

Р. И. Хасбулатов

БАЗОВЫЙ И УГЛУБЛЁННЫЙ
УРОВНИ

ЭКОНОМИКА



11

к л а с с



ВЕРТИКАЛЬ



Р. И. Хасбулатов

БАЗОВЫЙ И УГЛУБЛЁННЫЙ
УРОВНИ

11

к л а с с

ЭКОНОМИКА



Учебник

Рекомендовано
Министерством образования и науки
Российской Федерации



ВЕРТИКАЛЬ

МОСКВА



2013

УДК 373.167.1:33
ББК 65я72
Х24

**Учебник получил положительное заключение
Российской академии наук (№ 10106-5215/161 от 12.10.2012 г.)
и Российской академии образования (№ 01-5/7Д-480 от 11.10.2012 г.)**

Методический аппарат учебника и научное редактирование
выполнены учителем географии и экономики высшей квалификационной
категории ГОУ СОШ № 22 г. Москвы *Т. Л. Духтяр*

Хасбулатов, Р. И.

Х24 Экономика. Базовый и углублённый уровни. 11 кл. : учебник /
Р. И. Хасбулатов. — М. : Дрофа, 2013. — 155, [5] с. : ил.

ISBN 978-5-358-11710-5

Новый учебный курс экономики содержит сведения по всем основным вопросам экономической теории, рассчитан на изучение в 10 и 11 классах и предназначен для базового и углубленного уровней обучения. Данный учебник соответствует требованиям к результатам, заявленным ФГОС.

Методический аппарат учебника содержит разнообразные вопросы и задания, которые помогут школьникам усвоить основные понятия и научиться разбираться в конкретных экономических ситуациях.

**УДК 373.167.1:33
ББК 65я72**

ISBN 978-5-358-11710-5

© ООО «ДРОФА», 2013

Оглавление

Предисловие.....	5
Глава 1. Менеджмент и маркетинг. Банкротство фирмы	6
§ 1. Общее понятие о менеджменте. Исторические этапы становления менеджмента*.....	6
§ 2. Современные тенденции менеджмента. Менеджмент в России*	12
§ 3. Маркетинг*	16
§ 4. Банкротство фирмы*	19
Глава 2. Государственные финансы	23
§ 5. Государственные финансы. Министерство финансов. Государственный бюджет	23
§ 6. Налоги — главный источник государственного бюджета. Историческая эволюция налогообложения*	27
§ 7. Виды налогов. Механизм налогообложения	32
Глава 3. Государство и экономика	40
§ 8. Причины государственной экспансии в экономику. Экономические функции государства*	40
§ 9. Виды национализации. Формы участия государства в экономике в современных условиях*	45
Глава 4. Основные макроэкономические показатели	53
§ 10. Основные макроэкономические показатели	53
§ 11. ВВП и ВНП на душу населения. Национальный доход (НД)*	57

Глава 5. Экономический рост	66
§ 12. Экономический рост. Факторы экономического роста	66
§ 13. Современная трактовка экономического роста. Мультипликатор и акселератор*	71
Глава 6. Цикличность развития экономики	76
§ 14. Циклическое развитие — свойство капиталистической экономической системы*	76
§ 15. Фазы экономического цикла. Кризисы	81
§ 16. Мировой финансово-экономический кризис 2008—2010 гг.*...	84
Глава 7. Международная торговля. Валютные курсы	89
§ 17. Международная торговля*	89
§ 18. Валютные курсы*	95
§ 19. Свободная торговля и протекционизм. Всемирная торговая организация (ВТО)*	98
Глава 8. Альтернативные системы и модели современной экономики	105
§ 20. Альтернативные экономические системы*	105
§ 21. Национальные модели современной экономики	109
§ 22. Японская, китайская и российская модели смешанной экономики*	117
Глава 9. Российская Федерация в системе мирового хозяйства	125
§ 23. Место Российской Федерации в системе мирового хозяйства*	125
Глава 10. Глобальные экономические проблемы и индекс развития человеческого потенциала	137
§ 24. Глобальные экономические проблемы современности*	137
§ 25. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)*	141
Словарь терминов и определений	149
Интернет-ресурсы	157

Предисловие

Учебник для 11 класса продолжает знакомить учащихся с основными вопросами экономической теории. Причём знания, полученные в 10 классе, используются для изучения более сложных вопросов экономики, которые профессиональные экономисты относят к макроэкономике.

Учащиеся 11 класса, скорее всего, сделали свой выбор (или близки к этому), кем стать в будущем, какую избрать специальность, в какой колледж или университет поступить. Однако, выбирая будущую профессию, необходимо быть готовым, что во взрослой жизни вам придётся столкнуться с жёсткими законами конкуренции в сфере трудовых отношений. Это касается любой сферы деятельности. Конкурентная борьба в сфере трудовых отношений непрерывно возрастает. Молодой специалист должен обладать таким уровнем знаний, который позволит ему стать участником интенсивного инновационного процесса.

Независимо от того, какую специальность выбирает выпускник, ему потребуются знания в области экономики. Такова реальность рыночной экономики, такова реальность нашей сегодняшней жизни. Поэтому хорошее знание основ экономики, которые содержатся в учебнике, поможет вам, выпускникам школ, адаптироваться во взрослой жизни, реализовать свои мечты, сделать успешную карьеру и достойно служить интересам общества и государства.

Наш курс рассчитан на 2 года обучения и предназначен для базового и углублённого уровней обучения. Материал, предназначенный для углублённого обучения, отмечен в тексте звёздочкой.

Ваш автор Р. И. Хасбулатов

ГЛАВА 1. МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ. БАНКРОТСТВО ФИРМЫ

- ✓ Что такое управление? Современный менеджер — какими качествами он должен обладать?
- ✓ Основное содержание теории менеджмента.
- ✓ Какие тенденции характерны для современного менеджмента?
- ✓ Основные понятия и содержание маркетинга. Как действует маркетинг в практике фирм?
- ✓ Банкротство фирмы.

§ 1. Общее понятие о менеджменте. Исторические этапы становления менеджмента*

Термин «менеджмент» («управление») в современном понимании появился в XVIII в. в связи с необходимостью организации и управления в появившихся в большом количестве торговых и промышленных фирмах и банках. Однако необходимость в организации и управлении государственными делами, финансами, армией и полицией, строительством была актуальна уже на ранних стадиях развития цивилизации. Это нашло отражение в трудах античных авторов, в частности Платона и Аристотеля.

- **Менеджмент** (от англ. management — управление, заведование, организация) — это система теоретических и практических знаний о принципах, методах, средствах и формах управления производством в целях повышения его эффективности и увеличения прибыли. Менеджмент как соединение науки и искусства формировался постепенно, обобщая лучшие результаты управленческой деятельности разных фирм и опыт разных стран мира.

Каждому этапу крупных изменений в организации и управлении фирмами соответствовали свои школы. Первая, *школа научного управления* (1885—1920), основывалась на конкретных данных инженерных, экономических, математических и других наук. Родоначальник школы американский инженер и экономист

Ф. Тэйлор и его последователи вели исследования в низовом звене управления фирмами. Они стремились найти наиболее рациональные трудовые приёмы и исключить лишние, проводили серии наблюдений за технологическими операциями и замеры времени на каждую из них, анализируя способы повышения производительности труда рабочих. Этот подход включал точный учёт рабочего времени с применением инструментов и методов, необходимых для надлежащего учёта, стандартизацию всех орудий труда и элементарных операций и движений, установление норм выработки и т. д.

Вторая, *административная школа управления* (1920—1950), перешла от изучения низового звена управления производством (рабочих мест) к исследованию управления всей организацией в целом. Основатель школы — французский учёный и практик А. Файоль, имевший опыт руководства компанией по добыче угля, сформулировал 14 универсальных принципов управления, которые сохранили определённую значимость и сегодня:

- 1) разделение труда и специализация в области управления;
- 2) полномочия и ответственность;
- 3) дисциплина;
- 4) единоначалие (работник получает приказы только от одного начальника);
- 5) каждая управленческая группа действует по единому плану и имеет одного руководителя;
- 6) подчинённость личных интересов общим;
- 7) вознаграждение персонала;
- 8) централизация труда;
- 9) иерархия, или ступенчатое построение управления в порядке подчинения и перехода от низшего к высшему;
- 10) общий порядок;
- 11) справедливость;
- 12) предотвращение текучести кадров;
- 13) инициативность;
- 14) корпоративный дух.

Третья школа — *школа человеческих отношений* (1930—1950) и *разработки поведенческих наук* (1960-е гг. — по настоящее время). Основатели этой школы американские учёные М. Фоллет и Э. Мэйони установили, что чётко разработанные операции и хорошие заработки не всегда ведут к повышению производительности труда и росту общей эффективности. Чаще всего люди работают лучше, если руководство заботится о них, удовлетворяет их социальные нужды. Поэтому они рекомендовали использовать приёмы управления человеческими отношениями: прово-

дить консультации с работниками, предоставлять им более широкие возможности общения на производстве и применять другие методы налаживания межличностных отношений и т. д. В результате были выработаны рекомендации по широкому вовлечению работников в управление предприятием, улучшению условий трудовой деятельности, более полному использованию возможностей каждого человека в соответствии с его потенциалом.

В последующие десятилетия менеджмент творчески обогатился за счёт других научных направлений и идей, в частности, использования теории системного анализа, когда все составляющие целого рассматриваются в единстве, выявляются зависимости между частью и целым. При этом изучаются конкретные производственные ситуации и конкретный набор обстоятельств, влияющих на организацию в данное конкретное время. Не остался без внимания и опыт планирования и прогнозирования, отчасти заимствованный из социалистической теории и практики.

В 50—60-х гг. XX в. появилась концепция *социальной ответственности бизнеса*, в соответствии с которой крупные корпорации должны участвовать в решении единых социальных проблем общества наравне с государством. Эта была эпоха строительства «государства всеобщего процветания» (на базе кейнсианской модели).

В последние десятилетия усилился международный характер менеджмента, что обусловлено новым этапом интернационализации производства, усилением международной конкуренции на мировых рынках, возрастанием масштабов международной торговой и финансовой деятельности крупных фирм разных стран. В связи с этим исследуются новые проблемы: общее и особенное в хозяйственном управлении всех стран; универсальные закономерности, формы и методы деятельности менеджеров; особенности управления внешнеэкономической деятельностью фирмы и др.

В итоге менеджмент научно отразил основные принципы и способы организации производства на предприятии, определил функции управления, методы деятельности руководителя фирмы и пути обеспечения эффективной деятельности организации, опираясь на знания экономики, организации и управления производством на фирме, права коллектива, его психологию и др. (табл. 1).

Самый передовой опыт менеджмента сформировался в США в XX в. В 20-е гг. XX в. в корпорациях США были упорядочены функции финансов, учёта, контроля, получило развитие внутрифирменное управление и т. д. По тем временам это была новая

Таблица 1

**ЭТАПЫ ИЗМЕНЕНИЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ
КОРПОРАЦИЯМИ (МЕНЕДЖМЕНТА)**

Показатели	I этап — школа научного управления	II этап — админист- ративная школа управления	III этап — школа человече- ских отно- шений	IV этап — школа человече- ских отно- шений на базе пове- денческих наук	V этап — информа- ционно- компью- терные тех- нологии (ИКТ) и публичные отношения
Цель управления	Производ- ство и продажа	Эффектив- ность операций	Расшире- ние рынка	Формали- зация ор- ганизации	Решение проблем и новатор- ство
Организа- ционная структура	Нефор- мальные структуры менедж- мента со строгой внутрен- ней орга- низацией; научная ор- ганизация трудовых операций	Централи- зованная и функцио- нальная — формули- рование принци- пов управ- ления	Децентра- лизован- ная систе- ма менед- жмента — коллеги- альность; управле- ние с пози- ций «общ- ности интере- сов» (hu- manite Re- lations — HR)	Реоргани- зация на базе ЭВМ и первого поколения компьюте- ров; развитие концеп- ций чело- веческих отношений (HR)	Матрич- ная форма (компью- терные техноло- гии управ- ления); перераста- ние концеп- ции чело- веческих отношений в концеп- цию пуб- личных отношений (PR)
Стиль высшей админис- трации	Индиви- дуализм и предпри- ниматель- ство	Единонача- лие	Делегиро- вание обя- занностей и прав	Строгий контроль менедже- ров мате- ринской компании	Коллеги- альность в деятель- ности ме- неджмента

Окончание табл. 1

Показатели	I этап — школа научного управления	II этап — административная школа управления	III этап — школа человеческих отношений	IV этап — школа человеческих отношений на базе поведенческих наук	V этап — информационно-компьютерные технологии (ИКТ) и публичные отношения
Система контроля	Рыночные результаты	Стандарты и центры издержек	Контроль над центрами прибыли	Планы и центры инвестиций всё более централизуются	Установление общности целей компаний; децентрализация при централизации финансовых потоков и прибыли
Главный метод вознаграждения	Собственность	Жалование и оценка заслуг	Индивидуальная премия	Участие в прибыли и премирование акциями	Групповая премия, индивидуальные бонусы

степень капиталистической системы управления, отражающая её новый уровень в соответствии с требованиями времени. На первый план вышла проблема эффективной организации управления предприятиями компании, тесная увязка производства с изменениями условий на рынке. Решением этих сложных проблем занимались как практики — руководители корпораций «Дженерал моторс», «Форд», «Дюпон де Немур», в том числе известный менеджер Слоун, так и теоретики управления, развивающие концепции Тэйлора, Файоля. Фрэнсис Тэйлор буквально осуществил революцию в организации производства и трудовых процессов на предприятии. Он разработал предельно чёткую организацию функциональных обязанностей и «измерители» фактического труда рабочих и инженеров: каждый должен был

выполнять точно предназначенный для него круг обязанностей (трудовые операции).

На основе концепции Файоля—Фоллета начали развиваться различные управленческие теории, учитывающие уровень развития производительных сил, задачи бизнеса в новых условиях. В эти годы управленческий аппарат компании строился как многоступенчатая пирамида, имевшая в своём основании непосредственное управление производством. Соответственно, чем больше росли масштабы производства, тем более громоздким делался аппарат управления. Постепенно такая линейная организация по мере роста приводила к снижению его эффективности и значительному удорожанию систем управления. Фирмы начали искать выход из создавшейся ситуации путём децентрализации управленческих структур. Низшим звеньям управления передавался довольно значительный объём функций, росла их оперативная самостоятельность. Это способствовало росту эффективности и прибыльности фирм за счёт оптимизации организации и управления. Однако со временем стали проявляться негативные аспекты децентрализованных систем управления. Прежде всего, слишком большая самостоятельность низших звеньев по мере роста масштабов корпораций ослабляла эффективность управления, создавала трудности в координации многочисленных подразделений со стороны главного менеджмента. Нужны были новые подходы к управлению. И они не замедлили появиться вместе с новыми технологиями. Одновременно концепция человеческих отношений стала перерастать в более широкую концепцию публичных отношений.

НОВЫЕ СЛОВА

- менеджмент • школы управления
- социальная ответственность бизнеса • человеческие отношения (HR)
- публичные отношения (PR)

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ*

1. Что такое менеджмент?
2. В чём сущность системы Ф. Тэйлора?
3. Какие принципы провозглашала школа административного управления А. Файоля?
4. Какие приёмы в управлении предлагала использовать школа человеческих отношений Э. Мэйо?
5. В чём сущность концепции социальной ответственности бизнеса?

§ 2. Современные тенденции менеджмента. Менеджмент в России*

Как мы уже говорили, для крупных фирм характерны разные организационные структуры управления. Корпорации, объединяющие множество предприятий, могут иметь горизонтальную, вертикальную и конгломератную структуру.

Так, все крупные сталелитейные компании в США — United States Steel, Bethlehem Steel, Republic Steel и др. — представляют собой *вертикальные объединения* предприятий, т. е. в собственности каждой фирмы имеются предприятия на различных стадиях производственного процесса.

Крупные сети магазинов розничной торговли в России, например «Ашан», «Икея», «Седьмой континент», — это *горизонтальные объединения*, в которых все предприятия находятся на одной стадии производства (торговой системе).

Конгломераты объединяют предприятия, действующие в различных отраслях и на разных рынках. Например, International Telephone and Telegraph (ITT), помимо основной деятельности, которая отражена в названии фирмы, через свои дочерние предприятия осуществляет широкомасштабные операции в таких разнообразных областях, как гостиничное хозяйство, пекарное производство, выпуск учебных материалов, страхование. Аналогично организованы системы управления в автомобильных, авиационных, нефтяных, металлургических и других корпорациях.

Современные тенденции менеджмента. Автор научного управления фирмами Ф. Тэйлор ещё в начале 20-х гг. XX в. сформулировал основные задачи надёжной организации управления фирмой. По его мнению, главнейшей задачей управления предприятием должно быть обеспечение максимальной прибыли для предпринимателя в соединении с максимальным благосостоянием для каждого занятого на предприятии работника. Максимальная прибыль в данном случае означает не только большие дивиденды для акционерной компании или единоличного собственника предприятия, но и развитие каждой отдельной сферы управленческой деятельности компании до наивысшей степени совершенства, обеспечивающей постоянное получение прибыли.

Максимальное благосостояние для каждого занятого на предприятии работника также означает не только более высокое вознаграждение по сравнению с обычным для данной профессии. Но, что гораздо важнее, развитие способностей каждого работника до максимально возможной для него степени производи-

тельности труда, а также предоставление работнику такой работы, которая требует от него максимального проявления своего профессионализма.

Ф. Тэйлором были разработаны и сформулированы основные обязанности менеджеров компаний, необходимые для реализации указанной задачи управления.

1. Менеджмент разрабатывает научные методы труда, заменяющие традиционные для каждого действия во всех отраслях предприятия. То есть речь идёт о подлинно научной организации всех трудовых операций. В своё время в СССР на каждом производстве имелись стенды НОТ с перечнем этих принципов.

2. На основе научно установленных требований менеджмент производит тщательный отбор рабочих, а затем тренирует, обучает и развивает их, в то время как в прошлом рабочие сами выбирали себе специальность и сами, как могли, пытались её осваивать.

3. Менеджмент осуществляет тесное сотрудничество с работниками в достижении соответствия всех отдельных сфер производства научным принципам, которые были выработаны.

4. Устанавливается почти равномерное распределение труда и ответственности между менеджментом предприятия и всеми рабочими.

С середины 50-х гг. XX в. благодаря автоматизации управления начинается новый, качественный этап развития системы менеджмента на фирмах. В результате происходят значительные изменения в управленческой деятельности, его содержании, процессах принятия решений.

Известный американский специалист в области управления менеджмента, консультант крупнейших американских корпораций профессор П. Дракер писал в этой связи, что структуры современных корпораций становятся нестабильными, соответственно меняются теория и практика управления. В доказательство он осуществил анализ реорганизации таких известных корпораций, как «Америкен телефоун энд телеграф», «Дженерал моторс», «Дюпон де Немур», «Дженерал электрик», «Форд» и др.

Новые управленческие процессы отражали кризис корпоративных структур организации и управления фирмами в целом, а также теории и практики менеджмента. По мнению Дракера, кризис возник в результате попыток оперировать устаревшими принципами в современных условиях. Возникла потребность в новых технологиях управления, внедрении автоматизированных систем на базе комплекса ЭВМ, а также системном подходе.

Компьютерная революция, начавшаяся в 80-х гг. XX в., потребовала изменений в организационных структурах и системе управления ими. Внедрение компьютерных технологий в управленческие системы привело к концентрации вокруг материнских компаний многочисленных филиалов по всему миру, а их деятельность и внутренние связи стали рассматриваться в рамках единой большой системы — корпорации. Сильнейшим изменениям подверглись структуры не только крупных компаний, но и средних и даже мелких, которые были вынуждены подстраиваться под изменения, происходящие на рынке.

Таким образом, менеджмент фирмы в современных условиях необычайно подвижен, подвержен непрерывным изменениям и восприимчив к новаторству и инновациям.

В современной практике преобладают смешанные системы и типы менеджмента с новой функцией управления — планирование организационного развития компании, обеспечивающего адекватные изменения соотношений централизации и децентрализации корпораций на постоянной основе.

В последнее время появилась новая негативная тенденция — искусство управления стало трактоваться как способ выколачивания прибыли любыми средствами. Менеджеры-директора получают огромные бонусы, хотя их банки или предприятия при этом могут разорваться.

Менеджмент в России. В России мировой опыт в области менеджмента долгое время изучали лишь учёные-экономисты ряда академических институтов и ведущих университетов. Как известно, капитализм в Российской империи имел запоздалый характер и начал медленно развиваться после отмены крепостного права в начале 60-х гг. XIX столетия, сохраняя во многом традиционные черты «купеческого капитализма». Только в начале XX в. его развитие ускорилося, но было прервано сначала революцией 1905 г., Первой мировой войной 1914 г., а затем Февральской и Октябрьской революциями 1917 г.

Советская власть отменила частную собственность, осуществила национализацию фабрик, заводов, земли и превратила всё это в единую государственную собственность. Директорам социалистических предприятий предоставлялись (по планам) все факторы производства директивно: рабочая сила, сырьё и материалы, инструменты и оборудование, необходимые финансовые ресурсы. Произведённая ими продукция отгружалась строго по установленным правилам и направлялась по конкретному адресу.

Предприятие не получало за произведённую продукцию никакой прибыли, не имело никакого отношения к ценам. Оно отвечало только за выполнение плана. Поэтому опыт организации управления фирмами в развитых странах мог быть применён на государственных предприятиях в СССР только с точки зрения использования элементов научной организации труда по методу Ф. Тэйлора (на микроуровне в усечённом масштабе).

После перехода российской экономики на рыночную (капиталистическую) систему (1991) был легализован принцип частной собственности, государственный сектор экономики подвергся денационализации, и на его базе появились капиталисты-предприниматели, которые, однако, не имели опыта управленческой деятельности на частных фирмах. Проблема становления отечественного капитализма состояла в том, что крупные капиталистические предприятия появились не в результате реализации специфических способностей предпринимателя, его таланта и упорного труда, не «снизу», как это происходило на Западе в течение столетия, а «сверху» — правительство «одарило» определённый круг людей факторами производства (заводами, фабриками, торговыми предприятиями) и «накачало» их огромными финансовыми ресурсами. В результате в стране мгновенно возникли крупные монополистические компании, на формирование которых в развитых капиталистических странах ушло несколько столетий. Высококвалифицированные менеджеры в нашей стране появятся вместе с формированием социальной и деловой среды в обществе, с накоплением опыта и знаний.

НОВЫЕ СЛОВА

- модернизация управления
- смешанная система управления
- социалистическое предприятие

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ*

1. Что такое менеджмент, как он формировался в процессе эволюции?
2. Типы менеджмента, основные школы.
3. Какие главные факторы оказали влияние на формирование систем управления и изменения их типов?
4. Объясните, почему необходимо модернизировать системы управления в современных условиях.
5. Приведите примеры эффективного и неэффективного управления компаниями.

§ 3. Маркетинг*

Рост производства и ёмкости внутреннего рынка, совершенствование коммуникаций, реклама товаров и услуг способствовали появлению, помимо традиционных управленческих методов, и других направлений. Прежде всего, это исследование и планирование операций по сбыту продукции; реклама как комплекс мероприятий, направленных на «возбуждение интереса» покупателей; улучшение ассортимента выпускаемой продукции; система мер по улучшению обслуживания потребителей и др., т. е. ориентация производства на покупателя.

В современных условиях расширенное воспроизводство можно обеспечить лишь в том случае, если удастся найти надёжный, стабильный, ёмкий рынок для колоссального объёма товарной продукции и услуг. Поэтому происходит смещение усилий из сферы непосредственного производства в сферу выявления интересов, мотивов поведения покупателей, психологических особенностей различных групп населения с целью воздействия на потенциального потребителя товаров, стимулирования его интереса к той или иной покупке. Так, искусственно расширяется «ёмкость рынка», создаются новые потребности в товарах и услугах, обеспечивается их реализация, т. е. заранее планируется формирование нужного рынка и его величина.

Термин «маркетинг» означает рыночные, сбытовые и исследовательские операции в области торговли. По Ф. Тэйлору, маркетинг представляет собой предпринимательскую деятельность, связанную с направлением потока товаров и услуг от производителя к покупателю или потребителю. По другой теории, маркетинг — это функция компании, связанная с осуществлением сбытовых и рыночных операций, т. е. деятельность фирмы, направленная на повышение эффективности торговой политики компании. Она предполагает осуществление ряда организационно-технических мероприятий в целях сбыта. Назначение маркетинга — слияние производства и сбыта в едином замкнутом цикле: производство — рынок — конкретный покупатель — максимизация прибыли.

