условиях. Публикуется информация о кредитных институтах, состоянии рынка ценных бумаг и котировки акций. Получает развитие система малых предприятий в области маркетинга, аудита, рекламы, контроллинга, мониторинга и т. д.

Все вышеперечисленные меры в итоге приводят к тому, что объективному процессу перерастания конкуренции в монополию противостоит большое число мелких фирм, которые являются экономической базой рыночной системы. Известно, что к концу третьего года своего существования около 70% мелких фирм разоряются, однако им на смену приходят другие фирмы, тем самым делая процесс рыночного взаимодействия бесконечным.

Таким образом, государство, вмешиваясь в функционирование рыночной системы не сдерживает, а наоборот стимулирует ее развитие.

### ПРИЛОЖЕНИЕ 3

#### **Неоклассики и кейнсианцы о природе государственного регулирования**

Основной вопрос, который обсуждается неоклассиками и кейнсианцами в связи с государственным регулированием, можно сформулировать следующим образом:

«Способен ли рыночный механизм самостоятельно преодолеть неравномерность экономического развития?»

Классическая экономическая теория, основываясь на Законе Сея, отвечает на этот вопрос положительно. Закон Сея гласит: сам процесс производства товаров создает доход, в точности равный стоимости произведенных товаров. Это значит, что производство любого объема продукции автоматически обеспечивает доход, необходимый для закупки всей продукции на рынке. (Предложение порождает свой собственный спрос). Следовательно, делается вывод, что вся произведенная продукция автоматически будет потребляться и неравновесия на рынке быть не может. Но так ли это на самом деле?

Для того, чтобы опровергнуть это утверждение, Дж. М. Кейнс предложил макроэкономическую модель, в которой показывается, что доходы общества не могут быть автоматически равны расходам. Почему это происходит?

Доход получает все общество, но расходует он по-разному. В модели Кейнса доход делится на две части: потребляемую и сберегаемую у домохозяйств и потребляемую и инвестируемую у фирм.

Доход домохозяйств = потребление + сбережения.

Доход фирм = потребление + инвестиции

Исходя из этой модели, доход может быть равен расходам, если сбережения будут равны инвестициям. На практике же оказывается, что между сбережениями и инвестициями не может быть равенства, так как факторы, влияющие на них совершенно различны и субъекты сбережений и инвестиций представляют разные группы.

На величину сбережений влияют следующие факторы:

- необходимость покупки товаров длительного пользования;
- защита от непредвиденных случаев;
- психология накопления;
- традиции.

Факторы влияющие на инвестиции:

- ставки % (чем они выше, тем меньше стимулов для инвестиций);
- норма прибыли, которую ожидают получить от инвестиций.



Кроме того, уровень сбережений зависит от дохода таким образом, что чем выше доход, тем больший удельный вес в нем занимает сберегаемая часть. Эта закономерность получила название **эффекта сбережения** и имеет психологическое объяснение.

Очевидно, что для обеспечения равенства доходов и расходов в обществе требуется каждый раз компенсировать расходуемую часть на сумму сбережений. То есть, по мнению Кейнса, государство должно увеличивать совокупный спрос на ту сумму, которая сберегается и не попадает таким образом обратно в кругооборот доходов и расходов. Какой же должна быть эта сумма? Можно ли ее рассчитать?

Дело в том, что в каждый конкретный момент сберегаемая часть дохода — величина строго определенная и она поддается прогнозированию и расчету.

Доход домохозяйств делится на строго определенные доли потребления и сбережения, получившие название **средних склонностей к потреблению и сбережению**:

**Выраженная в процентах доля любого общего дохода, которая идет на потребление называется средней склонностью к потреблению.**

$$APC = \frac{\text{потребление}}{\text{доход}} \times 100\%$$

**Доля общего дохода, которая идет на сбережение, называется средней склонностью к сбережению.**

$$APS = \frac{\text{сбережения}}{\text{доход}} \times 100\%$$

Следовательно, можно сделать вывод, что для приведения системы в равновесие, государству необходимо увеличить расходы на сумму, сберегаемую домохозяйствами. Однако такой вывод был бы слишком простым и очевидным. На самом деле, связь между сбережениями, потреблением и инвестициями более сложная. Эффект сбережений приводит к тому, что в данной модели используются не средние показатели, а предельные. То, что домохозяйства потребляют и сберегают определен-

ные доли общего дохода еще не гарантирует, что они будут потреблять такую же долю и после изменений в доходе.

Доля или часть прироста дохода, которая потребляется, называется предельной склонностью к потреблению.

$$MPC = \frac{\Delta \text{потребления}}{\Delta \text{дохода}}$$

$$MPS = \frac{\Delta \text{сбережений}}{\Delta \text{дохода}}$$

Доля любого прироста дохода, которая идет на сбережение, называется предельной склонностью к сбережению.

Исходя из этого Кейнс делает вывод, что в экономике существует **эффект мультипликатора**, согласно которому для того, чтобы привести к равенству сбережения и инвестиции необходимо скорректировать величину совокупного спроса с учетом коэффициента мультипликатора.

$$\bar{R} = \frac{1}{MPS} = \frac{1}{1 - MPC}$$

Зная коэффициент мультипликатора можно рассчитать величину расходов государства, призванных компенсировать недопотребление общества.

$$R = \frac{\Delta \text{дохода}}{\Delta \text{инвестиций}}$$

Приведем такой пример. Предположим, что совокупный доход равен 100 ед., из них 80 ед. потребляется, а 20 ед. сберегается, т. е. не возвращается назад в кругооборот доходов и расходов. Что должно предпринять в этом случае государство? По мнению Кейнса, оно должно само запустить в экономику эти 20 ед. Существование эффекта мультипликатора приведет к тому, что государству потребуется запустить в экономику не 20 ед., а какую-то другую величину. Если  $k = 5$ , то эта величина будет равна 4, если  $k = 2$ , то 10 и т. д. Открытие Кейнсом эффекта мультипликатора делает возможным проведение государственной политики по стимулированию совокупного спроса. Таким образом, в модели Кейнса основной акцент делается на субъектов

экономической деятельности и основное кейнсианское уравнение выглядит следующим образом:

Совокупный доход = потребление + инвестиции + государственные расходы + чистый экспорт.

Равенство доходов и расходов достигается путем воздействия государства на все компоненты расходной части. Причем следует иметь ввиду, что между инвестициями и доходом существует не прямая, а мультипликативная зависимость.

Что противопоставляют кейнсианцам неоклассики? В настоящее время они уже не оспаривают факт несоответствия сбережений и инвестиций. Однако неоклассики считают, что развитие денежно-кредитной системы автоматически устранит это несоответствие. Действительно, сбережения домохозяйств в банках автоматически становятся инвестициями предприятий. Таким образом, современные неоклассики придают большое внимание развитию денежно-кредитной сферы, и считают, что неважно, кто получает деньги в экономике, а важно, что они получены. Приведем такой пример. Допустим, что в хлебный магазин поступает в день 5 тыс. буханок хлеба.

Кейнсианец считает, что: первый завод поставит 2 тыс. буханок, второй — 2 тыс. буханок и третий — 1 тыс. буханок. Если возникнет сбой в поставках хлеба, то кейнсианец будет выяснять, какой завод не выполнил задание.

Монетарист скажет, что 5 тыс. буханок хлеба привозит одна машина, совершая 4 поездки в день и перевозя по 1250 буханок. Если возникнет сбой, то монетарист будет предлагать изменить количество машин, или число поездок, оставляя без внимания загрузку машины хлебом.

Нетрудно заметить, что современные неоклассики исходят из постулата, что все заводы просто хорошо работают, т. е. рекомендации монетаристов приемлемы для развитой экономической системы.

Таким образом, можно сделать вывод, что никакого противоречия между кейнсианскими и монетаристскими теориями нет, а их рекомендации приемлемы для разных экономических ситуаций.





### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Правила игры** — совокупность юридических норм, регулирующих рыночные экономические отношения.

**Антимонопольные (антитрестовские) законы** — законы, которые регулируют важнейшие аспекты частного предпринимательства (структуру отраслей народного хозяйства, размеры фирмы, ценовую политику).

**Приватизация** — передача прав собственности от государства частным фирмам или отдельным лицам.

**Средняя склонность к потреблению** — доля общего дохода, идущая на потребление.

**Средняя склонность к сбережению** — сберегаемая доля общего дохода.

**Эффект сбережения** — зависимость между приростом дохода и приростом сбережений. Чем выше доход, тем больше в нем сберегаемая доля.

**Предельная склонность к потреблению** — доля прироста дохода, которая потребляется.

**Предельная склонность к сбережению** — доля прироста дохода, которая идет на сбережения.

**Эффект мультипликатора** — зависимость между приростом дохода и приростом инвестиций, выраженная через коэффициент мультипликатора.



### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Оцените эффективность функционирования рыночной системы с точки зрения необходимости ее государственного регулирования. Какими проблемами в рыночной экономике должно заниматься государство? Почему?

2. Почему антимонопольное законодательство не является единственно возможным средством борьбы с монополиями? Какие дополнительные меры воздействия на рыночную систему необходимы для поддержания конкуренции?

3. В чем принципиальное отличие взглядов кейнсианцев и неоклассиков на природу рынка и государственное регулирование? Приведите аргументы в пользу необходимости государственного регулирования.

4. Какова взаимосвязь между потреблением, сбережениями и инвестициями? Что такое эффект мультипликатора и какое влияние он оказывает на механизм государственного регулирования экономики?

*... Вековая тенденция к колебаниям сохранится, но мир не допустит, чтобы такого рода колебания наподобие снежного кома перерастали в большую депрессию или в галопирующую инфляцию.*

*П. Самуэльсон*

## ГЛАВА 7. ЦИКЛИЧНОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ. БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ

### 7.1. Сущность и причины циклического характера экономического развития. Фазы цикла

Одним из основных недостатков рынка, который привлекает к себе почти столько же внимания, сколько все остальные вместе взятые, является нестабильный характер его развития, проявляющейся в существовании так называемых макроэкономических колебаний или экономических циклов.

**Экономический цикл — это регулярно чередующиеся подъемы и спады деловой активности, которые имеют строго определенные характеристики.**

Отдельные экономические циклы отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности, однако они имеют одни и те же фазы: **кризис, депрессия, оживление, подъем, пик и спад**. В каждом цикле фазы распределяются следующим образом:

**А. Кризис** является основной фазой цикла, так как именно во времена кризисов наиболее существенно проявляются все противоречия развития социально-экономической системы. Говоря о кризисе, экономисты имеют в виду различные его формы: кризисы перепроизводства и структурные. Чаще всего под кризисом понимают именно кризис перепроизводства, который выражается в перенакоплении капитала, увеличении запасов нерезализованной продукции, падении уровня



цен, сокращении и падении производства и инвестиций и увеличении уровня безработицы. Иногда кризис перепроизводства совпадает со структурным, который проявляется в возникновении диспропорций между различными отраслями народного хозяйства.

**В.** Одной из основных черт цикличности является постоянное чередование различных фаз цикла, поэтому кризис не будет длиться бесконечно, ему на смену обязательно придет **депрессия**, которую можно охарактеризовать как своеобразный застой в экономике: падение уже остановилось, и все хозяйствующие субъекты находятся как бы в состоянии раздумывания «стоит или нет возобновлять производство».

**С.** После того, как данный вопрос будет решен положительно (а это обязательно произойдет), наступит фаза **оживления**, которую можно рассматривать вместе с фазой **подъема**, с той лишь разницей, что темпы роста экономики в фазе подъема будут значительно выше, чем в фазе оживления (подъем экономики в отдельных случаях может сопровождаться 10—15% темпами роста). Кроме роста производства фаза подъема характеризуется расширением спроса на рабочую силу, увеличением прибылей и ростом цен — инфляцией.

**Д.** На вершине цикла деловой активности экономика переживает **пик**. Она работает на пределе своих возможностей и данная ситуация получила название полной занятости всех ресурсов — то есть практически все ресурсы вовлечены в процесс производства, безработица равна своему естественному уровню, но, так как наблюдается дефицит ресурсов, цены на них велики, а это заставляет расти цены на товары и услуги. Все это готовит почву для следующей фазы делового цикла.

**Е.** По целому ряду причин, которые будут рассмотрены подробно чуть позже, потребители и предприниматели начинают сокращать уровни своего потребления. Начинается фаза **спада**. Вплоть до нового кризиса сокращается производство, увеличивается безработица, наблюдается падение инвестиций и общего уровня совокупных расходов.

Рассмотрев основные фазы цикла и его сущность, зададимся вопросом, каковы же причины циклического характера экономического развития.

В разное время экономисты предлагали различные теории, объясняющие колебания деловой активности. Прежде чем делать какие-либо общие выводы на сей счет, обратимся к теориям, объясняющим причины кризисов в их историческом развитии. Начнем с того, что в классической экономической теории, в частности у А. Смита, сама возможность существования кризисов даже не рассматривается. Впервые же в экономической литературе поставил проблему кризисов французский экономист С. Сисмонди. Анализируя перераспределение доходов в обществе, он пришел к выводу, что длительное отвлечение средств от текущего потребления в сторону накопления может привести к несоответствию уровня производства и потребления, и в конечном итоге, кризису перепроизводства. «Народы подвержены опасностям как будто противоречивого характера. Они могут разоряться и от того, что тратят слишком много, и от того, что тратят слишком мало». Дальнейшее развитие взгляды Сисмонди получили в трудах английского экономиста Дж. М. Кейнса, который основной причиной кризисов называл несоответствие уровня совокупных расходов уровню совокупных доходов общества. С точки зрения Кейнса, весь доход, полученный обществом, делится на две части: потребляемую и сберегаемую. Увеличение сбережений домохозяйств (населения) приводит к сокращению ими покупок и накоплению нерезализованной продукции. С другой стороны, тот же самый процесс увеличения накоплений происходит и в производственном секторе. Это связано с тем, что увеличение прибылей на фазе подъема стимулирует предпринимателей инвестировать в производство средства, отвлеченные от потребления. Так потребление сокращается, а производство увеличивается, что неизбежно приводит к кризису перепроизводства.

Совсем иную причину кризисов называет К. Маркс. Он обращает свой взгляд внутрь самого производства и считает, что основой кризисов является обновление освного капитала. В процессе функционирования машины, здания, оборудование устаревают и требуются их замена. Именно в момент замены освного капитала и возникают кризисные явления в экономике.

В настоящее время наибольший интерес с точки

зрения объяснения причин кризисов вызывает теория длинных волн. Анализом больших циклов экономической конъюнктуры занимались такие известные экономисты как У. Джевонс, Й. Шумпетер, М. Туган-Барановский, однако полно и всесторонне теория длинных волн изложена в трудах русского ученого Н. Д. Кондратьева.<sup>28</sup> Проведя комплексный анализ экономического развития ряда стран Европы за 150 лет с привлечением таких показателей как индексы цен, заработная плата, внешнеторговый оборот, производство основных промышленных товаров, Кондратьев заметил, что в экономике, наряду с малыми циклами деловой активности, существуют большие циклы конъюнктуры. Каковы же причины данного явления?

Материальной основой повышательной волны большого цикла является радикальное обновление и расширение всех частей основного капитала, которые в силу массовой конструкции и длительной службы должны воспроизводиться лишь через очень длительные промежутки времени. (Если периодичность малых циклов составляет 8—10 лет, то большие циклы конъюнктуры повторяются через каждые 40—60 лет). К таким частям основного капитала, по мнению Кондратьева, относятся каналы, железные дороги, инфраструктурные сооружения. То есть радикальный технический прогресс в промышленности и транспорте, далеко выходящий по своей силе за рамки обычных технических усовершенствований, является основным фактором существования «длинных волн».

Суммируя все вышеназванные причины циклов, можно сделать вывод, что каждая теория односторонне рассматривала проблему существования экономических циклов. Если же свести все теории вместе, а это возможно, потому что они не противоречат друг другу, то получится достаточно интересная картина, объясняющая природу цикличности.

Теория цикличности исходит из того, что экономика как открытая система находится в состоянии отклонения от равновесия. При этом считается, что существует три вида равновесия, отклонение от которых и

---

<sup>28</sup> См., например, Кондратьев Н. Д., Проблемы экономической динамики, М., 1989.



приводит к кризисным явлениям в экономике. То есть экономисты выделяют три основные причины цикличности:

1. Отклонение от равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Причины этого отклонения глубоко проанализированы в кейнсианстве.

2. Отклонение от равновесия между спросом и предложением на основной капитал.

3. Отклонение от равновесия на рынках промышленных зданий, инфраструктурных сооружений и т. д.

Причинами второго и третьего типов отклонений от равновесия, как уже отмечалось, являются изменения в технологическом способе производства. Именно поэтому во всех развитых странах пристальное внимание уделяется данным типам отклонения от равновесия, так как они связаны с НТР и изменениями в структуре производства. Если диспропорции между спросом и предложением устраняются сравнительно недолго, то структурные диспропорции в экономике при определенных условиях могут быть вообще не устранимы (это может произойти в том случае, если не уделяется должное внимание развитию науки, технологии и т. д.).

### 7.2. Безработица, причины ее возникновения, социальные и экономические последствия

Как уже отмечалось, каждая фаза цикла имеет свои индикаторы, то есть определенные характеристики. При этом основными характеристиками фаз спада и подъема являются безработица и инфляция.

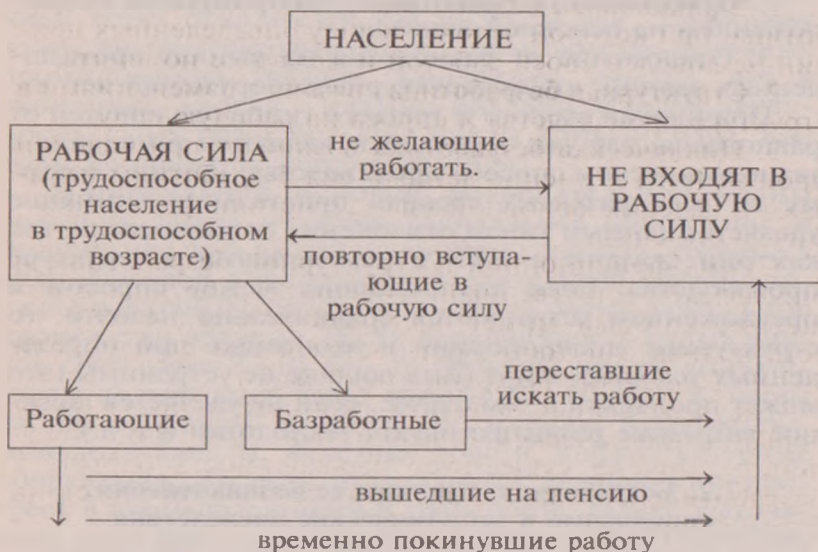
**Безработица — это такая экономическая ситуация, при которой определенная часть трудовых ресурсов не имеет работы и не занята в общественном производстве.**

Норма безработицы рассчитывается следующим образом:

$$\text{Норма безработицы} = \frac{\text{безработные}}{\text{трудоустроенные}} \times 100\%$$

На первый взгляд достаточно простая формула таит в себе ряд проблем: во-первых, кого можно отнести к трудовым ресурсам, во-вторых, кто такие безработные. Ответом на этот вопрос может стать следующая схема:

Схема 7



**Трудовые ресурсы** — это трудоспособное население в трудоспособном возрасте. При этом в состав рабочей силы не входят лица, не желающие работать, временно покинувшие работу (например, в связи с травмой), вышедшие на пенсию и преставшие искать работу из числа безработных.

**Безработными** признаются трудоспособные лица в трудоспособном возрасте, которые по независящим от них причинам не имеют работы и трудового дохода, зарегистрированы в государственной службе занятости, готовы трудиться, пройти профессиональную подготовку, и которым службой занятости не сделаны, предложения подходящей работы.

Целью любой государственной политики является достижение полной занятости, однако термин «полная

занятость» не означает 100% занятости. В обществе существование определенного «естественного» уровня безработицы считается допустимым и даже желательным. Для того, чтобы разобраться в том, что такое полная занятость и каким должен быть естественный уровень безработицы, дадим определение различным видам безработицы:

1. **Фрикционная безработица** — добровольная безработица, при которой человек в силу определенных причин не доволен своей работой и желает ее поменять.

2. **Структурная безработица** связана с изменениями в структуре производства и спроса на рабочую силу.

3. **Циклическая безработица** возникает при падении производства и именно данный вид безработицы называют в качестве основной характеристики фазы экономического спада.

Сумма фрикционной и структурной безработицы и определяет естественный уровень безработицы в обществе, который может достигать порядка 4—6%, то есть полная занятость достигается в том случае, если 94—96% трудовых ресурсов имеют работу.

Государственная политика занятости направлена на борьбу с циклической безработицей. Для того, чтобы понять, почему существует необходимость борьбы с безработицей, нужно выяснить, каковы последствия безработицы.

Среди основных последствий безработицы выделяются экономические и социальные.

Падение уровня производства в фазе спада приводит к сокращению рабочих мест и безработице. В свою очередь, увеличение количества незанятых в производстве людей приводит к еще большему сокращению производства, то есть увеличение количества безработных вызывает сокращение производства. Таким образом, главной экономической ценой безработицы становится невыпущенная продукция — отставание потенциального ВВП, то есть объема производства при полной занятости, от фактического ВВП. Американский экономист Артур Оукен математически выразил отношение между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП: если фактический уровень безработицы превышает естественный на 1%, то отставание объема ВВП составит 2.5%. Данное отношение получило название закона Оукена.



Среди социальных последствий безработицы следует прежде всего отметить возрастание уровня социальной напряженности в обществе с увеличением количества безработных. Люди в большинстве случаев социально активные экономические субъекты, для которых потеря работы означает не только сокращение уровня дохода, что само по себе достаточно существенно, но и невозможность почувствовать свою необходимость для общества, потерю социальных ориентиров, возможности самовыражения через работу. Человек, потерявший работу, в конечном счете деградирует в профессиональном и интеллектуальном планах. Все это при определенных обстоятельствах может привести к общественным и политическим беспорядкам.

### 7.3. Определение инфляции и ее основные виды. Стагфляция

Вторым индикатором экономического цикла наряду с безработицей выступает инфляция, которая обычно сопутствует фазе экономического подъема (не путать со стагфляцией, которая сопутствует спаду экономики).

**Часто под инфляцией понимают рост цен на товары и услуги, производимые в экономике.**

Однако следует учесть, что инфляция — это общеэкономический феномен, то есть мы говорим об инфляции, если происходит рост цен не на отдельном рынке, а повышается общий уровень цен в целом в государстве.

Существуют различные типы инфляции. Если мы можем наблюдать рост цен в экономике, то экономисты говорят об открытой инфляции. Однако отсутствие роста цен отнюдь не означает отсутствие инфляции, просто она может иметь скрытый характер и проявляться в дефиците.