Этапы развития. Маркетинг как определённый вид коммерческой деятельности и как теоретическая концепция появился в США в самом начале XX в., когда происходил процесс формирования крупных корпораций, а уже в 1902—1907 гг. маркетинг как теоретическая дисциплина, изучающая организацию и методику сбытовых операций, был введён в учебные программы ве-

дущих университетов — Гарвардского, Чикагского, Пенсильванского.

Первыми корпорациями, взявшими на вооружение маркетинговую концепцию управления, стали «Дженерал электрик», «Американ телефон энд телеграф» (АТТ), «Дженерал фудс», «Кэмбелл суп компани», «Вестингауз электрик», «Крафт фудс» и др. По П. Дракеру, маркетинг — это не просто продажа, это бизнес, рассматриваемый с точки зрения конечного результата, т. е. с точки зрения покупателя. Ответственность за маркетинг поэтому должна пронизывать все сферы предпринимательства. Маркетинг является определяющей и специфической функцией бизнеса.

В 60—80-е гг. XX в. понятие «маркетинг» получает новое содержание, которое включает целые направления деятельности, относимые ранее к классическим методам менеджмента. Маркетинг — это деловая активность, направляющая поток товаров и услуг от производителя к потребителю. Маркетинг включает деятельность, связанную с потоком товаров и услуг между производителями и потребителями.

Сущность и содержание маркетинга. С помощью маркетинга компании связывают в единую сеть производство и последующие стадии движения товаров и услуг вплоть до конечных потребителей. Менеджмент по маркетингу фирмы разрабатывает распределительные системы, состоящие из различных компонентов, а также деятельность всего персонала, включая консультантов из соответствующих организаций и сотрудников менеджмента. Последние организуют торговые потоки, определяя условия прибыльной реализации товара. Таким образом, содержательная сторона маркетинга состоит в слиянии производства и сбыта в едином технологическом процессе с тем, чтобы представить на рынок именно тот товар, который нужен покупателю.

Условно различают три основных взаимосвязанных звена в системе управления маркетинговыми операциями:

- управление торгово-посреднической сферой (системой) в деятельности корпораций;
- управление производственной сферой (системой), ориентированной на рынок;
- управление обслуживающей сферой (системой).

Сложный комплексный характер этих трёх звеньев предполагает необходимость упорядоченного, логического и планомерного подхода как к управлению каждого из них в отдельно-

сти, так и маркетинга как целостного явления, выступающего объектом управления.

Положительные результаты деятельности маркетинговых служб явились следствием более систематизированного и научного изучения проблем потребительского спроса, потребностей рынка, более глубокого и обоснованного прогнозирования всех процессов рыночной торговли.

Рыночная концепция управления получает своё реальное воплощение в программах и мероприятиях, направленных на совершенствование организации производства и ускорение прохождения произведённой продукции на рынке. Ориентация на рынок — основной принцип маркетинга — требует, чтобы все хозяйственные решения принимались с учётом анализа рыночной ситуации и тенденций её изменения. Поэтому такое большое внимание уделяется исследованиям рынка, всех его факторов: объективных, субъективных и психологических, основанных на анализе мотиваций покупателей. Как правило, исследование рынка представляет собой завершающий этап в программе маркетингового исследования, которое проводится на основе комплексного анализа товарного ассортимента, поведения покупателей, действий конкурентов.

Практика показывает, что маркетинг должен заниматься не просто сбытом продукции, но и влиять на спрос. Маркетинг способствует значительному успеху в деятельности фирм, использующих рыночную концепцию управления, поскольку помогает расширить сбыт, увеличить ёмкость рынка, создать интерес потребителя к продуктам фирмы через рекламу.

При этом маркетинг целиком направлен на максимизацию прибыли. В результате интересы людей, их потребности не всегда и не в должной мере соответствуют интересам фирм и не принимаются ими в расчёт. Часто чрезвычайно агрессивная реклама, навязывание товара становятся важнейшими задачами маркетинговых подразделений компаний. Так, некоторые магазины специально раскладывают товары на полках так, чтобы заставить покупателя сделать незапланированные покупки. Пока покупатель обходит магазин в поисках нужного продукта, он вынужден внимательно осматривать полки, в результате покупает то, что не планировал. Налицо психологическое воздействие, в результате которого покупатель теряет время и деньги. Таким образом, забывается важнейший принцип классического управления: в центре внимания торговли должен быть человек — кли-

ент, его интересы и потребности, и только через обеспечение его потребностей реализуется основная цель — прибыль. По маркетингу первична прибыль, а человек — источник этой прибыли.

НОВЫЕ СЛОВА

- маркетинг • бытовые операции • рыночная концепция управления
- агрессивная реклама

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое маркетинг?
2. Этапы становления маркетинга как сферы управленческой деятельности.
3. Чем маркетинг отличается от менеджмента?
4. Назовите основные принципы маркетинга.
5. В современном обществе появилась новая профессия — маркетолог. Чем, по-вашему, занимаются люди этой профессии?
6. Проведите исследования маркетинговой политики фирм в сфере услуг сотовой связи, кинобизнеса, крупных косметических компаниях. Результаты исследования представьте в виде доклада объёмом 3—5 страниц печатного текста.

§ 4. Банкротство фирмы*

Фирмы, банки и другие хозяйствующие агенты рынка время от времени претерпевают трудности или разоряются в силу разных причин, т. е. происходит их банкротство. **Банкротство** (от итал. *bancro* — скамья и *rotto* — сломанный) — это долговая несостоятельность, отказ гражданина или компании платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств, финансовый крах, разорение фирмы.

Формально банкротство наступает после вынесения судебного решения о неспособности должника выполнить свои финансовые обязательства. Судебное решение выносится либо по просьбе самой компании (добровольная ликвидация), либо по требованию её кредиторов (принудительное банкротство). Таким образом, под банкротством понимается неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника. Внешним призна-

ком несостоятельности предприятия является приостановление его текущих платежей, если предприятие не обеспечивает или заведомо не способно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трёх месяцев со дня наступления сроков их исполнения. Несостоятельность предприятия считается имеющей место после признания факта несостоятельности арбитражным судом или после официального объявления о ней должником при его добровольной ликвидации.

В отношении должника применяются следующие процедуры: реорганизационные, ликвидационные или мировое соглашение.

Реорганизационные процедуры предусматривают внешнее управление имуществом должника. К ликвидационным процедурам относятся принудительная ликвидация предприятия-должника по решению арбитражного суда, добровольная ликвидация несостоятельного предприятия под контролем кредиторов.

Ликвидация предприятия-должника осуществляется в процессе конкурсного производства. Дела о несостоятельности предприятия рассматриваются Высшим арбитражным судом, арбитражным судом субъекта РФ по месту нахождения предприятия-должника, указанному в его учредительных документах, если требования к должнику в совокупности составляют сумму не менее 500 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), установленных законом. Основанием для возбуждения производства по делу является заявление должника или кредитора, а также прокурора. Юридическое или физическое лицо объявляется банкротом тогда, когда сумма задолженности, затребованной к оплате и не погашенной в срок, превысила документированную стоимость движимого или недвижимого имущества. Иногда владельцы фирм ведут дело к преднамеренному или умышленному банкротству для того, чтобы избежать уголовного наказания за мошеннические операции — «увод» финансовых ресурсов за пределы фирмы и др.

В рамках процедуры банкротства *мировое соглашение* — это соглашение между имеющими друг к другу притязания субъектами сделки, договаривающимися посредством мирового соглашения урегулировать спор между собой без судебного разбирательства.

Мировое соглашение может быть заключено на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве. Сторонами мирового соглашения являются должник, его конкурсные кредиторы и уполномоченные органы.

В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. решение о заключении мирового соглашения со стороны конкурсных кредиторов и уполномоченных органов принимается собранием кредиторов.

Мировое соглашение подписывается от имени конкурсных кредиторов лицом, избранным собранием кредиторов, от имени должника — индивидуальным предпринимателем, руководителем организации должника, во внешнем управлении и в конкурсном производстве — арбитражным управляющим.

После заключения мирового соглашения у должника возникает обязанность исполнить соглашение в форме, им предусмотренной, у кредитора право на новых условиях получить причитающийся ему долг.

НОВЫЕ СЛОВА

- банкротство • реорганизация • ликвидация • внешнее управление
- мировое соглашение

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое банкротство?
2. В каких случаях по законодательству РФ фирма может быть признана банкротом?
3. Как происходит процедура банкротства?
4. Что происходит с фирмой после признания её банкротом?
5. Найдите в СМИ или Интернете материалы о банкротстве фирм в разных странах мира. Какие причины привели их к краху? Какие меры предпринимали правительства этих стран, чтобы спасти эти фирмы или уменьшить негативные последствия их банкротства?

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Управление фирмами (или менеджмент) — это сложная отрасль деятельности, своего рода соединение науки и искусства. И отношение к этому виду человеческой деятельности должно быть серьёзное. Особое значение имеет этика менеджера. Не всякая прибыль должна устраивать менеджеров и собственников компаний, а только та, которая достаётся упорным трудом. Многие крупные банки и корпорации своей страстью к сверхприбылям и высокому вознаграждению приблизили глобальный кризис и обусловили мощный спад в мировом промышленном производстве в 2004—2010 гг.
2. Теоретики корпоративного управления утверждают, что сложность и многообразие ситуаций и проблем, с которыми приходится сталкиваться на практике, оправдывают множественность структур управления. Это многообразие

играет позитивную роль, поскольку позволяет принимать оптимальные решения, вовлекая в этот процесс различные группы специалистов и экспертов.

3. Современные концепции управления исходят из предпосылки, что компании XXI в. заинтересованы в такой подготовке специалистов управления, которые сводили бы риски к минимуму. При этом ИКТ рассматривается как фактор, способный уходить от рисков. Этим занимаются и научно-аналитические подразделения фирм, которые изучают общую экономическую ситуацию, прогнозируя конъюнктуру рынка.
4. Современные бизнесмены и менеджеры должны обладать способностями и знаниями, позволяющими им объективно оценивать ситуации и всегда принимать правильные решения.
5. Структура корпораций, согласно теории и практике управления, должна соответствовать следующим основным принципам:
 - чёткость, логичность и ясность построения, соответствующая основным задачам фирмы;
 - правильное управление персоналом, экономия сил и ресурсов на непроизводительные расходы, в том числе расходы, связанные с контролем и смягчением разногласий в менеджерской среде;
 - акцент на конечный продукт, результат деятельности работника, а не на сам технологический процесс и пути достижения такого результата, особенно в сфере интеллектуального труда;
 - понимание каждым работником фирмы не только своей собственной задачи, но и общих задач фирмы, вхождение всего персонала в задачи (проблемы) фирмы как в свои собственные;
 - высокая квалификация менеджмента, развитие принципа человеческих отношений, делегирование прав «сверху вниз», достижение и сохранение постоянной стабильности; использование концепции «публичные отношения» (PR).
6. Маркетинг, как рыночная концепция менеджмента, усиливает связи производства с распределением и конечной реализацией продукции, выявляет новые потребности общества в товарах или услугах и формирует их. Основная задача маркетинговых служб — ориентация на потребителя.
7. В силу разных причин может произойти разорение фирмы — банкротство. Существует специальная процедура банкротства, предусмотренная законом страны.

ГЛАВА 2. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ

- ✓ Что такое государственные финансы?
- ✓ Для чего существуют налоги и каковы их функции? Какие виды налогов используют современные государства?
- ✓ Налоги как распределительный механизм.
- ✓ Какие задачи выполняет государственный бюджет? Как он составляется, из каких источников?

§ 5. Государственные финансы. Министерство финансов. Государственный бюджет

Государственные финансы — это совокупность финансовых отношений по формированию и использованию общегосударственных, административно-управленческих единиц и государственных (казённых) предприятий. Государственные финансы — наиболее важная часть финансовой системы страны, которая состоит из различных государственных институтов и организаций (министерства финансов, министерства по налогам и сборам, государственного бюджета, государственного долга, а также региональных и местных финансовых учреждений). Через государственные финансы аккумулируются финансовые ресурсы и реализуется политика государства — общая экономическая, финансово-кредитная, инвестиционная, внешнеэкономическая и социальная.

Государству для выполнения своих функций необходимы финансовые ресурсы, которые идут на содержание государственного управленческого аппарата, оборону, органы правосудия, социальную политику, а также на выполнение международных обязательств и участие в международных организациях. Денежные средства поступают в государственный бюджет через различные каналы: налоги, таможенные сборы, рентные поступления, специальные платежи по экспорту и иные ресурсы.

Центральным финансовым органом государственного управления является министерство финансов, главные задачи которого — разработка проекта государственного бюджета, контроль за финансовой дисциплиной в государстве, точным исполнением финансовых обязанностей федерального правительства, оказание содействия региональным финансовым властям. Министерство финансов, как правило, действует вместе с центральным банком, хотя последний является самостоятельным органом и не подчиняется правительству.

Государственный бюджет — это финансовая основа деятельности федерального (в федеративных государствах) или центрального (в унитарных государствах) правительства. В государственном бюджете в полном объёме отражаются доходы и расходы государства. Разрабатывает бюджет министерство финансов, а утверждает парламент, после чего он становится законом (как правило, бюджет принимается на 1 год, хотя были попытки рассчитать его и на более длительный срок — 3 года). Таким образом, государственный бюджет является централизованным денежным фондом.

Бюджетные принципы. В государственном бюджете органически связываются основные финансовые операции: расходы, различные доходы и государственные займы. Все они служат задачам государственной политики. Построение бюджета основано на соблюдении нескольких основных принципов.

Принцип единства — сосредоточение в бюджете всех расходов и всех доходов государства. В государстве должна существовать единая бюджетная система, единообразие финансовых документов и бюджетной классификации.

Принцип полноты — учёт по каждой статье бюджета всех затрат и всех поступлений.

Принцип реальности — правдивое отражение доходов и расходов государства.

Принцип гласности — открытость и необходимость информирования общества обо всех расходах и источниках доходов.

Баланс бюджета означает равенство доходов и расходов. В современных условиях закономерностью становится рост государственных расходов. При этом в развитых странах существенно увеличились госрасходы на социальные программы. Так, в структуре федерального бюджета США военные расходы составляют 28%, социальные — 44,5, хозяйственные — 6,2, а про-

центы по государственному долгу — 15,7%. В развитых европейских странах социальная сфера составляет более 50% всех бюджетных расходов.

Функции бюджета. Бюджетная система выполняет три главные функции:

- *фискальную*, которая связана с формированием финансовой базы бюджета;
- *экономического регулирования*;
- *социальную*, предполагающую использование государственного бюджета для защиты нуждающихся слоёв населения.

Основные расходные статьи госбюджета соответствуют основным задачам государства и обеспечивают их выполнение. Это можно выразить следующей простой формулой:

$$\text{Расходы на покупку товаров и услуг} + \text{Трансферы} = \\ = \text{Поступление налогов и пошлин.}$$

Когда доходы и расходы правительства совпадают, государственный бюджет называют *сбалансированным*. Такая ситуация, однако, большая редкость.

Если государство предполагает, что расходы превысят предполагаемые доходы за счёт всех видов налогов и платежей, то говорят о *дефиците* государственного бюджета. Так, например, в 1994 г. дефицит государственного бюджета Российской Федерации составлял 35% (или 50,8 трлн р.). Годовой бюджет на 1995 г. был принят с дефицитом примерно 29%. Начиная с 2001 г. бюджет России стал бездефицитным (в основном благодаря высоким мировым ценам на нефть и соответственно большим налоговым поступлениям от нефтяных компаний). Бюджет на 2010 г. предусматривал бюджетный дефицит 8%.

Профицит государственного бюджета — финансовая ситуация, при которой предполагаемые государственные расходы меньше доходов от налогов и платежей, т. е. доходы превышают расходы.

Чаще всего в практике правительств расходы превышают доход и бюджеты сводятся с дефицитом и очень редко — с профицитом. В условиях экономической депрессии, когда поступления в бюджет замедляются, правительства становятся на путь эмиссии (печатания дополнительных денег) с тем, чтобы покрыть растущие расходы. Отсюда неизбежная инфляция, рас-

стройство денежного механизма, нарастание общего неравновесия в национальной денежной системе, а затем и в экономике страны.

Государственный долг в мировой практике — явление достаточно распространённое. Государственный долг — это сумма ссуд, взятых государственными органами. Государственный долг может быть двух видов:

- **внутренним** — перед гражданами, банками и фирмами своей страны, а также иностранцами, купившими ценные бумаги внутренних займов;

- **внешним** — перед правительствами, международными банками и финансовыми организациями, предоставившими деньги в заём на основе правительственных соглашений, либо перед иностранными компаниями и банками, ставшими кредиторами государства.

Многие страны мира сегодня отягощены государственными долгами. Так, в США величина долга составляет 80% к объёму ВВП (против 45% в 1990 г., что свыше 11 трлн долл.). Госдолг Японии составляет 200% ВВП. Внешний долг России состоит из долгов иностранным банкам частных и государственных компаний, что в 2008 г. равнялось 500 млрд долл. Это обстоятельство в значительной мере усложнило кризисную ситуацию в стране, заставило правительство спасать частные банки и компании, предоставив им более 200 млрд долл. для уплаты той части долгов, которую они обязаны были выплатить в 2008—2009 гг.

НОВЫЕ СЛОВА

- государственный бюджет
- дефицит и профицит бюджета
- внутренний и внешний государственный долг

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что включают в себя государственные финансы?
2. Как формируется бюджет страны?
3. Какие функции выполняет министерство финансов?
4. Что такое дефицит и профицит бюджета?
- 5*. К каким мерам прибегает правительство, если планируется дефицит бюджета?
- 6*. Почему обострилась международная дискуссия вокруг гигантского государственного долга США? Связана ли она исключительно с мировым финансово-экономическим кризисом или имеет более глубокие корни?

7*. Внимание: проблема!

Размеры государственного долга таких стран, как Греция, Италия, Япония, уже превышают ВВП своих стран в несколько раз. В 2011 г. государственный долг США составил 100% ВВП.

1. За счёт чего накапливается государственный долг?
2. Какие пути преодоления задолженности находят государства?
3. Почему страны-кредиторы иногда отказываются принимать долги стран-заёмщиков досрочно?
4. Найдите в экономическом словаре объяснение понятия «реструктуризация долга».
5. Какие бы вы предложили меры для Греции, у которой размер долга в 2012 г. составил примерно 250 000 евро на каждого гражданина?

§ 6. Налоги — главный источник государственного бюджета. Историческая эволюция налогообложения*

Налоги — один из наиболее давних финансовых инструментов государства. Известно, что в Древней Греции и Риме существовало около 200 видов налогов, в том числе налог на рабов, а также арендные платежи за использование рабов (в Древней Греции, в частности в Спарте, рабы не находились в частной собственности, а являлись собственностью государства и сдавались в аренду гражданам). В Древнем Риме *подать* (пошлину) собирали с каждой провинции, а также с некоторых городов. Сборщики подати назывались *мытарями* и считались обманщиками и ворами.

Одним из первых ввёл систему государственных податей царь Дарий — правитель Древней Персии. Все сатрапии должны были платить строго фиксированные денежные пошлины серебром с учётом площади обрабатываемой земли и степени её плодородности. В труде Геродота сохранился подробный перечень этих податей. Согласно этому свидетельству нам известно, что подвластные персидским царям народы платили в общей сложности около 2322 кг серебра, не считая сатрапии, которая вносила пошлину золотым песком. Кроме денежных налогов необходимо было платить подать натурой: зерном, фруктами, вином, скотом, коврами, одеждой, золотыми или серебряными сосудами.

В Месопотамии податями облагались использование оросительных сооружений, а с купцов брали налог за торговлю това-

рами. Граждане Рима в мирное время налоги не платили, а в военное платили с учётом их достатка. Сумму налога (ценза) каждые пять лет определяли чиновники-цензоры согласно заявлениям граждан о своём имущественном состоянии и семейном положении. Это заявление — прообраз современной декларации о доходах. По мере превращения в метрополию Рим вводил в колониях коммунальные (местные) налоги, также зависящие от размеров состояния жителей. Римские граждане, проживающие вне Рима, облагались государственными и местными налогами. В случае победных войн налоги уменьшались, а иногда государственный налог полностью отменялся. Необходимые расходы компенсировались взиманием контрибуций с завоёванных земель. Местные налоги всегда взимались регулярно. Во время правления Августа Октавиана (63 до н. э. — 14 н. э.) во всех провинциях огромной Римской империи была проведена реформа налогообложения.

В Византии (Восточная Римская империя) в ранний период (до VIII в.) существовал 21 вид налогов. Основные налоги: подушная подать; поземельный налог; сборы на оснащение армии и рекрутов (для освобождения от воинской службы), покупку лошадей; пошлины на продажу товаров (10—12,5%), выдачу государственных актов; налог «на воздух» (штраф, взимаемый, если размеры построенного здания превышали установленные); сбор за повышение в должности (для сенаторов, чиновников, военных); чрезвычайные налоги (на строительство флота, содержание воинских частей) и др. Налоги разделялись на прямые и косвенные. В Риме к прямым относили поземельный налог (десятина), налог на число фруктовых деревьев, включая виноградные лозы, налоги на недвижимость, «живой инвентарь» (рабы, крупный рогатый скот), ценности. Помимо этого, жителям провинций нужно было платить подушную подать. К косвенным налогам относились налог с оборота (10%), особый налог с оборота при торговле рабами (4%), налог на освобождение рабов (5% рыночной стоимости), налог с наследства (5%) — только для граждан Рима (полученные от него средства направлялись на выплату пенсий профессиональным солдатам).

Во Франции в период правления Филиппа IV (1268—1314) были заложены основы государственной налоговой системы. Филипп обложил налогами всех подданных. Бароны платили налоги в размере $\frac{1}{50}$ доли своего имущества; мирская знать (включая членов Ордена тамплиеров) — $\frac{1}{100}$ доли, а также десятичную пошлину; города — налог с торгового оборота (в виде пошлины «с очага» — 0,33 ливра); итальянские купцы — ломбардийский

налог. Введённый королём косвенный налог с продававшихся в стране товаров назывался в народе «дурным». Непомерно высокие налоги привели к народным волнениям в стране и в подвластной Фландрии.

Когда появились первые налоги на Руси, точно неизвестно. В первом дошедшем до нас литературном памятнике «Повести временных лет» о дани говорится как о чём-то традиционном. Историки считают, что пополнение княжеской казны за счёт сбора налога (дани) с членов племенных союзов (общин) стало систематическим начиная с VIII в.

Князь Олег дань с подвластных племён «мира для» стал собирать после своего утверждения в Киеве. Новгородцы должны были платить Олегу 300 слитков серебра массой по 200 г каждый. Затем Олег обложил данью древлян, которые ранее платили подати хазарам.

- **Экономическая сущность налогов.** Налоги — обязательный индивидуальный безвозмездный платёж, взимаемый с физических лиц и организаций в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований, а также экономические отношения между государством и налогоплательщиком в виде отчуждения налогоплательщиком части получаемого дохода в пользу государства. Налог выражает экономические отношения между государством и налогоплательщиком (физическим или юридическим лицом) по поводу отчуждения части полученного налогоплательщиком дохода в пользу государства. Целью изъятия является формирование государственного бюджета для обеспечения государственных расходов. Уплата налога всегда рассматривалась как проявление добродетели граждан. Так, во времена Великой французской революции люди, уплатившие налог в размере трёхдневного заработка, приобретали политические права и обеспечивали себе гарантии от гильотины.

Налоги выполняют важную социально-экономическую роль. Во-первых, они являются главным источником формирования доходов государственного бюджета, во-вторых, влияют на развитие производства, способствуя его росту или, наоборот, сокращению, и, в-третьих, могут влиять на уровень цен и рост инфляции. Кроме того, налоги выполняют активные социальные функции — определяют степень социальной справедливости, влияя на доходы различных слоёв населения. Таким образом, налоги выполняют фискальную, экономическую и социальную функции. *Фискальная функция налогов предполагает образование государственных*

Таблица 2

СОЦИАЛЬНЫЕ ФОНДЫ

Фонд	Какие выплаты осуществляет фонд
Пенсионный	Пенсия по старости, по инвалидности, по потере кормильца и др.
Социального страхования	Оплата «больничного листа» (пособия по временной нетрудоспособности)
Занятости	Пособие по безработице, оплата обучения новой профессии
Обязательного страхования (ОМС)	Медицинские услуги, прописанные в особом перечне, например, обслуживание детей в поликлиниках, прививки, профилактические осмотры и др.

денежных доходов для функционирования государства; *экономическая* — их использование для воздействия на экономику; *перераспределительная* позволяет в определённой степени выравнять условия жизни населения — богатые платят больше, бедные — меньше.

Социальные налоги — это отчисления в пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд занятости, фонд медицинского страхования (табл. 2). Величина социальных налогов жёстко увязана с расходами на заработную плату физическим лицам предприятия, поддаётся количественному измерению и включается в себестоимость продукции в качестве самостоятельной статьи затрат — отчисления на социальные нужды. Необходимость социальных налогов в настоящее время никем не оспаривается, а перспектива их применения зависит от политики государства в области социального страхования и пенсионного обеспечения. Спорной является величина ставки налога (процент от дохода).

Налоговая система объединяет две органично связанные составляющие: систему налоговых платежей и налоговый механизм.

Система налоговых платежей — это совокупность налогов, сборов, пошлин и других приравненных к налогам платежей, взимаемых на всей территории государства либо на её отдельных территориальных образованиях (субъектах федерации, муниципалитетах) в порядке, утверждённом налоговым законодательством.

Налоговый механизм объединяет совокупность всех средств и методов начисления, взимания и распределения налоговых доходов по бюджетным уровням в соответствии с действующим налоговым законодательством.

С позиции экономической теории **налоговая система** представляет собой систему экономических отношений между государством, с одной стороны, и его гражданами и хозяйствующими субъектами, с другой стороны, по поводу перераспределения части ВВП в пользу государства.

Использование государством налоговой системы с целью изменения или стабилизации экономической, социальной, политической, экологической, демографической или какой-либо иной ситуации в стране или её внешнеэкономических отношений называется **налоговой политикой** государства. Посредством изменения системы налоговых платежей и налогового механизма государство формирует новые направления налоговой политики. Благодаря введению новых налогов или отмены действующих, изменению величины налоговых ставок, снятию или расширению налоговых льгот, отсрочке налоговых платежей государство может влиять на развитие процесса инвестиционной предпринимательской активности, стимулировать или ослаблять покупательную способность населения, ограничивать или поощрять ввоз в страну зарубежных товаров. Всё это будет проявлением определённых направлений государственной налоговой политики.

Изменения в государственной налоговой политике реализуются посредством осуществления налоговых реформ — изменения налогового законодательства. В современной мировой практике изменения налоговых ставок и налоговых льгот являются наиболее распространёнными направлениями налоговых реформ.

В основе налоговой политики лежат три главных принципа. Она должна быть нейтральной, справедливой и эффективной. Однако трудно назвать хотя бы одну систему, которая соответствовала бы этим критериям. Нейтральность системы налогообложения проявляется в том, что теоретически налоги носят разумный, логически обоснованный и соразмерный характер.

НОВЫЕ СЛОВА

• налоги • мытарь • ценз • фискальная, экономическая, социальная и распределительная функции налогов • система налогообложения

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чём состояла историческая необходимость налогов?
2. Приведите примеры налогов в разных странах в различные исторические эпохи.
3. Какие функции выполняют налоги?
4. Какие принципы лежат в основе налоговой политики государства?

§ 7. Виды налогов. Механизм налогообложения

Виды налогов. Налоги бывают прямые и косвенные, государственные и местные, устанавливаемые региональными властями и органами.

Для налоговой системы страны с развитой рыночной экономикой характерны следующие признаки:

- прогрессивный дифференцированный характер налогообложения;
- частые изменения ставок налогообложения в зависимости от экономических условий, складывающихся в стране;
- определение начальных сумм, не облагаемых налогом.

Всё это делает налоговую систему гибкой, способствует её дифференцированному использованию.

К налогам относят, например, подоходный налог, налог на прибыль предприятий, косвенные налоги и взносы на социальное страхование.

Подоходный налог взимается с физических лиц. Им облагаются все доходы граждан, в том числе и выигрыши в лотерею. Налогом на прибыль предприятия облагается его чистая прибыль за определённый календарный период. Взимание подоходного налога происходит посредством заполнения налогоплательщиком декларации о доходах при условии наличия у налогоплательщика нескольких источников доходов, включая предпринимательскую деятельность. В настоящее время в России ставка подоходного налога является фиксированной и составляет 13%. С 2009 г. налог на прибыль организаций составляет 20% (однако его реальный расчёт — очень сложная бухгалтерская процедура). Во многих странах мира налоги имеют прогрессивные ставки — чем больше доход, тем больше ставка налога. Такая налоговая политика имеет социальную составляющую, так как позволяет немного сократить разрыв в доходах бедных и богатых.

Прямые налоги взимаются в процессе накопления материальных благ непосредственно с доходов или имущества налогоплательщиков. Среди прямых налогов выделяют *реальные прямые налоги*, которыми облагается предполагаемый средний доход, получаемый от того или иного объекта налогообложения (налоги на имущество, в том числе с владельцев автотранспортных средств, земельный налог); *личные прямые налоги*, которые уплачиваются с действительно полученного дохода и отражают фактическую платежеспособность (одоходный налог, налог на прибыль, налог на наследство и дарение и т. п.).

Косвенные налоги взимаются через цену товара и вытекают из хозяйственных актов и оборотов, финансовых операций (акциз, НДС, таможенная пошлина, налог с оборота). Они распространяются на широкий круг торговых, производственных и иных организаций и даже физических лиц. Во многих странах мира применяется налог с продаж, который взимается с любой покупки. Основная цель косвенных налогов — увеличение доходов государственного и местного бюджета. Так, в российском бюджете основную доходную статью составляют не прямые налоги, а косвенные, в частности таможенные сборы и пошлины. Таможенные сборы — это форма косвенного налога, которым облагаются определённые группы людей и организации, в основном фирмы, осуществляющие экспортно-импортные операции.

Акциз — налог, взимаемый с покупателя при приобретении некоторых видов товаров и устанавливаемый обычно в процентах к цене этого товара. Например, акцизом в России облагаются табачные и винно-водочные изделия.

В России действует около 40 различных налогов. Их использование регулируется специальными законами, в частности Налоговым кодексом. Некоторые налоги являются целевыми и связаны с конкретным направлением государственных расходов — это налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы и дорожный налог в Дорожный фонд. Первый необходим для финансирования деятельности геологов и буровиков, ведущих разведочные подготовительные работы к промышленному использованию новых месторождений полезных ископаемых, а второй — для финансирования ремонта и строительства федеральных дорог.

По своему экономическому содержанию близка к налогам *пошлина* — плата, взимаемая государством с юридических и физических лиц за оказание им определённого вида услуг. Государство установило пошлины за следующие виды услуг:

- оформление свидетельств о браке и рождении детей;
- выполнение процедуры расторжения брака;

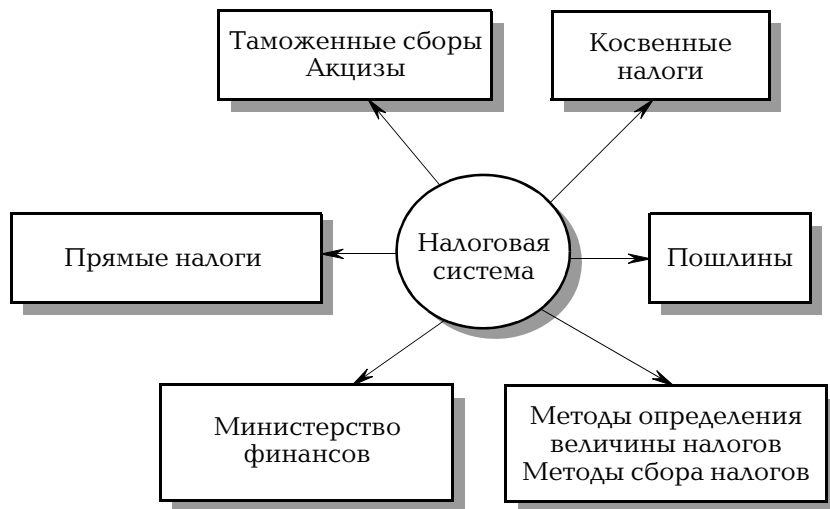


Рис. 1. Налоговая система в России

- подтверждение права на получение наследства;
- принятие жалобы к рассмотрению в суде;
- выдачу разрешения на ввоз товаров зарубежного производства в страну (а иногда и за разрешение на вывоз товаров отечественного производства за рубеж).

На рисунке 1 представлена схема налоговой системы России. В России действуют следующие налоги: федеральные, региональные и местные. Наиболее крупные и значимые источники налоговых доходов (налог на доходы физических лиц (НДФЛ), налог на прибыль, акцизы и др.) распределяются между бюджетами различных уровней: федеральными, региональными, местными (городов и сельских поселений).

Примеры *федеральных налогов*:

- налог на доходы физических лиц;
- налог на операции с ценными бумагами;
- платежи за пользование природными ресурсами;
- платежи за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами, за загрязнение окружающей среды, за пользование водными объектами;
- налог на прибыль организаций;
- налоги, служащие источником образования дорожных фондов (налог на использование автомобильных дорог);
- налог с владельцев транспортных средств;

- государственная пошлина;
- налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения;
- сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний;
- налог на покупку иностранных денежных знаков и платёжных документов, выраженных в иностранной валюте;
- налог на игорный бизнес;
- сборы за выдачу лицензий и право на производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы.

Примеры *региональных налогов*:

- налог на имущество предприятий;
- лесной налог;
- сбор на нужды образовательных учреждений, взимаемый с юридических лиц;
- единый налог на вменённый доход для определённых видов деятельности.

Примеры *местных налогов*:

- налог на имущество физических лиц;
- земельный налог;
- регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне;
- курортный сбор;
- сбор за право торговли;
- целевые сборы с граждан и предприятий, учреждений, организаций независимо от их организационно-правовых форм на содержание милиции, благоустройство территорий, нужды образования и другие цели;
- налог на рекламу;
- налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров;
- сбор с владельцев собак;
- лицензионный сбор за право торговли винно-водочными изделиями;
- лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей;

- сбор за выдачу ордера на квартиру;
- сбор за парковку автотранспорта;
- сбор за право использования местной символики;
- сбор за участие в бегах на ипподромах;
- сбор за выигрыш на бегах;
- сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме;
- сбор со сделок, совершаемых на биржах, за исключением сделок, предусмотренных законодательными актами о налогообложении операций с ценными бумагами;
- сбор за право проведения кино- и телесъёмок;
- сбор за уборку территорий населённых пунктов;
- сбор за открытие игорного бизнеса.

Механизм налогообложения. В основе механизма налогообложения лежат ставки налогов, из которых рассчитываются денежные суммы, подлежащие уплате домохозяйствами или организациями в доход государства.

Ставка налога — это величина платы, которую налогоплательщик должен внести в доход государства в расчёте на единицу налогообложения. Ставка налога определяется как абсолютная сумма платежа либо как доля от стоимости того, к чему привязан данный налог (например, доходы или стоимость имущества). При этом всегда спорным является вопрос о количественной величине этой ставки (должна она быть единой или меняться по какой-то схеме).

В мировой практике существуют три разные системы налоговых ставок: прогрессивная, пропорциональная, регрессивная.

В *прогрессивной системе* ставка налога возрастает по мере роста величины облагаемого дохода или стоимости имущества. Применение такой системы означает, что богатые граждане платят в виде налогов бóльшую долю своих доходов, чем менее состоятельные.

Пропорциональная система характеризуется равной для каждого плательщика ставкой налогообложения. С ростом налоговой базы сумма налога возрастает пропорционально. Такое налогообложение применяется в России.

В *регрессивной системе* предусмотрено снижение ставки обложения по мере роста абсолютной величины облагаемого дохода и имущества.

Размер налоговых изъятий постоянно является предметом дискуссии. Очевидно, чем бóльшую долю личных доходов физических лиц и фирм правительство концентрирует в своих руках,

тем больше возможностей имеется для решения социальных и иных задач общества. Однако чем слабее налоговый гнёт на экономику, тем динамичнее происходит её рост и развитие. В результате рациональная система налогов формируется как компромисс между интересами различных групп общества с учётом региональных интересов, твёрдых и однозначных правил построения налоговых систем. При этом очень много зависит от правительства и конкретных людей, которые в нём работают, их знаний и опыта, их честности и стремления к справедливости.

Налоговые льготы выражаются в частичном или полном освобождении определённых физических и юридических лиц от уплаты налогов. Такие льготы устанавливаются, например, для инвалидов, пенсионеров, образовательных учреждений, предприятий и предпринимателей малого бизнеса и др. Налоговые льготы связаны с приоритетами правительства (развитие инновационных технологий, модернизация производства и др.). Налоговые льготы улучшают экономическую ситуацию в регионе и стране.

Налоговые льготы имеются практически в каждой развитой стране. Например, в России их десятки, а в США — более 100, в Великобритании — около 80, во Франции — более 70, в Швеции — около 90 и т. д.

Налоговые льготы могут иметь форму налоговых кредитов — вычетов из величины начальных налогов. Например, во многих странах от налогообложения освобождается часть доли прироста затрат на развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Льготы часто устанавливаются в сфере амортизационных отчислений, тем самым стимулируется покупка нового оборудования или замена старого.

Часто используется метод отсрочки уплаты налога и полное освобождение от налогов. Такой льготой пользуются в основном малые и вновь образованные предприятия. Например, во Франции акционерные компании полностью освобождаются от налогов на прибыль в течение первых двух лет существования, а в третий год налогом облагается только 25% прибыли. Вся прибыль облагается налогом с шестого года деятельности компании.

В развитых странах мира применяется дифференцированный подход в начислении налогов: чем выше доходы, тем больше выплачивается налогов. Каждая страна при этом имеет свой верхний предел налогообложения: самый высокий (45%) установлен в Швеции, 22% — в США и 5% — в государстве Монако. В России

применяется так называемая «плоская шкала» в размере 13% на заработную плату, пенсии, доходы и прибыли. Такой подход лишает государство важнейшей функции перераспределительного механизма, который в развитых странах во многом сглаживает социальный разрыв между богатыми и бедными.

НОВЫЕ СЛОВА

- прямые и косвенные налоги • налог на прибыль • подоходный налог
- акциз • пошлина • налог на добавленную стоимость
- налог с продаж • пропорциональная, прогрессивная и регрессивная системы налогообложения • налоговые льготы

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие виды прямых налогов вы знаете?
2. Приведите примеры косвенных налогов.
3. В чём сущность пропорциональной системы налогообложения?
4. В чём вы видите главную задачу прогрессивной системы налогообложения?
5. На что могут быть направлены налоговые льготы?
6. **Творческое задание.** Найдите в Интернете данные о ставках подоходного налога и налога на прибыль в США, Германии, Китае и России. Проанализируйте шкалу налогообложения (является она пропорциональной или прогрессивной). Сделайте вывод, как механизм налогообложения может отразиться на степени социального неравенства в разных странах.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Любое государство нуждается в финансовых ресурсах для осуществления своих задач и функций. Государственные финансы аккумулируют финансовые потоки, поступающие из разных каналов, а затем распределяют их в зависимости от государственных нужд. В систему государственных финансов входят федеральные и региональные министерства финансов.
2. Финансовые системы разных стран отличаются высокой степенью централизации и государственным контролем. Это связано с тем, что избыток денег, как показывает опыт, обостряет инфляционные проблемы. В то же время недостаток денег оказывает блокирующее влияние на экономический рост. Поэтому для нормального функционирования всей экономики необходимо эффективное финансовое государственное регулирование.
3. Такое регулирование осуществляется через деятельность центрального банка и министерства финансов. Министерство финансов разрабатывает проект государственного бюджета, при котором доходы государства соответствуют расходам. Основная часть доходов приходится на налоги, таможенные сборы и иные поступления в бюджет. Специфика российского бюджета со-

стоит в том, что свыше 50% бюджетного дохода приходится на таможенные сборы. Это связано с поступлениями пошлин на экспорт нефти.

4. Государственные доходы и расходы планируются в годовых государственных бюджетах. Они разрабатываются правительствами и после принятия парламентом становятся законами. Бюджеты бывают двух типов. Бюджеты, в которых доходы превышают расходы, называются профицитными. Бюджеты с превышением расходов над доходами называют дефицитными. В России в результате поступления доходов от продажи нефти на мировых рынках доходы бюджета превышают расходы, и соответственно бюджет сводится с положительным сальдо, т. е. превышением доходов над расходами. В теории и практике систематическое превышение расходов над доходами в бюджете рассматривается как признак неустойчивости экономики. Однако эту теорию опровергают крупнейшие экономические державы. В США и Японии последние два десятилетия государственные бюджеты составляются с большими дефицитами. В странах ЕС действует жёсткое правило, в соответствии с которым дефицит государственного бюджета не должен превышать 3%.
5. Налоги — один из наиболее древних финансовых институтов государства. Государство разрабатывает и проводит в жизнь налоговую политику, исходя из конкретных задач в конкретный период развития страны.
6. Государство, проводя определённую налоговую политику, может влиять на инвестиционную предпринимательскую активность, стимулировать или ослаблять покупательскую способность населения, ограничивать или поощрять импорт и т. д.

ГЛАВА 3. ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

- ✓ Почему государство вмешивается в экономику?
- ✓ Экономические функции государства.
- ✓ Значение государственного сектора.
- ✓ Суть теоретических споров об участии государства в экономике.

§ 8. Причины государственной экспансии в экономику. Экономические функции государства*

В период Великой депрессии 30-х гг. XX в., а затем в годы Второй мировой войны в США был сформирован довольно значительный государственный сектор экономики. Были национализированы обанкротившиеся промышленные и энергетические предприятия, государство интенсивно занималось строительством производственной инфраструктуры, военно-промышленных предприятий, развитием новых отраслей экономики, т. е. всем, что было не под силу частным корпорациям. В результате появились и начали функционировать многочисленные государственные предприятия. Такое развитие событий было вызвано суровой необходимостью, так как, с одной стороны, выявилась неспособность традиционными (частнокапиталистическими) средствами преодолеть кризис, а с другой — возможность частных предприятий форсировать производство военной продукции была ограничена. Кроме того, усложнение производства объективно требовало вмешательства государства в экономические дела.

Таким образом, в 30-х гг. XX в., а также в военные и послевоенные годы, вплоть до конца 70-х гг., экономическая роль государства в США и во всех экономически развитых странах была необычайно велика. При этом вмешательство государства осуществлялось по двум направлениям. *Прямые* формы вмеша-

тельства позволили сформировать мощный государственный сектор экономики практически во всех отраслях и сферах производства и обращения. *Косвенные* формы вмешательства реализовывались через законодательство, налоги, кредитно-денежную политику, инвестиции, заработную плату, социальные трансферты и т. д.

Экономические функции государства. Государство обеспечивает основные условия, необходимые для бесперебойного, устойчивого развития капиталистической системы. Оно охраняет частную собственность, экономические свободы граждан, разрабатывает законы для действия рыночных (конкурентных) механизмов. Однако помимо этого нужны контрольные механизмы, предотвращающие нечестное поведение рыночных игроков и принуждающие их к должному поведению, разрешающие споры и конфликты и т. д.

Государство осуществляет «коррекцию» свободных рыночных сил через налоговую и кредитно-денежную политику, проводит политику в области труда и занятости, создавая определённые льготы и стимулы, воздействует на предпринимателей с целью активной инвестиционной деятельности в областях и регионах. Оно же, осуществляя перераспределение доходов, до некоторой степени «смягчает» социальное неравенство в обществе.

Государство самостоятельно производит общественные блага, которые частные предприниматели не могут производить в силу больших затрат, долгой окупаемости и малой прибыльности. Это крупные предприятия энергетики, железные и автомобильные дороги, мосты, многие отрасли оборонной промышленности, системы ЖКХ и др.

Рыночный механизм, каким бы совершенным он ни был (с точки зрения конкуренции), не в состоянии препятствовать монополизации и росту цен. Поэтому задача государства предотвращать такого рода монополистические процессы с помощью действующего законодательства. В России соответствующие органы неохотно пресекают монополистическую деятельность крупных торговых компаний. Это иллюстрирует пример с ценами на бензин. И в периоды развития экономики, и в период кризиса 2008—2009 гг. цены на бензин в России на заправках всегда были высокими, превышая цены в США, Канаде и Австралии. В итоге основные нефтяные компании страны были обвинены Федеральной антимонопольной службой (ФАС) в нечестной це-

новой практике и оштрафованы на крупные суммы. Тем не менее и в начале 2010 г. с ценами на бензин мало что изменилось. В данном случае можно говорить о том, что ФАС плохо выполняет свои задачи антимонопольного государственного органа.

В конце XIX в. немецкий экономист Адольф Вагнер установил, что промышленное развитие сопровождается ростом доли государственных расходов в валовом национальном продукте. Эта гипотеза получила название «закон Вагнера». Он формулирует три основные причины этого явления:

1) относительный рост затрат на государственное управление, законность и порядок, а также на регулирование экономической деятельности по мере развития общества;

2) возрастающий спрос на культурную и благотворительную деятельность государства, превышающий рост доходов;

3) экономическое развитие сопровождается ростом промышленных монополий, что требует государственного контроля.

Развивая положения закона Вагнера, можно сделать следующие выводы.

Более активная роль государства необходима для стран со слабым развитием факторов производства (для развивающихся стран и стран с переходной экономикой), а также для стран, характеризующихся крупными территориальными пространствами, с низкой плотностью населения, плохим состоянием инфраструктуры, «зонами застоя», «депрессией» и социально-экономическими контрастами.

По мере выравнивания уровня экономического развития в стране в целом (в региональном измерении), а также развития факторов производства степень присутствия государства в *прямых* формах постепенно сокращается. Государство переносит основную тяжесть государственного регулирования на *косвенные* формы: государственный бюджет, налоги, законодательное регулирование отношений собственности, труда, заработной платы, инвестиционной деятельности, стимулирование компаний через систему льгот и т. д.

Таким образом, государство:

- разрабатывает и утверждает правовые основы нормативно-го развития рыночной экономики, законодательно определяет «правила игры» предприятий, организаций и физических лиц на рынке;

- способствует поддержанию здоровой конкуренции и предпринимательства, помогает в борьбе с монополизмом, осуществ-

ляет меры по регулированию экономического цикла, препятствует кризисным спадам экономики, появлению массовой безработицы и высокой инфляции;

- содействует преодолению недостатков функционирования рынка, который сам по себе не может предотвратить значительную социальную дифференциацию, осуществляет меры по социальному выравниванию (поддержание платёжеспособного спроса бедных слоёв населения, предоставление возможностей в сфере образования и медицинского обслуживания и др.);

- осуществляет меры, которые не могут выполнить (или эффективно выполнить) рынок и частный капитал;

- производит общественные блага и предоставляет общественные услуги, например, в сфере образования и медицины;

- стимулирует потребление полезных товаров и услуг, ограничивает и запрещает производство и потребление вредных для здоровья товаров, например сигарет и алкоголя.

Формы участия государства в экономике в современных условиях. Государственная собственность не является «изобретением» ни социализма, ни капитализма. Она существовала ещё в древних цивилизациях (Египте, Китае и др.). Это было связано с тем, что создание крупных объектов, в том числе ирригационных сооружений, строительство городов и дорог, было возможно только с использованием государственной власти, которая могла мобилизовать огромные людские ресурсы и организовать работы. Уже в Древнем Риме в отношении граждан, которых император считал своими противниками, применялась национализация. Их имена заносились в проскрипционный список, который утверждался сенатом и становился законом. Человек, занесённый в список, как правило, обрекался на смерть, а его имущество передавалось в государственную казну. Знаменитый оратор Цицерон вынужден был бежать из Рима из-за того, что осмелился выступить в качестве адвоката одного из таких обвинённых в «измене» Риму. Национализированное имущество использовалось в разных целях. Из него награждали воинов-ветеранов римских легионов и даже освобождённых от рабства гладиаторов.

Типы государственной собственности. В современных развитых странах государственная собственность однотипна вертикальной организации власти:

- собственность государства, которую регулирует федеральная или центральная власть;

- собственность штатов, провинций, земель, автономных республик или областей и краёв, которую регулируют региональные власти;

- природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц или муниципальных образований.