Масштабы открытой инфляции также могут быть различными. В зависимости от темпа роста цен классифицируют:

- умеренную инфляцию — цены растут менее 10% в год;
- галопирующую инфляцию — темп инфляции от 20 до 600% в год;

● гиперинфляцию — более 600% в год.

Следует также отличать ожидаемую инфляцию от неожиданной. В целом считается, что ожидаемая инфляция более предпочтительна, чем неожиданная в силу того, что экономика может быстрее к ней приспособиться.

Для измерения инфляции применяют различные показатели. Уровень цен измеряется в виде индекса цен. Существуют различные индексы цен, наиболее известными из которых являются индекс потребительских цен и дефлятор ВВП. Индекс потребительских цен рассчитывается следующим образом:

$$\text{Индекс потребит. цен} = \frac{\text{цена рыноч. корзины в данном году}}{\text{цена аналогич. корзины в баз. г.}} \times 100\%$$

В отличие от индекса потребительских цен, дефлятор ВВП (ВВП) включает в себя все конечные товары и услуги, в том числе и производственного потребления.

Темп инфляции рассчитывается следующим образом:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\text{индекс цен дан. г. — индекс цен предыдущ. г.}}{\text{индекс цен данного года}} \times 100\%$$

Для объяснения причин инфляции экономисты различают инфляцию спроса и инфляцию предложения. Остановимся более подробно на этих двух типах инфляции.

Инфляция спроса возникает в том случае, если скорость прироста доходов в обществе опережает скорость прироста производства. Это обычно связано с увеличением цен на ресурсы по мере их дополнительного вовлечения в процесс производства. На фазе экономического подъема в определенный момент возможности производства начинают отставать от желания предпринимателей получать как можно больше прибыли. Это компенсируется за счет повышения цен на произведенную продукцию.

Сложнее обстоит дело с инфляцией предложения.

Причины такого вида инфляции до конца не выяснены, и экономисты склонны объяснять существование инфляции предложения «шоками предложения», то есть ситуацией, при которой на фазе экономического подъема у предпринимателей вдруг пропадают стимулы наращивать выпуск продукции. К «шокам предложения» относят неправильную налоговую политику государства, резкое непредвиденное увеличение цен на ресурсы, внезапное изменение политического курса правительства, высокую степень монополизации экономики, то есть все то, что нарушает естественную мотивацию производственной деятельности.

Анализ инфляционных процессов в Узбекистане свидетельствует о том, что инфляция предложения у нас носит более выраженный характер, основными причинами которой на протяжении 1991—1994 годов являлись высокая степень монополизации экономики, распад экономических связей между странами бывшего СССР, нестабильность экономической системы, отсутствие четкой налоговой политики.

В целом инфляция в Узбекистане в названный период характеризовалась небывалыми темпами, в 1992 году уровень инфляции составил более 1560% в год. В последующие годы благодаря проведению жесткой антиинфляционной политики удалось сократить и стабилизировать уровень инфляции. Однако, следует отметить, что антиинфляционная политика должна включать в себя не только меры по регулированию денежной массы. Проведение антиинфляционной политики должно сочетать долговременную и краткосрочную политику. Краткосрочные меры как раз и заключаются в регулировании денежной массы. Долгосрочная политика включает в себя меры по стимулированию производства, сокращению бюджетного дефицита, структурную политику, направленную на нахождение оптимальной отраслевой структуры народного хозяйства, в целях обеспечения его эффективности.

В связи с антиинфляционной политикой остро стоит вопрос об издержках борьбы с инфляцией. С точки зрения интересов общества, борьба с инфляцией может привести к значительным потерям в народном хозяйстве, то есть росту безработицы и спаду производства.

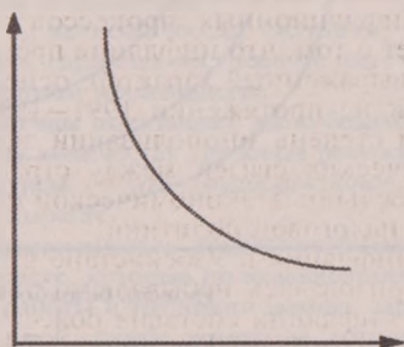
По подсчетам экономистов, для снижения инфля-



ции на 1% безработица должна быть в течение года выше своего естественного уровня на 2%, что приведет к сокращению реального ВВП на 4%.

Таким образом, мы подошли к вопросу о связи безработицы и инфляции. Долгое время в экономической литературе считалось, что безработица и инфляция одновременно существовать не могут.<sup>29</sup> Однако в 60—70 годы в экономике одновременно стали наблюдаться и безработица и инфляция, что нашло свое отражение в кривых Филлипса (см. рис 13).

темп инфляции в %



уровень безработицы в %

Рис. 13

Анализируя данную кривую можно сделать вывод, что существует обратная зависимость между темпами инфляции и уровнем безработицы. Исходя из этой зависимости получалось, что проведение антиинфляционной политики, направленной на сокращение инфляции, приведет к стимулированию безработицы и наоборот.

В настоящее время не всегда проявляется даже такая зависимость, так как появляются новые тенденции, в частности одновременный рост и безработицы и инфляции, что получило название стагфляция.

<sup>29</sup> См., например, Ксинс. Дж. М. Общая теория занятости, % и денсг. М., 1978.

Под стагфляцией понимают раскручивание инфляционных процессов на фоне общего спада производства

Кривая Филлипса в этой ситуации приняла совершенно иной вид (см. рис. 14).

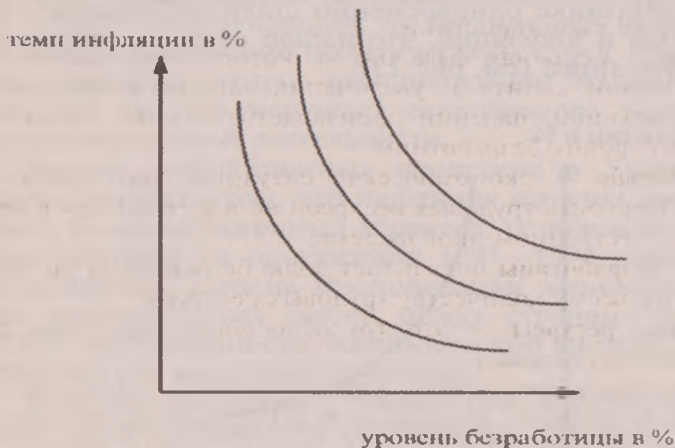


Рис. 14

Причины стагфляции не поддаются сколько-нибудь существенной систематизации. В целом считается, что увеличение цен в сочетании со спадом производства может произойти в результате нарушения механизма предложения, т. е. происходят изменения в самом производстве.

Все сказанное выше свидетельствует о том, что проведение антициклической стабилизационной политики является приоритетной задачей любого государства. При этом важно осознавать, что антициклическая политика может быть как стимулирующая, т. е. направленная на стимулирование экономического роста, так и сдерживающая, т. к. на фазе экономического пика закладываются предпосылки для экономического спада. Все меры государственного воздействия на экономику: фискальная, налоговая, денежно-кредитная политики, по своей сути подчинены единственной цели — стабилизации экономики.



## КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Экономический цикл** — это регулярно чередующиеся подъемы и спады деловой активности, которые имеют строго определенные характеристики.

**Кризис** — основная фаза цикла, которая выражается в перенакоплении капитала, увеличении запасов нерезализованной продукции, падении производства и инвестиций и увеличении уровня безработицы.

**Безработица** — экономическая ситуация, при которой определенная часть трудовых ресурсов не имеет работы и не занята в общественном производстве.

**Норма безработицы** показывает долю безработных по отношению ко всему количеству трудовых ресурсов.

**Трудовые ресурсы** — это трудоспособное население в трудоспособном возрасте.

**Безработными** признаются трудоспособные лица в трудоспособном возрасте, которые по независящим от них причинам не имеют работы и трудового дохода, зарегистрированы в государственной службе занятости, готовые трудиться, пройти профессиональную подготовку, и которым службой занятости не сделаны предложения подходящей работы.

**Полная занятость** — ситуация, при которой существует естественный уровень безработицы.

**Естественный уровень безработицы в обществе** — это сумма фрикционной и структурной безработицы.

**Фрикционная безработица** — добровольная безработица, при которой человек в силу определенных причин не доволен своей работой и желает ее поменять.

**Структурная безработица** связана с изменениями в структуре производства и спроса на рабочую силу.

**Циклическая безработица** возникает при падении производства и именно данный вид безработицы называют в качестве основной характеристики фазы экономического спада.

**Инфляция** — общий рост цен в экономике.

**Инфляция спроса** возникает в том случае, если скорость прироста доходов в обществе опережает скорость прироста производства.



**Инфляция предложения** — такая экономическая ситуация, при которой рост цен не сопровождается дальнейшим наращиванием производства.

**Кривые Филлипса** — показывают зависимости между инфляцией и безработицей.

**Стагфляция** — рост цен, сопровождающейся падением производства.



#### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Охарактеризуйте основные фазы экономического цикла и назовите причины циклического характера экономического развития.

2. Почему безработица представляет собой экономическую проблему? Можно ли добиться ситуации, при которой занятость составила бы 100%?

3. Объясните, каким образом жесткая гиперинфляция может привести к депрессии.

4. В данном году естественный уровень безработицы составил 5%, а фактический 9%. Пользуясь законом Оукена определите величину отставания ВВП в %. Если номинальный ВВП в том же году составил 500 млрд. долл., какой объем продукции был потерян из-за безработицы?

5. Дайте определение такому экономическому явлению как инфляция и перечислите ее основные виды. Каковы причины и экономические последствия инфляции?

6. Существует ли какая-либо связь между безработицей и инфляцией? Что такое стагфляция и каковы причины ее возникновения?

7. Чем отличается инфляция спроса от инфляции предложения? Объясните, почему в экономике стран СНГ преобладает инфляция предложения. Каковы способы борьбы с инфляцией в этих условиях?

*В этом мире ни в чем нельзя быть твердо уверенным, за исключением смерти и налогов.*

*Б. Франклин*

## Г Л А В А 8. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

### 8.1. Понятие финансов и финансовой системы

Экономическая деятельность государства на протяжении всей своей истории теснейшим образом связана с эволюцией финансовой системы. Эта взаимосвязь, с одной стороны, объективно порождается развитием товарного производства и рынка, с другой — развитием государственной системы управления. Таким образом, возникновение государственной власти обуславливает формирование **системы государственных финансов**, которая становится сначала основой сугубо политических устремлений государственной элиты (Древний Рим, раннее средневековье и т. д.), а затем начинает выступать в качестве одного из экономических факторов, призванных стабилизировать всю экономическую систему. Выполнение данной функции связано с тем, что государственная финансовая система включает в себя многочисленные отношения по поводу движения (накопления и распределения) денежных ресурсов, а также институты, определяющие это движение.

**Финансовые отношения — это экономические отношения между:**

- 1. Государством и физическими и юридическими лицами;**
- 2. Самими юридическими лицами;**
- 3. Отдельными государствами по поводу образования, распределения и использования фондов денежных средств.**

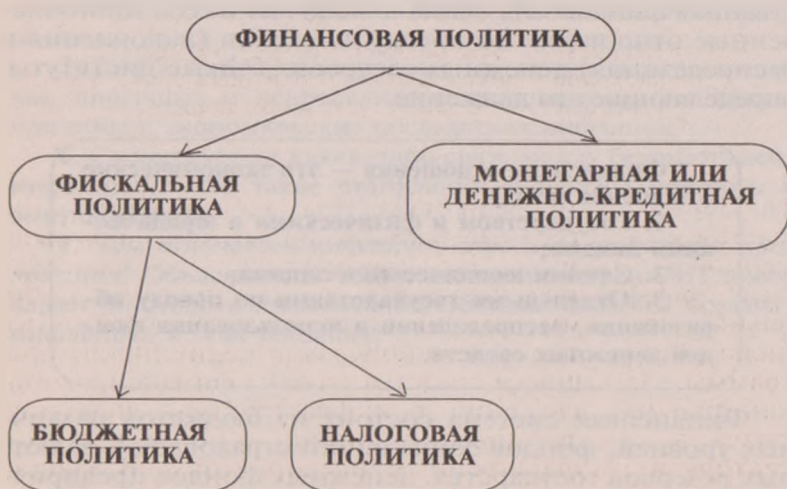
Финансовая система состоит из бюджетов различных уровней, фондов социального страхования, валютных резервов государства, денежных фондов предприя-

тий, прочих денежных фондов. Ведущим звеном финансовой системы является **государственный бюджет**.

Принципы построения финансовой системы могут быть различными, однако для современной финансовой системы экономически развитых стран характерен принцип **фискального федерализма**. Это значит, что финансовая система строится на основе четкого разграничения функций между различными уровнями системы: правительство берет на себя финансирование крупных проектов и приоритетных направлений развития государства в целом, не вмешиваясь при этом в дела местных органов власти, а они, в свою очередь, финансируют по своему усмотрению местные проекты и программы. Практически это выглядит так: местные бюджеты не входят своими доходами и расходами в государственный бюджет.

Финансовая система воспроизводит все процессы по перераспределению национального дохода, поэтому она служит одним из важнейших регуляторов экономики. Такое регулирование стало называться финансовой политикой. Основные инструменты финансовой политики представлены в схеме 8.

Схема 8





В настоящее время государственная финансовая деятельность в значительной степени руководствуется макроэкономическими целями: стабилизацией экономического роста и повышением эффективности хозяйственной системы. Это достигается посредством мобилизации финансовых ресурсов, их распределением и использованием на основе финансового законодательства страны.

Финансовое участие современного государства в проведении макроэкономической политики можно подразделить на прямое и косвенное. Прямое регулирование осуществляется путем перераспределения средств из государственного бюджета между различными отраслями и направлениями развития, поэтому оно получило название **бюджетной политики**. К косвенному же регулированию относятся **налоговая политика**, влияющая на инвестиционные возможности, и **кредитная деятельность**, регулирующая внешние источники финансирования.

## 8.2. Государственный бюджет. Проблемы бюджетного дефицита и государственного долга

Среди экономических рычагов макроэкономического регулирования важное место в развитых странах занимают бюджетные.

**Бюджет — это роспись государственных расходов и доходов на определенный срок, утвержденная в законодательном порядке.**

Бюджетные средства государства делятся на три части. Первое место среди бюджетных ассигнований занимают государственные расходы на военную промышленность и оборону. На втором месте — так называемые **трансфертные платежи** — финансирование социальных программ помощи остро нуждающимся, инвалидам, безработным, пенсионерам и медицинские программы. Оставшиеся средства идут на финансирование капитальных вложений в инфраструктуру, используются в качестве инвестиционной помощи частному сектору и государственным предприятиям. В зависи-

мости от целей и приоритетов государственной бюджетной политики место тех или иных расходов может меняться. Так, в социально ориентированной экономике на первый план выступают расходы на социальные нужды; если же ставится задача скорейшего подъема национальной экономики, прямые бюджетные инвестиции могут значительно превышать все другие расходы государства и т. д.

Наряду с увеличением правительственных расходов и бюджетного финансирования усиливается и государственное потребление. Во многих странах оно включает в себя заказы властей на военное и гражданское строительство, новую технику и технологию, стандартные промышленные программы и изделия, НИОКР и т. д.

Исходя из исторических особенностей развития, предпринимательская деятельность государства основывается либо на базе национализации собственности, либо на финансовой мощи бюджета. В основном для развитых стран характерен второй способ участия в экономической жизни. Причем в последнее время наблюдается тенденция роста бюджетных расходов по сравнению с доходами. В итоге это приводит к серьезным проблемам бюджетной политики — **дефициту государственного бюджета и государственному долгу.**

**Бюджетный дефицит — это сумма, на которую за данный год расходы правительства превосходят его доходы.**

**Государственный долг — это общая накопленная сумма всех положительных сальдо бюджетов за вычетом всех дефицитов, которые имели место в стране.**

К несоответствию расходов и доходов государства могут привести различные причины: спад производства; рост издержек производства; оборот «теневого» капитала; выпуск некачественных, неконкурентоспособных товаров; эмиссия «пустых» денег и т. д. Причин, вызывающих бюджетный дефицит, может быть много, но способов его покрытия существует только три:

- государственные займы;
- эмиссия новых денег;
- усиление налогообложения;

Рассмотрим более подробно каждый из этих способов.

**Государственные займы.** Этот способ малоэффективен, так как государственные облигации пользуются спросом лишь тогда, когда государство точно и в срок погашает свои долговые обязательства. Если же наблюдается хронический дефицит государственного бюджета, такое выполнение своих обязательств становится проблематичным.

Второй способ — эмиссия дополнительных денег — тесно связан с усилением инфляции и может привести к краху всей экономики.

Остается последний, наиболее традиционный путь — усиление налогообложения, но и это таит в себе множество опасностей. В частности, известно, что с определенного момента дальнейшее увеличение налоговой ставки не только не приводит к увеличению налоговых поступлений в государственный бюджет, но и подрывает производственную активность предприятий, делая невыгодным производство. Таким образом, можно сказать, что не существует эффективного, доступного и простого способа борьбы с дефицитом государственного бюджета. В связи с этим в экономической теории различают несколько подходов к проблемам бюджетного дефицита и бюджетной политики.

Первая концепция — требование ежегодно балансируемого бюджета в целях недопущения его хронического дефицита. Очень долгое время такая концепция была преобладающей в экономической теории и практике и считалась целью экономической политики. Однако при более внимательном подходе можно заметить, что ежегодно балансируемый бюджет сдерживает проведение финансовой политики. Например, если в стране наблюдается спад производства, то требование сбалансировать бюджет заставит государство сокращать свои расходы и увеличивать налоги, а это, в свою очередь, приведет к еще большему спаду производства. С другой стороны, в условиях инфляции автоматически увеличиваются все налоговые поступления, и государство, чтобы избежать превышения доходов над расхода-



ми, должно будет сокращать налоги и увеличивать расходы, что будет усиливать инфляцию.

Вторая концепция базируется на том, что бюджет должен быть сбалансирован в ходе экономического цикла. То есть, если в стране наблюдается спад производства, то его нужно покрывать за счет дефицитного финансирования. Впоследствии, когда будет подъем, этот дефицит автоматически покроется за счет положительного сальдо. Особая проблема, возникающая при применении данной концепции, заключается в том, что спады и подъемы в экономическом цикле не одинаковы по глубине и продолжительности. Из-за этого может случиться так, что большой дефицит бюджета не покроеется небольшим положительным сальдо, накопленным в период короткого процветания.

Третья концепция связана с идеей, в соответствии с которой целью государственных финансов является обеспечение сбалансированности экономики, а не бюджета. Большинство стран в проведении финансовой политики придерживаются третьей концепции, что позволяет им находить оптимальную величину дефицита государственного бюджета, которая в настоящее время составляет 9—15% от ВВП.

Нарастание бюджетного дефицита в экономике приводит к появлению и росту государственного долга. Каково же влияние государственного долга на экономику?

1. Для покрытия государственного долга государство продает населению облигации, выплата процентов по которым приводит к перераспределению национального дохода, как правило в пользу более обеспеченных слоев населения.

2. Рост внутреннего долга приводит также к росту внешнего долга государства, выплата процентов по которому предполагает передачу части созданного внутри страны дохода за рубеж. Кроме того, рост внешнего долга может привести к банкротству нации и снизит авторитет страны на мировом рынке.

3. Для покрытия государственного долга государство, как правило, увеличивает налоги, что может подорвать развитие производства.

4. С ростом государственного долга связаны и чисто психологические моменты — неуверенность населения

в завтрашнем дне, нежелание думать о будущем, что в итоге негативно скажется на экономическом развитии.

Все вышеперечисленные последствия бюджетного дефицита и государственного долга ставят проблему формирования государственной финансовой политики на одно из первых мест. Решение же этих проблем в основном сводится к требованию сокращения государственных расходов и увеличения налогов.

### 8.3. Налоги и налоговая система

**Налоговая система — это совокупность налогов, взимаемых исполнительной властью с доходов физических и юридических лиц, а также методы и принципы их налогообложения.**

Налоги выполняют обычно три основные функции:

- фискальную — средства, получаемые через налоговые поступления, служат финансовой основой выполнения государством его функций;
- перераспределительную — в зависимости от социально-политических приоритетов государственной власти с помощью налогов происходит перераспределение национального дохода в пользу тех или иных групп населения или отраслей экономики;
- стимулирующую — проводя гибкую налоговую политику, государство может усилить стимулы к производству.

Проводя налоговую политику необходимо помнить, что налоги — инструмент довольно тонкий, пользоваться ими нужно осторожно и продуманно, поскольку они выполняют не только чисто фискальную функцию, но также распределительную и стимулирующую. Высокие налоговые ставки могут привести к тому, что работать и хорошо зарабатывать становится не выгодно, а низкие — сделать невозможным проведение бюджетной политики. Именно поэтому каждое государство ищет принципы оптимального налогообложения. Главный принцип был сформулирован еще А. Смитом: «Нельзя резать курицу, несущую золотые яйца».<sup>30</sup> Этот

принцип непосредственно связан с эффектом Лаффера — при более высокой ставке налогообложения суммарные выплаты в бюджет сокращаются. Это явление можно показать с помощью «кривой Лаффера». (см. рис. 15).

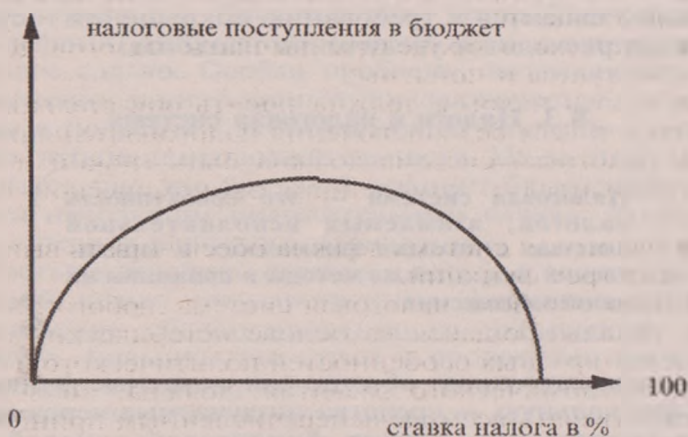


Рис. 15

Кривая характеризует зависимость суммы налоговых поступлений в бюджет от динамики ставки налога на прибыль. При невысоких ставках доходы бюджета растут с увеличением процента налогообложения, хотя прирост доходов и снижается. При определенной ставке доход оказывается на максимально предельном уровне. Далее, при увеличении ставки, происходит уменьшение поступлений в бюджет. Это связано с тем, что при высоких налогах снижается прибыльность производства, дестимулируются инвестиции. Выпуск продукции сокращается, падает масса прибыли и даже при повышенном налоге бюджетные доходы уменьшаются. Одна и та же сумма доходов может соответствовать разным масштабам налогообложения. Но при достаточно небольшом проценте отчислений от прибыли не подрывается предприимчивость, и есть возможность

<sup>30</sup> А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М., 1962. кн. 5, с. 588-589.



увеличения доходов бюджета за счет наращивания выпуска товаров и возрастания массы прибыли.

Основные принципы налогообложения следующие:

- уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика;
- налогообложение доходов должно носить однократный характер;
- системы и процедуры выплаты налогов должны быть доступны и понятны;
- уплата налогов должна носить обязательный характер для всех без исключения налогоплательщиков;
- налоговая система должна быть гибкой и легко адаптироваться к изменениям экономической ситуации;
- налоговая система должна обеспечивать выполнение всех трех функций.

Таким образом, налоговая система любого государства, складывающаяся на основе исторических традиций и конкретных особенностей политического и социально-экономического развития, должна, по возможности, отвечать всем вышеперечисленным принципам.

Основным элементом любой налоговой системы являются сами налоги и, хотя можно насчитать десятки различных видов налогов, они могут быть систематизированы по нескольким основным признакам.

В зависимости от ставок налоги делятся на пропорциональные, прогрессивные и регрессивные.

1. **Пропорциональные** — действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины.

2. Средняя ставка **прогрессивных** налогов повышается по мере возрастания дохода.

3. **Регрессивными** называются такие налоги, средняя ставка которых снижается по мере возрастания дохода (примером такого налога может быть акциз на предметы первой необходимости).

В зависимости от объекта налогообложения налоги классифицируются на прямые и косвенные. **Прямые** налоги взимаются непосредственно с дохода или имущества субъекта налогообложения. **Косвенные** — налагаются на определенные операции и включаются в цену реализуемой продукции или услуг (продавец получает при реализации товара или услуги налоговую сумму,

которая перечисляется государству). Прямые налоги, в свою очередь, могут быть разделены на реальные и личные. Под **прямыми реальными** налогами понимают налоги, которыми облагаются различные виды имущества или доходов и взимаются без учета реальной доходности объекта на основе его приближенной оценки. В настоящее время роль реальных налогов незначительна. К прямым реальным налогам относятся, например, поземельный, промысловый налоги, налог на доходы от денежных капиталов (ценных бумаг).

Прямые реальные налоги все более вытесняются **прямыми личными** налогами, которыми облагаются учтенные доходы как физических, так и юридических лиц. Прямые личные налоги взимаются по декларации. В основном для них характерны прогрессивные ставки. К прямым личным налогам относятся: подоходный налог, налог на прибыль предприятий, взносы на социальное страхование и т. д.

Основными источниками поступлений в государственный бюджет являются подоходный налог, налог на фонд заработной платы и налог на прибыль предприятий.

**Личный подоходный налог** взимается с доходов домохозяйств и некорпорированных предприятий после вычета некоторых скидок и льгот. Во многих странах ставки личного подоходного налога колеблются в пределах 15—30%.

**Налогом на прибыль предприятий** обычно облагаются юридические лица. Как правило от него освобождаются сельскохозяйственные предприятия и кооперативы. Ставки налогообложения не зависят от отраслевой принадлежности предприятия и формы собственности, а главным образом они зависят от размера прибыли. Налогом облагается чистая прибыль до ее распределения, то есть до выплаты дивидендов, но с учетом «бумажных» вычетов — различного рода расходов, которые разрешается делать за счет валовой прибыли. Начиная с 80-х годов практически во всех странах наблюдается тенденция к значительному сокращению ставок налогов на прибыль. Так, в США они были снижены с 47% до 34%, в Японии с 42% до 37%, в Великобритании с 52% до 35%.

Взносы на социальное страхование представляют собой страховой взнос, выплачиваемый в рамках пла-

нов обязательного страхования, например, страхования старости, государственной программы бесплатной медицинской помощи, предусмотренными существующим законодательством о социальном обеспечении. Эти налоги взимаются как с работодателя, так и с лиц наемного труда. Развитие и расширение программ социального обеспечения, а также рост рабочей силы имеют результатом весьма значительное увеличение ставок данных налогов.

К основным косвенным налогам относятся следующие:

- **налоги с продаж**, охватывающие широкий диапазон продуктов, как правило массового спроса;

- **налог с оборота**, который взимается не с отдельных товаров, а со стоимости валового оборота предприятия или денежного оборота в сфере услуг;

- **налог на добавленную стоимость**. Он взимается с той части стоимости, которая добавляется на каждой стадии производства и обращения товара. Добавленная стоимость включает заработную плату с начислениями, амортизацию, проценты за кредит, расходы на транспорт, рекламу и т. д.

- **акцизы** — косвенные налоги на товары массового потребления. Главная цель налога — увеличение доходов государственного бюджета. Основными объектами обложения выступают табак, соль, сахар, чай, вино-водочные изделия и др.

Роль отдельных налогов в формировании доходной части бюджета обычно такова:

Таблица 8

### Структура налогообложения

Вид налога	% соотношение
1. Личный подоходный налог	40
2. Налог на прибыль предприятий	10
3. Социальные взносы	30
4. Налог на добавленную стоимость	10
5. Акцизы	5
6. Прочие налоги	5



Как видно из таблицы, значительную долю в доходной части государственного бюджета занимают личные налоги, особенно личный подоходный налог, и социальные взносы, что еще раз доказывает значимость не величины налоговой ставки, а возможности охвата большого количества налогоплательщиков.

Чем доступнее, проще и понятнее налоговая система, тем она эффективнее. Кроме того, эффективность налоговой системы обеспечивается также ее гибкостью.

Гибкость налоговой системы определяется ее дифференцированным применением и, в частности, разнообразием налоговых льгот, имеющих значительные стимулирующие возможности. В США, например, насчитывается, более 100 налоговых льгот, в Великобритании — около 60.

Применение налоговых льгот определяется приоритетами государственной социально-экономической политики и прежде всего касается развития наукоемких и экспортных производств, расширения занятости, стимулирования частного предпринимательства и т. д. Налоговые льготы носят обычно региональный или селективный характер. Среди большого числа налоговых льгот можно выделить следующие:

- необлагаемый минимум объекта налогообложения. Эта льгота имеет ярко выраженную социальную направленность и связана с защитой малоимущих слоев населения;

- отсрочка от уплаты налога или полное освобождение от налогов. Такого рода льготами чаще всего пользуются отдельные лица и категории плательщиков налога (например, студенты, ветераны войны, многодетные матери и т. п.), а также малые и вновь образованные предприятия. Например, во Франции акционерные компании в течение первых двух лет своего существования полностью освобождаются от налога на прибыль, на третьем году налогом облагается 25% прибыли, а вся прибыль облагается налогом лишь начиная с шестого года деятельности компании. В Германии от уплаты земельного налога освобождены государственные учреждения, церковь, больницы, учреждения дошкольного воспитания;

- понижение налоговых ставок (понижающие коэффициенты);

- изъятия из обложения отдельных элементов объекта налога (вычет из налоговой базы). Этот вид налоговых льгот применяется для стимулирования НИОКР, защиты окружающей среды, развития социальной сферы и т. д.;

- инвестиционный налоговый кредит — это вычеты, которые производятся из начисленных налогов. Применяется с той же целью, что и вычеты из налоговой базы, однако имеет специфическую особенность, связанную с большим стимулирующим эффектом. Рассмотрим это на примере. Предположим, что налогооблагаемая база — 100000 сум, ставка налога 32%, инвестиции на НИОКР — 10000 сум. Тогда, если будет предоставлена налоговая льгота в виде вычета из налоговой базы, то сумма налога составит:  $(100000 - 10000) \times 0,32 = 28800$  сум. Если же будет применен инвестиционный налоговый кредит, то предприятию придется заплатить:  $100000 \times 0,32 - 10000 = 22000$  сум.

- ускоренная амортизация, которая представляет собой возможность списывать амортизационные суммы в масштабах, превышающих действительный износ основного капитала. Это способствует ускорению оборота основного капитала и замены морально устаревшего оборудования, обеспечивает средства на обновление и техническое совершенствование производства.

Налоговая политика государства строится в соответствии с социально-экономическими потребностями, в зависимости от требований момента и целей, которые ставит перед собой общество, на основе всех известных принципов налогообложения с использованием по возможности большего числа налоговых льгот. Формирование налоговой политики требует очень высокой степени компетентности, профессионализма, анализа всех сторон экономического развития государства.

#### 8.4. Основные направления бюджетной и налоговой политики Республики Узбекистан

В нашей стране активная бюджетная и налоговая политика по сути дела только начинает формироваться. Поэтому на первом этапе в числе важнейших приоритетных мер выдвигаются следующие:

- проведение жесткой финансовой политики, на-

правленной на сведение бюджетного дефицита до 3—4% от ВВП;

- обеспечение оптимального соотношения между решением задач стабилизации экономики за счет ограничения дефицита государственного бюджета и финансированием текущих социально значимых расходов, стимулирующих оживление экономической 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 государственного бюджета и стимулирующей развитие рыночных отношений, предпринимательства, эффективное использование материально-сырьевых, природных, финансовых и трудовых ресурсов;

- обеспечение проведения мер по социальной защите населения.

Для того, чтобы обеспечить решение этих задач, необходимо обобщить опыт осуществления бюджетной и налоговой политики с учетом специфики экономического положения республики. Как уже отмечалось, государственные расходы играют значительную роль в социально-экономическом развитии общества. Поэтому, для того, чтобы решить задачу преодоления дефицита государственного бюджета, нужно повысить эффективность государственных расходов, придать им регулирующую роль в обеспечении стабильности развития общества.

Анализируя бюджетную политику, проводимую в республике, можно сделать определенные выводы. Следует отметить, что за последние годы значительно сократились расходы на народное хозяйство, т. е. возобладал принцип хозяйственного расчета и рачительного использования государственных средств, в то же время возросли расходы на капитальные вложения, что является более эффективной формой финансирования. В целом же расходная часть государственного бюджета свидетельствует о социальной направленности бюджетной политики, т. к. более половины всех расходов



направляется на социальные нужды — 29,8% от ВВП. (Для сравнения, в Швеции эти же расходы составляют 35% от ВВП).

В настоящее время существуют резервы совершенствования налоговой политики. Этот вывод можно сделать на основании анализа налоговых поступлений в бюджет. Так, основной удельный вес в налоговых поступлениях занимает налог на добавленную стоимость, что свидетельствует о том, что налоговая политика в республике носит ярко выраженную фискальную направленность. В то же время небольшой удельный вес индивидуальных подоходных налогов может свидетельствовать о том, что не все категории граждан являются в действительности налогоплательщиками, т. е. не выполняется один из принципов налогообложения — обязательность уплаты налогов для всех без исключения граждан, чему в значительной степени способствует декларирование доходов.

Кроме того, значительные резервы совершенствования налоговой политики связаны с разграничением функций между республиканским и местными бюджетами. Необходимо передавать большую часть доходов на места, укреплять местные бюджеты. Это даст возможность повысить самостоятельность регионов, поднять их инициативу, заинтересованность и ответственность за выполнение бюджета.<sup>31</sup>

В рамках новой налоговой политики следует также принципиально изменить структуру налоговых поступлений, повысить роль налога на ресурсы, имущество и т. д.

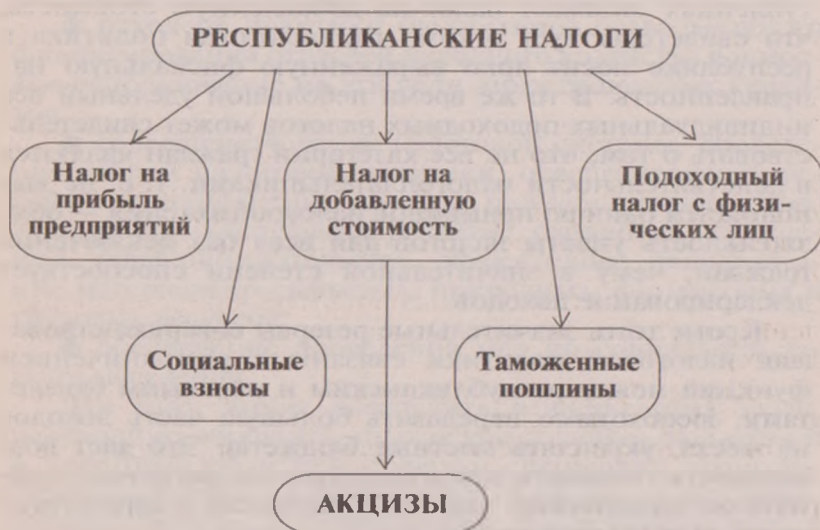
Принятый в 1991 г. пакет законодательных документов по налогообложению формирует важнейший узел экономического механизма макроэкономического регулирования. Общие принципы построения налоговой системы в Узбекистане определяют законы Республики Узбекистан «О налогах с предприятий, объединений и организаций» и «О подоходных налогах с граждан Республики Узбекистан», а также «Налоговый Кодекс», принятый в 1997 г. Они устанавливают структуру и перечень налогов, идущих в бюджет, определяют плательщиков налогов и их права и обязанности.

<sup>31</sup> Каримов И. А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. — Т., Узбекистан, 1995. — с. 191—192.

В соответствии с вышеназванными законами в Узбекистане существуют следующие виды налогов:

Схема 9

### Структура налогов



Плательщиками налога на прибыль предприятий являются предприятия всех форм собственности. Средняя ставка налога на прибыль составляет 37%. Однако для сельскохозяйственных предприятий ставки налога установлены 3 и 20% в зависимости от уровня рентабельности. Аналогичный порядок налогообложения и ставки распространяются на дехканские и фермерские хозяйства.

Прибыль совместных предприятий с долей иностранного капитала в уставном фонде менее 30% облагается налогом по ставке 37%, если же доля иностранного капитала превышает 30% — по ставке 25%.

Банки и страховые организации облагаются налогом на доходы по ставке 35%. При этом постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 9 ноября 1995 года продлен срок действия освобождения

банков от уплаты налога на доход, имущество, землю до 31 декабря 1997 г.

Кроме того, для придания гибкости налоговой системе предусмотрено достаточно большое количество льгот по налогу на прибыль. Назовем наиболее существенные из них:

- освобождение от уплаты налога на прибыль;
- отсрочка или временное освобождение от уплаты налога;
- понижение налоговых ставок;
- уменьшение налогооблагаемой базы.

От уплаты налога на прибыль освобождаются предприятия, производящие социально необходимые товары и виды услуг, благотворительные фонды и общества, общественные организации и ассоциации, творческие союзы, занимающиеся предпринимательской деятельностью.

Серьезным стимулом является временное освобождение от уплаты налога. От налога временно освобождаются:

- а) предприятия, использующие изобретения по патенту, сроком на 5 лет;
- б) частные и совместные предприятия, дехканские и фермерские хозяйства, специализирующиеся на переработке сельскохозяйственной продукции, выпуске товаров народного потребления, строительных материалов, медицинского оборудования, машин и оборудования для сельского хозяйства, легкой и пищевой промышленности, сроком на два года;
- с) в первые пять лет работы совместные предприятия, осуществляющие капитальные вложения в проекты, включенные в инвестиционную программу Республики Узбекистан.

Вновь созданные предприятия уплачивают налог в первый год с момента создания в размере 25% от установленной ставки.

Налогооблагаемая база уменьшается на сумму затрат на содержание объектов социально-культурного и бытового назначения, проведение природоохранных мероприятий, профессиональную подготовку и повышение квалификации работников, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, освоение новых технологий и видов продукции, а также на



сумму отчислений в благотворительные фонды, религиозные и общественные организации.

Начиная с 1 января 1996 г. для хозяйственных субъектов независимо от форм собственности ставки налога на добавленную стоимость установлены в размере 17%. Такое значительное понижение ставки НДС (до 1996 г. ставка налога на добавленную стоимость варьировалась от 23 до 30%) свидетельствует о том, что налоговая политика перестала носить ярко выраженную фискальную направленность. Кроме того, предприятия сельского хозяйства, торговли, общественного питания и оказывающие бытовые услуги населению освобождены от уплаты НДС.

Объектом обложения акцизами является объем реализуемых товаров в стоимостном выражении. Перечень товаров, облагаемых акцизом и ставки акцизного налога определяются Кабинетом Министров Республики Узбекистан. В то же время от уплаты акцизного налога освобождаются предприятия, производящие подакцизные товары на экспорт.

Как уже отмечалось, кроме республиканских налогов существуют и местные налоги, главная функция которых — пополнение местных бюджетов различных уровней.



Ставка налога на имущество установлена в размере 2% и объектом обложения налогом является первоначальная (балансовая) стоимость основных производственных фондов. В первые два года работы частные предприятия освобождаются от уплаты налога на имущество, а также от всех ресурсных платежей. Кроме того, для предприятий, расположенных на территории поселков, кишлаков и аулов по производству и переработке сельскохозяйственной продукции и товаров народного потребления, действующие ставки налогов на землю, транспорт, ресурсные платежи, имущество снижены на 50%.

Все меры в области налоговой реформы направлены, в конечном счете, на поиск новых подходов к реформированию экономики, и насколько они будут эффективны, покажет время.

### 8.5. Фискальная политика и механизм ее функционирования

Рассмотренная нами в предыдущих параграфах система мер, связанная с расходами из государственного бюджета, с одной стороны, и государственной налоговой политикой — с другой, не может осуществляться по отдельности и представляет собой единую государственную политику, которая получила название фискальной политики. Две составные части **фискальной политики** должны работать в одном направлении, а именно:

1. В период экономического подъема в целях недопущения «перегрева» экономики осуществляется сдерживающая фискальная политика: расходы из государственного бюджета сокращаются, а налоги увеличиваются.

2. Во время экономического спада необходимо проводить стимулирующую фискальную политику, заключающуюся в увеличении государственных расходов и сокращении налогов.

Если же по каким-либо причинам возникает несогласованность в проведении фискальной политики, например, при увеличении государственных расходов также увеличиваются и налоги, это приведет к тому, что

фискальная политика не достигнет предполагаемой цели.

Механизм действия фискальной политики, на первый взгляд, достаточно прост. Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что существует ряд особенностей в ее проведении, и в первую очередь это касается **встроенных стабилизаторов**. Оказывается, фискальная политика обладает некоторой степенью саморегуляции, что позволяет ей какое-то время осуществлять свои функции без вмешательства извне. Благодаря встроенным стабилизаторам происходит автоматическое изменение налоговых поступлений, выплаты социальных пособий и т. д.

Рассмотрим процесс саморегуляции на примере. Предположим, что экономика находится на стадии подъема. В этом случае, как уже отмечалось, проводится сдерживающая фискальная политика, т. е. увеличиваются налоги и сокращаются расходы. Что же происходит, если государство оставляет налоговые ставки без изменений? В результате саморегуляции даже без изменения налоговых ставок отчисления в бюджет растут, так как прибыли налогоплательщиков увеличиваются. В то же время, благодаря вовлечению дополнительных ресурсов в экономику, росту занятости, необходимость в выплате трансфертных платежей и других расходах государства сокращается, т. е. расходы из государственного бюджета также сокращаются автоматически. Обратная ситуация со встроенными стабилизаторами наблюдается во время экономического спада.

Механизм саморегуляции делает фискальную политику достаточно гибкой, однако встроенные стабилизаторы способны эффективно действовать только в краткосрочном периоде. Если же макроэкономическая нестабильность продолжается длительное время, требуется проведение определенных правительственных программ, направленных на стабилизацию экономики.

Сознательное государственное регулирование налоговых ставок и отчислений из бюджета представляет собой вторую часть фискальной политики, получившей название **дискреционной**.

Таким образом, эффективная фискальная политика должна опираться, с одной стороны, на механизм саморегулирования, заложенный в экономическую систему,



а с другой, на тщательное, осторожное дискреционное регулирование со стороны государства. В то же время, именно необходимость государственного вмешательства в механизм фискальной политики лишает ее гибкости и приводит к возникновению ряда проблем в ее осуществлении.

Прежде всего, для проведения дискреционной фискальной политики необходимо своевременно прогнозировать наступление экономического спада или подъема, т. е. требуется определенное время для распознавания экономической ситуации. После того, как будет выработано решение, какую политику целесообразно проводить, потребуются определенный срок для утверждения данного решения в административных органах власти. В свою очередь, сами правительственные чиновники не всегда могут руководствоваться чисто экономическими целями. Так, например, если стимулирующая политика всегда однозначно приветствуется всеми хозяйствующими субъектами, то сдерживающая фискальная политика является крайне непопулярной мерой и на ее проведение правительство соглашается неохотно.

Кроме того, стимулирующая фискальная политика осуществляется, как правило, за счет увеличения дефицита государственного бюджета, который должен быть сведен к минимуму в ходе экономического подъема. Это достигается посредством увеличения налогов и государственных займов. Таким образом, государство отвлекая на себя свободные денежные средства в целях покрытия дефицита государственного бюджета, может свести к минимуму начавшийся экономический рост.

Все названные недостатки фискальной политики приводят к тому, что по силе воздействия на экономику она уступает место более гибкой денежно-кредитной или монетарной политике государства.



#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Финансовая система (отношения)** — это экономические отношения, возникающие между всеми хозяйствующими

субъектами по поводу образования, распределения и использования фондов денежных средств.

**Фискальный федерализм** — принцип построения финансовой системы, основанный на четком разграничении функций между различными уровнями системы.

**Финансовая политика** — один из методов государственно-го регулирования, включающий в себя бюджетную, налоговую и денежно-кредитную политику.

**Бюджетная политика** — политика государственного воздействия на экономику посредством прямого финансирования из бюджета приоритетных отраслей и социально значимых программ.

**Налоговая политика** — государственное регулирование экономики, осуществляемое посредством манипулирования налогами: увеличение налогов ведет к сокращению деловой активности, а их уменьшение стимулирует деловую активность.

**Бюджет** — роспись государственных расходов и доходов, утвержденная в законодательном порядке.

**Трансфертные платежи** — платежи из государственного бюджета, направляемые на финансирование социальных программ.

**Бюджетный дефицит** — сумма, на которую расходная часть бюджета больше доходной его части.

**Государственный долг** — общая накопленная сумма всех положительных сальдо бюджетов за вычетом всех дефицитов, которые имели место в стране.

**Налоговая система** — совокупность налогов, взимаемых исполнительной властью с доходов физических и юридических лиц, а также методы и принципы их налогообложения.