В настоящее время соотношение масштабов государственной собственности на этих уровнях власти в разных странах складывается по-разному. Например, во Франции, Канаде и Швеции достаточно равномерно развиты и действуют государственные предприятия на всех уровнях власти. В Великобритании, Италии, Германии, Бельгии развиты региональные секторы экономики, в то время как общегосударственная собственность сильно сократилась по сравнению с 50—70-ми гг. XX в. В США и Японии сокращены и федеральный, и региональный типы государственной собственности. Однако во всех западных странах без исключения большое развитие получила муниципальная (коммунальная) собственность.

Муниципальная (коммунальная) собственность существует в Западной Европе около 15 веков. Она сильно укрепилась в эпоху городов-государств Италии (Генуя, Флоренция, Рим, Венеция и др.) и стала необходимым звеном в системе политической и экономической организации современных западных обществ.

Муниципальные предприятия, как правило, действуют в производстве и сфере распределения общественных благ: электроэнергии, водоснабжении, здравоохранении, образовании, общественном транспорте, системах ЖКХ, в том числе строительстве муниципального жилья. Общественные блага, производимые муниципальными предприятиями, обходятся населению значительно дешевле, чем у частных компаний. Поэтому население выступает, как правило, против попыток приватизации таких предприятий.

Муниципальная собственность в Российской Федерации — это имущество, принадлежащее на праве собственности городским и районным (в составе города) органам власти, а также другим муниципальным образованиям. Сосредоточение различного рода предприятий и служб в ведении городских властей даёт немало преимуществ как самим городам, так и населению. Благодаря упорядочению финансов содержание муниципальной собственности и городского хозяйства обходится дешевле и государственному бюджету.

НОВЫЕ СЛОВА

- государственное регулирование экономики • государственный сектор
- прямые и косвенные методы регулирования экономики
- общественные блага • муниципальная собственность
- приватизация • национализация

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ*

1. В каких ситуациях возникает необходимость государственного вмешательства в экономику?
2. Каковы экономические функции государства?
3. Что такое общественные блага? Приведите примеры общественных благ.
4. Что включает в себя государственный сектор экономики?
5. Почему приватизация муниципальной собственности невыгодна простым гражданам?

§ 9. Виды национализации.

Формы участия государства в экономике в современных условиях*

XX век знает две формы национализации: социалистическую и капиталистическую (кейнсианскую).

Социалистическая национализация частной собственности в массовом порядке стала проводиться после Октября 1917 г. В результате этого в СССР исчезли все формы частной собственности и сформировалась единая государственная собственность. При этом предприятия просто объявлялись собственностью трудового народа, а их бывшие владельцы не получали никакой компенсации. Предприятия сельского хозяйства именовались коллективными хозяйствами (колхозами), но на деле и эта форма являлась разновидностью государственной собственности. В результате экономическая система СССР (и других социалистических стран мира) состояла из одних государственных предприятий, действовавших строго по плану, который устанавливался «сверху», вышестоящими органами планирования. Они по государственным каналам получали необходимые ресурсы: сырьё, материалы, денежные средства, рабочую силу (ставки заработной платы также устанавливались на самом «верху» власти). Эти предприятия, конечно, не могли конкурировать, и конкуренцию заменили соревнованием. Среди государственных предприятий

были успешные, хорошо выполнявшие производственные задачи, однако в целом эта система не могла быть эффективной. В конечном счёте именно неэффективность планово-командной экономики в её догматических формах и неспособность властей её реформировать (хотя бы по примеру Китая) привели к поражению в глобальном соревновании с капитализмом и предопределили крах всей социалистической системы. В августе 1991 г. Верховный Совет РФ объявил о политике трансформации социализма в современный социальный капитализм. Так начался переходный период в развитии России. На такой же путь, хотя и с определённой спецификой, стали и бывшие союзные республики. Восточноевропейские социалистические страны избрали путь восстановления капитализма в своих странах несколько ранее, в 1989—1990 гг., когда были распущены военно-политический блок (Варшавский договор) и Совет экономической взаимопомощи (СЭВ).

Капиталистическая (кейнсианская) национализация — принципиально другой тип национализации. Он осуществлялся в развитых странах в 30—40-х гг. XX столетия и в последующие годы. В условиях кризиса 1929—1933 гг. правительства использовали набор традиционных методов регулирования, который не давал никаких результатов. Тогда они прибегли к методам, которые предложил английский экономист Кейнс, — непосредственное (прямое) участие государства в предпринимательской деятельности и общественных работах через создание системы государственных предприятий. Государства приступили к политике национализации. При этом национализации подвергались, во-первых, те частные предприятия (в том числе в финансово-банковской сфере), которые терпели бедствие, во-вторых, бывшим собственникам выплачивались денежные компенсации в зависимости от их ценности. В результате под контролем государства во всех западных странах оказались крупные сектора и предприятия промышленности, энергетики, транспорта, добывающей, автомобильной, химической, текстильной, оборонной промышленности и торговли, банки, страховые компании и пр.

Во Франции, Германии, Канаде, Великобритании, Японии и Италии правительства вкладывали огромные средства для модернизации национализированных предприятий, а также для создания новых отраслей, например, аэрокосмической, атомной, радиоэлектронной и средств связи, военной и гражданской авиации. В послевоенные годы предприятия в этих странах (за

исключением США) были слабыми и не могли справиться с восстановлением разрушенной войной экономики и её модернизацией.

Денационализация (приватизация) была вызвана тем, что обстановка в странах Западной Европы существенно изменилась к концу 70-х гг. XX столетия. Частные корпорации и банки сильно укрепились и стали на равных конкурировать с американскими фирмами на мировых рынках. С начала 80-х гг. во всех капиталистических странах, а также в развивающихся странах началась буквально волна денационализации. Государственные предприятия передавались в частный сектор физическим и юридическим лицам. В соответствии с новой экономической политикой (неолиберальной), пришедшей на смену кейнсианству, государство стало «уходить» из сферы предпринимательства, сосредоточив свою деятельность на косвенных формах воздействия (законодательстве, госбюджете, налоговой политике и т. д.). В каждой из стран эта политика проводилась по-своему. В одних (например, в Великобритании) приватизация была полной, в других (Франции, Канаде) в государственной собственности оставалось довольно много предприятий, в третьих (ФРГ, Италии) участие государства в компаниях имело форму акционерного капитала (часть акций принадлежала государству) и т. д. В США государство выступает собственником крупных массивов земли и лесных богатств, а также целой группы военно-космических, энергетических и иных объектов, но принципиально не участвует в предпринимательских проектах.

В разных странах участие государства в экономике отличается большим разнообразием. Это обусловлено условиями страны и зрелостью факторов производства, а также той экономической политикой, которую осуществляют правительства стран (табл. 3).

Из таблицы видно, что по всем показателям, отражающим участие государства в экономической и социальной жизни, Россия уступает развитым странам. На первый взгляд представляется, что Россия превосходит западные страны по расходам на развитие науки и техники. Однако общий объём этих расходов в России значительно уступает западным странам в силу того, что отечественный бизнес очень мало вкладывает в эту сферу денежных ресурсов. Поэтому показатель государственных расходов на НИОКР в процентном соотношении высокий.

Таблица 3

**УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА В СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКЕ
(КОНЕЦ 90-х гг. XX в. — НАЧАЛО XXI в.)**

Показатели	Швеция	Германия	Великобритания	США	Япония	Россия
Доля занятых в государственном секторе экономики, %	25,7	18,5	15,4	15	8,2	16,5
Доля государственных расходов в ВВП, %	53,7	44,8	34,8	34,5	30,2	28,3
В том числе:						
доля военных расходов	1,3	2,4	3,8	5,7	1,2	4,6
доля всех социальных расходов:						
образование	5,3	4,6	4,3	5,3	3,7	1,8
здравоохранение	6,3	6,2	4,8	5,1	4,7	1,9
жилищное и прочее строительство	2,8	2,0	2,2	0,5	2,3	5,8
трансферты (пособия и пр.)	26,2	12,6	12,2	10,1	13,2	11,5
Доля расходов инвестиционного характера (включая субсидии)	6,4	3,7	2,8	3,5	4,7	5,8
Чистая стоимость имущества, принадлежащего государству, % к ВВП	24,8	18,7	22,8	21,8	20,6	26,5
Доля государства в инвестициях в основной капитал, %	23,8	16,1	13,8	17,8	17,5	11,8
Доля государства в расходах на НИОКР*, %	35,8	30,5	24,8	32,8	28,5	46,2

* НИОКР — научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Государственное регулирование экономики. В 40—70-х гг. XX столетия в развитых странах действовала развёрнутая система государственного регулирования всех производственно-техно-

логических, финансово-кредитных и социально-экономических вопросов. Она включает:

- государственный сектор экономики;
- государственные финансы, государственный бюджет, налоговое регулирование;
- регулирование отношений собственности;
- национальное программирование и прогнозирование развития экономики;
- определение основных параметров макроэкономических показателей;
- социальную политику.

В послевоенные десятилетия в экономику стран Западной Европы, США, Японии, Канады внедрялись различные программы. Программа — это комплекс мероприятий, разрабатываемый правительством, направленный на развитие отрасли (отраслей) или регионов и предполагающий широкое участие всех заинтересованных сторон (местных органов власти, фирм, инвесторов, профсоюзов и т. д.) в её реализации. Были разработаны программы отраслевого и регионального плана, а в их разработку и реализацию вовлекались предприниматели, профсоюзы, местные и региональные власти. Естественно, доминирующую роль в инициировании и осуществлении программ играли центральные власти. В послевоенные годы они впервые в истории своих стран стали массированно заниматься сложнейшими вопросами экономического развития. Именно эти программы в тот период стали основой преодоления региональных разрывов и сглаживания социальных противоречий.

В начале XXI в. национальное регулирование несколько отступает в пользу, с одной стороны, наднациональных механизмов ЕС, а с другой — в направлении расширения социально-экономической деятельности региональных и муниципально-коммунальных органов власти. При этом приоритетный характер приобретает наднациональный уровень, в первую очередь в сфере денежно-кредитной и конкурентной политики. Выравниванием уровней экономического и социального развития территорий региона занимаются региональные власти.

Большую поддержку оказывают государства сельскому хозяйству (рис. 2).

Например, производство 1 т риса в Японии обходится в 50 раз дороже, чем в Китае, Вьетнаме и других странах региона. Однако Япония предпочитает кредитовать производство своего

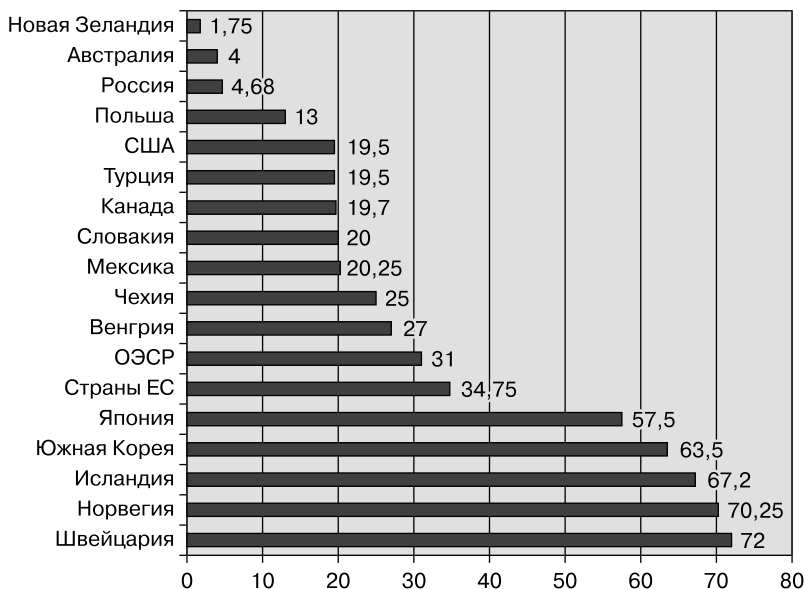


Рис. 2. Средняя ежегодная государственная поддержка сельского хозяйства в разных странах в 2001—2007 гг., % от всех средств отрасли

риса на 100%, оказывая помощь своим сельхозпроизводителям. Это и есть продуманная национальная политика в аграрном секторе.

Россия относится к тем странам (см. рис. 2), в которых государство почти не помогает отечественному сельхозпроизводителю. Поэтому на продовольственном рынке доминируют (50—60% и выше) импортные продукты, качество которых часто уступает российским.

С 2006 г. в России действуют национальные приоритетные проекты «Здоровье», «Образование», «Жильё», «Агропромышленный комплекс». Эти проекты — фактическая попытка государства направить финансовые потоки на поддержку указанных сфер экономики.

НОВЫЕ СЛОВА

- социалистическая национализация • капиталистическая (кейнсианская) национализация • денационализация (приватизация)
- национальные программы • национальные проекты

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чём состояла сущность социалистической национализации?
2. Какие цели преследовала капиталистическая национализация?
3. Почему в 70—80-х гг. XX в. во многих западных странах началась приватизация государственных предприятий?
4. Назовите основные формы современного участия государства в экономике.
5. Почему планы и программы (как инструменты) были наиболее эффективно использованы в Западной Европе и Японии в послевоенные десятилетия?
6. **Внимание: проблема!**

В 90-е годы XX в. в России проводилась так называемая «ваучерная приватизация». Каждому жителю страны были выданы ценные бумаги номиналом в 10 000 р. (ваучеры), которые свидетельствовали о том, что гражданин стал владельцем какой-то части государственной собственности. Экономисты из правительства Е. Т. Гайдара призывали не продавать ваучеры спекулянтам за номинальную стоимость, а вложить их в различные инвестиционные компании, чтобы затем получить высокие дивиденды. Однако многие такие компании оказались финансовыми пирамидами, которые вскоре бесследно исчезли. Люди, отдавшие в них свои ваучеры, остались ни с чем. Другие же предприниматели, скупив ваучеры за бесценок, вдруг оказались владельцами крупнейших предприятий страны. Такая приватизация получила в народе название «прихватизация». Некоторые граждане до сих пор требуют от правительства пересмотреть результаты приватизации 90-х гг.

Какую цель, на ваш взгляд, преследовала ваучерная приватизация?

Существуют ли другие способы передачи государственной собственности в частные руки?

Как вы думаете, стоит ли приватизировать естественные монополии (электростанции, дороги, газоснабжение и др.)?

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Государственная собственность в развитых странах интенсивно развивается в условиях кризисов и войн, когда необходима общественная концентрация ресурсов для решения жизненно важных экономических задач. В условиях бескризисного развития, по мере достижения высокого уровня развития факторов производства, она сокращается.
2. В СССР до августа 1991 г. в экономической политике и практике преобладало производство на основе единой государственной собственности при полном отрицании принципа частной собственности. Государственная собственность была объявлена ведущей и общенародной, «высшей» по сравнению с другими видами собственности. Отсюда неизбежные деформации общенародной собственности, её перерождение в условиях административно-бюрократической плановой системы, что привело к технической отсталости промышленности, деградации сельского хозяйства, дефициту товаров и услуг. Она не выдержала конкуренции с капиталистической системой. С августа 1991 г. в России стала формироваться капиталистическая экономическая

система с многообразием форм собственности. Государственному сектору тем не менее отводится главная роль в инфраструктуре и отраслях, производящих общественные блага.

3. Ни одна из форм собственности не является идеальной и универсальной. Каждая имеет свои сферы (ниши) наиболее эффективного применения.
4. Повышение уровня вовлечённости государства в систему регулирования экономики — процесс объективный, обусловленный ростом масштабов и сложности развития экономики и её интеграции во всемирное экономическое пространство. Система государственного регулирования экономики включает в себя разные направления, формы и методы, законы, государственный сектор экономики (налоговые, кредитные и иные инструменты), регулирование трудовых отношений, программирование и прогнозирование, государственное финансирование сельского хозяйства, научно-технического прогресса, развитие отсталых регионов, процессы модернизации и структурной перестройки отраслей и др.
5. Необходимость государственного регулирования экономики не вызывает сомнений. Споры экономистов и политиков вызывает вопрос о взаимодействии государства и предпринимательства, о роли государства в регулировании. И самое главное — не ограничивает ли вмешательство государства рынок, конкуренцию? Сторонники неограниченной свободы частного предпринимательства утверждают, что государственное экономическое вмешательство — «абсолютное зло». Они исходят из идеи «саморегулирующегося рынка», способного самостоятельно справиться с любыми проблемами и противоречиями экономического развития.
6. Экономическое регулирование не должно угнетать бизнес, создавая чрезмерное налоговое и иное давление, административные барьеры. Система государственного регулирования должна быть направлена не на ограничения (за исключением монополизации), а на стимулирование развития, установление правовых норм, позволяющих динамично развивать все факторы производства.
7. Среди развитых стран нет таких, в которых экономика функционировала бы в частном «саморегулирующемся» режиме, исключительно на основе закона спроса-предложения, т. е. только на конкурентных механизмах, без государственного вмешательства на всех стадиях производства, обмена, распределения и потребления.
Государственное регулирование — это вынужденная деятельность государства, направленная на предотвращение краха капиталистической системы экономики.
8. Кроме того, через государственное регулирование обеспечивается определённое социальное равенство. В налоговой системе действует принцип «богатый платит больше», а государственный бюджет используется в том числе для оказания помощи бедным слоям населения, выплаты пособий по безработице, престарелым, многодетным семьям и т. д.

ГЛАВА 4. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- ✓ Валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД) и другие макроэкономические показатели.
- ✓ Как изменяются (рассчитываются) ВВП, ВНП, НД?
- ✓ Что такое Система национальных счетов (СНС)? В каких целях она разработана?
- ✓ Что такое платёжный баланс? Каково его назначение?

§ 10. Основные макроэкономические показатели

Валовой внутренний продукт (ВВП) — это рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведённых в стране за 1 год (или квартал). Для того чтобы сравнивать экономики разных стран, ВВП обычно рассчитывают в долларах США, переводя стоимость в национальной валюте в долларový эквивалент.

Валовой национальный продукт (ВНП) — это рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведённых отечественными товаропроизводителями (резидентами) во всём мире. Например, продукция компании «ЛУКОЙЛ», произведённая на зарубежных предприятиях, входит в ВНП.

В ВВП не учитываются продукция или услуги, произведённые в домашнем хозяйстве, если они не продавались на рынке, а также деятельность скрытой от налогов «теневой» экономики.

ВВП даёт информацию о размере экономики, темпах роста и результатах её функционирования в течение одного года. Темп роста реального ВВП часто используется как показатель общего состояния экономики. При устойчивом росте ВВП, во-первых, устойчиво растёт экономика, во-вторых, расширяется производство, а в-третьих, увеличивается занятость, так как компании нанимают больше работников на свои предприятия и люди зарабатывают больше денег.

Методы подсчёта ВВП и ВВП. С помощью показателей валового продукта можно измерить объём годового (квартального, месячного) выпуска товаров и услуг в экономике. Эта общая сводная величина валового продукта показывает, из чего она складывается и на что расходуется.

Соответственно, ВВП или ВВП может быть определён одним из трёх методов путём суммирования:

1) добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики (ВВП по производству или по отраслям);

2) всех расходов на покупку общего объёма произведённой в данном году продукции (ВВП по расходам);

3) всех доходов, полученных в стране от производства продукции данного года (ВВП по доходам).

В состав ВВП входит степень износа оборудования, зданий и т. д. — основных фондов, которые используются при производстве продукции. Этот износ основных фондов (называемый амортизацией) вычитается из ВВП. В результате мы получаем *чистый внутренний продукт (ЧВП)*.

Исключение двойного счёта при расчёте ВВП. Для того чтобы правильно рассчитать совокупный объём производства, необходимо все продукты и услуги, произведённые в данном году, учесть не более одного раза. Большинство продуктов проходят несколько производственных стадий, прежде чем попадают на рынок. В результате отдельные части и компоненты продуктов покупаются и продаются несколько раз. Таким образом, чтобы избежать многократного учёта компонентов продуктов, которые продаются и перепродаются, при расчёте ВВП учитывается только рыночная стоимость конечных продуктов и исключаются сделки с промежуточной продукцией. Под конечным продуктом мы понимаем товары и услуги, которые покупаются для конечного пользования, а не для перепродажи, дальнейшей обработки или переработки. Объём продаж конечных продуктов включается в ВВП, а объём продаж промежуточных продуктов исключается из него, потому что в стоимость конечных продуктов уже входят все промежуточные стадии (сделки). Отдельный учёт сделок с промежуточными продуктами означал бы двойной счёт и завышенную оценку ВВП.

Чтобы при расчёте ВВП и национального дохода избежать двойного счёта, в него необходимо включать только добавленную стоимость, созданную каждой фирмой. Добавленная стоимость — это рыночная стоимость продукции, произведённой фирмой, за вычетом стоимости потреблённых сырья и материалов, приобре-

тённых у поставщиков. Следовательно, при реальном исчислении ВВП необходимо учитывать всю совокупность добавленных стоимостей, произведённых всеми фирмами на территории страны. Поэтому ВВП можно рассматривать как сумму всех добавленных стоимостей произведённых в стране товаров и услуг.

ВВП страны обычно рассчитывает национальное статистическое учреждение (в России — Государственный статистический комитет), используя различные источники. При этом страны следуют установленным международным стандартам для измерения ВВП (а также ВВП), которые содержатся в Системе национальных счетов 1993 г., разработанной Международным валютным фондом, Европейской комиссией, Организацией экономического сотрудничества и развития, Организацией Объединённых Наций и Всемирным банком.

Реальный ВВП. Определить, увеличивается или уменьшается общий объём производства товаров и услуг в стране, не всегда просто. Очень сложно сопоставить собранные данные, не сделав поправку на инфляцию (повышение цен). Это особенно важно для таких стран, как Россия, где инфляция всё последнее десятилетие находилась на уровне 12—13% годовых.

Для того чтобы определить «реальный» ВВП, необходимо скорректировать его номинальную стоимость с учётом изменений цен. Только тогда можно узнать, увеличилась ли стоимость выпуска продукции при увеличении производства или же этот рост произошёл просто из-за повышения цен. Для корректировки ВВП с переходом от номинальных цен к постоянным ценам используется статистический инструмент, называемый *дефлятором ВВП*.

Дефлятор ВВП — это отношение номинального ВВП к реальному ВВП, выраженное в виде индекса. Он определяется формулой:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}} \times 100.$$

Темп роста дефлятора ВВП используется для измерения инфляции, так как он относится ко всем производимым товарам. Показатель индекса покупательных цен (ИПЦ) даёт информацию только о ценах на потребительские товары (потребительская корзина).

Сопоставление ВВП разных стран и обменные курсы валют. ВВП измеряется в денежных единицах каждой страны. Если необходимо сравнить стоимость объёма производства в двух странах с

различными валютами, стоимость ВВП каждой страны переводят в доллары США и затем сравнивают их. Перевод в доллары используют потому, что доллар является самой распространённой мировой валютой. Такой перевод может производиться либо с использованием рыночных обменных курсов, которые действуют на валютном рынке, либо обменных курсов на основе паритета покупательной способности (ППС). ППС показывает, какое количество товаров или услуг можно реально купить на денежную единицу той или иной страны. Соответственно обменный курс на основе ППС представляет собой курс, по которому требовалось бы перевести валюту одной страны к валюте другой для покупки одного и того же количества товаров и услуг в каждой стране.

В странах с формирующимся рынком и развивающихся странах существует большой разрыв между рыночным обменным курсом и обменным курсом на основе паритета покупательной способности (ППС): в большинстве случаев отношение рыночного обменного курса и обменного курса на основе ППС в долларах США находится в интервале между 2 и 4. Это связано с тем, что товары и услуги, не предназначенные для внешней торговли, как правило, дешевле в странах с низкими доходами, чем в странах с высокими доходами. В странах с развитой экономикой рыночные обменные курсы и обменные курсы на основе ППС значительно ближе, а часто даже совпадают. Это означает, что страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны имеют больший ВВП при оценке в долларах США, если применяется обменный курс на основе ППС. Такая ситуация имеет место, например, в Китае и в России. МВФ (Международный валютный фонд) публикует множество данных по ВВП на своём веб-сайте (www.imf.org).

НОВЫЕ СЛОВА

- ВВП • ВВП • конечный продукт • добавленная стоимость
- реальный и номинальный ВВП • износ основных фондов
- амортизация • чистый внутренний продукт
- паритет покупательной способности • дефлятор ВВП

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение ВВП, назовите три основных метода исчисления ВВП.
2. Как избежать двойного счёта при расчёте ВВП?
3. Будет ли учтена в ВВП стоимость всего урожая с дачного участка, если он использовался только в домашнем хозяйстве семьи?
- 4*. На конкретном примере раскройте понятие «добавленная стоимость».
- 5*. Что означает «паритет покупательной способности» (ППС)?