**Эффект Лаффера** — реакция налогоплательщиков на увеличение налоговых ставок. Отражает зависимость между величиной налоговой ставки и поступлениями в государственный бюджет: увеличение налоговых ставок до определенного момента приводит к увеличению поступлений в государственный бюджет, однако существует предельная величина налоговой ставки, после которой дальнейшее ее увеличение приведет к сокращению поступлений в государственный бюджет. Это связано с тем, что налоги, увеличивая издержки производства, снижают стимулы и мотивацию к дальнейшему увеличению производства.

**Пропорциональные налоги** действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налогообложения без учета дифференциации его величины.

**Прогрессивные налоги** — налоги, ставка которых увеличивается по мере увеличения дохода.

**Регрессивные налоги** — налоги, ставка которых уменьшается по мере увеличения налогооблагаемой базы.

**Прямые налоги** взимаются непосредственно с дохода или имущества субъекта налогообложения.

**Косвенные налоги** налагаются на определенные операции и включаются в цену реализуемых товаров и услуг.

**Подходный налог** взимается с доходов физических лиц и некорпорированных предприятий.

**Налог на прибыль предприятий** взимается с нераспределенной прибыли предприятий.

**Налог с продаж** — косвенный налог, включается в цену товаров, взимается непосредственно при реализации товара и охватывает очень широкий диапазон товаров и услуг как правило массового спроса.

**Налог с оборота** взимается со стоимости валового оборота предприятий или денежного оборота в торговле и сфере услуг.

**Налог на добавленную стоимость** взимается с той части стоимости, которая добавляется на каждой стадии производства товара; фиксируется в цене товара.

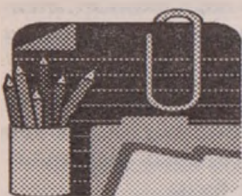
**Акцизы** — косвенные налоги на товары массового потребления.

**Фискальная политика** — часть финансовой политики, включающая в себя бюджетную и налоговую политику.

**Встроенные стабилизаторы** — механизмы саморегуляции, которые позволяют фискальной политике действовать самостоятельно.

**Дискреционная фискальная политика** — сознательное государственное регулирование налоговых ставок и отчислений из государственного бюджета, предпринимаемое в целях стабилизации экономики и стимулирования экономического роста.





### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. В чем сущность такого принципа построения финансовой системы как фискальный федерализм?

2. Каковы причины и последствия бюджетного дефицита?

3. Когда и какой по величине государственный долг представляет опасность для страны и почему?

4. К какому виду налогов, пропорциональному, прогрессивному или регрессивному относятся следующие виды налогов:

а) акцизы на предметы первой необходимости; б) налог на недвижимость; в) подоходный налог; г) отчисления в фонд социального страхования; д) налог на добавленную стоимость; е) поземельный налог; ж) налог на прибыль предприятий.

5. Как Вы считаете, почему гибкость налоговой системы определяется разнообразием налоговых льгот. Какие налоговые льготы существуют в Узбекистане?

6. Объясните механизм действия фискальной политики: дискреционной и встроенных стабилизаторов. Можете ли Вы внести какие-либо предложения по усилению эффективности фискальной политики?

7. Дайте оценку эффективности фискальной политики. Расскажите, с какими конкретно ограничениями сталкивается фискальная политика.

*Без оздоровления народного хозяйства ценность денежной единицы не может быть укреплена никакими чисто финансовыми мероприятиями.*

*C. Витте*

## Г Л А В А 9. КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА

В 60—70 гг. XX в. бюджетные и налоговые методы воздействия государства на экономику подверглись критике со стороны одного из ведущих направлений современной экономической теории — монетаризма.

Будучи противниками какого-либо вмешательства государства в функционирование рыночного механизма, монетаристы считали, что регулирование денежной массы со стороны правительства является наиболее косвенным методом воздействия на экономику, не приводящим к существенной корректировке свободных рыночных «правил игры».

Рассматривая механизм воздействия монетарной политики, следует иметь в виду, что ее проведение возможно при наличии развитых кредитных отношений и кредитной системы. Поэтому, прежде чем перейти к анализу самой монетарной политики, сначала остановимся на выяснении природы и сущности кредита и основных институтов, которые обслуживают кредитные отношения.

### 9.1. Сущность и значение кредита и структура кредитной системы

Кредитная система представляет собой:

1. Совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования.

2. Кредитно-финансовые учреждения, создающие, аккумулирующие и предоставляющие свободные денежные средства в ссуду.

Рассмотрим подробнее первую часть предложенного нами определения кредитной системы — сущность кредита.

**Кредитом называется предоставление товаров или денег в долг на условиях возвратности и платности.**

Возможность существования кредита и кредитных отношений имеет своей основой выполнение деньгами функции средства платежа.

С развитием торговли связано появление и распространение **коммерческого кредита**, при котором продавец товаров предоставляет покупателю возможность оплатить покупку через определенное время. В этом случае товар продается не за наличные деньги, а под письменное обязательство заплатить в определенный срок. Эти платежные обязательства можно подвести под общую категорию **векселей**, которые до истечения срока их действия и до наступления дня платежа, сами обращаются как платежные средства, образуя собственно торговые деньги.

Другая сторона кредита связана с развитием торговли свободными денежными средствами, которое идет параллельно с развитием товарной торговли. В руках торговцев деньгами концентрируются временно свободные денежные средства, принадлежащие различным предпринимателям, которые можно отдать в ссуду. В связи с торговлей деньгами развивается такая сторона кредитного дела, как управление приносящим проценты капиталом. Первоначально одно предприятие отдавало свои временно свободные денежные средства в ссуду другому предприятию на условиях возвратности, платности и срочности. Однако по мере вовлечения в кредитные отношения большого количества предприятий, функция управления кредитом сосредотачивается в руках специализированных финансовых институтов — банков, которые выступают посредниками между действительным кредитором и заемщиком денежного капитала. Появление банков знаменует собой развитие второй формы кредита — **банковского кредита**, существует еще и третья форма кредита — **потребительский**



**кредит** — предоставление населению возможности покупки товаров с отсрочкой платежа. С развитием банковской системы все формы кредитования обычно осуществляются банками.

Ссудный капитал, которым располагают банки, притекал к ним различными путями. Прежде всего, т. к. они являлись кассирами промышленных капиталистов, в их руках концентрировался капитал, который хранит каждый производитель и купец в качестве резервного фонда. В результате этого, резервный фонд торгового мира сокращался до необходимого минимума, а часть денежного капитала теперь отдавалась в ссуду, т. е. функционировала как капитал, приносящий проценты. Во-вторых, ссудный капитал банков образовывался из вкладов всех слоев населения, которые предполагали получать проценты за предоставление денег в ссуду. Мелкие суммы денег сами по себе неспособные функционировать как денежный капитал, объединялись в большие суммы, образуя денежную силу. Наконец, в банках депонировались и доходы, которые предполагалось потреблять постепенно.

В целом среди источников кредита можно назвать следующие:

- денежные средства предприятий, предназначенные для восстановления основного капитала, накапливаемые по мере перенесения его стоимости на товар по частям в виде амортизации;

- часть оборотного капитала, высвобожденного в денежной форме в связи с несовпадением времени продажи товара и покупки сырья, необходимого для производства;

- капитал, временно свободный в промежутках между поступлением денежных средств от продажи товара и выплатой заработной платы;

- часть прибавочной стоимости, предназначенной для капитализации;

- денежные доходы и сбережения частных лиц.

Говоря о кредите, важно отметить, какую роль он играет в производстве и в экономике в целом. Вернемся к самой простой форме кредита — коммерческому кредиту. Его роль в экономике обусловлена тем, что различие в кругообороте и обороте индивидуальных капиталов приводит к тому, что у покупателя не всегда имеют-

ся наличные деньги, когда продавец имеет уже готовый товар. Кредит здесь неизбежен, он ускоряет реализацию товаров, а через нее и весь процесс воспроизводства. Кроме того, необходимость коммерческого кредита вызвана и потребностью торгового капитала. Торговцы не могут располагать капиталом, чтобы закупить все промышленные товары — для этого общая сумма денежной массы в обществе должна была бы удвоиться. Именно поэтому часть наличной денежной массы заменяется в процессе предоставления коммерческого кредита векселями. Вексель имеет большое значение как средство экономии наличных денег, а следовательно, и сокращения давления избыточной денежной массы на экономику. Выполняя важную функцию по ускорению товарооборота, коммерческий кредит не может

**Вексель — это письменное обязательство платежа через определенный срок после покупки товара, долговое обязательство.**

удовлетворить всех потребностей экономики в кредите. Поэтому основной формой кредита в современных обществах считается банковский кредит. Каковы же его основные функции?

Во-первых, функционирование кредитных отношений необходимо для того, чтобы происходил процесс выравнивания нормы прибыли в различных отраслях.

Во-вторых, кредит сокращает издержки обращения.

В-третьих, кредит способствует расширению уже существующего и открытию нового производства, ускоряя процесс накопления необходимых для этого средств, т. к. дает возможность пользоваться чужим капиталом и чужой собственностью.

Отметив огромное положительное влияние кредита на экономику, следует обратить внимание и на негативные черты кредита, заложенные в самой его природе.

Необходимо помнить, что кредит в любом его виде является лишь формой существования промышленного капитала. Капитал, вложенный в промышленное или торговое предприятие, приносит прибыль. Самой удобной формой существования капитала является денежный капитал. В процессе своего функционирования денежный капитал обособляется от промышленного капитала и как бы начинает функционировать сам по

себе. Иллюзия самостоятельности действия денежного капитала связана с возникновением кредитных отношений. Кредит разделяет во времени акты получения самовозрастающей стоимости из процесса производства с одной стороны, и вовлечения этой же стоимости в дальнейший процесс производства — с другой. Более того, с развитием банковской системы, банки из посредников в предоставлении ссуд превращаются в учреждения, сами создающие деньги. Причем, возникает такая ситуация, при которой движение реального промышленного капитала и фиктивного ссудного капитала происходит в обратном направлении — чем больше капитала задействовано в процессе производства, тем меньше денежного капитала у банков, а банки, в свою очередь, заинтересованы в обратной ситуации. Таким образом, получается, что, с одной стороны, кредит способствует развитию производства, а с другой стороны, сам же и тормозит его развитие. И, наконец, самый важный недостаток кредита связан с тем, что накопление ссудного капитала может быть достигнуто вообще без всякого действительного накопления, при помощи чисто спекулятивных операций с векселями, ценными бумагами и т. д. Масса ссудного денежного капитала на самом деле может расти совершенно независимо от роста реального промышленного капитала и в несколько раз быстрее последнего. Все это приводит к тому, что чисто финансовые, спекулятивные сделки становятся выгоднее и предпочтительнее вложения капитала в реальный, промышленный сектор экономики. В конечном счете, все это становится причиной кризисов, т. к. ссудный капитал является пусть и обособившейся, но неотъемлемой частью промышленного капитала, в отрыве от которого он существовать не может.

Все вышесказанное приводит к необходимости регулирования кредитных отношений. Возможность такого регулирования связана, прежде всего, с развитием банковской системы в цивилизованных формах.

Банковская система состоит из Центрального Банка, коммерческих банков, специализированных банковских учреждений (инвестиционных, внешнеторговых, ипотечных и др.), а также различных кредитно-финансовых учреждений небанковского типа: страховых, финансовых, инвестиционных компаний, пенси-



онных фондов, сберегательных касс, ссудно-сберегательных ассоциаций и т. д.

**Центральные банки** не проводят кредитно-кассовых операций. Их основная функция — создание таких условий, при которых кредитная система могла бы оставаться относительно устойчивой и функционировать с максимально возможным эффектом с точки зрения производства и экономического роста. К функциям центрально банка относятся:

- денежная эмиссия, управление финансами государства, финансовым долгом;

- поддержание ликвидности частных финансовых институтов, контроль за денежной массой и процентными ставками, хранение банковских резервов, кредитование в последней инстанции, т. е. когда частный банк находится на грани банкротства.

В настоящее время сложилось несколько типов организационных структур центральных банков.

Прообразом современного центрального банка принято считать Банк Англии, созданный в XVII в. Все современные центральные банки развитых стран являются акционерными. На основании того, кому принадлежат акции центрального банка, последние могут быть разделены на следующие группы:

- банки, пакет акций которых полностью находится во владении государства, в первую очередь казначейства (Банк Англии, Банк Франции);

- банки, пакет акций которых поделен между государством и частными учреждениями (Банк Японии, Банк Италии, Банк Шотландии);

- банки, пакет акций которых может быть во владении учреждений, входящих в систему центрального банка: государственных (в Германии акциями центрального банка «Дойче Бундес банк» владеют центральные земельные банки и Центральный банк Берлина) или частных (в США акции федеральных резервных банков находятся во владении частных коммерческих банков, подпадающих под юрисдикцию Федеральной Резервной Системы).

Поскольку в настоящее время опыт функционирования ФРС в США привлекает все большее число исследователей и практиков, то не лишним будет рассмотреть основные принципы организации централь-

ного банка в США. Основные функции ФРС как независимого агентства типичны и практически не отличаются от функций центральных банков других развитых стран. Однако имеются и особенности, связанные с тем, что ФРС состоит из частных банков. Поэтому степень гибкости такой системы гораздо выше, чем более централизованной европейской. В то же время, банковская система любого государства строится исходя из исторических особенностей его развития, экономического положения, требований экономической эффективности и целесообразности.

**Коммерческие банки** являются костяком банковской системы. Они выступают, прежде всего, как специфические учреждения, которые, с одной стороны, привлекают и аккумулируют временно свободные денежные средства, а с другой — удовлетворяют за счет этих привлеченных средств разнообразные потребности предприятий, организаций и населения.

Масштабы деятельности коммерческих банков зависят от размера тех ресурсов, которые банки приобретают на рынке ссудных капиталов. Отсюда и возникает конкурентная борьба между коммерческими банками за привлечение ресурсов. Кроме того, в настоящее время у коммерческих банков появились конкуренты в лице небанковских учреждений. Все это приводит к тому, что банки расширяют свои операции и вовлекаются в новые формы деятельности — операции с ценными бумагами, лизинговые, факторинговые и др. операции и т. д.

**Специализированные кредитно-финансовые институты** — инвестиционные компании, доверительные трастовые фонды, финансовые дома, строительные общества, ипотечные банки, фондовые биржи — выполняют вспомогательные функции. Их деятельность, дополняя операции коммерческих банков, распространяется на такие сферы кредитования, которые являются невыгодными или рискованными. Очень часто эти учреждения создаются в целях оказания поддержки некоторым отраслям хозяйства и нередко осуществляют ее на льготных условиях. Особая разновидность — инвестиционные компании — вкладывают денежные средства своих акционеров в ценные бумаги различных компаний.

Важную роль в кредитной системе играют **сберега-**

**тельные учреждения** — сберегательные банки, ссудно-сберегательные ассоциации, которые аккумулируют сбережения широких слоев населения и предоставляют их другим кредитно-финансовым институтам и государству. Так же они могут использовать свой капитал для кредитования жилищного строительства.

Кредитная система включает в себя также **небанковские учреждения**, которые осуществляют банковские операции. Наиболее значительными из них являются **страховые компании**. Они сами используют мобилизованные ими денежные средства в качестве кредитных ресурсов путем покупки ценных бумаг. Долгосрочный характер ресурсов, которыми они располагают, позволяет им выступать крупнейшими инвесторами на рынке ценных бумаг.

Другой разновидностью небанковских финансовых учреждений являются **пенсионные фонды**, которые включают в себя средства пенсионного обеспечения. Они обладают значительным капиталом, который используется в основном для финансирования крупных промышленных компаний путем покупки акций и облигаций.

Как страховые компании, так и пенсионные фонды выпускают своего рода долговые обязательства, которые носят название аннуитов.

Кроме перечисленных кредитно-финансовых учреждений, кредитная система включает в себя также ряд звеньев, играющих подсобную роль в кредитном механизме: финансовые компании, брокерские фирмы и т. д. Они, как правило, выполняют функции, связывающие различные секторы рынка ссудных капиталов в единую систему.

В Узбекистане перестройка банковской системы стала одним из важнейших направлений государственной политики. Это связано с тем, что нормальное функционирование экономики невозможно без развитой банковской системы.

Основополагающим правовым документом в формировании основ кредитной системы явился Закон Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности», принятый в 1991 г. В соответствии с этим законом в республике была заложена двухуровневая банковская система с разграничением функций между



Центральным Банком и всеми остальными финансовыми институтами. Центральный Банк Республики Узбекистан выполняет функции, традиционные для центральных банков стран с развитой кредитной системой. Кроме того, в настоящее время функционирует более 30 различных банков: акционерно-коммерческих, кооперативных и частных.

Формирование банковской системы на начальном этапе происходило в основном путем создания банков, специализирующихся на обслуживании различных отраслей экономики. Так, в 1995 г. были созданы акционерно-коммерческий «Алока-банк», «Ташисоцжилбанк», Узбекский акционерно-коммерческий инвестиционный «Саехатинвестбанк», специализированный государственный акционерно-ипотечный банк «Замин». Акционерно-коммерческий Узагропромбанк был преобразован в специализированный акционерно-коммерческий «Пахтабанк», «Сбербанк» — в «Народный банк». В 1996 г. для финансирования вновь созданной автомобильной промышленности образован «Асакабанк». Кроме того, в 1995 г. началось активное формирование специализированных кредитно-финансовых институтов, таких как Бизнес-фонд, страховая компания «Мадад», Национальная страховая компания «Узбекинвест», частных страховых и инвестиционных компаний.

Основными видами операций всех вышеперечисленных банков является кредитование юридических лиц (35—37%). При этом можно выделить несколько закономерностей, присущих этому виду банковской деятельности:

1. Характерен высокий удельный вес краткосрочных кредитов (95% всех кредитных вложений), что вызвано высоким уровнем риска и неопределенности в условиях инфляции;

2. Ставка по кредитам государственным предприятиям обычно ниже, чем частным.

К другим видам активных операций банков относятся вложения в СКВ (40% активов) и выдача межбанковских кредитов (5%).

Новые операции банков пока не получили заметного распространения.

Что касается вкладов частных лиц, то основная их

доля (более 90%) находится на счетах Народного банка, который имеет самую крупную сеть филиалов и остается лидером по приему депозитов граждан. В то же время, следует учитывать, что всего 20% всех средств граждане держат в банках, остальные средства находятся на руках у населения. Поэтому имеются существенные резервы у всех банков для привлечения свободных денежных средств.

Еще одной особенностью современной структуры банковской системы Узбекистана является наличие большого числа универсальных банков. Принимаемые в связи с этим центральным банком меры по развитию банковской системы направлены на дифференциацию коммерческих банков по функциональному назначению и размерам уставного фонда на:

- а) универсальные коммерческие банки с главными банковскими лицензиями на все виды операций;
- б) коммерческие банки, специализирующиеся на определенном круге банковских операций;
- с) кредитные кооперативные банки для малого бизнеса, мелких частных фермерских и дехканских хозяйств.

Чтобы понять, какова разница между банками, другими финансовыми институтами, и какую роль они играют в экономике, необходимо рассмотреть основные операции банков.

## 9.2. Банковские операции

Все многообразие функций банков реализуется в операциях, которые банки осуществляют (см. схему 10).

Основные операции банков отражают сущность и природу финансовых институтов, которая заключается в передаче свободных денежных средств от одних объектов экономики к другим. Поэтому все операции банков делятся на два вида:

- **пассивные операции** — с их помощью образуются банковские ресурсы;
- **активные операции** — операции, посредством которых банки размещают свои ресурсы.

Ресурсы, которыми распоряжается банк, представляют собой собственный капитал банка и вклады (де-

позиты), принимаемые у клиентов. Собственный капитал складывается из первоначального акционерного капитала, резервов и накопленной прибыли и доля его в ресурсах банка очень незначительна (около 10%). Основную же массу банковских средств составляют депозиты, принадлежащие клиентам банка. Депозиты делятся на две группы:

- срочные, которые могут быть истребованы вкладчиками по истечении определенного срока;

- до востребования, или текущие счета, которые банк обязан выдавать по первому требованию вкладчика.

Обычно 80% всех депозитов приходится именно на вклады до востребования. Однако для банков более предпочтительными являются срочные вклады, потому что ими банк может распоряжаться по своему усмотрению в течение определенного срока. Поэтому по срочным вкладам проценты несколько выше чем по вкладам до востребования.

Схема 10





Активные операции включают срочные и бессрочные ссуды, которые банки выдают своим клиентам. По бессрочным ссудам банк вправе потребовать возврата денег в любое время. Срочные же ссуды делятся на три вида: краткосрочные (предоставляются сроком до года), среднесрочные (от одного до трех лет) и долгосрочные (свыше пяти лет). Обычно, большая часть всех кредитов, выдаваемых банками, приходится на краткосрочные ссуды. Даже при незначительных темпах инфляции в условиях стабильно развивающейся экономики банки предпочитают выдавать краткосрочные ссуды. Это происходит по двум причинам. Во-первых, больше половины депозитов — это вклады до востребования, следовательно, банк не имеет возможности субсидировать крупные дорогостоящие проекты, т.к. должен держать определенное количество наличности на случай необходимости возврата денег своему клиенту. Во-вторых, банки распоряжаются не своими собственными средствами, поэтому степень риска при вложении денег должна быть минимальной. При долгосрочном кредитовании риск, связанный с возрастанием неопределенности, увеличивается в несколько раз. Поэтому долгосрочным кредитованием занимается узкий круг специализированных банков, а также таких финансовых институтов, как инвестиционные и пенсионные фонды и страховые компании. Последние могут осуществлять долгосрочное кредитование, поскольку аккумулируют денежные средства на довольно длительный срок. Что касается банков, то в основном ссуды на срок более одного года выдают ипотечные банки, которые занимаются кредитованием под залог недвижимости. Именно такой залог (один из немногих рыночных товаров неуклонно поднимающихся в цене независимо от рыночной конъюнктуры) позволяет данному виду банков не беспокоиться о судьбе денег своих вкладчиков.

Среди коммерческих банков республики наибольший удельный вес (более 45%) долгосрочных кредитных вложений приходится на Промстройбанк, на втором месте Пахтабанк (9%). С марта 1996 года специализированный банк «Асака» начал льготное долгосрочное кредитование граждан на покупку автомобилей производства СП «УздЭУавто». Кредиты предоставляются сроком от трех до семи лет под залог имущества, зда-

ний, сооружений, жилых домов. Долгосрочное кредитование осуществляется также через Бизнес-фонд, который обслуживает шесть приоритетных секторов экономики: переработку сельскохозяйственной продукции, туризм, сельское хозяйство, строительство, местную промышленность и сферу услуг. Кредиты выдаются сроком до 10 лет. Функции посредника в платежах для Бизнес-фонда выполняет Тадбиркорбанк, а риски операций страхует государственная страховая компания «Мадад»<sup>32</sup>.