— ЭТО ИНТЕРЕСНО! —

Индекс бигмака — неофициальный способ определения паритета покупательной способности. Он основан на теории паритета покупательной способности, по которой валютный курс должен уравнивать стоимость корзины товаров в разных странах (т. е. отношение обменных валютных курсов). Только вместо корзины здесь берётся стандартный бутерброд, выпускаемый компанией McDonald's. Делается это для того, чтобы определить реальные обменные курсы валют различных государств. Такие исследования журнал «The Economist» ведёт с 1986 г. Бигмак используется экспертами журнала в качестве эталона по двум причинам: McDonald's представлен в большинстве стран мира, а сам бигмак содержит достаточное количество продовольственных компонентов (хлеб, сыр, мясо и овощи), чтобы считать его универсальным слепком народного хозяйства. Его стоимость в каждой стране зависит от объёмов выпуска, цены аренды, сырья, рабочей силы и прочих факторов. Индекс бигмака — лучший способ увидеть несоответствие стоимости валют у стран с похожим уровнем дохода, тем более в кризис, когда дорогая валюта особенно невыгодна. Слабая валюта даёт преимущество по издержкам и ценам на продукцию.

§ 11. ВВП и ВНП на душу населения. Национальный доход (НД)*

При анализе уровня экономического развития ведущими являются показатели ВВП и ВНП на душу населения. Они положены в основу международных классификаций, разделяющих страны на развитые и развивающиеся. К числу развитых относят страны с душевым производством ВВП от 20 тыс. долл. в год и выше. В некоторых развивающихся странах (например, Брунее) показатель ВВП на душу населения находится на уровне, даже превышающем ВВП в развитых странах. Однако по совокупности других показателей (отраслевая структура экономики, производство основных видов продукции на душу населения и др.) такие страны не могут быть отнесены к категории развитых.

Показатель ВВП на душу населения не единственный критерий оценки степени развитости страны, хотя и очень важный. При составлении рейтингов стран международные организации учитывают также среднюю ожидаемую продолжительность жизни и степень вовлечённости населения в образование. Эти три показателя входят в ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала).

Национальный доход (НД) измеряет общий доход, получаемый отечественными собственниками факторов производства.

Национальный доход, в свою очередь, может быть разделён по принципу принадлежности к различным факторам производства на трудовые, рентные и предпринимательские доходы, а также на прибыли корпораций и чистый процент.

Национальный доход (НД) — это сумма всех доходов, полученных гражданами страны в форме заработной платы, прибыли, процента и ренты за использование природных ресурсов в течение одного года.

Фактор цены и стоимости товара в исчислении ВВП. Объективные и полные данные о выпусках товаров и услуг, объёмах затрат, уровнях семейных доходов и т. д. могут быть получены не просто с помощью чисел, а на базе наиболее распространённых в экономической науке показателей, каковыми являются цены в денежных единицах (рублях, долларах, фунтах стерлингов, иенах, юанях и т. д.). Ранее мы отметили, что цены устанавливают, сколько денежных единиц необходимо уплатить за единицу товара или единицу услуги. При этом количество товара — физическая мера товара, а величина стоимости товара в денежных единицах — произведение цены на количество товара (в единицах измерения). Мы также выяснили, что любая национальная экономика состоит из множества рынков. Поэтому для анализа экономики в целом все операции на отдельных рынках сводятся воедино и вводятся общеэкономические показатели: цены, качества, количества и стоимости в устойчивых денежных единицах. Для суммирования цены используется показатель средней цены на разных рынках, а для суммирования объёмов произведённых товаров и их стоимостей — показатель общего объёма производимых товаров в физическом и стоимостном выражении. В результате выводится средний уровень цен, или средневзвешенная цена различных товаров и услуг в экономике в определённый временной период. Уровень цен обычно измеряется при помощи индекса цен.

Индекс цен — это умноженное на 100 отношение стоимости определённого набора товаров или услуг (потребительской корзины) в денежных единицах в данном периоде к стоимости того же самого набора в определённом базовом периоде. Индекс цен потребительских товаров (благ), или индекс потребительских цен (ИПЦ), — это наиболее широко используемый индекс цен в сравнительных и сопоставительных исследованиях. В ряде развитых стран этот показатель (CPI — Consumer Price Index) рассчитывается ежемесячно и публикуется правительством. Он определяется на базе цены «рыночной корзины» товаров и услуг, которая представляет собой покупки средней городской семьи. Если при вычисле-

нии ИПЦ (CPI) принять 2000 год за базовый, то его значение в 2010 г., к примеру, можно рассчитать следующим образом:

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{Стоимость потребительской корзины в 2010 г.}}{\text{Стоимость потребительской корзины в 2000 г.}} \times 100.$$

Показатель ИПЦ позволяет осуществлять сравнительный анализ не только в данной стране, но и в мировой экономике в целом, что очень важно при исследовании условий жизни граждан в различных странах.

Темпы роста ВВП. Изменение экономических переменных во времени неизбежно, поскольку принципиально невозможна ситуация, при которой факторы производства «замораживаются» на более или менее длительный период, как и цены на товары и услуги. Человек по природе деятелен, изобретателен, непрерывно изменяет производственные и бытовые условия, создаёт новые товары и технологии, формирует новые потребности. Соответственно изменяются не только цены, но и темпы экономического роста. Поэтому темп роста ВВП можно рассчитать следующим образом:

$$\begin{aligned} & \text{Темп прироста реального ВВП} = \\ & \text{Реальный ВВП в течение} \quad \text{Реальный ВВП в течение} \\ & \quad \text{искомого года} \quad - \quad \text{предыдущего года} \\ = & \frac{\quad}{\text{Реальный ВВП предыдущего года}} \times 100 = \\ & = \text{Показатель прироста ВВП за год.} \end{aligned}$$

ВВП и инфляция. Инфляция — это устойчивый рост общего уровня цен, приводящий, в свою очередь, к скрытой девальвации (обесцениванию) денег, сокращению реальной заработной платы, усилению несбалансированности денежной системы, что отражается на производстве товаров и услуг и в конечном счёте — на кошельке покупателя.

Темпы инфляции. В современной экономике показатель темпа роста инфляции, как и предыдущие показатели, относится к наиболее часто используемым. Темп инфляции — это темп прироста среднего уровня цен, выражающийся в его увеличении или уменьшении в процентах за период (обычно за год). Он рассчитывается по формуле расчёта процентных изменений:

$$\begin{aligned} & \text{Темп инфляции} = \\ & \frac{\text{ИПЦ последнего года} - \text{ИПЦ предыдущего года}}{\text{ИПЦ предыдущего года (месяца)}} \times 100 = \\ & = \text{Показатель темпа инфляции.} \end{aligned}$$

Темпы инфляции могут быть рассчитаны за любой период, поскольку данные, используемые для таких расчётов, во многих странах публикуются ежемесячно.

В таблице 4 приведены данные о динамике ВВП России за последние 10 лет.

Таблица 4

**ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(2000—2010)**

Год	Номинальный ВВП, млрд руб.	Реальный ВВП, % к предыдущему периоду
2000	7305,6	110,0
2001	8943,6	105,1
2002	10817,5	104,7
2003	13285,2	107,3
2004	16966,4	107,2
2005	21598,0	106,4
2006	26903,5	107,7
2007	33111,4	108,1
2008	41668,0	105,6
2009	387797,2	92,2
2010 +	411657,1	94,6

Источник. Официальные данные Госкомстата РФ;
2010 + — предварительные данные.

Система национальных счетов (СНС) — следующий этап расчётов основных экономических показателей стран на базе сопоставительного анализа. Стандартная система национальных счетов ООН представляет собой унифицированную схему расчёта показателей производства, распределения и использования ВВП для отдельных стран. В основу национальных счетов положена идея кругооборота доходов и расходов. Сама же национальная экономика условно рассматривается в двух измерениях: население — домашние хозяйства и фирмы, между которыми происходит непрерывный обмен (рис. 3).

Потребители продают производителям факторы производства: рабочий — свой труд, владелец земли — сдаёт землю в аренду, владелец капитала — ссуду. Полученные потребителями доходы затем возвращаются в бизнес. Получив факторы производства, бизнес производит конечные товары и услуги, которые затем снова покупаются потребителями. При этом следует иметь в ви-



Рис. 3. Схема кругооборота доходов и расходов (двухсекторная модель экономики) в национальной экономике

ду, что это простая модель включает исключительно частный сектор. Стоимость услуг владельцев факторов производства равна затратам бизнеса на производство конечных товаров и услуг. Это означает, что стоимость конечных товаров и услуг должна быть равна заработной плате, ренте, прибыли и проценту. Это простая модель кругооборота (или воспроизводства).

Расширенная модель кругооборота представлена четырьмя секторами экономики. К потоку частных доходов и расходов добавляются потоки государственных средств и средств, полученных от внешнеторговых операций. В результате, как уже было сказано, мы получаем и показатели ВВП, и соответствующие ему другие важные макроэкономические показатели, достаточно точно отражающие состояние национальной экономики.

Следуя положению стандартной модели СНС, в бюджетной практике государств экономику обычно разделяют на четыре сектора: реальный, бюджетный, денежный и внешний.

Реальный сектор экономики включает частные хозяйствующие предприятия и организации, в том числе домашние хозяйства. Он практически обеспечивает производство товаров и услуг, предложение и реализацию на внутреннем и мировом рынках, формирует спрос на товары и услуги в целях как личного, так и производственного потребления.

Бюджетный сектор экономики обычно называют государственным (иногда фискальным) из-за того, что его часто рассматривают в узком смысле и он отождествляется с государственным бюджетом. Данный сектор выполняет важнейшую функцию по перенаправлению доходов через расходные статьи бюджета. Расходы государственного бюджета во всех государствах мира являются факторами спроса, поэтому в растущей экономике рост государственных доходов, в том числе через налоги, влечёт и рост расходов. Это стимулирует новый экономический рост, расширение потока товаров и услуг на внутренний и мировой рынки.

Денежный сектор иногда называют финансовым или банковским, поскольку речь идёт о денежных потоках, аккумулируемых в центральном банке страны и коммерческих банках или проходящих через эти банки. Практически во всех странах мира центральные банки находятся в государственной собственности и играют фундаментальную роль не только в денежной, валютной и бюджетной политике, но и в осуществлении государственной экономической политики.

Внешний сектор экономики непосредственно осуществляет многочисленные операции с зарубежными странами, предусмотренные по каждому из перечисленных выше секторов, и соответственно находит отражение в платёжном балансе. Через этот сектор, который с внешнеэкономических позиций отражается в платёжном балансе, в наибольшей степени происходит соединение национальной экономики с мировой экономикой и мировым рынком.

Если доходы секторов превышают расходы, формируется положительный баланс, если доходы секторов меньше расходов, — баланс отрицательный.

Платёжный баланс — это систематизированная запись всех экономических сделок, совершаемых резидентами данной страны с нерезидентами в течение данного периода. Резидентом страны признаётся любой человек, имеющий основное местожительство в данной стране независимо от его гражданства и паспортного статуса, а также национальные компании, действующие в стране.

В СНС находит отражение состояние рыночного равновесия (или неравновесия). В ситуации, когда расходы всех секторов экономики превышают поступившие в них доходы и нарушается необходимое равновесие, для поддержания нужного равновесия часто необходимы поступления средств из-за границы (приток капитала). Правительства добиваются баланса, влияя на объёмы предложения товаров и услуг, с одной стороны, и спроса — с другой. Они хотели бы всегда иметь положительный баланс во внешней торговле, т. е. чтобы экспорт товаров превышал их импорт. Поэтому очень важно добиться соответствия спроса и предложения.

НОВЫЕ СЛОВА

- ВВП на душу населения • ИРЧП • национальный доход • индекс потребительских цен • инфляция • Система национальных счетов
- четыре сектора экономики • платёжный баланс

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чём важность показателя ВВП на душу населения?
2. Что показывает индекс потребительских цен (ИПЦ)?
3. Дайте характеристику четырёх секторов экономики.
4. Какое значение имеет Система национальных счетов (СНС)?

5. Проследите динамику роста ВВП в России с 2000 г., используя таблицу 4. О чём свидетельствует рост ВВП? Замедление роста?
- 6*. **Задача.** Используя данные таблицы 4, постройте график изменения реального ВВП в России:
 - а) на какие годы пришёлся максимальный и устойчивый рост ВВП;
 - б) в какие годы произошло снижение реального ВВП;
 - в) какие причины, на ваш взгляд, привели к сокращению ВВП.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Макроэкономические показатели играют важную роль в оценке состояния экономики стран и её сравнении с другими экономиками. Они показывают успех и неудачи в развитии страны. Валовой внутренний продукт (ВВП) — ключевой макроэкономический показатель экономической деятельности. Он определяется как рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых в стране за определённый период. ВВП служит основой расчёта других макроэкономических показателей: ВВП, национального дохода (НД) и т. д.
2. ВВП отличается от ВВП на сумму, равную чистому доходу от торговли с зарубежными странами. Производство ВВП зависит от дохода, зарабатываемого отечественными факторами производства. Чтобы перейти от ВВП к национальному доходу (НД), необходимо учитывать амортизацию. Поскольку оборудование и сооружения, используемые в производстве, изнашиваются, часть выпускаемой продукции должна рассматриваться в качестве средства поддержания основного капитала и исключаться из совокупного дохода. Вычитая амортизацию из ВВП, мы получаем чистый национальный продукт (ЧНП).
3. Косвенные налоги, например налоги на продажи, создают разницу между рыночной стоимостью товаров и суммой, которую получают люди в виде дохода от производства товаров. Вычитая величину косвенных налогов из ЧНП, получают национальный доход.
4. Реальный ВВП получают путём оценки выпуска товаров, произведённых в течение какого-либо года в базовых ценах (в настоящее время для этих целей используются цены 2000 г.). Реальный ВВП, таким образом, является мерой физического объёма производства товаров и услуг в экономике. Дефлятор ВВП, или отношение номинального ВВП к реальному ВВП, является широко распространённым индексом цен.
5. ВВП на душу населения часто используется для сравнения уровня жизни населения в разных странах. Однако эти сравнения следует делать очень аккуратно, так как номенклатура производимых в разных странах товаров сильно различается, а обменные курсы не позволяют сравнить реальную стоимость выпускаемой продукции в разных странах. Провести сравнения ВВП во времени также сложно, так как в разные периоды в одной и той же стране может производиться совершенно различная номенклатура товаров.

6. Расчёты ВВП и других показателей проводят по единой методике ООН — Системе национальных счетов (СНС). Использование СНС позволяет более достоверно отразить реальную картину в национальной экономике, сравнить динамику развития страны за длительный период, построить модель будущего развития, выявить возможные темпы экономического роста.
7. Платёжный баланс вводит в анализ дополнительную систему показателей, обеспечивая достоверность полученных результатов экономической деятельности всего народного хозяйства и эффективности правительственной политики.
8. Все макроэкономические показатели позволяют проследить динамику циклического развития экономики, периоды высоких темпов роста, замедлений и спадов.

ГЛАВА 5. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

- ✓ Что такое экономический рост, в чём его сущность?
- ✓ Каковы основные факторы экономического роста? Каким образом научно-технический прогресс влияет на экономический рост?
- ✓ Экстенсивный и интенсивный пути развития экономики.
- ✓ Мультипликатор и акселератор.

§ 12. Экономический рост. Факторы экономического роста

Под экономическим ростом понимается устойчивое и длительное увеличение производства, рост реального ВВП, ВНП или национального дохода (НД) в абсолютных величинах или на душу населения как источник удовлетворения потребностей общества.

Экономический рост можно измерить с помощью показателя темпа прироста и выразить формулой:

$$x = (Y_t - Y_{t-1}) : Y_{t-1},$$

где x — темп прироста ВВП; Y_t — ВВП текущего года; Y_{t-1} — ВВП предшествующего года.

Источники (факторы) роста. В любом современном обществе действуют фундаментальные источники (факторы) экономического роста. К ним относятся:

- рост населения и численности рабочей силы (при этом рост населения — это фактор спроса, а рабочая сила — фактор эффективности);
- накопление капитала, включающее все чистые инвестиции в оборудование и человеческие ресурсы;
 - земля;
 - технологический прогресс;
 - знания, опыт, инновации.

Все факторы, действуя не изолированно, а во взаимодействии, обеспечивают экономический рост. Рост населения, а следовательно, и рабочей силы традиционно рассматривается как стимулирующий фактор экономического развития. Интенсивное увеличение количества рабочей силы повышает производственно-экономические возможности страны и расширяет его внутренний рынок. В то же время прирост населения влияет на способности экономической системы расширять спрос и соответственно создавать рабочие места адекватно растущей численности трудоспособного населения. Эти способности связаны с общим уровнем развития производительных сил, темпами накопления капитала, предпринимательской инициативой, квалификацией менеджеров, качеством рабочей силы, экономической политикой государства, численностью учёных и инженеров-конструкторов, разработчиков, занятых в научно-исследовательских учреждениях страны и непосредственно в крупных компаниях, финансовыми ресурсами, выделяемыми государством и предпринимателями на эти цели.

Инвестиции. Огромное значение для экономического роста имеет объём инвестиций и в целом инвестиционная политика государства. Любой вид экономического роста, увеличение масштабов производства или улучшение его качественных характеристик требует дополнительных инвестиций. Возможность инвестиционного процесса и его реализация являются главным двигателем и регулятором экономического роста. Предпосылками инвестиционного процесса являются:

- достаточный уровень сбережений, или финансовый ресурс;
- развитый финансовый рынок, способный обеспечить приток сбережений к инвесторам; если рынок не справляется с этой задачей, деньги оседают у населения и не участвуют в инвестиционном процессе;
- высокая (или приемлемая) доходность от инвестиций.

Рациональное размещение инвестиций и повышение эффективности их освоения ускоряют экономический рост. Если допустить, что сбережения попадают в руки инвесторов, можно утверждать, что экономический рост находится в прямой зависимости от нормы сбережений и эффективности инвестиций.

Мы уже говорили, что частные предприниматели воздерживаются от инвестиций в те сферы деятельности, которые не сулят скорых и гарантированных прибылей. Они предпочитают реализацию таких проектов, которые концентрируются в зонах с развитой

инфраструктурой, наличием необходимых трудовых ресурсов, общих путей сообщения и другими благоприятными условиями. Если правительственная политика будет учитывать только эти факторы, полагаясь исключительно на всесилье рынка и частную инициативу, в нашей стране так и останутся плохо развитыми районы Севера, Сибири, Дальнего Востока. Поэтому так необходимы крупные государственные инвестиции в современную производственную инфраструктуру, и прежде всего в дорожную сеть.

Влияние научно-технического прогресса и образования на экономический рост. Современные знания нужны и рабочему, и инженеру, и менеджеру. Можно располагать большими теоретическими знаниями, но без технологического воплощения в производстве они не имеют смысла. Одним из важнейших показателей использования научно-технического прогресса в экономиче-

Таблица 5

**ЗАТРАТЫ НА ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ВВП
В СТРАНАХ ЗА 2000, 2007 И 2009 гг., %**

Страна	Затраты		
	2000 г.	2007 г.	2009 г.
Швеция	3,86	3,73	3,60
Финляндия	3,34	3,45	3,96
Япония	3,04	3,39	3,30
США	2,74	2,62	2,70
Германия	2,45	2,53	2,82
Франция	2,15	2,11	2,2
Италия	1,9	2,2	1,9
Великобритания	1,85	1,78	1,85
Испания	1,9	2,1	1,8
Россия	0,5	0,6	0,5

Источник. Регионы России. Социально-экономические показатели 2008: стат. сборник // Росстат. — М., 2008.

ском росте являются численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в расчёте на 100 тыс. населения и величина затрат на НИОКР в доле ВВП (табл. 5).

Из таблицы видно, что меньше всего в 2000—2009 гг. выделялось средств на науку в России. В последнее время ситуация начинает немного меняться. Правительство стало уделять больше внимания науке и образованию. Об этом свидетельствует и программа создания так называемой русской «кремниевой долины» в Сколково, которая должна стать мощным научным центром страны.

Профессиональная подготовка влияет на эффективность труда работников, позволяет заниматься квалифицированным трудом большим группам населения. Профессиональная подготовка предоставляет более широкий выбор работы и даёт возможность получать более высокую заработную плату. Самым простым показателем качества рабочей силы обычно является уровень образования, который должен соответствовать современным требованиям производства. Современные школьники должны овладеть основами математики, основами информационных технологий и одним из основных европейских языков. Без этих знаний они не смогут реализовать себя в современном производстве.

Экстенсивное и интенсивное развитие. Экономическое развитие стран исторически происходило за счёт освоения новых земель, строительства новых заводов и фабрик, вовлечения в производственный процесс всё большего числа рабочих и инженеров, добычи и переработки всё больших объёмов полезных ископаемых. Такой путь развития называется *экстенсивным*.

В условиях ограниченности природных ресурсов, большого экологического ущерба, приносимого таким способом развития, а главное, мощного влияния научно-технического прогресса наступила эпоха *интенсивного* развития. Оно предполагает использование всех внутренних ресурсов: трудовых, финансовых, технологических, информационных и др. Экономический рост в настоящее время всё больше связан с развитием и рациональным использованием человеческого фактора. При этом две трети экономического роста в современных развитых странах происходит за счёт новых технологий и только одна треть — за счёт других факторов роста. Огромное значение при интенсивном развитии имеют производственные факторы: производительность машин и производительность труда.

Основные пути повышения производительности труда примерно однотипны для разных стран.

1. Внедрение новых производительных машин и оборудования, передовых с точки зрения науки, техники и технологий.

2. Замена старого изношенного и морально устаревшего технологического оборудования новым.

3. Постоянная учёба, подготовка и переподготовка специалистов, в том числе квалифицированных рабочих, инженеров-технологов, инженеров, в области разработки и внедрения идей, способных довести их до экспериментального производства.

4. Повышение оплаты труда рабочих, инженеров, учёных в России до среднеевропейского уровня.

Экономический рост не всегда является благом. Интенсивное развитие экономики приводит к увеличению нагрузки на окружающую среду, истощению природных ресурсов, загрязнению атмосферы, воды, сокращению земельных ресурсов и т. п. Поэтому экономисты и учёные-экологи должны искать новые пути экономического развития, добиваясь минимизации потерь для окружающей среды.

НОВЫЕ СЛОВА

- экономический рост
- факторы экономического роста
- экстенсивный и интенсивный пути развития экономики

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что понимают под экономическим ростом?
2. Какие факторы влияют на рост экономики? Раскройте сущность каждого из них.
3. В чём суть экстенсивного пути развития?
- 4*. В чём состоит принципиальное отличие интенсивного пути?
- 5*. Какие направления деятельности Правительства России, на ваш взгляд, могут обеспечить устойчивый экономический рост?
- 6*. **Внимание: проблема!**

Некоторые экономисты считают фактором экономического роста страны её богатые природные ресурсы. Другие же говорят о «ресурсном проклятии». Так, пример России свидетельствует о том, что, полагаясь на огромные запасы нефти, газа, леса, железной руды, наша страна осуществляет экономический рост в основном только за счёт добычи ресурсов и их экспорта за границу.

К каким последствиям может привести такая экономическая политика?

Предложите варианты такого ведения хозяйства, которые помогут избежать «ресурсного проклятия».

§ 13. Современная трактовка экономического роста. Мультипликатор и акселератор*

Базовые факторы современного экономического роста — устойчивость, стабильность и непрерывность позитивных изменений в структуре национальной экономики. Концепция устойчивого роста, разработанная международными организациями, зависит от пяти главных характеристик этого роста (рис. 4), которые отражают быстрорастущее значение человеческого фактора, технологий (при снижении энерго- и ресурсоёмкости), непрерывное образование и обучение рабочей силы, её нацеленность на развитие.

Реализация этих направлений развития позволит достигнуть странам процветания.

Приведённые характеристики достаточно близки характеристикам известных типов «государства всеобщего благоденствия». При этом акцент переносится на профессионализм всех уровней управления (правительство — фирмы — законодатель — экспертное сообщество), образование и обучение кадров, создание инфраструктуры, контроль за рынками со стороны государства и общества и т. д.

В странах с быстро растущими экономиками необходимо уделять внимание следующим факторам.

1. Выделение отраслей, являющихся основным источником роста экономики (для современной России — это нефть и газ).
2. Определение оптимального объёма инвестиций, обеспечивающих рост национального дохода при максимальной загрузке производственных мощностей.
3. Сдерживание инфляции и обеспечение полной занятости населения.

Такая схема, как правило, позволяет развивать главные отрасли, работающие на внешний рынок и выступающие локомотивами роста всей экономики. Накопления, созданные за счёт этих отраслей, на следующем этапе можно будет использовать для «подтягивания» других отстающих отраслей, их модернизации, технического перевооружения, а также диверсификации всего производства.

Мультипликатор (от лат. *multiplicator* — умножающий) — это коэффициент, показывающий зависимость дохода от изменения инвестиций. По Дж. М. Кейнсу, теория мультипликатора основана на выявлении стимулирующего влияния инвестиционных



Рис. 4. Характеристики устойчивого роста национальной экономики

расходов на расширение производства и занятости в других сферах. Этот нарастающий положительный результат в размере ВВП и называется *мультипликационным эффектом*. Мультипликатор представляет собой числовой коэффициент, который показывает размеры ВВП при увеличении величины инвестиций.

Например, рост инвестиций в течение года составил 100 млрд р. Это привело к росту ВВП на 300 млрд р. Следовательно, мультипликатор M равен 3. Если ВВП возрастет на 400 млрд р., то M будет равен 4, на 200 млрд р. — соответственно M равно 2.

Рассмотрим эффект мультипликатора на конкретном примере. В городе N было начато строительство нового порта для экспорта угля. Инвесторы заплатили нанятым строителям 1 млн р. Часть денег (примерно 20%) люди отложили в виде сбережений, 800 тыс. р. было потрачено в продовольственных магазинах, на покупку одежды, в счёт уплаты ЖКХ, на билеты в кино, туристические путёвки и т. п. Таким образом, в городе увеличился спрос на многие виды товаров и услуг. Те, кто предоставлял товары и услуги, получив в совокупности 800 тыс. р., также отложили 20%, а оставшуюся сумму использовали на расширение дела: закупили новые товары, наняли продавцов, коммунальщики смогли начать ремонт, приобрели стройматериалы и т. п., т. е. 640 тыс. р. (800 тыс. р. — 20%) стали новой инвестицией в экономику города. Эти же деньги, потраченные одними людьми, стали источником дохода других. Отложив 20% (мы договорились, что норма сбережений была довольно высокой), следующую сумму в 512 тыс. р. (640 тыс. р. — 20%) предприниматели вложили в производство, а получившие эти деньги поставщики продолжили цепочку приумножения перво-начальной инвестиции. Таким образом, через некоторое время 1 млн р., вложенный в производство (в данном случае в виде заработной платы), возрастет в несколько раз, превратившись в другие инвестиции. Однако стоит заметить, что если бы сумма сбережений была меньше (например, не 20, а 10%), то в обороте находилась бы гораздо большая сумма, которая соответственно дала бы и больший прирост инвестиционного капитала. *Чем меньше норма сбережений, тем больше эффект мультипликатора.* Значение мультипликатора состоит в том, что он затрагивает все сферы экономики. Инвестиция, сделанная в одну отрасль, даёт толчок к развитию других отраслей, на первый взгляд даже не связанных друг с другом.

Использование теории мультипликатора при анализе динамики сбережений, государственных расходов (в том числе через государственные заказы и деятельность государственного сектора и пр.) показывает рычаги воздействия на изменение совокупного спроса, объёма ВВП и занятости населения.

Теория устойчивого экономического роста и развития. С начала 90-х гг. теория роста наполнилась новым содержанием. Речь идёт, во-первых, об учёте экологических факторов, во-вторых, об устойчивости и стабильности этого роста и, в-третьих, о развитии (отраслевой и социальной сбалансированности). Эти принципы были развиты на Всемирном конгрессе по окружающей

среде в Рио-де-Жанейро в 1993 г., созданном по инициативе ООН, и окончательно сформированы на Международной конференции в Йоханнесбурге (ЮАР) в 2000 г.

Акселератор (от лат. *accelerator* — ускоритель) — это отношение прироста инвестиций к вызвавшему его относительному приросту дохода, потребительского спроса или готовой продукции.

Эффект акселератора состоит в следующем. Когда инвестиции порождают спрос на дополнительные предметы потребления, то новый спрос и связанный с ним прирост продаж создают дополнительный спрос на новые средства производства и соответственно — на новые инвестиции. Например, если фирма подписала долгосрочный контракт на поставку упаковки для йогурта, а собственных производственных мощностей ей недостаточно, она вынуждена будет расширяться: либо строить новый цех, либо брать помещение в аренду. В любом случае ей понадобится инвестиция. Фирма может обойтись своими средствами или взять кредит в банке. Получатели инвестиции (строители нового цеха или те, кто сдаёт помещение в аренду) могут вложить полученные средства в развитие собственного производства. Таким образом, первоначальная инвестиция приведёт к росту других инвестиций в смежных отраслях производства.

Эффекты мультипликатора и акселератора действуют, как правило, вместе, дополняя друг друга. Однако мультипликатор и акселератор могут иметь обратные эффекты. В нашем примере, если по каким-то причинам строительство порта будет заморожено, рабочих уволят и люди не смогут в полном объёме приобретать необходимые товары, то сократятся потребляемые услуги. В этом случае многие малые фирмы в городе будут нести убытки из-за резкого сокращения спроса, что приведёт к падению производства и в других отраслях экономики. Для России очень остро стоит проблема городов, имеющих одно «градообразующее» предприятие. В случае его банкротства весь город или посёлок приходит в упадок, что может привести к социальной катастрофе. Например, закрытие нерентабельной угольной шахты или предприятия ВПК приводит к массовой безработице и вынужденным миграциям населения.

НОВЫЕ СЛОВА

- экономический рост • экономический рост и развитие
- диверсификация • мультипликатор • акселератор

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определения экономического роста, экономического роста и развития.
2. На конкретном примере покажите сущность эффекта мультипликатора.
3. Как норма сбережений влияет на мультипликатор?
4. Почему правительства заинтересованы в притоке иностранных инвестиций в страну?
5. Как работает акселератор в экономике?
6. В чём опасность обратного эффекта мультипликатора и акселератора?

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Экономический рост страны повышает национальное благосостояние и уровень жизни людей. Очень важен устойчивый экономический рост, т. е. равномерный рост всех жизненно важных отраслей экономики.
2. Инвестиции, наука, технический прогресс, образование, профессиональная подготовка кадров влияют на экономический рост.
3. Нарращивание только количественных параметров роста (экстенсивных) в современных условиях малоэффективно. Поэтому необходимы интенсивные факторы развития, основанные на использовании внутренних ресурсов.
4. В разработке разных моделей экономического роста используются эффекты мультипликатора и акселератора, показывающие зависимость между инвестициями и сбережениями и их влияние на экономический рост. Экономический рост связан с оптимальным распределением ресурсов и инвестициями в источники (факторы) роста. Для достижения максимального роста необходимо вкладывать крупные финансовые ресурсы в развитие науки, техники, технологий и образование, повышать оплату труда учёных, инженеров, учителей, врачей (т. е. в развитие человеческого капитала), создавать больше экспериментальных и иных центров технологий, всячески поощрять творчество и новаторство молодёжи.
5. Обеспечение экономического роста, как правило, является приоритетной задачей макроэкономической политики государства. Однако он может иметь и негативные последствия. Так, использование старых технологий, плохая переработка сырья, устаревшее оборудование ведут к загрязнению окружающей среды (воздуха, воды, почвы) и ухудшению условий жизни населения. Поэтому в настоящее время идёт поиск других моделей экономического роста, который бы не нарушал экологическое равновесие.

ГЛАВА 6. ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

- ✓ Что такое экономический цикл и кризис? Почему экономическое развитие происходит в циклической форме? Что показывает исторический опыт?
- ✓ В чём причины циклическости экономического развития стран? Как развёртывается экономический кризис?
- ✓ Особенности мирового финансово-экономического кризиса 2008—2010 гг.
- ✓ Можно ли избежать кризисов?

§ 14. Циклическое развитие — свойство капиталистической экономической системы*

Циклическое развитие как закономерность. Глубокий и длительный кризис, охвативший весь мир в 2008 г., усилил внимание общества к проблеме кризисов и циклического развития экономики. Она стала актуальной даже для обыкновенных людей. Все задавали вопрос: откуда «взялся» кризис, почему правительства не предусмотрели такую ситуацию и не предотвратили её, почему экономисты не определили время наступления кризиса и т. д. Некоторые утверждают, что этот кризис самый глубокий после Великой депрессии 1929—1933 гг.; другие — что это первый кризис эпохи глобализации. Не все знают, что спады и кризисы неизбежны при рыночной капиталистической экономике, которая развивается циклически. За подъёмами неизбежно следуют спады. При этом, чем больше происходит накопление в рамках цикла (между двумя спадами) противоречий, в том числе в форме ошибочных решений на уровне экономической политики государств и в деятельности крупных корпораций, тем глубже и разрушительнее кризисы. Экономические кризисы происходили и 300 лет назад и не уступали по своей силе современным. Другими словами, сильнейшие спады и кризисы сопровождают всю историю развития экономической системы капитализма.

В книге Р. А. Лестера «Эксперименты в области денежного обращения» описаны события, связанные с депрессией 1722 и 1723 гг. Книга изобилует фактами тяжёлых последствий внезапного упадка торговли и промышленности в Пенсильвании, Нью-Йорке, Нью-Джерси. Спустя 10 лет кризис в американских колониях разразился с новой силой. Аналогичные кризисы происходили в это время и в европейских странах.

Торговые кризисы. Термин «торговый кризис» отражает природу потрясений второй половины XVIII — первой половины XIX в. Это была эпоха громадного расширения торговых отношений, охвативших весь мир. Выдающиеся предприниматели были прежде всего торговцами, или негоциантами. Они захватывали страны и континенты и затем объединяли в единое мировое торговое пространство. По мнению Дж. Ллойда (1837), торговля вращается в прочно установившейся форме цикла. Вначале она находится в состоянии спокойствия, затем — в состоянии улучшения — возрастающего доверия — процветания — возбуждения — чрезмерного расширения — потрясения — угнетённости — застоя — бедствия, а затем всё опять завершается спокойствием. Здесь уже явно выявляются этапы, стадии кризиса. Причём первопричиной кризиса является злоупотребление кредитами.

К 1848 г. термин «торговые кризисы», а также понятие периодичности этих кризисов стали более или менее общеупотребительными в экономической литературе. К. Маркс и Ф. Энгельс в «Коммунистическом манифесте» (1848) заявили: «Достаточно указать на торговые кризисы, которые, возвращаясь периодически, всё более и более грозно ставят под вопрос существование всего буржуазного общества. Во время торговых кризисов каждый раз уничтожается значительная часть не только изготовленных продуктов, но даже созданных уже производительных сил... Каким путём преодолевает буржуазия кризисы? С одной стороны, путём вынужденного уничтожения целой массы производительных сил». Джон Стюарт Милль в «Началах политической экономии» также пишет о «торговых кризисах» и отмечает частое повторение на протяжении последнего пятидесятилетия прискорбного ряда явлений, именуемого «торговым кризисом».

В 1860 г. Клемент Жюглар опубликовал книгу «О торговых кризисах и об их периодическом повторении во Франции, в Англии и Соединённых Штатах». Само название книги говорит о том, что автор пришёл к выводу о периодичности торговых кризисов.

Более того, Жюглар употреблял термин «цикл» и развил представление о чередовании фаз колебательного движения экономики, в частности о чередовании трёх периодов — процветания, кризиса и ликвидации, которые в его трактовке всегда следуют друг за другом. При анализе этих периодов цикла он использовал статистические материалы, показывающие взаимосвязи между банковскими резервами, процентными ставками, коммерческими ссудами и товарными ценами. Книга Жюглара является первой крупной работой, посвящённой проблеме торговых кризисов.

Если в XVIII—XIX вв. кризисы первоначально развёртывались в торговле, то со второй половины XIX в. они стали происходить уже в промышленных отраслях, затем переходили в банковскую сферу и во внешнюю и внутреннюю торговлю. Великая депрессия 1929—1933 гг. показала, что наиболее уязвимым звеном экономики выступает финансово-банковский (кредитный) сектор. Тогда первой рухнула Нью-Йоркская фондовая биржа и за ней банки. Протекционистские торговые меры, предпринимавшиеся в Америке и странах Европы, усугубили тот кризис и превратили его во всемирное потрясение, едва не опрокинувшее всё здание мировой капиталистической системы.

Многие экономисты определяют экономические циклы как колебания совокупной экономической деятельности. Наиболее всеобъемлющим показателем совокупной экономической деятельности является объём реального дохода или продукции страны. С этой величиной тесно связан и объём занятости. «Экономический цикл можно рассматривать как механизм взаимодействия между беспорядочными толчками и экономической системой, обладающей способностью совершать циклические движения, посредством которых она приспосабливается к такого рода толчкам» (Я. Тинберген). В результате такого объяснения появилась первая модель экономического цикла (рис. 5).

Экономический цикл внешне предстаёт как волновое движение хозяйственно-финансовой деятельности в основных макроэкономических показателях (ВВП, НД, уровня инфляции и безработицы, движения заработной платы и т. д.). В цикле периоды повышенной хозяйственной активности (краткие или долгие) прерываются замедлением или падением. Затем следуют новые подъёмы либо длительные стагнации и т. д. Такие колебания дифференцируются по циклам роста и развития: годовой, пятилетний, десятилетний периоды. Называют цикл в 100 лет. О та-

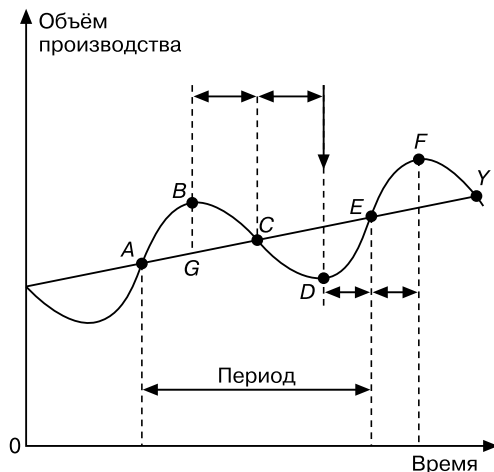


Рис. 5. Стандартная модель экономического цикла:

B, F — высшие точки экономического роста;
B—C — снижение производства; *C—D* — кризис;
D — низшая точка экономического роста (депрессия);
D—E — оживление; *E—F* — подъём, экономический рост

ком длительном цикле писал русский экономист Николай Кондратьев ещё в 20-е гг. XX в. («длинные волны»).

Кривая на рисунке 5 представляет собой график объёма производства с пиками *B, F* (стадия завершения подъёма) в низшей точке спада *D* и депрессии. Промежуток времени между двумя точками, находящимися на одинаковых стадиях циклических колебаний, называется периодом цикла (от *A* до *E* и от *B* до *F*). Амплитуда циклических колебаний определяется отклонением пика или низшей точки спада от линии тренда, т. е. равна расстоянию *BG*.

Цикл можно разделить на две фазы: восходящую и нисходящую. При этом нисходящая фаза по времени обычно короче восходящей. Цикл по амплитуде колебания может быть сходящимся (затухающим), расходящимся (взрывным) и постоянным.

Весь XX век мир находился либо в состоянии разрушительных войн, либо кризисов и депрессий. И лишь в промежутках между ними люди обеспечивали экономическое развитие своих стран. В самом деле, первый мировой кризис XX в. разразился накануне Первой мировой войны (1914—1918). Затем последовали второй мировой кризис (1922—1923), Великая депрессия

(1929—1933), которая фактически продолжалась до начала Второй мировой войны (1939—1945).

В послевоенные годы ни цикличность экономического развития, ни кризисы не исчезли, хотя влияние государственного регулирования, нарушая естественное развитие всего воспроизводственного цикла, в значительной мере изменило их динамику. Цикличность и кризисы — это своего рода форма движения экономики. Они выполняют своеобразную очистительную роль и функцию предохранительного клапана для всей экономической системы, позволяя экономике адаптироваться к новым условиям развития.

Таким образом, экономисты уже давно пришли к выводу о циклическом характере развития национальной и мировой экономики и неизбежности кризисных спадов и депрессий. Временные границы циклов (промежутки времени между кризисами) могут быть разными. Так, в послевоенные десятилетия крупные экономические кризисы происходят, как правило, каждые 7—8 лет. Если исходить из этого, мировой экономический кризис следовало ожидать не в 2008 г. (после начала нового цикла, когда завершился предыдущий мировой экономический кризис 2001—2002 гг.), а в конце 2009 — начале 2010 г. Но, видимо, целый ряд новых явлений в экономике (глобализация), а также крупные просчёты экономической политики государств и порочная деятельность крупных банков и корпораций сократили цикл и способствовали развёртыванию мирового кризиса в особенно тяжёлых его формах с крупными негативными последствиями.

НОВЫЕ СЛОВА

- цикличность развития экономики
- кризисы перепроизводства
- торговые кризисы
- подъём
- спад
- депрессия
- стагнация
- периодичность кризисов

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Как проявляли себя первые кризисы в рыночной экономике?
2. Чем экономисты объясняли появление кризисной ситуации?
3. Что называют периодом цикла?
4. Какие наиболее глубокие кризисы XX в. вам известны?
5. Почему кризисы в рыночной экономике неизбежны?

§ 15. Фазы экономического цикла. Кризисы

Кризисы никогда не возникают внезапно. Они зреют в недрах экономических структур и постепенно доходят до стадии «взрыва», когда гибнут банки, предприятия, растёт безработица и т. д.

Суть экономического кризиса состоит в глубоком и всестороннем спаде производства на длительный период, что отражается в резком изменении инвестиций, сужении кредитной деятельности, росте безработицы, уменьшении темпов экономического роста вплоть до отрицательных величин, общем ухудшении социально-экономической ситуации в стране.

Экономический цикл включает четыре основные стадии: кризис, оживление, подъём, спад. При этом необходимо учитывать, что во времени протяжённость различных стадий цикла может быть различна.

Механизм циклического движения и кризис. Считается, что кризис формируется в фазах оживления и подъёма, особенно на пике подъёма. Эти две фазы характеризуются расширением производства и высокими темпами развития. Соответственно производство расширяется, инвестиции увеличиваются, растут доходы населения и совокупный потребительский спрос, безработица сокращается до минимума. Все пребывают в уверенности, что проблемы позади, а впереди только процветание. Рост потребительского спроса стимулирует предпринимателей к расширению производственных мощностей и увеличению инвестиций. Соответственно быстро увеличивается спрос на машины и оборудование. Увеличение общего совокупного спроса начинает опережать темпы роста производства. Конкурентная борьба слабеет и переносится в сферу расширения производства. В результате происходит ослабление факторов, связанных с технологическим прогрессом, замедляется рост производительности труда и преобладают экстенсивные факторы. Высокие темпы роста производства начинают опережать реализацию (т. е. темпы роста платёжеспособного спроса). Неизбежно начинаются сбои в кругообороте капитала. Ради расширения производства и в ожидании высокой прибыли предприниматели берут всё новые кредиты. Банки повышают ставки по кредитам, ведь спрос на них очень высок. Наступает перепроизводство товаров, предложение опережает спрос. Предприниматели не могут расплатиться по кредитам, так как их товар не раскуплен, и вынуждены объявлять себя банкротами.

тами. Невозврат кредитов приводит к банкротству самих банков. Эффекты мультипликатора и акселератора играют свою негативную роль, приумножая спад экономики в отсутствие инвестиций. Таким образом, во многих отраслевых группах товарных и финансовых рынков развёртывается кризис.

Экономический кризис — это спад всей экономики (производства, торговли) и расстройство финансов. Происходит рост безработицы, сокращение потребления, банкротство множества фирм, резкое снижение капиталовложений. Всё это уменьшает финансовые возможности общества осуществлять эффективную социальную политику, ведёт к деградации всех факторов производства, создаёт общественную напряжённость. Кризис — это своего рода форма реализации накопленных противоречий на всём протяжении восходящего цикла. Чем больше накопилось противоречий в динамике цикла, тем сильнее он развёртывается, приобретая всеобщий характер, тем более губительны его результаты.

Классический экономический кризис имеет три формы:

- перепроизводство товарного капитала (рост нереализованной продукции);
- перенакопление производительного капитала (увеличение недогрузки производственных мощностей, рост безработицы);
- перенакопление денежного капитала (увеличение количества денег, не вложенных в производство).

Общим результатом перенакопления капитала становится рост издержек производства, падение цен и, следовательно, снижение прибыли компаний.

Решение противоречий в ходе кризиса. Нельзя сказать, что кризис — это абсолютное зло. Он имеет и позитивные стороны. В период кризиса происходит своего рода очищение экономики от непроизводительных элементов. Появляются импульсы к рационализации, новаторству, инновациям, сокращаются издержки производства и растут прибыли фирм, усиливается конкуренция. Очевидно, что кризис фиксирует факт морального износа средств производства, неспособных обеспечить прибыльное функционирование капитала. Он же создаёт стимулы для обновления капитала на новой технической основе. Поэтому кризис даёт начало преимущественно интенсивному развитию экономики. С ним кончается предыдущий период развития и начинается следующий. Кризис — важнейший элемент механизма саморегулирования экономической системы в целом. Но это саморегули-

рование достаточно условное, так как без государства оно не может действовать.

Переход к новому этапу осуществляется через длительную фазу депрессии. В ходе депрессии усиливаются факторы, ведущие к устойчивости и стабильности. При их преобладании они способствуют началу периода интенсивного развития. Этот период охватывает следующую фазу кризиса — оживление. В конце фазы оживления стимулы обновления исчерпывают себя. Следующая фаза цикла — экономический подъём: снова начинается рост экономики, преимущественно интенсивного типа с поглощением огромных капиталов, рабочей силы, сырья и т. д. Начинается новый цикл экономического развития.

Таким образом, причиной циклического характера развития экономики является противоречие между условиями производства и условиями реализации, конфликт между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платёжеспособного спроса населения. Сильное воздействие на протекание кризиса, и прежде всего на глубину кризисного падения, оказывают государственная экономическая политика, действия агентов рынка (фирм), уровень менеджерского искусства, методы действия крупных банков и корпораций, их устремлённость к максимизации прибылей. Всё это подрывает устойчивость системы, способствует развёртыванию кризиса в его наиболее губительных формах, что особенно проявилось при последнем глобальном кризисе.

НОВЫЕ СЛОВА

- фазы экономического цикла: оживление, экспансия, рецессия, сжатие, подъём

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Из каких фаз состоит экономический цикл?
2. На какие фазы цикла приходится кризис?
- 3*. Подумайте, на какую фазу цикла приходится самый высокий уровень инфляции.
- 4*. С какой фазой цикла связаны массовые увольнения и самый высокий уровень безработицы?
- 5*. Каковы позитивные последствия экономических кризисов?

§ 16. Мировой финансово-экономический кризис 2008—2010 гг.*

Предпосылки кризиса. С конца 2007 г. финансовый сектор США стал испытывать серьёзные трудности, начавшиеся в сфере страхования жилищного строительства (ипотеке). Как утверждают аналитики, низкая процентная ставка позволила миллионам граждан брать крупные ссуды для приобретения квартир, индивидуальных домов без должного их обеспечения. В результате банки и другие инвестиционные компании попали в крайне сложную ситуацию — возникла проблема с невозвращением кредитов. Развиваясь сначала как финансовый, кризис быстро охватил всю мировую экономику, вовлекая в свою орбиту другие страны, включая Россию.

Политики, члены правительств, экономисты и финансисты пытались анализировать причины финансово-экономического кризиса. Одни винили американское правительство, наводнившее мир долларами, другие искали причины в отказе от золотого стандарта, третьи — в ошибочной денежной политике Центрального банка Америки и т. д.

В результате можно назвать основные причины этого необычайно сильного мирового финансово-экономического кризиса.

1. Цикличность динамики мировой и национальных экономик развитых стран и неизбежность кризисного падения производства в условиях неустойчивого развития банковского сектора. Усиление этих процессов в основных центрах мировой экономики укрепило факторы нестабилизации прежде всего на стадии реализации (спроса).

2. Глобализация мировой экономики и мировых финансов на общем фоне роста политической нестабильности и угроз вооружённых конфликтов в разных регионах мира сформировала дополнительную нагрузку на фазах спроса. Это прервало процесс «инвестиции — спрос», а также привело к прерыванию глобального движения потоков капитала, прежде всего в главном финансовом центре мира — Нью-Йорке. Банкротство системы страхования жилищной отрасли и банков мгновенно вовлекло в кризис всю банковскую систему.