По объектам ссуды, предоставляемые банками, подразделяются на: **вексельные, подтоварные, фондовые и бланковые.**

Вексельные операции представляют собой учет векселей, т.е. покупку векселей, предъявление их к оплате и выдачу ссуд под них. В Узбекистане введение вексельного обращения начало осуществляться с июня 1995 г.

Подтоварные ссуды предоставляются под залог товаров, которые произведены, но еще не проданы.

К фондовым операциям банков относятся покупка и продажа ценных бумаг, а также выдача кредитов под залог ценных бумаг.

Наиболее крупным клиентам, платежеспособность которых не вызывает сомнения, банки выдают кредиты без всякого обеспечения. Такая разновидность активных операций получила название бланковых.

Кроме осуществления вышеперечисленных операций банки предоставляют своим клиентам различные услуги: **лизинг, факторинг, консалтинг, инжиниринг, выполняют трастовые операции.**

Лизинг представляет собой специальную форму финансирования вложений на приобретение оборудования, товаров длительного пользования или недвижимого имущества в долгосрочную аренду с правом последующего выкупа.

Для производителя финансовый лизинг служит дополнительным средством сбыта машин и оборудования, открывающим возможность существенного расширения их продажи потребителям, не обладающим

<sup>32</sup> Чжен В. А. Деньги и финансовые рынки. Т., ИПК Шарк, 1996, с. 258—259.

достаточной кредитоспособностью для оплаты товара наличностью. Участниками лизинговых операций являются, как правило, три стороны: предприятие — производитель объекта лизинга, лизинговая компания или коммерческий банк — арендодатель, а также предприятие, получающее и использующее материальные ценности — арендатор. Таким образом, коммерческий банк, осуществляющий лизинговые операции, выполняет две функции — посредника между предприятиями и кредитора фирмы, желающей приобрести оборудование в аренду.

Факторинг, как и лизинг, достаточно новый вид услуг в области финансирования. В мировой практике сложилось следующее определение факторинга:

**Факторинг — разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, связанная с переуступкой клиентом факторинговой компании неоплаченных платежных требований за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги.**

Факторинг включает в себя инкассирование дебиторской задолженности клиента (получение средств по платежным документам), кредитование и гарантию от кредитных и валютных рисков. Основным принципом факторинга состоит в том, что фактор-фирма по-

купает у своих клиентов их требования к покупателям, в течение двух-трех дней оплачивает им от 70 до 90% требований в виде аванса; оставшиеся 10—30% клиент получает после того, как ему поступает счет от покупателя.

Факторинг возник в XVI—XVII вв., как операция специализированных торговых посредников, а позднее торговых банков. Процесс универсализации банковского дела и одновременная специализация кредитных учреждений привели к образованию двух разновидностей факторинга.

Исторически первым возник конвенционный факторинг. В современных условиях конвенционный факторинг является универсальной формой финансового обслуживания клиентов. За клиентом закрепляются только производственные функции. Одновременно возникает риск почти полной зависимости клиента от



фактор-фирмы в области сбыта продукции. Для коммерческих банков — это путь к полному осведомлению о делах клиентов, подчинению их своему влиянию, а впоследствии и контролю.

В связи с тем, что высокая стоимость обслуживания и реальная угроза полного подчинения отпугивает многих потенциальных клиентов, наряду с конвенционным существует конфиденциальный факторинг, который ограничивается только учетом факторинга. Особенность конфиденциального факторинга состоит в том, что никто из контрагентов клиента не осведомлен о кредитовании его продаж фактор-фирмой. Все операции по факторингу осуществляются как правило специализированными кредитными учреждениями.

Благодаря факторингу достигается ускорение оборачиваемости средств по расчетам. Применение факторингового обслуживания наиболее эффективно для мелких и средних предприятий, имеющих перспективы увеличения объемов производства и сталкивающиеся с проблемой временной нехватки денежных средств из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами. Такой достаточно высокий уровень ликвидности является предпосылкой для быстрого роста предприятия.

В условиях возрастания конкуренции возникает необходимость в прогнозно-аналитической информации о состоянии рынка, перспективах его развития, возможности деятельности на том или ином сегменте рынка. Данный вид услуг, который получил название консалтинга, также предоставляют своим клиентам банки. К основным направлениям консалтинговых услуг следует отнести:

- проведение экспертизы состояния бухгалтерского учета и финансов предприятия, а при проведении приватизации — оценка имущества и выработка путей и моделей приватизации;

- разработку и экспертизу бизнес-планов предприятий;

- разработку технико-экономических обоснований для получения юридическими и физическими лицами кредитов и инвестиционных программ;

- оказание информационных услуг акционерным обществам по ведению реестра акционеров, начисле-

нию дивидендов, созданию базы данных по рынку ценных бумаг.

С консалтингом тесным образом связан инжиниринг — проектное финансирование, комплекс услуг по разработке проектно-сметной документации, обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов.

Необходимость инжиниринга связана, прежде всего, с тем, что в банки поступает большое количество проектов, требующих финансирования. Но подавляющее большинство из них, ввиду отсутствия опыта этой деятельности у вновь образованных фирм, не имеет даже приблизительных расчетов, которые могли бы служить доказательством жизнеспособности проектов, их рентабельности, ликвидности возможных кредитов. Именно поэтому банк не ждет, пока к нему поступит проект, нуждающийся в экспертизе и доработке, а сам берется за разработку данного проекта.

Логическим завершением деятельности банков в борьбе за клиентов являются **трастовые операции** — управление по доверенности имуществом и ценными бумагами отдельных лиц или организаций. Поскольку сами доверители часто не разбираются в тонкостях финансового бизнеса, они заключают соглашение с банком или трастовой компанией, которым поручают управлять своими активами.

В Узбекистане среди всех операций банки отдают предпочтение подтоварным кредитам; довольно широкое развитие получили также и вексельные операции. В общем объеме эмиссии ценных бумаг банков векселя занимают 40%. На сегодняшний день выпуск векселей осуществляют около половины коммерческих банков республики.

Как уже отмечалось, новые операции банков не получили заметного распространения в Узбекистане. Трастовые операции не осуществляются в связи с отсутствием разработанного законодательства по данному вопросу. Что же касается инжиниринга и консалтинга, то, хотя банки не занимаются подобного рода деятельностью, на рынке уже существуют инжиниринговые и консалтинговые фирмы. Так, например, в настоящее время в Узбекистане действуют 86 консалтинговых

фирм. В соответствии с постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 25 апреля 1996 г. создано агенство «Консаудитформ», которое занимается анализом денежного, кредитного, валютного и фондового рынков с выделением рынка корпоративных акций, государственных казначейских обязательств (ГКО), депозитных сертификатов банков, векселей.

В целях обеспечения подготовки и экспертизы инвестиционных проектов и развития в республике рынка инжиниринговых услуг 11 июля 1995 г. была образована республиканская инжиниринговая компания «Узинвестпроект». Предприниматель, обратившись в эту компанию получает не только всю проектную документацию по развитию своего производства, но и возможность приобрести оборудование для осуществления своей деятельности. После проведения исследований вся документация направляется в Национальный банк, который занимается дальнейшим кредитованием предприятия.

Анализ деятельности современных банков свидетельствует о том, что из просто кредитных учреждений банки превратились в кредитно-финансовые комплексы, сочетающие депозитно-ссудные, инвестиционно-консультативные и другие операции. Через лизинг, факторинг, консалтинг, инжиниринг банки управляют научно-техническим прогрессом и участвуют в процессе производства. Сегодня банк не столько кредитное учреждение сколько информационно-консультативный центр, ориентирующий клиента в тенденциях развития рыночной конъюнктуры.

Такое глубокое проникновение банков в функционирование всей хозяйственной системы делает возможным осуществление монетарной политики государства. С другой стороны, сама банковская деятельность приводит к необходимости ее государственного регулирования. Это связано с тем, что банк преследует две противоречивые цели: получение прибыли (маржи) и обеспечение безопасности (ликвидности). В момент экономического подъема для получения максимальной прибыли банки будут расширять кредит до предела своих возможностей, тем самым способствуя инфляции. И, наоборот, в период спада банки будут стремиться к безопасной ликвидности, которая обеспечива-



ется избыточной наличностью, сдерживая кредитную деятельность, тем самым еще больше усугубляя экономическую ситуацию. Таким образом, банки, стремящиеся к прибыли и безопасной ликвидности, имеют тенденцию менять денежное предложение в проциклическом духе. Это обуславливает необходимость контроля за денежным предложением со стороны Центрального банка.

### 9.3. Функции и методы монетарной политики государства

Кредитно-финансовая система, хотя и является самостоятельной сферой экономики, тесно связана с производством, торговлей, потреблением. Известный тезис о банках как о нервных узлах экономики отражает место и роль кредита и банков в хозяйственной системе. Находясь в центре общехозяйственных потоков денежных ресурсов, банки и другие кредитные учреждения оказываются вовлеченными в процесс перераспределения доходов, сбережений и инвестиций — важнейших факторов экономического роста. Это обуславливает возможность использования кредитно-финансовых учреждений как инструмента воздействия на экономику в целом. Эту возможность использует государство, воздействуя на деятельность кредитных учреждений и рынки кредитов, оно регулирует тем самым общий ход экономических процессов. В настоящее время государственная денежно-кредитная политика является одним из важнейших средств централизованного управления рыночной экономикой. Не вмешиваясь в законы рынка, а, напротив, используя эти законы, государство создает максимально возможные условия для стабилизации денежно-кредитной сферы и экономики в целом.

**Монетарная (денежно-кредитная) политика заключается в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен.**

Во время экономического спада, для того, чтобы оживить экономику проводится политика «дешевых денег» или кредитная экспансия, направленная на увеличение денежного предложения, а, следовательно, и совокупных расходов. Наоборот, в период, когда экономика начинает расти исключительно за счет роста цен, спекуляций и возникает «перегрев» экономики, принимается политика «дорогих денег» или кредитная рестрикция, заключающаяся в ограничении денежного предложения с целью сокращения расходов. Основными инструментами денежно-кредитной политики являются: изменение учетной ставки центрального банка (дисконтная политика), изменение норм обязательных резервов и операции на открытом рынке.

**Учетная ставка — это процент под который Центральный банк предоставляет займы коммерческим банкам.**

Учетную ставку иначе называют дисконтом, т.е. кредитом со скидкой. Банки прибегают к «дисконтному окошку» в крайнем случае и чаще всего берут деньги всего на один деловой день.

Роль этого государственного спасательного круга велика даже для самых здоровых банков, которые могут столкнуться с непредвиденным всплеском спроса на наличные и без подстраховки посеять панику среди своих клиентов.

Смысл регулирования учетной ставки заключается в следующем: повышение дисконта приведет к увеличению процентных ставок по кредитам, выдаваемым коммерческими банками. Удорожание кредита, естественно, сократит спрос на него со стороны клиентов банка, что в конечном счете приведет к снижению деловой активности. Такая политика применяется в целях сокращения денежной массы. Если же необходимо оживить экономику, центральный банк понижая учетную ставку, делает кредит дешевым и более привлекательным для всех экономических субъектов. Увеличиваются кредитные ресурсы коммерческих банков и растет предложение денег в экономике.

Величина процентных ставок Центрального банка не является обязательной для всех коммерческих банков, процентная ставка по кредитам которых может отклоняться от учетной ставки в ту или иную сторону.

Однако в практике взаимоотношений коммерческих банков с Центральным не было случая, чтобы банки устанавливали свои процентные ставки ниже учетной ставки Центрального банка. Кроме того, объявление Центральным банком уровня официальных ставок процента является для коммерческих банков одним из главных индикаторов, характеризующих основные направления монетарной политики государства.

**Резервная норма — это определенная часть депозитов коммерческих банков, которая должна храниться на специальных резервных счетах Центрального Банка.**

В соответствии с целями монетарной политики, направленной на ослабление инфляционного давления в Узбекистане в течение 1994 г. учетная ставка выросла с 40 до 225%. В конце марта ставка рефинансирования (так иначе называют учетную ставку) была повышена до 300% годовых. Однако по мере снижения инфляционных ожиданий с 1 июля 1995 г. Учетная ставка последовательно снижалась до 10% в месяц, к концу года доведена до 7% в месяц. В настоящее время она составляет 5% в месяц.

Основная функция резервных требований заключается в обеспечении ликвидности коммерческих банков. Ликвидность, т.е. наличие готовых к употреблению денежных средств, является главным показателем здоровья финансово-кредитного учреждения. Именно поэтому все депозитные институты должны обеспечивать свои активы строго определенным резервом ликвидных средств. Уровень этих неприкосновенных запасов, т.е. соотношение между объемом наличных средств и всех депозитов и есть резервная норма.

Кроме обеспечения ликвидности резервная норма выполняет функцию инструмента денежно-кредитной политики. Меняя норму обязательных резервов в ту или иную сторону, Центральный Банк имеет возможность влиять на кредитную деятельность коммерческих банков. Увеличение резервных требований сократит количество свободных денежных средств, которыми может распоряжаться коммерческий банк и, наоборот, сокращение нормы обязательных резервов увеличит кредитные возможности банка. Однако функция обеспечения ликвидности является более важной, поэтому



в большинстве стран эти нормы пересматриваются крайне редко. Так, например, в США норма обязательных резервов составляет 5%, в Японии — 2% и не пересматривалась в течение 30 лет.

Вплоть до середины 1996 г. резервные требования к обязательствам коммерческих банков оставались практически единственным инструментом проведения монетарной политики в Узбекистане. В целях смягчения инфляционного давления перед введением национальной валюты в мае 1994 г. резервные требования были удвоены с 15 до 30% по депозитам до трех лет и до 10% в отношении депозитов свыше трех лет. В настоящее время резервная норма по всем депозитам составляет 12%.

**Операции на открытом рынке — это купля-продажа государственных ценных бумаг коммерческими банками и населением.**

Операции на открытом рынке — наиболее рыночный инструмент монетарной политики, объектом которых служат государственные краткосрочные казначейские обязательства.

Механизм регулирования денежной массы посредством операций на открытом рынке достаточно прост. В целях расширения предложения денег государство скупает свои ранее выпущенные ценные бумаги. Деньги, полученные от Центрального Банка, поступают на счета коммерческих банков и тем самым увеличивают их кредитные возможности. Если же необходимо сократить количество денег, Центральный Банк продает свои ценные бумаги, и резервы коммерческих банков сокращаются. Коммерческие банки обычно охотно покупают государственные ценные бумаги, т.к. процент, выплачиваемый по ним, выше, чем средняя норма прибыли в экономике.

В Узбекистане операции с государственными ценными бумагами начали проводиться с 28 марта 1996 г. В настоящее время при проведении монетарной политики Центральный Банк Узбекистана может использовать все инструменты в равной степени.

Осуществляя монетарную политику, государство, как правило, задействует все три инструмента одновременно. Рестрикционная политика заключается в увели-

чении учетной ставки и норм обязательных резервов, расширении операций на открытом рынке за счет дополнительной продажи государственных ценных бумаг. Наоборот, экспансионистский тип денежно-кредитной политики предполагает сокращение учетной ставки и норм обязательных резервов, а также покупку государством у коммерческих банков своих ранее выпущенных ценных бумаг.

Говоря об эффективности действия монетарной политики, следует отметить, что она мягче и гибче, чем фискальная. Действительно, там, где сдерживания деловой активности фискальная политика добивается за счет непопулярных мер: увеличения налогов и сокращения государственных расходов, монетарная политика никого ни к чему не принуждает. Увеличиваются процентные ставки и спрос на кредиты сокращается. Предприятия сами добровольно отказываются от ставшего дорогим кредита. В то же время стимулирующая фискальная политика обычно становится и проинфляционной, т.к. стимулирующий эффект достигается за счет сокращения налогов и увеличения государственных расходов, т.е. путем дефицитного финансирования. В такой ситуации деньги попадают очень часто не к тем, кому они действительно необходимы и кто в состоянии ими эффективно распорядится. Политика же «дешевых» денег действует на основе чисто рыночного механизма спроса и предложения. Дешевый кредит привлекает предприятия, спрос на него расширяется, а банки, желая получить максимальную прибыль от своих операций, будут выдавать деньги, имея твердые гарантии получения прибыли. Т.е. проблема неэффективного использования денег в экономике в этом случае сводится к минимуму, а следовательно, процент инфляции также будет небольшим.

Однако все аргументы в пользу монетарной политики имеют один, но существенный недостаток. Стабильности денежной единицы равно как и стабильности всей экономики нельзя добиться никакими чисто финансовыми мероприятиями. Необходим устойчивый экономический рост, который и является критерием благосостояния и процветания общества.



## КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Кредитная система** — это совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования; кредитно-финансовые учреждения, создающие, аккумулирующие и предоставляющие свободные денежные средства в ссуду.

**Кредит** — это экономическое отношение между кредитором и заемщиком по поводу предоставления товаров и (или) денег в долг на условиях возвратности, срочности и платности.

**Коммерческий кредит** — это кредит, который предоставляет друг другу функционирующие экономические субъекты, участвующие в процессе производства и обращения товаров, в товарной форме. В этом случае продавец товаров предоставляет возможность покупателю оплатить покупку через определенное время.

**Вексель** — письменное долговое обязательство, дающее его владельцу право требовать в установленное время с должника уплаты оговоренной в нем денежной суммы.

**Банковский кредит** — кредит в денежной форме, который как правило предоставляют специализированные кредитные институты — банки.

**Банк** — кредитно-финансовое учреждение, функцией которого является аккумуляция временно свободных денежных средств и предоставление их в ссуду тем, кто в них нуждается.

**Потребительский кредит** — предоставление населению возможности покупки товаров с отсрочкой платежа.

**Центральный банк** — государственное учреждение, проводящее кредитно-денежную политику. В то же время не осуществляет кредитно-кассовых операций и не работает с клиентами.

**Коммерческие банки** — осуществляют на договорных началах кредитно-расчетные и иные банковские операции, обслуживают юридических и частных лиц путем совершения операций и предоставления услуг, предусмотренных законом.

**Специализированные кредитно-финансовые учреждения** —



в отличие от коммерческих банков, которые выполняют универсальные функции, предоставляют строго специализированный набор услуг, в зависимости от направленности своей деятельности. К ним относятся: инвестиционные компании, ипотечные банки, трастовые фонды, строительные общества, финансовые дома, кооперативные банки и т.д.

**Инвестиционные компании** — специализированные финансово-кредитные институты, осуществляющие операции с ценными бумагами, аккумулирующие денежные средства и приобретающие ценные бумаги предприятий. Инвестиционные компании аккумулируют денежные средства за счет выпуска собственных ценных бумаг.

**Ипотечные банки** — специализированные банки, предоставляющие кредиты под залог недвижимости.

**Сберегательные учреждения** — сберегательные банки, ссудно-сберегательные ассоциации и т.д. — аккумулируют денежные средства населения, предоставляя ссуды всем юридическим и физическим лицам.

**Страховые компании** — небанковское учреждение, главное функцией которого является страхование. Однако выполняет также и кредитные функции за счет привлечения денег страховщиков и возможности их инвестирования на длительный срок. В основном специализируются на выдаче долгосрочных кредитов.

**Пенсионные фонды** — учреждения, аккумулирующие денежные средства, предназначенные для выплаты пенсий. Также, как и страховые компании, имеют возможность инвестирования накопленных денежных средств.

**Пассивные операции банков** — операции, с помощью которых образуются банковские ресурсы.

**Депозиты** — вклады юридических и физических лиц в банки. Делятся на две группы: срочные, которые могут быть истребованы вкладчиками по истечении определенного срока, и до востребования, или текущие счета, которые банк обязан выдать по первому требованию вкладчика.

**Активные операции банков** — операции по кредитованию юридических и физических лиц, а также предоставление банковских услуг.

**Вексельные операции** — учет векселей, т.е. покупка векселей, предъявление их к оплате и выдача ссуд по ним.

**Подтоварные операции** — предоставление ссуд под залог товаров.

**Фондовые операции** — покупка и продажа банками ценных бумаг и выдача ссуд под залог ценных бумаг.

**Бланковые операции** — ссуды без обеспечения. Выдаются банками клиентам, платежеспособность которых не вызывает сомнений.

**Лизинг** — специальная форма финансирования вложений на приобретение оборудования, товаров длительного пользования, недвижимого имущества в долгосрочную аренду с правом последующего выкупа.

**Факторинг** — выкуп денежных обязательств должника у кредитора, разновидность торгово-комиссионной операции в сочетании с кредитованием клиента, включает инкассирование его дебиторской задолженности. Система финансового обслуживания клиентов, включающая бухгалтерское, информационное, рекламное, сбытовое, транспортное, кредитное и юридическое обслуживание клиентов.

**Консалтинг** — предоставление консультативных услуг и информации о рыночной конъюнктуре, разработка бизнес-планов, оказание информационно-вычислительных услуг клиентам в сочетании с кредитованием.

**Инжиниринг** — проектное финансирование, комплекс услуг по разработке проектно-сметной документации.

**Трастовые операции** — управление по доверенности имуществом и ценными бумагами отдельных лиц и организаций.

**Монетарная (денежно-кредитная) политика** — регулирование денежной массы, изменение денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен.

**Кредитная экспансия** — часть денежно-кредитной политики, направленная на увеличение денежного предложения с целью стимулирования деловой активности.

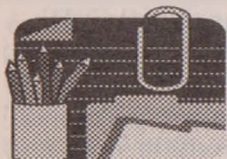
**Кредитная рестрикция** — ограничение денежного предложения с целью сокращения расходов и сдерживания деловой активности в период инфляционного роста экономики.

**Учетная ставка (дисконт)** — процент, под который Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам.

**Резервная норма** — это определенная часть депозитов коммерческих банков, которая должна храниться на счетах Центрального банка с целью обеспечения ликвидности.

**Операции на открытом рынке** — покупка и продажа Цен-

тральным банком государственных ценных бумаг. Покупка увеличивает денежное предложение, а продажа государственных ценных бумаг, наоборот, сокращает денежное предложение.



### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что такое кредитная система и из каких элементов она состоит? Какие виды кредита существуют? Почему в самой природе кредита заложена возможность спекуляций и получения прибыли без реального роста производства?

2. Опишите роль и функции банков в экономике.

3. В чем состоит главная цель денежно-кредитной политики? Дайте оценку эффективности ее действия.

4. Предположим, что в экономике сильная инфляция. Какими методами в этом случае должна проводиться монетарная политика? Что произойдет с резервами коммерческих банков, денежным предложением, процентными ставками и совокупными расходами общества в результате проведения монетарной политики?

5. Предложите план стабилизационной политики, направленной против спада, включающей, как фискальные так и кредитно-денежные мероприятия.