3. Спекулятивные цены на нефть оказывали негативное влияние на движение ссудного капитала, способствуя отрыву ценообразования на неё от естественного формирования цены, что привело к давлению огромного массива фиктивных денег на мировые финансовые центры.

4. Формирование «мыльных пузырей» вокруг жилищного сектора, нефти, целого ряда банковских и промышленных корпораций привело к отрыву реального сектора экономики от движения финансов, усилив уязвимость и самой финансовой системы, и фондовых рынков, и производства.

5. Формирование процессов, ведущих к уничтожению конкуренции в сфере деятельности крупных финансовых институтов и промышленных корпораций, рост сверхмонополизма, подавляющего конкуренцию, соответственно увеличение рисков в сфере их деятельности.

6. Снижение эффективности и качества менеджмента в развитых странах мира (в том числе в США, Западной Европе, Японии и др.), неоправданные риски, допускаемые в погоне за сверхприбылями.

7. Кризис финансовых учреждений, созданных ещё в конце Второй мировой войны (МВФ, Всемирного банка), отсутствие наднациональных институтов регулирования движения финансовых потоков.

8. Неадекватность методологической базы (либерально-монетарные подходы), находящейся в основе современной финансово-экономической политики большинства стран мира; некачественное государственное регулирование финансово-экономических процессов; возлагание надежд на саморегулирование рынка, когда условий для такого саморегулирования уже не было.

Как развёртывался кризис? Во-первых, гибель гигантских ипотечных фондов *Fannie Mae* и *Freddie Mac* стала потрясением для всей американской финансово-экономической системы. Суммарные активы этих кредитных учреждений составляли около 6 трлн долл. Ещё более сокрушительным оказался эффект от банкротства *American International Group Investments (AIG)* с активами, превышающими активы названных банков. Компании, входящие в эту группу, управляли активами на сумму более 753 млрд долл. более чем в 60 странах мира.

Второй удар кризиса сокрушил столпы финансово-банковской системы *Lehman Brothers* (существует около 160 лет) и *Merrill Lynch* (более 100 лет), входившие в первую пятёрку ведущих инвестиционных банков США. Их акции обесценились, вызвав «возмущение» в мировой банковско-финансовой системе.

Затем финансовый кризис перекинулся на реальный сектор экономики. На грани банкротства оказалась вся американская

автопромышленность: корпорации «Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер» и другие промышленные гиганты. Затем кризис трансформировался в мировой, захватив Европу, Азию, страны Латинской Америки и Африки.

Антикризисные действия государств. Американское и европейские правительства, а также международные организации приняли решение к спасению гибнущих банков и корпораций. Так, *Lehman Brothers* был частично национализирован и тем самым спасён от банкротства. Ему были предоставлены многомиллиардные заёмные средства ФРС США (Центральным банком), страховые гарантии перешли под государственный контроль. *Merrill Lynch* также была оказана многомиллиардная помощь. Затем наступила очередь *City Bank*, которому была оказана помощь в размере более 50 млрд долл. *American International Group Investments (AIG)* было предоставлено 40 млрд долл. Инвестиционные банки подверглись частичной национализации, получив в общей сложности более 50 млрд долл. из государственной казны. Поддержка была оказана и двум известным банкам Америки — *Morgan Stanley* и *Goldman Sachs*. Первый получил 27 млрд долл., второй — 35 млрд долл. Основатель биржи *NASDAQ* Мэдофф, которая чуть не обанкротилась, попал в тюрьму со сроком 130 лет за мошенничество. Чтобы избежать банкротства «Дженерал моторс» и «Крайслер», их частично национализировали и выдали многомиллиардные льготные кредиты (с условием, что их главные менеджеры не будут получать бонусы до упорядочения дел в своих компаниях).

Аналогичная ситуация сложилась в Западной и Восточной Европе, Японии, группе АСЕАН, других странах (кроме Китая), в развивающихся и переходных государствах, а также в России. Правительства этих государств вкладывали огромные бюджетные (по сути, народные) деньги в спасение крупного корпоративного капитала. Только страны ОЭСР (сюда входят все развитые страны) вложили в спасение крупного бизнеса более 10 трлн долл. (на 2009 г.).

Государства оказались единственными кредиторами гибнущих крупных корпораций. Мировой кризис снова показал, что в сложные периоды единственным ресурсом, способным спасти саму систему рыночной экономики, является государство.

Кризис неолиберальной экономической доктрины. Большинство развитых стран, в том числе Россия, в последние годы руководствовались неолиберальной экономической доктриной в экономической политике (теорией Фридмена), которая отрицала не-

обходимость участия государства в экономике. Мировой кризис 2008 г. показал несостоятельность экономической политики, построенной на этой теории. Всем странам без исключения, спасая капитализм, пришлось прибегнуть к помощи государства. И первыми на этот путь стали США, которые более других отрицали позитивную роль государства в экономике.

НОВЫЕ СЛОВА

- саморегулирующийся рынок • неолиберальная доктрина
- теория Фридмена

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Почему финансовый кризис, первоначально развернувшийся в США, быстро охватил другие страны?
2. Какие антикризисные меры были предприняты правительством США?
3. Почему Китаю удалось избежать глубокого экономического кризиса?
4. Какие антикризисные меры Правительства РФ вы знаете? Оправданны ли они, на ваш взгляд?
5. Правильны ли антикризисные действия правительства, усиливающего меры экономического давления на граждан: сокращение зарплат бюджетникам, социальных выплат, увеличение расходов по ЖКХ и т. п., в то время как крупным банкам оказывается огромная финансовая помощь?

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Циклическое развитие экономики, кризисы, спады, депрессии — органические свойства мировой экономики, развивающейся по законам рынка. Неравномерное и циклическое развитие порождает крупные спады (депрессии и кризисы). Циклы, т. е. временные промежутки между двумя периодами общего спада, бывают разными, но в послевоенные десятилетия составляют приблизительно 6—8 лет.
2. Как показал мировой кризис 2008—2010 гг., причины экономического кризиса многообразны. Это внутренние противоречия, ошибочная экономическая политика государств, эгоистическая деятельность крупных банков, промышленных и торговых компаний. В результате нарушается рыночное равновесие, усиливаются противоречия в воспроизводстве, что ведёт к банкротству банков, корпораций и порождает у людей недоверие к системе.
3. Спад производства в условиях кризиса увеличивает безработицу, ведёт к сокращению национального дохода, уменьшению социальной помощи нуждающимся членам общества. В первую очередь страдает средний класс и малоимущие, так как сокращаются расходы на образование, медицину, науку, экологию, помощь малоимущим. Предпринимаются попытки переложить тяжесть кризиса на население: растут налоги, платежи по статьям ЖКХ, усили-

ваются таможенные пошлины на импортируемое продовольствие и товары народного потребления.

4. Чтобы минимизировать последствия кризиса, правительству необходимо осуществлять профессиональную экономическую политику. Не следует бояться национализации банков и промышленных корпораций тех собственников, которые показали свою несостоятельность. Не следует оказывать безвозмездную (бесплатную, льготную) помощь крупным предпринимателям и неумелым руководителям государственных корпораций. Больше следует заботиться о развитии внутреннего рынка, устранении монополий, ликвидации чудовищных «мыльных пузырей» (например, в сфере жилищного строительства).
5. Мировой кризис окончательно опроверг миф о самостоятельном решении рынком экономических задач. Без государства капиталистическая экономика существовать и развиваться не может. Вопрос не в том, вмешиваться или не вмешиваться государству в экономические процессы, происходящие на рынке, а в степени такого вмешательства, которое должно обеспечивать и приемлемый экономический рост, и бескризисное развитие.

ГЛАВА 7. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ. ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ

- ✓ Что такое международная торговля?
- ✓ Международное разделение труда.
- ✓ Деятельность Всемирной торговой организации (ВТО).
- ✓ Валютные курсы.
- ✓ Позиции России в международной торговле.

§ 17. Международная торговля*

Международная торговля — это та часть произведённых странами товаров и услуг, которая является предметом торговли на мировых рынках. Она также включает различные сегменты движения капитала, рабочей силы, интеллектуальной собственности.

Внешняя торговля страны — это деятельность государства, государственных и частных предприятий по поставкам в зарубежные страны отечественных товаров и услуг для продажи, а также деятельность по поставкам в страну зарубежных товаров и услуг для продажи на внутреннем рынке с целью получения прибыли.

Почему товары вывозят за пределы национальных границ? Экономическая теория всегда рассматривала внешнюю торговлю как фактор, препятствующий объективной тенденции снижения нормы прибыли в деятельности частных фирм. Эта тенденция была выявлена ещё в XIX в. и сохранила своё значение в XXI в. В современных условиях главным фактором международной торговли являются также мотивы выгоды с прибыли, предельное усиление взаимосвязей и взаимозависимости национальных экономик, которые достаточно крепко связаны в глобальном мировом хозяйстве. Даже самые могущественные национальные экономики мира (США, Япония, Китай) объективно не могут развиваться успешно, если не будут осуществлять внешнеторговые операции,

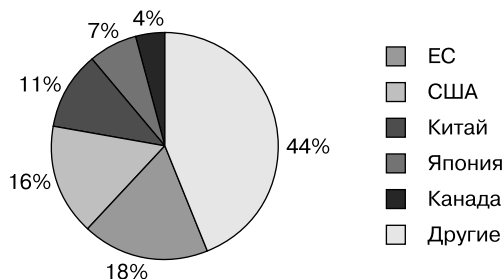


Рис. 6. Доля основных стран в международной торговле за 2007 г.

Источник. Eurostat Pocketbooks, External and intra European Union Trade. Data. — EC, 2009. — P. 11.

обмениваться встречными потоками товаров и услуг. Страны производят также товары, которые им выгодно производить с учётом их факторов производства, и поставляют их на мировой рынок по ценам, которые приносят прибыль. Закупают на внешних рынках такие товары, которые не производят у себя или производят в недостаточном количестве, а также если их производство невыгодно.

Экспорт — это вывоз товаров за пределы территории страны-производителя для продажи на разных условиях в соответствии с заключёнными договорными обязательствами сторон с целью получения прибыли. *Импорт* — соответственно ввоз товаров из-за границы для использования на своём предприятии, продажи на рынке или иному партнёру, для получения прибыли.

Внешнеторговый оборот представляет собой сумму (по стоимости) экспорта и импорта страны. В международной практике внешнеторговый оборот всех стран мира рассчитывается как сумма экспорта этих стран. Стоимостные показатели рассчитываются в национальных денежных единицах: рублях, евро, иенах, швейцарских франках, которые пересчитываются в доллары США для сопоставления.

Сальдо внешней торговли показывает разницу между экспортом и импортом страны, т. е. состояние её торгового баланса. Сальдо международной (глобальной) торговли — это разница между мировым экспортом и мировым импортом.

На рисунке 6 показано распределение мировой торговли между основными странами мира и группами стран. Из 200 стран мира на долю ЕС (27 стран), США, Китая, Японии и Канады приходится 56% всей мировой торговли, на все остальные — 44%.

Таблица 6

**ГЛАВНЫЕ ТОРГОВЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ И СТРАНЫ
В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ (2002—2009), млрд евро**

Годы	ЕС	США	Китай	Япония	Канада
Экспорт					
2002	891,9	733,1	344,3	440,7	267,1
2003	869,2	639,7	387,4	417,3	240,7
2004	953,0	657,5	477,0	454,8	255,0
2005	1052,7	726,9	612,5	478,2	289,7
2006	1159,3	825,9	771,7	515,1	309,0
2007	1241,4	848,3	888,6	521,2	306,4
2008	1309,8	866,7	935,9	500,4	309,4
2009	1094,4	744,5	885,7	390,2	225,4
Импорт					
2002	937,0	1271,5	312,2	357,0	235,2
2003	935,3	1153,7	364,9	339,0	212,5
2004	1027,5	1226,2	451,2	366,0	220,1
2005	1179,6	1392,4	530,5	414,7	252,7
2006	1351,7	1528,4	630,3	461,2	278,7
2007	1433,8	1471,8	697,5	454,0	277,3
2008	1564,9	1447,0	669,3	503,6	302,5
2009	1199,2	1128,6	682,1	382,5	250,7
Баланс					
2002	– 45,1	– 538,4	32,2	83,7	31,9
2003	– 66,0	– 514,0	22,5	78,3	28,2
2004	– 74,6	– 568,7	25,8	88,8	34,9

Годы	ЕС	США	Китай	Япония	Канада
2005	– 126,9	– 665,5	82,0	63,6	37,0
2006	– 192,5	– 702,4	141,4	53,9	30,4
2007	– 192,4	– 623,6	191,0	67,2	29,1
2008	– 255,1	– 580,2	254,6	– 3,1	6,9
2009	– 104,8	– 384,1	203,6	7,7	– 25

Источник. Eurostat Pocketbooks, External and intra European Union Trade. Data 2002—2007. — ЕС, 2009. — P. 10.

Анализ динамики мировой торговли ЕС, США, Китая, Японии и Канады за последние годы (до наступления мирового кризиса) показывает смену лидеров в этой области. Произошло стремительное укрепление международных торговых позиций Китая, который занял второе место после США и третье, если рассматривать ЕС в целом (табл. 6).

Данные таблицы показывают, что между 2002 и 2009 гг., во-первых, возросли объёмы внешней торговли всех стран, приведённых в таблице, а особенно в Китае, — она увеличилась за рассматриваемый период с 344,3 млрд евро в 2002 г. до 953,3 млрд евро в 2008 г., т. е. в 2,5 раза за 5 лет, однако в 2009 г. уменьшилась до 885,7 млрд евро.

Объём мировой торговли, без учёта внутренней торговли ЕС, в 2007 г. составил 13 трлн евро (16 трлн долл.). Лидер мировой торговли — Европейский союз, объём торговли которого на 2007 г. составлял 18% от мирового товарооборота, США — 16, Китай — 11, Япония — 7 и Канада — 4%. Все показатели уменьшились в 2009 г.

Чем объясняется вовлечение практически всех стран в международную торговлю? Во-первых, международным разделением труда (МРТ); во-вторых, ростом степени открытости рынков; в-третьих, укреплением финансово-хозяйственных связей стран.

Международное разделение труда — это сосредоточение производимых видов товаров в тех странах, где их производство является экономически целесообразным в связи с географиче-

ским положением, климатом и наличием природных ресурсов, а также ресурсов труда и капитала. Такое разделение производства, благодаря последующему обмену товарами, оказывается выгодным для участвующих в нём стран и способствует лучшему удовлетворению потребностей населения, повышению занятости.

Международное разделение труда (МРТ) как явление, свойственное капиталистической экономике, первоначально было исследовано Адамом Смитом. Он обосновал *теорию абсолютных преимуществ*, в соответствии с которой утверждается, что страна обладает абсолютными преимуществами в производстве какого-либо товара, если на единицу продукции она может производить его больше, чем другие страны. Поэтому страны должны экспортировать такие товары, в производстве которых они обладают абсолютным преимуществом, и соответственно импортировать такие товары, в производстве которых у них этих преимуществ не имеется, т. е. им это невыгодно и не даёт прибыли. В результате выгоду получают обе стороны — экспортёр и импортёр товаров. Источниками абсолютных преимуществ могут быть специфические климатические условия, природные ресурсы, концентрация высоких технологий, высококвалифицированная рабочая сила и др.

А что делать стране, у которой нет абсолютных преимуществ? На этот вопрос ответил Давид Рикардо, выдвинув *теорию сравнительных преимуществ*, которая базируется на трудовой теории стоимости. Рикардо наглядно (на примере торговли вином и сукном между Англией и Португалией) показал, что любая страна, специализируясь на производстве того или иного товара, в состоянии постепенно доводить это производство до предельного совершенства, снижая расходы на издержки. В результате этот товар реализует сравнительные преимущества.

По *теории интернациональной стоимости* Карла Маркса через сравнительный анализ по отдельным странам определяются международные стандарты затрат труда и разница между национальной и интернациональной стоимостями. Эта разница и показывает, привлекательна ли данная страна как объект торговли или нет. В развитых странах на производство товаров затрачивается труда меньше, чем в отсталых. Таким образом, менее развитым странам выгоднее импортировать товары, чем затрачивать на их производство больше труда. Соответственно международная торговля выгодна всем странам — и бедным, и богатым. Да-

же если национальная стоимость в какой-либо стране превышает интернациональную, ей тем не менее выгодна внешняя торговля. Организация производства товаров, аналогичных импортируемым, в этой стране может стоить дороже.

Шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин утверждали, что сравнительные преимущества полностью зависят от издержек, которые определяются соотношением цен на факторы производства, технологией, состоянием спроса и предложения. В зависимости от наличия факторов производства (труда, земли, капитала, технологий, достижений науки) характер экспорта может быть природо-, трудо-, капитало- и наукоёмким.

Экономисты пришли к выводу, что страна с изобилием капитала экспортирует капиталоемкие товары, а страна, располагающая многочисленной рабочей силой, — трудоёмкие. Эти рассуждения не противоречат теории трудовой стоимости.

Международная специализация стран всё больше определяет ся объёмом и качеством научно-исследовательских работ, результатами их внедрения в производство.

Доля наукоёмких товаров в производстве готовых изделий в современном мире, однако, составляет всего лишь 15%, но имеет выраженную тенденцию к непрерывному возрастанию, в том числе за счёт таких стран, как Китай, Индия, Бразилия, страны АСЕАН.

НОВЫЕ СЛОВА

- экспорт • импорт • внешнеторговый оборот • сальдо внешней торговли • абсолютные преимущества • сравнительные преимущества
- интернациональная стоимость • теория трудовой стоимости

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение экспорта, импорта, внешней торговли, сальдо внешней торговли.
- 2*. Что является источником абсолютных преимуществ? Приведите конкретные примеры абсолютных преимуществ в разных странах мира.
- 3*. В чём сущность теории сравнительных преимуществ?
- 4*. Почему международное разделение труда выгодно для всех стран?
- 5*. Подумайте, почему в XVIII—XIX вв. лидером по производству тканей были европейские государства, а в XX — начале XXI в. центрами текстильной промышленности стали Китай и страны Юго-Восточной Азии.

§ 18. Валютные курсы*

Международная торговля осуществляется при помощи валютных курсов — механизмов измерения национальных денежных эквивалентов, которые позволяют всем странам измерить на их основе свои товарообменные потоки.

Валютный курс — это выражение цены денежной единицы страны в денежных единицах других стран. Фиксирование валютного курса осуществляется либо в соответствии с золотым паритетом (гарантированным золотым содержанием национальной денежной единицы в условиях золотого стандарта), либо по международному соглашению. Для эпохи классического золотого стандарта были типичны устойчивые курсы на основе золотого паритета. Система устойчивых валютных курсов, базировавшихся на основе золотого паритета (с допустимым отклонением в пределах 1%), была закреплена в международной валютной системе, действовавшей после Второй мировой войны. Её составители исходили из того, что уровни цен во всех капиталистических странах в принципе будут развиваться в одинаковом направлении и одинаковыми темпами. Однако этого не произошло.

Валюта страны, способная свободно обмениваться на денежные знаки другой страны, называется *свободно конвертируемой*. Например, доллар, евро и некоторые другие валюты почти во всех странах мира можно свободно обменять на национальную валюту. Однако если российский гражданин собирается в зарубежную поездку, ему придётся заранее поменять рубли на одну из свободно конвертируемых валют, так как в большинстве стран мира российские рубли к оплате не принимаются, т. е. рубль не является конвертируемой валютой. Исключения составляют страны СНГ (Белоруссия, Казахстан, Украина и др.).

В условия хронической инфляции внутренняя покупательная сила валюты снижается. Но из-за различных темпов её развития относительная покупательная способность этой валюты, точнее курс валюты одних стран по отношению к курсам валюты других стран, повышается или понижается. Этот фактор учитывается на национальных и мировых торговых рынках.

В современных условиях после осуществления разного рода реформ сложилась довольно сложная международная валютная система. Для выявления универсальных критериев подобраны

главные (опорные) единицы валюты, с которыми отдельные национальные валюты сохраняют свои соотношения, точнее, свой валютный курс.

Степень колебания валютных курсов неодинакова и изменяется от свободного колебания до регулирования в том или ином диапазоне. Причём некоторые страны поддерживают свой валютный курс в отношении одних валют в рамках определённого «коридора», а в отношении других свободно его меняют («валютная змея», «плавающий курс» и т. п.).

Валютный курс может быть колеблющимся, «плавающим», фиксированным и принудительным.

Колеблющийся — это курс валюты, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения.

«Плавающий» — разновидность колеблющегося валютного курса, предполагающего применение рыночного механизма валютного регулирования.

«Валютная змея» — определённый «коридор», позволяющий национальным валютам двигаться вверх-вниз в его пределах.

Фиксированный валютный курс — официально установленное соотношение между национальными валютами, основанное на определяемых в законодательном порядке валютных паритетах. Фиксированный валютный курс предполагает закрепление содержания национальных денежных единиц непосредственно в золоте, в долларах США, в международных валютных единицах (Специальные права заимствования в МВФ — СПЗ) или региональных валютах (евро) при строгом ограничении колебания рыночных курсов валют в пределах 1%. Например, Китай проводит политику «привязки» курса юаня (национальной валюты) к доллару. Это позволяет ему иметь большие накопления в долларах от продажи своих товаров за рубежом. Кроме того, китайские товары конкурентоспособны из-за относительно невысокой цены (по отношению к доллару). *Номинальный курс* — это нижний предел официального курса.

Курсы, по которым обмениваются валюты, определяются их спросом и предложением, которые постоянно меняются. Курс современных валют, помимо прочих факторов, зависит от потребности страны в импорте и её экспортных возможностей, конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке, экономической конъюнктуры, инфляционных процессов, степени стабильности политического состояния в стране и др. Долгосрочные колебания курса национальной валюты по отношению к валютам других стран влияют на конкурентоспособность национальных предпринимателей на внешнем рынке.

При обмене формируется цена данной национальной валюты, выраженная в конкретных денежных единицах других стран, которая получила название обменного или валютного курса, определяемого соотношением спроса и предложения. Цену, по которой банк, фирма или физическое лицо приобретают валюту, называют *курсом покупателя* (курсом покупки), а цену, по которой они её продают, называют *курсом продавца* (курсом продажи). Разница между этими ценами составляет прибыль банка. Среднее арифметическое двух курсов является средним курсом. Этот показатель используется и при экономических сопоставлениях на примерах отдельных стран. Также используется метод котировки двух иностранных валют по отношению к третьей (обычно к доллару). Полученную таким образом цену называют *кросс-курсом*.

Помимо номинального выделяют ещё и реальный валютный курс, показывающий соотношение, по которому товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны. *Реальный курс* показывает соотношение цен на товары в двух странах, выраженных в одной валюте.

Валютный курс оценивает конкурентоспособность страны на мировых рынках. Если он растёт (реальное обесценивание одной валюты по отношению к другой), то это означает, что товары за рубежом стали относительно дороже и потребители будут покупать отечественные товары. Если он падает (реальное удорожание), значит, товары в данной стране подорожали и снизилась их конкурентоспособность.

НОВЫЕ СЛОВА

- валютный курс • валютный «коридор» • колеблющийся • «плавающий», фиксированный курс валюты • свободно конвертируемая валюта
- кросс-курс • номинальный и реальный курсы валют

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ*

1. Расскажите о значении валютных курсов в международной торговле.
2. Объясните понятие «свободно конвертируемая валюта».
3. Какие виды валютных курсов вы знаете?
4. За счёт чего формируется прибыль в пунктах обмена валюты в банках?
5. Как влияет падение или рост курса национальной валюты на конкурентоспособность страны на мировом рынке? Приведите конкретные примеры.
6. **Творческое задание.** В СМИ в последнее время часто применяют термин «валютные войны». Напишите эссе или доклад, раскрывающий это понятие. Проиллюстрируйте своё сообщение на конкретных примерах мировой экономики.

§ 19. Свободная торговля и протекционизм. Всемирная торговая организация (ВТО)*

В мировой торговле ещё с древних времён действуют две противоречивые тенденции — к либерализации внешней торговли и к усилению протекционистской политики. В периоды ровного поступательного развития мировой экономики, как правило, преобладает тенденция свободной торговли. Но как только наступают трудные времена, правительства часто вводят протекционистские меры, повышая ввозные пошлины на импортные товары, ужесточая требования к вывозу капитала и т. д. Другие страны, естественно, принимают ответные меры по ограничению импорта из этой страны. В результате ущерб, нанесённый экспортным отраслям, как правило, перекрывает выгоды от ограничения импорта.