### П Р И Л О Ж Е Н И Е 4

#### Теории денежно-кредитного регулирования

Теоретической основой современных концепций денежно-кредитного регулирования являются теории денег (номининалистическая и количественная) и кредита (натуралистическая и капиталотворческая), сформулированные в XIX веке. Тогда же были сформированы два основных направления, заложившие фундамент современных концепций денежно-кредитного регулирования. Представители первого из них — денежной



школы, считали причиной циклических колебаний изменение количества денег. Представители второго направления — банковская школа, отвергали количественную теорию денег, подчеркивая кредитный характер банковской эмиссии. Они провозглашали активную роль кредита, преувеличивая возможности кредитной экспансии с целью обеспечения эффективного спроса.

Капиталотворческая теория кредита в настоящее время является основой кейнсианского подхода к денежно-кредитному регулированию, а количественная теория денег взята на вооружение монетаристами.

Различия между этими ведущими направлениями экономической науки по поводу регулирования экономики посредством денежно-кредитных методов коренятся в их трактовке закономерностей денежного обращения, анализе потребности хозяйственного оборота в деньгах.

Монетаристы, опираясь на модернизированный вариант количественной теории денег, предполагают, что спрос на деньги стабилен, а его динамика предсказуема. Исходя из этого они справедливо считают задачей денежно-кредитного регулирования поддержание стабильного роста денежной массы (предложения денег) в соответствии со спросом на них. Вместе с тем, они необоснованно ограничиваются этой установкой, гипертрофируют значимость данного тезиса, утверждая, что стабилизация темпов роста денежной массы является исключительной и единственной целью денежно-кредитной политики, достижение которой обеспечивает экономический рост. Как писал М. Фридмен, «количественная теория — это, в первую очередь, теория спроса на деньги... это не теория производства или денежного дохода, или уровня цен»<sup>33</sup>.

По мнению И. Фишера, основателя количественной теории денег, увеличение предложения денег вызовет соответствующий рост цен и денежных доходов производителей. Предприниматели будут стремиться расширить производство и банки откроют им кредит исходя из увеличивающейся суммы средств на депозитах. Рост заимствований приведет к некоторому повышению

<sup>33</sup> Фридмен М. Оптимальное количество денег и другие теории. Л., 1969. С. 59.

процентных ставок, расширение кредитования еще больше увеличит объем средств на депозитах и уровень цен и т.д. Таким образом, производство увеличивается, прибыли растут, происходит интенсификация кредитования банками инвестиционных потребностей предприятий. Указанные процессы будут происходить до тех пор, пока ставка процента не достигнет некоего естественного уровня или не будут предприняты кредитные ограничения, которые вызовут обратные явления.

В отличие от монетаристов, сторонники кейнсианской теории большее внимание уделяют не количеству денег, а ставке процента, считая количество денег в экономике величиной, зависимой от многих параметров. Потребность хозяйственного оборота в денежных средствах по этой теории зависит от субъективных факторов и, следовательно, нестабильна, в связи с чем кейнсианцы считают непосредственное регулирование предложения денег бессмысленным. Достижение устойчивого равновесия денежного сектора по их мнению невозможно. В качестве объекта регулирования они выбирают ставку процента, оказывающую, как считается, определяющее воздействие на состояние хозяйственной конъюнктуры. Таким образом, кейнсианцы большее внимание уделяют кредиту и считают, что банковские депозиты лишь в небольших размерах возникают в результате вноса наличных денег в кассы банков, в большем, но все же сравнительно малом размере, — в результате покупок банками ценных бумаг, но главным образом — в результате ссуд, полученных банками. Так, в частности, Й. Шумпетер утверждает: «В наиболее развитых в хозяйственном отношении странах три четверти банковских расчетов прочно основано на кредитной записи. Коммерсант должен, как правило, сначала сделаться заемщиком у банков для того, чтобы потом стать его кредитором. Первоначально он должен взять ссуду в банке, то есть то, что он первоначально депонирует»<sup>34</sup>.

В кейнсианской схеме денежно-кредитного регулирования нашли отражение идеи стимулирования эффективного спроса с помощью инфляторного кредита

<sup>34</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982, с. 141.

или так называемой экспансионистской политики «дешевых денег». Проведение такой политики считается возможным, потому что на инфляцию, по мнению кейнсианцев такая политика практически влиять не будет.

Кейнсианцы предполагают, что рост цен в значительной степени обусловлен процессами, происходящими внутри экономической системы, например, такими как высокая степень монополизации экономики, опережающий рост цен на сырье или значительное увеличение заработной платы по сравнению с ростом производительности труда. Именно поэтому считается, что для борьбы с инфляцией денежно-кредитная политика не пригодна, а следует менять саму структуру экономической системы. Инфляторную же денежно-кредитную политику кейнсианцы предлагают проводить в целях стимулирования занятости в ситуации экономического кризиса.

Представители ортодоксального монетаризма, в противоположность кейнсианцам, считают избыточный рост денежной массы единственной причиной повышения цен. Поэтому с их точки зрения денежно-кредитная политика должна носить ярко выраженную антиинфляционную направленность. Так как единственным фактором, влияющим на увеличение цен является количество денег в экономике, то рекомендации монетаритов сводятся к требованию проведения жесткой рестрикционной политики «дорогих денег».

В разработанной Кейнсом функции спроса на деньги и теории процента предлагалось активное воздействие денежно-кредитной политики на темпы экономического роста. Представители кейнсианского направления исходят из следующего: снижение правительством процентных ставок должно привести к относительному увеличению дохода от реального капитала, что улучшит общий инвестиционный климат в экономике. Хозяйствующие субъекты будут стремиться расширить объем производственных инвестиций еще и потому, что кредит станет более дешевым и доступным. Согласно эффекту мультипликатора, рост инвестиций вызовет увеличение уровня дохода, а это, в свою очередь, приведет к увеличению спроса на деньги со стороны отдельных хозяйственных единиц для осуществления текущей хозяйственной деятельности. В результате, объем средств,



накапливаемых в целях осуществления чисто спекулятивных финансовых операций, сократится. Таким образом, сторонники кейнсианской теории отводят денежным факторам пассивную роль, считая, что динамика национального дохода и занятости зависит от уровня инвестиций.

Монетаристы же, наоборот, утверждают, что колебания денежной массы находятся в прямой зависимости от изменений деловой активности. Экономические кризисы вызываются экзогенными факторами, важнейший среди которых — нарушение закономерностей расходования и накопления денег.

Таким образом, денежно-кредитные мероприятия в неоклассической и неокенсианской теориях направлены на достижение одних и тех же целей, но разными методами. Кейнсианцы во главу угла ставят обеспечение стабильного экономического роста ценой умеренной инфляции. Монетаристы считают инфляцию долгосрочным денежным феноменом, борьба с которым возможна только ценой временного спада производства. При этом игнорируются социальные последствия денежно-кредитной политики. П. Самуэльсон небезосновательно критиковал монетаристов за то, что они ведут борьбу с инфляцией, не заботясь о негативных последствиях своей программы: «В долгосрочном плане потери в производстве и замедлении прогресса в гуманитарной области, вероятно, будут иметь более опасные последствия, чем бедствие инфляции»<sup>35</sup>

В целом же анализ концепций денежно-кредитного регулирования позволяет сделать вывод о том, что принципиальных различий между неоклассическими и неокейнсианскими представлениями о влиянии денежных факторов на воспроизводство не существует. Расхождение во взглядах заключается, главным образом, в оценке степени их воздействия. Монетаристы считают более значимыми скорость обращения денег и масштабы денежного обращения, а денежно-кредитную политику более эффективной.

<sup>35</sup> Самуэльсон и неоклассики. М., 1992. С. 233.

*Экономический рост — характерная особенность современного мира. Страны росли по численности населения, по масштабам производства, по уровню жизни, по количеству свободного времени после работы и т.д. Все это — аспекты экономического роста.*

*П. Самуэльсон*

## Г Л А В А 10. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ

Все рассмотренные в предыдущих главах, меры правительства направлены на стабилизацию экономической системы. Конечной же целью любого развития является все же не просто стабильность, а устойчивый экономический рост. Что такое экономический рост, каковы условия, при которых он возникает и его движущие силы, какие проблемы сопровождают рост экономики? Ответить на эти вопросы мы попытаемся в данной главе.

### 10.1. Сущность экономического роста, его типы и факторы

Категория экономического роста, как правило, связана с экономикой, уже достигшей полной занятости. Если рассматривать застывшую экономическую систему в высшей точке ее развития, то в этой ситуации экономический рост может начаться только при условии перехода экономики на более высокий уровень. Таким образом, экономический рост — это показатель не статики, а динамики. Даже поверхностное наблюдение показывает, что производство представляет собой непрерывный процесс. Постоянно возобновляющийся и повторяющийся процесс производства называется **вопроизводством**. Если **воспроизводство** возобновляется в одном и том же объеме, то говорят, что оно **простое**. Если же объемы производства постоянно увеличиваются, то мы имеем дело с **расширенным воспроизводством**. Другими словами, расширенное воспроизводство и есть **экономический рост**.

**Экономический рост** — это количественное увеличение и качественное совершенствование общественного продукта и факторов его производства, характеризующееся увеличением жизненного уровня населения.

В зависимости от того, как достигается увеличение объемов производства, различаются типы экономического роста. Конечно, самым простым способом повышения выпуска продукции является задействование в процессе производства дополнительных ресурсов. Такой тип экономического роста называется **экстенсивным**.

Разновидность экономического роста, при котором наиболее отчетливо выражен экстенсивный характер развития, — это т.н. **затратный рост**, когда увеличение объема производства находится практически в линейном зависимости от роста затрат.

**Интенсивный тип** экономического роста характеризуется тем, что прирост производства обеспечивается за счет применения более совершенных факторов производства, технологии, т.е. за счет НТП.

Понятно, что тип экономического роста может быть определен лишь с большой долей условности, поскольку в реальной хозяйственной практике он не выступает в «чистом» виде.

Исторически нельзя трактовать интенсификацию как феномен, присущий только современной эпохе. Смена экстенсивного экономического роста интенсивным происходит всякий раз за сменой технологического способа производства — способа соединения производительных сил между собой (рабочей силы и средств производства) и качественного изменения самих этих компонентов. Кроме того, даже при условии непрерывного накопления знаний и скачкообразного характера их производственного применения переход от экстенсивного экономического роста к интенсивному не осуществляется непосредственно, без промежуточных этапов. В этом процессе можно выявить определенную ступенчатость.

Первый этап трансформации того же объема затрат



в растущие конечные результаты связан со стабилизацией затрат, а затем и с их экономией. Этот этап получил название ресурсосберегающего роста. Он характеризуется ростом массы конечной продукции при неизменном или даже уменьшающемся объеме используемых традиционных ресурсов за счет действия таких факторов как конкуренция, организация производства, управления, маркетинга, цен и т. п. Продолжительность такого роста ограничена масштабом ресурсов при использовании определенных технологий. Поэтому длительное сохранение ресурсосберегающего роста при неизменной технологии производства может стать барьером развития.

На такой барьер и натолкнулась экономика развитых стран в конце 70-х—начале 80-х гг. Исчерпание экстенсивных возможностей роста проявилось в обострении энергетической и сырьевой проблем, а затем и в беспрецедентных масштабах недогрузки производственных мощностей отраслей добывающей и перерабатывающей промышленности. Ресурсосберегающей рост привел к падению спроса на многие первичные виды сырья и топлива. Ужесточились требования к конечной продукции с точки зрения ее материало- и энергоемкости.

Коренное решение ресурсной проблемы связано со вторым этапом интенсификации, который можно определить как переход к техногенному росту. Определяющие черты этого роста — радикальное изменение технологий, резкое изменение структуры производственного и непроизводственного потребления, замена традиционных материалов и источников энергии нетрадиционными, отделение растущей доли агропромышленной сферы от природной среды и т. д.

В основе техногенного роста лежит все более непосредственное применение научно-технических достижений в производстве, превращение растущей доли научного труда в непосредственно производительный труд.

Таким образом, переход к преимущественно интенсивному типу экономического роста предопределен качественным сдвигом в производительных силах, технологическим переворотом во многих отраслях производства и как следствие изменением самого способа производства.

Для того, чтобы определить, имеется в стране экономический рост или нет, независимо от его типа, используется такой показатель как **темп роста** реального ВВП или ВВП на душу населения, который рассчитывается следующим образом:

$$\text{темп роста} = \frac{\text{ВВП текущего года} - \text{ВВП предыдущего года}}{\text{ВВП текущего года}} \times 100\%$$

Существует несколько причин, по которым экономический рост рассматривается в качестве важной экономической цели. Прежде всего, это связано с тем, что в результате роста объемов производства снимается проблема ограниченности ресурсов, т. е. кривая производственных возможностей сдвигается вправо. Особенно тесно сдвиг границы производственных возможностей связан с интенсивным типом экономического роста. Во-вторых, известно, что потребности безграничны, поэтому для более полного удовлетворения потребностей желателен экономический рост. Главным же критерием экономического роста является увеличение уровня жизни общества.

Экономический рост определяется множеством факторов, причин и условий, среди которых обычно выделяют две группы. К первой группе относятся факторы, непосредственно влияющие на объем производства. В экономической литературе их называют **факторами предложения**. Они делают возможным само производство и тем самым обеспечивают предложение разнообразных товаров и услуг. К факторам предложения относятся:

- количество и качество природных ресурсов;
- количество и качество трудовых ресурсов;
- объем основного капитала;
- уровень технологии, применяемый для производства продукции.

Таким образом, исходными факторами экономического роста являются собственно факторы производства — труд, природные ресурсы и воспроизводимые средства производства. Однако, рассмотренные в контексте экономического роста они получают другое содержание. Фактор — это движущая сила, причина определен-

ного процесса, явления. Фактор экономического роста категория более широкая, чем фактор производства. Поэтому выделяют вторую группу факторов экономического роста, к которой относят **факторы спроса и распределения**. Способность к росту экономики не ограничивается только возможностями производства, т. е. для реализации потенциального объема ВВП необходимо, чтобы на него существовал совокупный спрос, обеспечивающий полное потребление возросшего количества продукции. Кроме того, в зависимости от того, как будут распределены ресурсы в процессе производства, можно добиться наиболее эффективного и рационального их использования, что также приведет к увеличению темпов экономического роста.

Остановимся более подробно на факторах предложения.

Масштабы и уровень развития страны во многом зависят от объема трудовых ресурсов. Например, только при определенной общей численности населения и трудовых ресурсов может быть организовано многоотраслевое машиностроение. Рост населения прямо отражается на уровне экономического развития, среднестатистических показателях производства и потребления, затратах, связанных с содержанием и образованием подрастающего поколения. Эффективность использования трудовых ресурсов характеризует такой показатель как **производительность общественного труда** — величина национального дохода, приходящегося на одного занятого или на один отработанный человек-час. Производительность общественного труда можно подсчитать по формуле:

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{НД}}{\text{Т}}$$

Количественный рост трудовых ресурсов, вовлеченных в процесс производства, характеризует динамику экстенсивного типа экономического роста. Вместе с тем по мере развития производительных сил, прогресса науки и техники изменяются состав и качественная сторона используемого живого труда (повышение общеобразовательного уровня, улучшение профессионального состава). Качественное изменение состава трудовых ресурсов находит свое выражение также в



увеличении удельного веса работников, занятых преимущественно умственным трудом. Во всем мире затраты на подготовку специалистов, повышение их квалификации возрастают.

Живой труд почти во всех случаях не существует как чисто ручной труд. Ему соответствуют основные производственные фонды, основной капитал, т. е. средства труда — машины, оборудование и т. д. Результативность живого труда зависит главным образом от его вооруженности производственными фондами. В свою очередь, эффективность использования самих основных фондов характеризует такой показатель как **фондоотдача** — соотношение между объемами национального дохода и производственных фондов:

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{НД}}{\text{Ф}}$$

Однако показатель фондоотдачи основных производственных фондов весьма условен, так же как и показатель производительности труда. На основе этих показателей нельзя делать окончательных выводов об эффективности производства. Для этого необходим анализ совокупных затрат. Так, для полного использования основного капитала необходимо, чтобы запасы природных ресурсов — топлива, сырья, материалов и т. д. не опускались ниже определенного минимума. Совершенствование технологии ведет к экономии текущих затрат, и наоборот, при низком уровне механизации и автоматизации производства требуется больше природных ресурсов. Следовательно, в определенных пределах все факторы производства взаимозаменяемы, и именно поэтому их следует рассматривать в единстве. Соотношение между всеми факторами экономического роста в отдельных отраслях резко отличается, поэтому экономисты выделяют **материалоемкое, фондоемкое, энергоемкое, трудоемкое, наукоемкое, капиталоемкое производства**.

Формирование интенсивных характеристик факторов экономического роста в большей мере зависит от того, насколько в них воплощены достижения НТП. Действие НТП на экономический рост не непосредственное, а опосредованное, через воздействие на все остальные факторы производства. Развертываясь пре-

жде всего в новых отраслях, НТР усиливает процесс материального старения «традиционных» отраслей и одновременно выступает научно-производственной базой для их преобразования в более прогрессивные. Всё это предъявляет новые требования и к трудовым и к материальным ресурсам, видоизменяя их.

Специфика воздействия НТП на изменение основных факторов экономического роста состоит прежде всего в том, что наметились тенденции качественных изменений каждого из этих факторов, направлением которых является усиление их интенсивного характера.

Характеризуя факторы экономического роста следует иметь ввиду, что они тесным образом связаны друг с другом. Для реализации производственного потенциала важны не только факторы предложения, но и спроса и распределения. Поэтому действительный экономический рост достижим лишь тогда, когда совокупные расходы достаточны для поддержания полной занятости, а дополнительные ресурсы распределены так, чтобы обеспечить максимально возможный выпуск продукции.

Вместе с тем следует учитывать и ряд ограничительных условий, влияющих на экономический рост. Это — резкое сокращение возможностей пополнения трудовых ресурсов, удорожание продукции добывающей промышленности из-за ухудшения условий добычи и роста затрат на транспортировку, ускорение темпов развития инфраструктуры, целенаправленные действия государства и государственная политика в области защиты окружающей среды и т. д.

Именно поэтому считается, что экономический рост весьма неоднозначная проблема и для его достижения требуется рассмотрение различных подходов и моделей.

## 10.2. Модели экономического роста

Познание экономического роста неизбежно должно привести к созданию его моделей, для того, чтобы можно было эффективно им управлять.

В разное время предлагались определенные модели экономического роста. Рассмотрим наиболее известные из них.

Из всех моделей, использующих в качестве определяющих факторов экономического роста факторы предложения, представляют интерес модель простого и расширенного воспроизводства К. Маркса и производственная функция Кобба-Дугласа.

С точки зрения Маркса, все общественное производство делится на два больших подразделения:

- I подразделение — производство средств производства;

- II подразделение — производство предметов потребления.

Обмен продуктами происходит как внутри подразделений, так и между ними. Главным условием экономического роста должна быть полная реализация продукции, произведенной в первом подразделении. Таким образом в модели Маркса приоритет отдавался производству средств производства, в то время как проблема реализации продукции второго подразделения даже не ставилась.

В 50-е гг. в связи с обострением проблемы реализации возникают модели экономического роста, основанные на факторах спроса. Теоретической основой этих моделей являются взгляды Дж. М. Кейнса, согласно которым, рыночный механизм не может обеспечить равновесия между спросом и предложением, в результате чего, в целях обеспечения экономического роста необходимо увеличивать совокупные доходы общества. В кейнсианских моделях экономического роста рассматриваются три главные проблемы:

- факторы, определяющие потенциально возможный рост экономики;

- взаимозависимость макроэкономических категорий, обеспечивающих устойчивый рост экономики;

- характер достижения устойчивого роста.

Характерной чертой кейнсианского подхода является утверждение, что спрос не равен автоматически предложению, а сбережения — инвестициям. Таким образом, экономический рост устойчив, если устойчива доля сбережений в доходе и отношение капитал-продукт. Однако эта устойчивость не достигается автоматически: отклонение фактического темпа роста от гарантированного порождает циклические колебания экономики. Поэтому поддержание устойчивого эконо-



мического роста требует государственного вмешательства по линии регулирования накопления и потребления с помощью мер налоговой и бюджетной политики.

Кроме того, в кейнсианских моделях экономического роста важное место занимает рассмотрение количественных соотношений между накоплением и потреблением. Эти соотношения представлены в виде системы «мультипликатор-акселератор». Коэффициент мультипликатора характеризует связь между приростом инвестиций и последующим приростом национального дохода, а коэффициент акселератора — связь между приростом национального дохода и последующим приростом инвестиций. Таким образом, главным фактором экономического роста по мнению кейнсианцев являются инвестиции или норма накопления капитала, которые напрямую зависят от сбережений. Если инвестиции равны сбережениям, то будет устойчивый экономический рост. Превышение сбережений над инвестициями приведет к недогрузке производственных мощностей и безработице. Если же инвестиции будут превышать сбережения, то начнется рост цен и раскручивание инфляционной спирали.

Главными представителями кейнсианского направления в теориях экономического роста или теориях «экономической динамики» являются Р. Харрод, Е. Домар и Ф. Перру.

Остановимся подробнее на взглядах Харрода. Чтобы поддержать устойчивый экономический рост, по мнению Харрода, необходимо обеспечить в экономике полную занятость. Достигнуть этого можно лишь в условиях непрерывно растущей экономики. Таким образом требуется решение двуединой задачи: одновременное обеспечение устойчивого экономического роста и полной занятости. «Стремление обеспечить полную занятость в пределах короткого периода без всякого учета тех условий, которые необходимы для обеспечения устойчивого темпа развития, говорит о близорукости. Нельзя осуществлять действительно здоровую политику, если мы намерены рассматривать проблемы безработицы от случая к случаю, не обращая внимания на то, какой уровень капитальных вложений следует поддерживать, чтобы хозяйство развивалось по линии

расширения».<sup>36</sup> Для непрерывного развития экономики в условиях полной занятости необходимо поддерживать определенные пропорции между потребностями производства в капитальных вложениях и фактическим объемом сбережений. Поскольку сбережения имеют тенденцию превышать потребности производства в новых инвестициях, то для более полного использования сбережений необходимо государственное регулирование процентных ставок. Исходя из этого утверждения Харрод формулирует основное уравнение равновесия:

$$G = S C_r,$$

где  $G$  — темп роста,  
 $C_r$  — акселератор,  
 $S$  — коэффициент сбережений.

Оно означает, что для обеспечения устойчивого темпа роста производства при полной занятости, инвестируемая доля дохода должна быть равна его сберегаемой доле.

Основным недостатком такого подхода к проблеме обеспечения устойчивого экономического роста является игнорирование таких его факторов как трудовые ресурсы и НТП. Именно это и послужило причиной критики кейнсианских моделей экономического роста со стороны представителей неклассического направления, которые поставили вопрос о возможности роста производства не только за счет увеличения накопленных, но и за счет внедрения новой техники, повышения производительности труда.

Наиболее видными представителями неоклассической теории роста являются американский экономист Р. Солоу и английский экономист Дж. Мид.

Центральное место в неоклассических теориях занимает проблема потенциально возможного темпа роста исходя из наличия факторов производства и их оптимального использования. Все неоклассические модели имеют в своей основе производственную функцию Кобба-Дугласа, которая названа так в связи с тем, что в 1928 г. ее разработали американский экономист П. Дуглас и математик Х. Кобб. Производственная функция отражает установленную эмпирическим путем

<sup>36</sup> Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики. М., 1959, с. 114.

зависимость между различными факторами экономического роста:

$$V = 1,01 \times L^a \times K^b,$$

где  $V$  — объем производства,  
 $L$  — затраты труда,  
 $K$  — затраты капитала,  
 $a, b$  — степенные коэффициенты.

Конкретно первоначальная производственная функция показывала зависимость производства продукции от затрат труда и капитала. Впоследствии в неоклассических теориях экономического роста она претерпела значительные изменения. Ее модернизация шла в основном по двум направлениям, во-первых, экономисты отказались от того, чтобы считать показатель эффективности факторов производства неизменным и, во-вторых, стал учитываться технический прогресс в виде самостоятельного фактора, в качестве третьей переменной, оказывающей влияние на рост национального дохода.

Основным недостатком неоклассических теорий экономического роста является то, что они совершенно игнорируют проблему реализации продукции, фиксируя внимание на издержках производства и на том, чтобы при минимуме издержек получить максимум прибыли.

В этой связи наиболее гармоничной считается модель экономического роста, учитывающая факторы распределения и получившая название метода «затраты-выпуск». Создание этой модели связано с именем выпускника Петербургского университета В. Леонтьева. В 20-е гг. им совместно с группой ученых был разработан метод «затраты-выпуск», на основе которого впоследствии составлен межотраслевой баланс.

В анализе «затраты-выпуск» упор делается на количественные связи в экономике. Вся она разбивается на ряд отраслей, между которыми движутся потоки ресурсов, промежуточной и готовой продукции. Последствия изменений в конечном спросе или в условиях производства в одной отрасли изучаются через прослеживание количественной реакции всех взаимосвязанных отраслей. Используя данный метод можно рассчитать, как изменение в одной отрасли подействует в конечном



счете на изменение всей структуры экономики. Принципиальная схема межотраслевого баланса, построенного на основе метода «затраты-выпуск», имеет следующий вид:

Схема 11

Производящие отрасли	Потребляющие отрасли				Конечная продукция
	промышленность	строительство	сельское хозяйство	транспорт	
1. Промышленность 2. Строительство 3. Сельское хозяйство 4. Транспорт					II квadrant
	I квadrant				
Чистая продукция III квadrant					Перераспределение IV квadrant

Межотраслевой баланс состоит из четырех частей — квадрантов:

- I — показатель материальных издержек на производство продукции;
- II — конечная продукция, используемая на непроизводственное потребление, накопление и экспорт;
- III — показатели чистой продукции;
- IV — перераспределение чистой продукции.

Количественные связи между отраслями устанавливаются через технологические коэффициенты, например, воздействие в изменении конечного спроса на автомобили на производство стали прослеживается через коэффициент удельного расхода стали на производство одного автомобиля, воздействие этого на производство угля — через коэффициент удельного расхода угля на выплавку одной тонны стали и т. д. Таким

образом, построение межотраслевых балансов позволяет прогнозировать развитие экономики, т. к. на его основе можно рассчитать, какие изменения должны произойти в структуре народного хозяйства, если мы зададимся ростом какой-либо одной отрасли или захотим построить новое предприятие и т. д. Более того, на основе межотраслевого баланса можно определить, как должна быть построена экономика для более эффективного использования ресурсов, что в конечном итоге и определяет новое качество экономического роста.

Все рассмотренные нами модели экономического роста с разных сторон характеризуют основные тенденции и перспективы его развития.

Чтобы добиться устойчивого экономического роста не достаточно стимулировать лишь производство, необходима комплексная оценка развития народного хозяйства в целом и обоснованная структурная политика. Чтобы выработать такую политику необходимо подробно остановиться на проблемах и противоречиях, присутствующих экономическому росту.

### 10.3. Проблемы экономического роста и способы их решения

Достижение экономического роста является очень желательной целью для общества. Однако существуют отрицательные последствия, которые сопровождают рост экономики и заставляют общество всякий раз задавать вопрос: в каких масштабах экономический рост необходим?

Рассмотрим аргументы, которые выдвигаются против экономического роста.

Во-первых, противники роста заявляют, что индустриализация и технический прогресс негативно влияют на экологию. Увеличение производства увеличивает также и нагрузку на окружающую среду. В погоне за прибылью предприниматели стараются как можно меньше денег тратить на строительство очистных сооружений и больше вовлекать в процесс производства невозполнимые, но достаточно дешевые ресурсы. Противники экономического роста не выступают, конечно, за остановку дальнейшего производства и застой экономики, но призывают страны, достигшие достаточно-

го уровня материального благосостояния, снизить темпы своего роста, что должно положительно сказаться на экологической обстановке.

Во-вторых, считается, что чрезмерное увлечение НТП приводит к дегуманизации личности, превращению ее в придаток машины. Комьютаризация, автоматизация производства приводит к высвобождению рабочей силы из процесса производства, быстрому устареванию знаний и приобретенных навыков. Все это негативно отражается на моральной стороне процесса труда, создает неуверенность в завтрашнем дне, невозможность определенным группам и категориям работников найти работу и т. д.

В-третьих, многие противники экономического роста справедливо указывают, что увеличение ВВП и общественного богатства в целом не решает проблему справедливого распределения этого богатства, а, следовательно, проблему бедности, увеличивающегося неравенства между доходами различных классов и слоев общества. Таким образом, рост экономики и производства при несправедливом перераспределении может быть направлен против значительной части общества и тем самым приобрести антигуманный характер.

С указанными аргументами, бесспорно, приходится считаться, но все же существуют контраргументы, показывающие, что определенные доводы могут значительно смягчить негативное влияние экономического роста на экономическую систему.

Проблема сохранения окружающей среды не так непосредственно связана с экономическим ростом. Ведь даже при незначительном росте производства загрязнение природной среды будет продолжаться, тем более, если промышленность не будет базироваться на передовой технологии. В то же время именно наличие такой технологии и требует развитие экономического роста. Минимизация отходов производства и создание безотходных производств немислимо без достаточных инвестиций и, следовательно, повышения темпов роста экономики. Вряд ли можно сомневаться в том, что растущая экономика в состоянии лучше справляться с задачами охраны природы, утилизацией производственных отходов, чем экономика застойная. Нельзя, к тому же забывать, что нередко загрязнению окружаю-



щей среды способствует неправильная политика ценообразования, налогов и государственных расходов. В связи с этим вопрос проведения государственной политики в области обеспечения безопасности экономического и научно-технического развития в целях охраны здоровья людей и окружающей среды от негативных последствий хозяйственной деятельности приобретает в настоящее время большую значимость и остроту.

В отдельных государствах имеется широкий набор административных предписаний, определяющих отношение к окружающей среде со стороны частного сектора. Однако подавляющая часть капитальных вложений на проведение природоохранных мероприятий осуществляется за счет государственных средств — на эти цели расходуются порядка 1—2% от ВВП.

Основными элементами современной системы государственной охраны окружающей среды являются следующие:

- непосредственное осуществление государством различных мер природоохранного характера (организация и финансирование НИОКР, подготовка специалистов, установка очистных сооружений и осуществление мероприятий по отдельным объектам, выполнение обязательств в рамках международных программ и проектов);

- государственное экономическое стимулирование и поддержка природоохранной деятельности частного сектора (косвенные субсидии, займы и кредиты под низкие проценты, ускоренная амортизация экотехники, налоговые льготы);

- нормативное регулирование и штрафные санкции (экологическая экспертиза, экологические нормативы и ограничения, соглашение между государством и фирмами, государственное инспектирование предприятий, платежи за загрязнение окружающей среды, штрафы за нарушение природоохранных законов);

- меры государства, побуждающие природопользователей к охране окружающей среды (побудительные отчисления за загрязнение, купля-продажа прав на загрязнение).

Важнейшим элементом государственной деятельности по охране окружающей среды является нормативное регулирование, которое служит главным ин-

струментом реализации экологической политики и основным каналом ее воздействия на хозяйственную деятельность, на темпы экономического роста, инвестиционную активность, инновационный процесс. В природоохранных законах закрепляется функция государства по непосредственному регулированию экологической деятельности, определяются обязанности природопользователей, вводится система инструментов и рычагов регулирования, устанавливаются санкции в отношении нарушителей правовых норм. В законах обычно достаточно подробно определяется весь комплекс мероприятий, необходимых для их претворения в жизнь (правовая, финансовая деятельность, НИОКР), в особенности меры административного характера (введение стандартов, контроль и т. д.).

По существу, жесткие ограничения на опасную с экологической точки зрения традиционную технологию обуславливают поиск нестандартных путей решения проблемы, ускоряя научно-техническое развитие, тем самым положительно влияя на экономический рост.

Таким образом, очевидно, что противоречие между государственной экологической политикой и экономическим ростом часто возникает не столько по поводу самих экологических стандартов, сколько по поводу их претворения в жизнь и времени, которое необходимо для переориентации производства на новые экологически чистые технологии.

Итак, в перспективе роль государства в осуществлении экологического и санитарного контроля будет возрастать, а задачей правительственных регулирующих органов станет: достижение большей эффективности и технологической гибкости природоохранных мероприятий и нахождение рационального соотношения между ускорением НТП и повышением его безопасности.

Противники экономического роста часто говорят, что технический прогресс и все увеличивающийся объем производства приведет к обеднению личности, к утрате человеческих ценностей, превращению людей в придаток машины, к бессмысленности самого труда. Однако экономический рост важен не сам по себе, а необходим для того, чтобы решить самый главный вопрос всего экономического развития. Конечной целью

экономической деятельности людей является не производство и даже не экономический рост, а потребление. Исходя из того, что потребности безграничны, можно сделать вывод, что экономический рост необходим для удовлетворения возрастающих потребностей людей. Следовательно, человек является не только субъектом производства, но и его конечной целью.

Понимание этого факта совершенно по-новому раскрывает сущность и значение экономического роста и его влияния на развитие человека, его интеллектуальных и творческих способностей, культурного уровня. Не случайно в настоящее время главной целью экономического развития выдвигается задача прежде всего обеспечения интересов человека: «В государстве должны быть созданы необходимые условия и предпосылки для обеспечения экономической свободы человека, реализации интересов человека»<sup>37</sup>

Экономический рост, обусловленный развитием НТП, бесспорно, предъявляет новые требования к образовательному уровню, квалификации работников. Но это, в свою очередь, является условием развития производства и увеличения уровня жизни, а производительность общественного труда все больше сводится к развитию труда интеллектуального. Таким образом, развитие науки и техники не делает человека придатком машины, а наоборот, освобождает труд, придает ему характер свободного творческого процесса. Это и есть «очеловечивание», гуманизация процесса труда.

И, наконец, справедливое распределение доходов и ликвидация бедности может быть достигнуто лишь в таком обществе, где происходит неуклонное увеличение реального объема производства, темпов роста ВВП. Для того, чтобы что-то распределять справедливо и уменьшить разрыв между богатыми и бедными необходимо располагать растущим объемом национального продукта для обеспечения населения по крайней мере самыми необходимыми жизненными благами и услугами, потребность в которых все больше возрастает. Таким образом, проблема справедливого распределения доходов — это проблема не экономического роста, а

<sup>37</sup> Каримов И. А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса, Т., Узбекистан, 1997. С. 187.



государственной политики. Проводя соответствующую фискальную, денежно-кредитную политику государство должно помогать бедным и социально незащищенным слоям населения. Очевидно, что чем выше национальный доход, произведенный в обществе, тем больше возможностей у государства проводить социальную политику, тем больше при прогрессивном налогообложении пойдет на трансфертные платежи и т. д.

Экономический рост создает условия для удовлетворения не только непосредственных экономических потребностей (питание, жилище, одежда и т. п.), но и разнообразных нематериальных потребностей (здоровоохранение, образование, развлечения и т. д.). Кроме того, в современном производстве неуклонно растет значение качества продукции как одного из важнейших факторов экономического роста, его условия и критерия. Так, повышение качества предметов и услуг повышает жизненный уровень. Далее, улучшение качества средств производства — важное условие технического обновления производства и роста его эффективности. Наконец, совершенствование качества продукции — неперенный момент ее конкурентоспособности на мировом рынке.

На основании всего сказанного можно сделать вывод, что без непрерывного экономического роста невозможно поддержание высокого уровня жизни, что является конечной целью всего экономического развития.



### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Воспроизводство** — постоянно повторяющийся процесс производства.

**Простое воспроизводство** — производство, повторяющееся в одном и том же масштабе.

**Расширенное воспроизводство** — производство, возобновляемое в объемах, превышающих первоначальный уровень.

**Экономический рост** — это количественное увеличение и качественное совершенствование общественного продукта и факторов его производства. Главным критерием экономи-

ческого роста является увеличение жизненного уровня населения.

**Экстенсивный экономический рост** — повышение выпуска продукции за счет задействования в процессе производства дополнительных ресурсов.

**Интенсивный тип экономического роста** — повышение выпуска продукции за счет увеличения производительности факторов производства.

**Факторы экономического роста** — факторы, способствующие росту общественного производства.

**Факторы предложения** — факторы непосредственно влияющие на объем производства. К ним относятся: количество и качество природных ресурсов, количество и качество трудовых ресурсов, объем основного капитала, уровень технологии.

**Факторы спроса** — совокупный спрос на произведенную продукцию, обеспечивающий его полную реализацию и потребление.

**Факторы распределения** — такое распределение факторов производства между отраслями, которое обеспечивает эффективное и рациональное их использование.

**Производительность общественного труда** — частный показатель эффективности. Отношение национального дохода к количеству трудовых ресурсов, которые были использованы в процессе его создания.

**Фондоотдача** — соотношение между объемом национального дохода и производственных фондов.



### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что такое экономический рост? Какова взаимосвязь между воспроизводством и экономическим ростом? Дайте определение различным типам экономического роста и ответьте, почему не существует четкой границы между экстенсивным и интенсивным типами экономического роста.

2. Почему экономический рост рассматривается в качестве важной экономической цели?

3. Назовите факторы экономического роста. Как Вы считаете, почему для обеспечения экономического роста недостаточно только произвести продукцию, а необходимо также, чтобы она была полностью реализована.

4. Почему существует необходимость моделирования экономического роста? Какие модели экономического роста Вы знаете? Дайте им характеристику.

5. Какие проблемы сопровождают рост экономики. Приведите аргументы в пользу и против экономического роста. Какие меры необходимо применить для того, чтобы минимизировать негативное влияние экономического роста на социальное развитие.



*Классовые неравенства должны быть преодолены в человеческом обществе, но личные неравенства от этого только сильнее выявятся. Человек должен отличаться от человека по своим личным качествам, а не по своему социальному положению.*

*Н. Бердяев*

*Если бы было равенство не было бы на Земле развития.*

*Й. Шумпетер*

## Г Л А В А 11. ДОХОДЫ И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Рассмотрев в предыдущих главах вопросы, касающиеся функционирования производства и обмена, мы практически абстрагировались от проблем распределения и потребления. В то же время конечной целью производственной деятельности является потребление. Многообразные потребности определяют характер и вид производственной деятельности. С другой стороны, сами потребности удовлетворяются за определенную плату, т. е. основным условием удовлетворения потребностей индивидуума является получение им какой-то доли дохода, произведенного в обществе. С этим и связано существование отношений распределения. Нам уже известно, что рыночный механизм распределяет доходы в обществе крайне неравномерно, в результате возникает необходимость их перераспределения посредством проведения государственной социальной политики.

### 11.1. Доходы и их распределение. Социально-экономические потребности

**Доходы**, получаемые членами общества являются основным критерием благосостояния данного общества ибо конечным результатом экономического роста является достижение высокого уровня социального разви-

тия, обеспечение богатства и полноты человеческой жизни. Богатство общества напрямую зависит от величины получаемого им дохода. Однако между категориями богатства и доходы существует разница. В самом общем виде богатство — есть некий денежный запас, сумма накопленного дохода (т. е. категория статическая), а доход — есть приток денег (т. е. динамическая категория).

**Богатством называется чистый запас реальных финансовых средств, находящихся в собственности семьи или общества в данное время.**

**Доход можно определить как общую сумму денег, зарабатываемых или получаемых в течении какого-либо периода.**

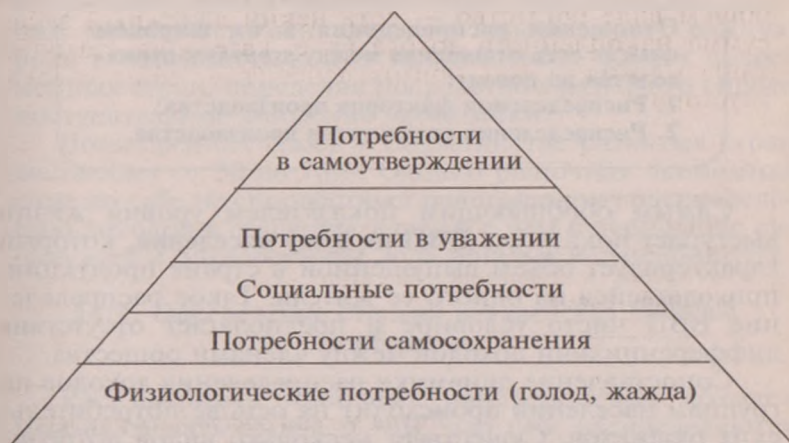
Доходы должны создавать условия для определенного уровня жизни, который обеспечивается посредством удовлетворения разнообразных материальных и нематериальных потребностей людей. Набор необходимых для жизнедеятельности благ включает такие разнообразные потребности, как условия труда, образование, здравоохранение, качество питания и жилья и т. д.

Все потребности можно представить в виде определенной иерархической пирамиды, в которой они располагаются по степени значимости для человека. Американский экономист А. Маслоу считает, что потребности располагаются в порядке от наиболее значимых до наименее необходимых (см. Схему 12.)<sup>38</sup>

<sup>38</sup> Котлер. Ф. Основы маркетинга. М., Прогресс, 1990, с. 199.

С х е м а 12

## Пирамида потребностей



По степени значимости потребности располагаются в следующем порядке: физиологические потребности, потребности самосохранения, социальные потребности, потребности в уважении и потребности в самоутверждении. В первую очередь человек стремится удовлетворить самые важные потребности, которые мы называем физиологическими или материальными. Но по мере их насыщения и удовлетворения на первое место начинают выступать духовные потребности. Чем выше уровень развития общества, тем в большей степени оно может удовлетворить духовные потребности своих членов. Эта же зависимость проявляется и в структуре потребления. Чем богаче общество, тем большую долю своего дохода оно тратит на удовлетворение нематериальных потребностей (отдых, социально-культурные мероприятия, здравоохранение, образование и т. д.).

Как только человеку удается удовлетворить какую-то важную потребность, она перестает быть движущим мотивом его деятельности. Одновременно появляется побуждение к удовлетворению следующей по важности потребности и т. д.

Вид и структура потребностей, которые может удовлетворить каждый член общества в определенный мо-



мент, зависит от общего уровня жизни в данном обществе и от отношений распределения, которые в нем господствуют.

Отношения распределения в их широком смысле есть отношения между агентами производства по поводу:

1. Распределения факторов производства;
2. Распределения результатов производства.

Самым обобщающим показателем уровня жизни выступает показатель **ВВП на душу населения**, который характеризует объем выпущенной в стране продукции, приходящейся на одного ее жителя. Такое распределение ВВП чисто условное и предполагает отсутствие дифференциации доходов между членами общества.

Сопоставление динамики распределения доходов по группам населения происходит на основе потребительских бюджетов. Существует несколько видов потребительских бюджетов: для средней семьи, бюджет высокого достатка, бюджет минимальной материальной обеспеченности и т. д.

Самым минимальным показателем уровня жизни считается **прожиточный минимум**, который определяет границы дохода, за которыми не обеспечивается воспроизводства населения. Существует еще и показатель **физиологического минимума**, который определяет количество средств, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека. Прожиточный минимум в отличие от физиологического минимума динамичен и изменяется с развитием социально-экономической жизни общества.

Показатель прожиточного минимума необходим для расчета минимальной заработной платы и показателя необлагаемого налогом минимума.

**Средний доход** определяется по доходом среднего класса.

Все показатели уровня жизни рассчитываются на основе так называемой потребительской корзины. Так, в комплект потребительской корзины среднего дохода в развитых странах входят: дом, автомобиль, современная обстановка жилья, аудио- и видеотехника, возмож-

ность путешествовать и обучать детей, наличие определенного уровня накопленного богатства. Кроме того, считается, что уровень стабильности в обществе зависит от того, какой удельный вес в нем занимает средний класс. Феномен среднего класса играет важную роль в экономической и политической жизни современных стран, определяя посредством развитого спроса поступательное движение экономики.

Доля средних слоев в большинстве развитых стран составляет от 50 до 70%. Однако рыночная экономика сама по себе не способствует равномерному распределению доходов в обществе в связи с чем в экономике существует и определенная доля богатых и супербогатых.

### 11.2. Определение степени неравенства доходов в обществе

Рассматривая проблему распределения доходов можно сделать вывод о том, что они распределяются неравномерно. Почему это происходит? Неравенство доходов можно объяснить следующими причинами:

- различие в способностях людей, профессиональных вкусах и пристрастиях;
- различие в образовательном уровне и квалификации;
- наличие наследства и накопленного богатства, уровень доходов семьи;
- обладание собственностью.

Для определения степени неравенства доходов в экономике обычно используется кривая Лоренца (см. рис. 16).

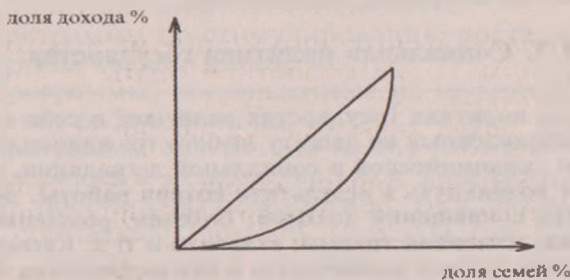


Рис. 16

Теоретическая возможность равного распределения доходов в обществе представлена на рисунке диагональю, которая означает, что определенный процент семей получает соответствующий процент доходов (20% семей получает 20% дохода, 40% семей — 40% дохода и т. д.). Сама кривая на рисунке показывает фактическое распределение доходов и степень их неравенства. Чем больше разрыв между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца, тем больше степень неравенства.

Проблема существования неравенства в обществе всегда волновала не только ученых-экономистов, но и политиков, социологов, философов. Практически все люди в той или иной степени выражают неудовлетворение по поводу существования неравенства. Однако с экономической точки зрения уравнительное распределение приводит к застою. Считается, что эффективность и равенство категории несовместимые. Следовательно какая-то степень неравенства должна существовать. Проблема, таким образом, заключается не в том, что доходы распределяются неравномерно, а в том, что дифференциация доходов и уровня жизни приводит к возникновению бедности. По подсчетам социологов, если более 50% населения живут за чертой бедности, то в обществе в скором времени может возникнуть социальный взрыв. Достаточно вспомнить, что одной из причин всех революций является бедность большей части населения той или иной страны. Вот почему государство своей фискальной, кредитно-денежной и социальной политикой должно корректировать степень неравенства доходов в обществе. А это означает, что результаты рыночного распределения, должны перераспределяться со стороны государства.

### 11.3. Социальная политика государства

Социальная политика государства включает в себя систему мер, направленных на защиту любого гражданина государства от экономической и социальной деградации, которая может возникнуть в результате потери работы, потери или резкого сокращения доходов, болезни, рождения детей, производственной травмы, старости и т. д. Кроме того социальная политика заключается в предоставлении медицинских услуг и защите материнства и детства.



Социальная политика включает в себя три составляющие:

- политику доходов и цен;
- политику занятости и профессиональной подготовки;
- политику оказания социальной помощи.

Государство на макроэкономическом уровне осуществляет перераспределение доходов посредством бюджетной и налоговой политики. Прогрессивное налогообложение приводит к тому, что осуществляется перелив денежных средств от богатых к бедным. Реакция на такую политику перераспределения доходов весьма неоднозначна. Богатые естественно считают, что часть их дохода просто отбирается в пользу бедных. Однако следует учитывать, что государство таким путем создает равномерный устойчивый спрос в обществе, что в конечном счете благоприятно повлияет и на уровень доходов богатых.

Кроме того, государство может непосредственно вмешиваться в рыночный механизм, устанавливая предельные цены на товары первой необходимости, а также минимальные ставки заработной платы.

Опыт проведения социальной политики показывает, что вышеперечисленные меры весьма неэффективны. Поэтому политика занятости и профессиональной подготовки считается более прогрессивной по сравнению с политикой доходов и цен.

Макроэкономическое регулирование занятости является главным условием общей социальной политики государства. Государство может воздействовать на уровень занятости активно или пассивно. К активным мерам политики занятости относятся:

- программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест;
- программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы;
- программы содействия найму рабочей силы.

К пассивным мерам политики занятости относится выплата пособий по безработице. Безработным оказывается социальная помощь несколькими путями. В первую очередь выплачивается пособие по безработице. Это наиболее крупная материальная помощь. Ее получают лица, зарегистрированные на бирже труда, имеющие

определенный стаж работы и вносящие соответствующее время взносы в фонд по безработице.

Срок выплаты пособий по безработице ограничен, поэтому если этот срок истек, а безработному не удается найти работу, то государство выделяет ему некоторые денежные средства и оплачивает пользование отдельными коммунальными услугами, что обеспечивает поддержание прожиточного минимума.

И, наконец, третьей частью социальной политики является оказание социальной помощи и социальное обеспечение, которое включает в себя пенсионное обеспечение, пособия по болезни, компенсационные выплаты и индексацию доходов.

Компенсационные выплаты представляют собой дотации государства на продукцию, которая является убыточной, но крайне необходимой для населения (товары для детей, пенсионеров, инвалидов и т. д.). Кроме дотаций предприятиям предусматриваются также соответствующие компенсационные выплаты населению.

Среди разных форм индексации в условиях инфляции особое значение приобретает индексация стоимости жизни. Данный вид социальной помощи осуществляется в виде надбавок к заработной плате, которая проводится через определенный промежуток времени, в зависимости от темпов инфляции. Как правило индексация доходов осуществляется для работников бюджетной сферы, чьи доходы строго фиксированы.

Кроме прямых государственных расходов на социальную защиту существуют и всевозможные программы помощи инвалидам, престарелым, которые очень часто проводятся за счет средств частных фирм и предприятий.

При проведении социальной политики следует учитывать, что она должна иметь адресный характер, т. е. оказываться действительно нуждающимся.

Рассмотрим более подробно, как действует система социального обеспечения в развитых странах мира.

США позже других стран ввели систему социального обеспечения. Ко времени принятия в США закона о социальном обеспечении в 1935 году развитые государственные системы пенсионного обеспечения существовали уже в 28 странах мира. Способ финансирования социальных программ в США — взимание специаль-

ных налогов с заработной платы или доходов. Непосредственным толчком к учреждению подобной системы в США стали последствия экономического кризиса 1929—33 гг., показавшие полную неспособность рыночного механизма равномерно распределять доходы.

Законом 1935 года были учреждены две программы социального страхования: помощи по безработице и пенсионного обеспечения по старости. Сейчас вторая программа включает в себя также обеспечение на случай потери кормильца, потери трудоспособности, и на оказание медицинской помощи. Соответственно были учреждены две разновидности налогов на нужды социального страхования, выплачивающиеся независимо от подоходных налогов. В целом американскую модель социальной политики можно охарактеризовать как крайне либеральную, направленную в большей степени на поощрение предпринимательской инициативы, а не на оказание социальной помощи.

В Японии система социальной помощи не имеет четко выраженной программы. Ее можно охарактеризовать довольно кратко: для получения пенсии или какой-либо другой помощи работник должен сам делать ежемесячные отчисления в произвольной форме. Практически государственной социальной политики как таковой в Японии не существует.

Отражением обострения противоречий между темпами НТР и возрастанием трудностей на рынке труда является динамика государственных расходов на трудовое обучение, профессиональные консультации и трудоустройство.

В Великобритании, Франции, ФРГ, Швеции, Японии в настоящее время уже сложился механизм государственного регулирования всего комплекса мероприятий по долгосрочному воздействию на качество рабочей силы. Например, во Франции уже в конце 70-х гг. в соответствии в законодательством каждая фирма с числом занятых более 10 человек обязана тратить на обучение сотрудников не менее 1% Фонда заработной платы.

Согласно статистическим данным министерства труда Японии, расходы на обучение главы семьи в возрасте 47—53 лет составляют в среднем до 1 млн. йен в год, что соответствует около 20% дохода этой возрастной группы.



Многие годы в ходе роста безработицы существующая в Швеции модель упорядочения трудового рынка считалась среди специалистов всех стран образцовой. Проблемами подготовки и переподготовки в Швеции занимается Отдел профессионального образования при управлении рынка труда. В целом в Швеции расходы на упорядочение рынка труда составляют огромные суммы — порядка 3% от ВВП. Эта цифра примерно соответствует доле расходов на подобные цели в Великобритании, Франции, ФРГ. Но между этими странами и Швецией имеется существенная разница в том, на что конкретно тратятся выделяемые средства. В названных выше европейских странах две трети средств идет на выплату пособий по безработице и только одна треть расходуется на подготовку и переподготовку кадров. В Швеции соотношение расходов обратное. Для современных рабочих особенно важны образование и трудовой опыт, позволяющие приспособиваться к параметрам рынка труда, требующим большой гибкости и маневренности. В условиях НТР система подготовки кадров является жизненно важным элементом повышения конкурентоспособности как отдельного предприятия так и экономики страны в целом.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что социальная политика государства — это довольно сложная система регулирования социальных процессов, направленная на социальную защиту населения, эффективность которой снимает и предотвращает возникновение и нарастание социальной напряженности в обществе и способствует повышению уровня жизни населения. Использование богатого опыта развитых стран по регулированию социальных процессов позволит для республики Узбекистан сформулировать и реализовать сильную и эффективную социальную политику.<sup>39</sup>

Как подчеркивал Президент И. А. Каримов «стержень внутренней политики — построение рыночной экономики, ориентированной на интересы человека, с сильным механизмом мотивации труда и социальной защиты социально уязвимых слоев населения».<sup>40</sup>

<sup>39</sup> Абулқасимов Х. П. Теоретические аспекты социальной политики в Республике Узбекистан в современных условиях. Т., Фан, 1994. С. 18.

<sup>40</sup> Каримов И. А. Узбекистан свой путь обновления и прогресса. Т., 1992. С. 39.

На начальном этапе перехода к рынку меры социальной защиты ориентировались на все население. Это позволило перейти к свободным ценам с меньшими социальными потрясениями. Однако это потребовало значительных бюджетных расходов. Кроме того, такая социальная политика приводит к усилению иждивенческой психологии, к увеличению бюджетного дефицита и снижению эффективности производства. Поэтому в 1993 году было принято решение о переходе к адресной системе социальной защиты населения. Все остальное население активно стимулируется к самостоятельному получению трудовых доходов, для чего создаются определенные условия. В этих целях в Республике принят закон «О занятости населения», в котором регламентируется, что профессиональная подготовка и переподготовка кадров должна осуществляться за счет государства в профессиональных центрах занятости. Для этого созданы и действуют биржи труда, центры занятости и т. д.

Подводя итог, можно сказать, что меры социальной защиты не должны сводиться к уравнительному распределению дохода, а должны быть направлены на поддержание принципа распределения по труду и способствовать наиболее рациональному сочетанию эффективности и социальной справедливости.



#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Богатство** — это чистый запас реальных финансовых средств, находящихся в собственности государства или отдельной семьи.

**Доход** — это общая сумма денег, зарабатываемых или получаемых в течении какого-либо периода.

**Отношения распределения** — отношения между людьми по поводу распределения факторов и результатов производства.

**ВВП на душу населения** — средний показатель уровня жизни. Определяет, какая часть произведенного в стране продукта приходится в среднем на одного ее жителя.

**Прожиточный минимум** — показатель уровня жизни, ко-

тотый устанавливает границы дохода, за которыми не обеспечивается воспроизводства населения.

**Физиологический минимум** — количество средств, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека.

**Средний доход** — доход среднего класса, который обеспечивает удовлетворение не только материальных, но и духовных потребностей человека. Зависит от социально-экономического развития государства.

**Кривая Лоренца** — показывает степень неравенства доходов в обществе.

**Социальная политика** — система мер, предпринимаемых государством для защиты любого гражданина от экономической и социальной деградации, обеспечения дохода, необходимого для удовлетворения основных социально-экономических потребностей, создания условий для равных возможностей получения дохода всеми членами общества.



### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Назовите основные социально-экономические потребности и охарактеризуйте их. Что такое доход?

2. Как следует распределять Национальный доход между членами общества: в соответствии с их вкладом в производство или в зависимости от их нужд? Как Вы думаете, общество должно пытаться управлять доходом или экономическими возможностями. Тождественны ли понятия «справедливость» и «равенство» при распределении дохода? В какой степени справедливо неравенство доходов, если оно вообще может быть справедливым?

3. Предположим, что общество состоит из пяти человек, каждый из которых получает доход соответственно 500, 250, 125, 75 и 50 тыс. сум. в год. Постройте кривую Лоренца для такой экономики и дайте необходимые пояснения. Какая величина дохода, получаемая каждым из пяти человек свидетельствовала бы о равномерном распределения дохода?

4. В чем причины неравенства доходов в обществе. Какова взаимосвязь между равномерным распределением доходов



и экономической эффективностью? Как Вы считаете, неравенство в доходах — зло или добро.

5. Существует ли необходимость перераспределения доходов в обществе? Каким образом и в какой мере государство должно вмешиваться в процесс перераспределения доходов? Охарактеризуйте основные положения социальной политики государства.

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ И ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

*Каримов И. А.* Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Т., 1995.

*Каримов И. А.* Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. Т., 1997.

*Самуэльсон П.* Экономика. М., 1964.

*Хейне П.* Экономический образ мышления. М., 1991.

*Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., 1992.

Экономика и бизнес, учебник/под. ред. В. Д. Камаева. М., 1993.

Экономика, учебник/под. ред. А. Булатова. М., 1995.

*Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М., 1995.

*Севлякянц Г. С., Севлякянц С. Г.* Краткий словарь рыночной экономики. Т., 1991.

*Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962.

*Рикардо Д.* Соч., Т. 1. М., 1955.

Маркантизм. Л., 1935.

*Кенэ Ф.* Избранные экономические произведения. М., 1960.

*Мильт Дж. С.* Основы политической экономии. М., 1981.

*Маршалл А.* Принципы политической экономии. М., 1983.

*Беруни А. Р.* Избранные произведения. Т.т. 1-3. Т., 1951, 1963, 1966.

*Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978.

*Харрод Р. Ф.* К теории экономической динамики. М., 1959.

*Пигу А.* Экономическая теория благосостояния. М., 1985.

*Хикс Дж.* Стоимость и капитал. М., 1983.

*Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. М., 1992.

*Хайек Ф.* Дорога к рабству. М., 1992.

*Эрхард Л.* Благосостояние для всех. М., 1991.

*Гэлбрейт Д.* Новое индустриальное общество. М., 1969.

*Гэлбрейт Д.* Экономические идеи и цели общества. М., 1976.

*Фридмен М.* Капитализм и свобода. М., 1992.

Всемирная история экономической мысли. М., 1987—1991.

*Пезенти А.* Очерки политической экономии капитализма. М., 1968.

*Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. М., 1968.

*Аникин А. В., Аникин В. А.* Уильям Петти. М., 1986.

- Афанасьев В. С.* Давид Рикардо. М., 1988.
- Осадчая И. М.* Эволюция кейнсианства и неоклассический синтез. М., 1971.
- Уоскин В. М.* «Денежный мир» Милтона Фридмена. М., 1989.
- Веблен Т.* Теория праздного класса. М., 1991.
- Брагинский С. В., Певзнер Я. А.* Политическая экономия: дискуссионные проблемы и пути обновления. М., 1991.
- Севлякянц Г. С.* Экономический закон, категория и хозяйственный механизм. Т., 1984.
- Эклунд К.* Эффективная экономика — шведская модель. М., 1991.
- Чжен В. А.* Особенности экономических реформ в Узбекистане. Т., 1994.
- Севлякянц Г. С.* Взаимодействие производительных сил и производственных отношений. Т., 1988.
- Харрис Л.* Денежные теории. М., 1990.
- Бем-Баверк Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ. Л., 1929.
- Бухарин Н. И.* Политическая экономия рантье: теория ценности и прибыли австрийской школы. М., 1988.
- Блюмин И. Г.* Субъективная школа в политической экономии. М., 1928.
- Певзнер Я. А.* Государственно-монополистический капитализм и трудовая теория стоимости. М., 1979.
- Корнаи Я.* Дефицит. М., 1990.
- Корнаи Я.* Путь к свободной экономике. М., 1990.
- Хойер В.* Как делать бизнес в Европе. М., 1990.
- Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986.
- Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. М., 1959.
- Чжен В. А.* Основы приватизации. Т., 1986.
- Севлякянц Г. С., Ходжаев Э. Н.* Предпринимательство в республике Узбекистан. Т., 1993.
- Государственная власть и предприятие: от команды к партнерству/под ред. Ю. М. Осипова. М., 1991.
- Стоимость жизни и ее измерение. М., 1991.
- Волков А. М.* Швеция: социально-экономическая модель. М., 1991.
- Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. М., 1989.
- Меньшиков С. М.* Длинные волны в экономике: когда общество меняет кожу. М., 1989.
- Тинберген Я.* Пересмотр экономического порядка. М., 1980.
- Туган-Барановский М.* Периодические промышленные кризисы. М., 1923.
- Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1982.
- Чжен В. А.* Деньги и финансовые рынки. Т., 1996.



*Баркалов И. Б.* Производственные функции и модели экономического роста. М., 1981.

*Денисон Э.* Исследование различий в темпах экономического роста. М., 1971.

*Леонтьев В.* Будущее мировой экономики. М., 1979.

*Леонтьев В.* Исследование структуры американской экономики. М., 1958.

*Осадчая И. М.* Современное кейнсианство. М., 1971.

*Терехов Л. Л.* Производственные функции. М., 1974.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение . . . . .	3
<b>Р а з д е л 1. Основы экономической теории.</b>	
Г л а в а 1. Введение в экономическую теорию . . . . .	4
1.1 Становление и развитие экономической теории как науки . . . . .	4
1.2. Предмет и методы экономической теории . . . . .	15
Приложение 1 . . . . .	20
Ключевые термины и понятия . . . . .	25
Вопросы для самопроверки . . . . .	27
Г л а в а 2. Общие проблемы экономического развития . . . . .	29
2.1. Экономическое устройство общества. Собственность и ее роль в экономической системе . . . . .	29
2.2. Модели экономических систем . . . . .	38
2.3. Натуральное и товарное хозяйство . . . . .	43
Ключевые термины и понятия . . . . .	54
Вопросы для самопроверки . . . . .	58
Г л а в а 3. Рынок как форма товарного хозяйства . . . . .	61
3.1. Сущность и условия возникновения рынка . . . . .	61
3.2. Структура и функции рынка . . . . .	64
3.3. Спрос, предложение и рыночное ценообразование . . . . .	66
3.4. Взаимодействие спроса и предложения. Равновесная рыночная цена . . . . .	73
3.5. Ценовая эластичность . . . . .	76
3.6. Конкуренция в системе рынка . . . . .	80
Приложение 2 . . . . .	92
Ключевые термины и понятия . . . . .	92
Вопросы для самопроверки . . . . .	96
Г л а в а 4. Теория формирования рыночной экономики в Узбекистане . . . . .	99
4.1. Необходимость перехода к социально-ориентированной рыночной экономике в Узбекистане. . . . .	99
4.2. Анализ современной экономической ситуации . . . . .	103
4.3. Пути и направления реформирования экономики . . . . .	105
Ключевые термины и понятия . . . . .	105
Вопросы для самопроверки . . . . .	110

## Р а з д е л 2. Макроэкономика

Глава 5. Национальная экономика и измерение ее результатов . . . . .	111
5.1. Валовой национальный продукт . . . . .	118
5.2. Чистый национальный продукт и национальный доход . . . . .	123
Ключевые термины и понятия . . . . .	125
Вопросы для самопроверки . . . . .	126
Глава 6. Роль государства в современной экономике . . . . .	127
6.1. Теоретическое обоснование необходимости государственного регулирования . . . . .	127
6.2. Функции государства . . . . .	130
Приложение 3 . . . . .	140
Ключевые термины и понятия . . . . .	145
Вопросы для самопроверки . . . . .	145
Глава 7. Цикличность общественного производства. Экономические кризисы. Безработица и инфляция . . . . .	147
7.1. Сущность и причины циклического характера экономического развития . . . . .	147
7.2. Безработица, причины ее возникновения, социальные и экономические последствия . . . . .	151
7.3. Определение инфляции и ее основные виды. Стагфляция . . . . .	154
Ключевые термины и понятия . . . . .	159
Вопросы для самопроверки . . . . .	160
Глава 8. Финансовая система и фискальная политика . . . . .	161
8.1. Понятие финансов и финансовой системы . . . . .	161
8.2. Государственный бюджет. Проблемы бюджетного дефицита и государственного долга . . . . .	163
8.3. Налоги и налоговая система . . . . .	167
8.4. Основные направления бюджетной и налоговой политики Республики Узбекистан. . . . .	173
8.5. Фискальная политика и механизм ее функционирования . . . . .	179
Ключевые термины и понятия . . . . .	181
Вопросы для самопроверки . . . . .	184
Глава 9. Кредитная система и монетарная политика . . . . .	185
9.1. Сущность и значение кредита и структура кредитной системы . . . . .	185
9.2. Банковские операции . . . . .	194
9.3. Функции и методы монетарной политики государства . . . . .	202
Ключевые термины и понятия . . . . .	207
Вопросы для самопроверки . . . . .	210
Приложение 4 . . . . .	210



Глава 10. Экономический рост: проблемы и противоречия . . . . .	215
10.1. Сущность экономического роста, его типы и факторы . . . . .	215
10.2. Модели экономического роста . . . . .	221
10.3. Проблемы экономического роста и способы их решения . . . . .	227
Ключевые термины и понятия . . . . .	232
Вопросы для самопроверки . . . . .	233
Глава 11. Доходы и уровень жизни населения . . . . .	235
11.1. Доходы и их распределение. Социально-экономические потребности . . . . .	235
11.2. Определение степени неравенства доходов в обществе . . . . .	239
11.3. Социальная политика государства . . . . .	240
Ключевые термины и понятия . . . . .	245
Вопросы для самопроверки . . . . .	246
<i>Список рекомендуемой и использованной литературы . . . . .</i>	<i>248</i>

С. Г. СЕВЛИКЯНЦ, О. Э. ОТТО, Б. Т. ТЕШАЕВ

**ЭКОНОМИКА —  
ОСНОВА ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА**

*Книга 1*

Ташкент  
Главная редакция  
издательско-полиграфического  
концерна «Шарк»  
1998

Редактор *Ш. Г. Яхьяев*  
Художественный редактор *М. Н. Самойлов*  
Технический редактор *Д. Габдрахманова*  
Корректор *Ж. Пенаева*

Сдано в набор 3.08.98. Подписано в печать 25.08.98. Формат  
84x108<sup>1</sup>/<sub>32</sub>. Гарнитура Таймс. Усл. п. л. 13,44. Уч.-изд. л. 13,2. Тираж  
10000 экз. Заказ № 2780.

**Типография издательско-полиграфического концерна «Шарк»  
700083, г. Ташкент, ул. Буюк Турон, 41.**

*Уважаемые читатели!*

*Издательство «Шарк» планирует в ближайшее время выпуск второй книги данной серии, в которой будут рассмотрены вопросы функционирования фирмы на микроуровне, способы минимизации издержек и максимизации прибыли. Большое внимание в ней также будет уделено основным проблемам развития мирового хозяйства и интеграции Узбекистана в мировую экономическую систему.*





**Севалякянц Сергей Григорьевич** — кандидат экономических наук, доцент, автор 35 публикаций научного и учебно-методического характера. В их числе: «Краткий словарь рыночной экономики» (1991 год), «Личные подсобные хозяйства» — монография (1992 год), «История экономики Узбекистана» — учебное пособие (1996 год) и др.



**Отто Ольга Эдгаровна** — окончила экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова в 1991 году. С 1991 по 1997 год работала на кафедре «Экономическая теория» ТаШГУ им. Беруни в должности ассистента, затем старшего преподавателя. За данный период подготовила и выпустила в свет 8 публикаций, среди которых учебные пособия «История экономики Узбекистана» (1996 год) и «Экономическая теория» (1996 год).



**Темасев Бобур Талибович** — окончил экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова в 1992 году. Предприниматель. В настоящее время занимается научными исследованиями в области функционирования банковской сферы и совершенствования денежно-кредитной и финансовой системы Узбекистана.