В 1947 г. был создан предшественник ВТО — Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Его главными задачами были снижение торговых барьеров в любых формах в международном движении товаров и услуг. Высший орган ГАТТ — конференция по торговле, в которой участвуют все министры торговли стран-членов. Штаб-квартира располагается в Женеве (Швейцария). В 1994 г. ГАТТ был преобразован во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Основная цель ВТО осталась прежней — либерализация международной торговли на основе многостороннего механизма регулирования торговых связей, роста производства и торговли товарами и услугами, рационального использования источников сырья, сохранения окружающей среды. Руководящие органы ВТО — Конференция министров (высший орган ВТО), которая собирается каждые два года, Генеральный совет, Комитет по урегулированию разногласий, Комитет по торговой политике.

Под общим руководством Генерального совета ВТО действуют Совет по торговле товарами (Goods Council), Совет по торговле услугами (Services Council) и Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIP'S Council). Каждый из этих органов осуществляет наблюдение за функционированием соответствующих соглашений (приложения 1А — Многосторонние соглашения по торговле товарами; 1В — Генеральное соглашение по торговле услугами — ГАТС; 1С — Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность) и может создавать вспомогательные органы, если это потребуется.

ВТО следует всем соглашениям, принятым ранее ГАТТ. Необходимо отметить, что все соглашения имеют подвижный характер и непрерывно совершенствуются подразделениями ВТО в соответствии с процедурами, а также условиями, диктующими необходимость их согласования. При этом любые торговые правила, зафиксированные в двусторонних переговорах, автоматически распространяются на все страны — члены ГАТТ (ВТО).

Многосторонние переговоры в рамках ГАТТ — ВТО получили название раундов. Их результатом было устранение импортных квот и снижение таможенных тарифов с 40% в 1948 г. до 5% в настоящее время. В 1986—1993 гг. в ходе восьмого «Уругвайского раунда» были подписаны наиболее важные соглашения по устранению барьеров и либерализации международной торговли, в том числе по вопросам защиты прав интеллектуальной собственности. Этот раунд завершился подписанием Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС).

Всемирная торговая организация управляется непосредственно её членами и не является законодательным органом. Она позволяет странам организованно вести переговоры посредством форума. Для принятия решения требуется достижение консенсуса со стороны всех стран-участниц, поскольку правило большинства голосов в данном случае не действует.

Сейчас ВТО, которая стала более влиятельной организацией, чем ранее ГАТТ, является международной организацией по глобальному регулированию международной торговли путём применения эффективных средств, согласования обстоятельств и претворения в жизнь торговых правил. В состав этой организации входит 186 стран. На страны — члены ВТО приходится более 90% всей мировой торговли (табл. 7).

Россия подала заявку на вступление в ВТО в 1993 г. и с тех пор вела переговоры со странами — участниками ВТО, которые имели торговые претензии к России. В результате в декабре 2011 г. между Россией и ВТО было подписано соглашение о её вступлении в эту организацию. Однако полноправным членом ВТО Россия станет после ратификации этого соглашения парламентом страны.

России по наследству от распавшегося СССР досталась слабая вовлечённость в международную торговлю. Промышленность страны в 90-е гг. была в тяжёлом состоянии. Торговать, кроме нефти, газа, леса и другого сырья, было нечем. Чтобы получить хотя бы минимальные объёмы валюты для развития страны, приходилось

Таблица 7

СТРАНЫ — ЧЛЕНЫ ВТО (2005)

Регион мира	Число стран-участниц	Число стран, подавших заявление о приёме	Число потенциальных участников
Всего	148 (90,6%)*	31 (8,4%)*	22 (1,0%)*
В том числе:			
Африка	41 (1,8%)	4 (0,2%)	8 (0,2%)
Северная и Южная Америка	33 (19,9%)	1 (0,0%)	1 (1,0%)
Азиатско-Тихоокеанский регион	28 (30,0%)	10 (6,2%)	11 (0,7%)
Европа и СНГ	30 (44,3%)	16 (2,0%)	—

* В скобках указана доля стран в мировом экспорте.

наращивать добычу нефти и газа для поставок на мировые рынки. Экспортировались также железная руда, цветные металлы и лес. Готовые изделия в структуре экспорта (в основном военная техника) составляли всего 3% от общего объёма. Эта крайне нерациональная структура экспорта, однако, сохранилась и в первое десятилетие XXI в. В настоящее время две трети валютных поступлений дают нефть и нефтепродукты, газ, уголь, лесоматериалы, цветные и чёрные металлы. Экономика страны, по существу, представляет собой сырьевой придаток мирового рынка. Экспорт сырья и энергоресурсов, по всей видимости, ещё долго будет основным источником валютных поступлений России (рис. 7).

Идеальной является ситуация, при которой страна вывозит товары с высокой добавленной стоимостью, т. е. готовые изделия, наукоемкую продукцию. Но это невозможно для всех стран, поскольку они различаются по уровню развития факторов производства. Какого бы высокого уровня развития страна ни достигла, всё равно какие-то изделия в другой стране будут производить на более вы-



Рис. 7. Основные экспортные товары в России

соком технологическом уровне и продавать их по более конкурентной цене (теория сравнительных издержек). По мере повышения уровня жизни (в результате роста доходов) приоритетной становится задача повышения общественной производительности, производительности отечественного труда и качества товаров. Это создаёт базу для модернизации и массового внедрения инноваций, что расширяет базу экспортного потенциала страны.

В своё время японские предприниматели сконцентрировали усилия на производстве единичных товаров по западным лицензиям. Доведя эти товары до совершенства, их стали поставлять на мировой рынок, не занятый другими странами, либо вытесняя конкурентов. В результате японские промышленные товары в 70-х гг. XX в. завоевали весь мир. Причём прорыв Японии на мировом рынке состоялся по ограниченному числу отраслей (автомобиле-, судостроение, электроника, полупроводники, современное технологическое оборудование и др.). Тем же путём пошла Южная Корея, затем — страны АСЕАН и Китай с Индией.

Современная политика России направлена на либерализацию внешнеторговой деятельности. Но сам процесс либерализации проходит крайне противоречиво. Часто на внешнеторговую деятельность вводятся ограничения путём принятия постановлений и инструкций различных государственных органов. А в условиях кризиса нередко используются административные методы регулирования внешнеторговых связей — наращивание всевозможных пошлин, бюрократическое регулирование.

Перед современной Россией стоит очень сложная задача: с одной стороны, допустить конкуренцию иностранных товаров, чтобы повысить эффективность экономики, с другой — защитить отечественную промышленность от иностранной конкурен-

ции. Однако защита отечественной промышленности должна осуществляться экономическими методами: субсидированием отраслей, в том числе сельского хозяйства, льготным финансированием и кредитованием предприятий в сфере мелкого предпринимательства, созданием крупного государственного сектора экономики, предприятиями которого занимались бы возведением инфраструктуры, жилищным строительством и др. Однако пока структура отечественного экспорта и импорта крайне несбалансированна. Из общего объёма экспорта в настоящее время основная доля приходится на нефть, газ, железорудные и цветные металлы, лес и т. п., а не на готовые изделия. Показатель «обрабатывающее производство» приходится в основном на ограниченные продукты, например автомобили (в том числе сборку иностранных марок в России). Большая доля приходится на поставки военной техники и запчастей к ней в страны — партнёры по военно-техническому сотрудничеству. Импортирует Россия в основном весь спектр продукции машиностроения, продовольствие, товары народного потребления самого широкого ассортимента.

Поэтому важнейшей задачей страны является становление новой технологической базы машиностроения, химической промышленности, переработка нефти и газа, лесной продукции, развитие лёгкой промышленности и фармацевтики, модернизация всей экономики, её инфраструктуры на инновационной базе. В этом случае отечественная внешняя торговля, её международные торговые позиции будут более эффективными и весомыми на мировом рынке.

НОВЫЕ СЛОВА

- ГАТТ • ВТО • Совет по торговле товарами (Goods Council)
- Совет по торговле услугами (Services Council) • Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIP'S Council)
- структура внешней торговли

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ*

1. С какой целью был создан ГАТТ (ВТО)?
2. Какие подразделения действуют в рамках ВТО? За что они отвечают?
3. Какие товары преобладают в экспорте России, а какие в импорте?
4. Напишите эссе (сочинение-размышление) на тему «Что принесёт России вступление в ВТО?».
5. Защищают ли высокие торговые пошлины национальные интересы?
6. Считаете ли вы структуру внешней торговли России рациональной? Что, на ваш взгляд, можно было бы в ней изменить?

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Международная торговля имеет огромное значение для экономик всех стран и практически для каждого человека. Она обусловлена мотивами выгоды, прибыли компаний, когда товар продаётся за границей по большей цене, чем на внутреннем рынке. Вывоз товаров из страны называется экспортом, ввоз — импортом. При этом государства стремятся сбалансировать величину стоимости экспорта и импорта, избегать роста отрицательного торгового сальдо. Мировая торговля значительно ускоряет процесс интернационализации факторов производства (производительных сил), способствует усилению процессов международного разделения труда (МРТ), экономическому росту страны, её специализации, введению новых технологий, повышению производительности труда.
2. По мере развития национальной экономики возрастают её масштабы и эффективность, а это является стимулом для вывоза товаров и услуг на внешние рынки. При этом обеспечивается возможность экспорта готовых изделий и сокращение экспорта природных ресурсов. Объёмы мировой торговли в последние годы составляют свыше 40% совокупного мирового продукта, превышая 20 трлн долл. Темпы роста мировой торговли обгоняют темпы роста валового мирового продукта. Особенно быстро росли товарные потоки между тремя центрами традиционного капитализма: США — Западная Европа — Япония в 60—90-е гг. XX в.
3. В последнее десятилетие произошли существенные изменения в структуре мировой торговли. Лидирующие позиции занял Китай, который осуществляет глобальную торговую экспансию, уступая по объёмам торговли лишь США и ЕС. В результате в настоящее время основной поток товаров и услуг на международной арене приходится на США, Китай, страны ЕС, Японию и Канаду.
4. В мировой торговле действуют две противоречивые тенденции — к либерализации внешней торговли и к усилению протекционистской политики. В периоды стабильного экономического роста, как правило, преобладает тенденция к либерализации. В периоды экономических спадов и кризисов правительства часто вводят целый комплекс протекционистских мер, что в конечном счёте негативно влияет на национальный рынок, обедняет ассортимент торговли, а иногда приводит к дефициту товаров.
5. Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой международная торговля остаётся слабым звеном. В экспорте этих стран преобладают сырьевые товары, а в импорте — готовые машины, оборудование и продовольствие. Это касается и стран — участников СНГ, которые в основном экспортируют сырьё. Общий спад производства, введение экспортного контроля, дезорганизация платёжной системы — основные причины сокращения объёмов внешней торговли.
6. Важную роль в международной торговле играет механизм валютных курсов, который обеспечивает автоматическое регулирование универсальной меры стоимости товаров и услуг, ввозимых или вывозимых страной (экспортно-импортные операции).

7. Регулирует международную торговлю Всемирная торговая организация (ВТО). С помощью переговоров страны на многосторонней основе сокращают торговые барьеры и упрощают механизмы мировой торговли. В то же время для дальнейшей либерализации торговли необходима разработка международной стратегии, которая будет противодействовать регионализму, ведущему в конечном счёте к новым разновидностям протекционизма.
8. Россия в структуре международной торговли специализируется на экспорте сырья (нефти, газа, сырого леса, продукции ВПК и металлургии). Для изменения ситуации необходимо форсировать развитие современного машиностроения, осуществить диверсификацию всей экономики, создать современную инфраструктуру, решить проблемы территориальных разрывов региональной экономики. Только тогда может быть решена задача модернизации всей экономики, что позволит России занять достойное место в системе мировой торговли.

ГЛАВА 8. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ И МОДЕЛИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

- ✓ Почему в разных странах складываются национальные системы и модели капитализма, имеющие свои особенности?
- ✓ Какие типы или модели капитализма существуют в настоящее время?
- ✓ Незавершённость российской модели капитализма, её основные характеристики.

§ 20. Альтернативные экономические системы*

Экономические системы в XIX—XX вв. В XIX в. свободное предпринимательство существовало в относительно чистом виде, а «невидимая рука» (по Адаму Смиту — конкуренция) все-сильного рынка приводила в движение экономику в большей мере, чем воля государств. В конце XIX — начале XX в. начали формироваться монополии (олигополии), которые представляли естественную угрозу свободному предпринимательству, конкурентным механизмам рынка. Государство медленно, но методично стало вторгаться в экономическую сферу, в том числе через принятие антитрестовского (антимонопольного) законодательства, регулирование денежных потоков, условий торговли на внутренних рынках и т.д. Таким образом, это был естественный процесс, обусловленный усложнением производства.

Первая мировая война ведущих капиталистических стран за экономический передел мира обнажила его глубокий внутренний кризис как мировой системы, в том числе и как системы либеральной (свободной, нерегулируемой) экономики. Суть кризиса состояла в неспособности капиталистической системы адаптироваться к новым условиям и в неэффективности существовавших методов воздействия на экономику. Поэтому закономерно, что война, помимо колоссальных человеческих, культурных и материально-технических потерь, привела к усилению экономических функций государства, его регулирующей роли. Эта тенденция получила развитие в течение всего XX в. Едва экономики стран оправились от ударов мирового кризиса 1929—1933 гг., как

разразилась Вторая мировая война, потребности которой вновь усилили функции государства как организатора военной экономики.

Другой особенностью XX в. стало появление (и гибель) мировой социалистической системы. Возникшая вначале в России (СССР), а затем в восточноевропейских странах и Китае, эта система трансформировалась в полноценную альтернативную мировую экономическую систему. Экономический рост социалистических стран на протяжении десятилетий проходил достаточно устойчиво, в то время как в основных капиталистических странах росли настроения пессимизма и ожидания скорой гибели капитализма (40—70-е гг. XX в.).

«Чистый» капитализм, свойственный для эпохи свободной конкуренции, который развивался на протяжении нескольких веков (его расцвет пришёлся на XIX в.), характеризуется почти абсолютной собственностью на ресурсы, безраздельным действием системы рынка и цен, складывающихся в ходе конкурентной борьбы. Эта система базируется на предположении, что поведение каждого её участника мотивируется его личными эгоистичными интересами, направленными на получение максимальной прибыли путём принятия индивидуальных решений. Рыночная система является естественным механизмом, который трансформирует решения индивидов, обеспечивая успех (доход, прибыль) или неудачи (потери). Производство товаров и услуг в условиях полной (чистой) конкуренции, так же как и их предложение, означает, что на рынке действует огромное число самостоятельных продавцов и покупателей товара с суверенным волеизъявлением. Таким образом, экономическая власть имеет «рассеянный» характер.

Социализм, в свою очередь, был основан на государственной собственности и директивно-плановом распределении финансовых ресурсов, рабочей силы, сырья и т. д. Никаких самостоятельных агентов рынка не существовало, поскольку не было частной собственности.

Позиции сторонников «чистого» капитализма были очень схожи с позициями сторонников «чистого» социализма, которые не признавали принцип частной собственности и идеи рыночного социализма, что привело к краху социалистической экономической системы. Но если при социализме абсолютизировалась роль государства как главного регулятора экономики, то сторонники «чистого» капитализма абсолютизировали роль частных агентов, отрицая любую форму государственного вмешательства в эконо-

мику. Это была другая крайность, основанная на устаревших догматических позициях.

Если бы «чистый» капитализм был органически эффективен, то мировая экономическая система не понесла бы таких огромных потерь в ходе кризиса 1929—1933 гг.

После Второй мировой войны капиталистические правительства стали на путь энергичного огосударствления экономики и использования возможностей государства для нейтрализации губительного пути. И наконец, в 2008—2010 гг. правительства многих стран мира использовали исключительно государственные возможности для преодоления мирового кризиса. Таким образом, при появлении серьёзной опасности для экономической системы капитализма немедленно мобилизуется и используется государственная машина. Когда такая опасность исчезает, усиливаются нападки на государство, которое «социализирует» капитализм и «вводит планирование».

После окончания Второй мировой войны мир разделился на два гигантских блока: СССР с его сателлитами в Восточной Европе, которые находились за «железным занавесом», и остальной мир. При этом страны вне «железного занавеса» были далеко не однородны. Великобританией управляли лейбористы, социалисты занимали главенствующее положение во Франции, Италии, Австрии, Новой Зеландии и всей Скандинавии. Одновременно различные формы диктатур удерживали свои позиции в Испании, Португалии и Латинской Америке. Сторонники «чистого» капитализма терпели крах и не видели путей выхода из кризиса. Все жили в тревожном ожидании «прихода социализма».

Спасение пришло оттуда, откуда его меньше всего ожидали теоретики либерального капитализма, — от активизации роли государства в экономике. Выдающийся британский экономист Дж. Кейнс выдвинул развёрнутую теорию макроэкономического регулирования на основе усиления регулирующей роли государства. Она на долгие десятилетия стала теоретической базой экономической политики развитых стран. В результате экономика западных стран вновь стала расти, повысилась конкурентоспособность, возрос уровень жизни населения благодаря грамотной социальной политике государств. Приспособление «чистого» капитализма к новым реалиям, адаптация капитализма к огосударствлению, учёт опыта социализма буквально спасли капитализм от краха.

В мире сложились две основные альтернативные экономические системы — капиталистическая и социалистическая. Воз-

ники некие промежуточные системы на «периферии» развитых капиталистических и социалистических стран — в регионах развивающегося мира («третий мир»). И уже этот обновлённый капитализм выиграл главное соревнование с социализмом. В 1989—1991 гг. мировая социалистическая система исчезла. В результате практически все страны стали на путь капиталистического развития, даже Китай, который официально называл себя социалистической страной.

Общее и особенное в развитии национальных типов (моделей) капитализма. Все капиталистические государства имеют общую экономическую базу и методологические принципы. Во-первых, это принцип частной собственности, который охраняется законом. Во-вторых, отсутствие директивной системы управления экономикой. Вместо неё действуют конкурентные механизмы, основанные на законах спроса и предложения. Имеющиеся отличия определяются историей каждого государства и народа, населяющего это государство, природно-климатическими и географическими условиями, традициями и обычаями народа и др. Многое при этом зависит от условий формирования капитализма: развивался он на собственной базе (Западная Европа) или был привнесён извне (США, Канада, Австралия, Россия).

Развитым странам присущи высокий уровень дохода на душу населения, высокий уровень жизни большинства населения, большой запас произведённого капитала. Население развитых стран, как правило, занято высокоспециализированными видами деятельности. В развитых странах проживает около 15% населения мира — около 1 млрд человек. Развитые страны — главный производитель промышленной и сельскохозяйственной продукции и услуг, несмотря на наметившуюся тенденцию к снижению их доли в мировом производстве за счёт «новых индустриальных стран».

Одна из главных особенностей развитых стран — относительно равномерное распределение доходов и хозяйственное освоение территорий. Им присущи следующие основные черты:

- социальная ориентированность государства и экономики, в частности поддержка малообеспеченных слоёв населения (пенсионеров, студентов, инвалидов и т. п.);
- большие капиталовложения в науку (2—4% ВВП) и внедрение её достижений в производство, высокий интеллектуальный уровень труда;
- высокая доля расходов на медицину, образование, культуру;

- большие расходы на охрану окружающей среды (3—4% ВВП);
- сокращение доли добывающих отраслей промышленности при повышении доли высокотехнологичных и наукоёмких отраслей;
- перенос «тяжёлых», загрязняющих производств на периферию развитых центров капитализма; передача производств, требующих низкой квалификации труда, в развивающиеся страны.

НОВЫЕ СЛОВА

- альтернативные экономические системы • «чистый» капитализм
- «чистый» социализм • исчезновение социалистической системы

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ*

1. Почему в XX в. капитализм не смог существовать без государственного вмешательства?
2. Какие главные экономические системы сформировались в мире после Второй мировой войны?
3. Назовите главные признаки экономической системы социализма.
4. Назовите отличительные признаки экономик развитых стран.

§ 21. Национальные модели современной экономики

Каждая национальная модель экономики имеет свои количественные и качественные характеристики и особенности. Экономисты лишь предлагают определённую систему их анализа, группируя по ряду признаков, более или менее сходных, близких или однотипных (табл. 8).

Истории развития западноевропейского капитализма около 500 лет, и начинается она со средневекового ремесленничества, купцов, торговцев, уличных менял. Капитализм вырос на собственной национально-государственной почве. Имея множество сходных черт, каждый из этих типов капитализма обладает своими особенностями. Поэтому можно говорить о единой западноевропейской модели капитализма, которая в каждой стране имеет свою специфику.

Таблица 8

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ТИПЫ (МОДЕЛИ) СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

США, Швейцария	Частный бизнес — предмет особой заботы государства. Акцент на индивидуальные экономические свободы и защиту имущественных прав. Государственная собственность распространяется в основном на землевладение и объекты инфраструктуры; низкие налоги на прибыль корпораций. Жёсткая модель частнокорпоративно-государственного регулирования, с сильной социальной дифференциацией общества; индекс социальной дифференциации 1 : 10
Великобритания	Сильные традиции лейборизма и консерватизма; использование методов косвенного регулирования (в последнее десятилетие); умеренные налоги на прибыли крупных корпораций. Средний уровень социальной дифференциации. Госсобственность в инфраструктуре и на уровне городов и муниципалитетов. Умеренная социальная дифференциация; индекс социальной дифференциации 1 : 8
ФРГ	Сильные традиции социально-рыночного хозяйства; значительная роль правительства земель в экономике. Налоги умеренные; сильное экономическое влияние государства. Госсобственность в форме акций и на уровне земель и муниципалитетов. Умеренная социальная дифференциация; индекс социальной дифференциации 1 : 7
Франция, Италия, Испания, Бенилюкс, Канада, Австрия	Государства часто прибегают к национализациям и денационализациям. Немного выше уровень налогов на прибыль крупных корпораций, чем в США, Японии, ФРГ, Англии; менее выражена социальная дифференциация в распределении доходов, чем в Англии и США; государственный сектор в инфраструктуре, социальных отраслях, строительстве (гражданском и военном), на уровне местных органов самоуправления — коммунах и муниципалитетах. Умеренная социальная дифференциация; индекс социальной дифференциации 1 : 6
Япония	Практика косвенного (неформального) воздействия государства на все структуры бизнеса, группы населения; всеобщая занятость; почти полное отсутствие бедности; отсутствие нищеты, отсутствие госсектора, система контрактов; средняя социальная дифференциация; индекс социальной дифференциации 1 : 5

Окончание табл. 8

Швеция	Наиболее социально ориентированное государство и рынок. Низкая дифференциация по доходам; низкий уровень бедности, высокая степень солидарности групп населения; значительный госсектор — в основном на транспорте, в электроэнергетике, коммунально-муниципальном уровне; ориентированность на общие интересы; индекс социальной дифференциации 1 : 4
Китай	Значительная дифференциация по доходам; неравномерное развитие регионов; контроль государством основных отраслей и сфер производства; эффективные и конкурентоспособные госкорпорации, сильные позиции в экономике провинциальных властей; оплата труда и бедность большинства населения; пенсии только у части городского населения; жёсткая, централизованно управляемая социалистически-капиталистическая модель — переходная (конвергенционный тип); индекс социальной дифференциации 1 : 8
Россия	В системе госсектора разные отраслевые предприятия; слабая эффективность госсектора из-за плохой организации и слабого менеджмента; социальная разобщённость людей, бедность свыше 30% населения; низкий уровень заработной платы и пенсий; централизованно-децентрализованная модель со слабой конкуренцией и сильным административным вмешательством на всех уровнях власти; переходная модель; индекс социальной дифференциации от 1 : 15 до 1 : 25 (по разным исследованиям)

Французская модель отличается достаточно сильным государственным сектором экономики. Крупная промышленность, оборонные отрасли машиностроения, гражданская и военная авиация, космическая техника создавались государством. В настоящее время действуют элементы государственного планирования, которые, впрочем, не обязательны к исполнению корпорациями. Во Франции сильная социальная политика, достаточно высокие налоги на предпринимателей, значительное влияние профсоюзов. При этом государство последовательно проводит политику повышения доходов населения и поощряет конкуренцию. Государство без особенных трудностей осуществляет национализацию и приватизацию промышленных предприятий. Благодаря государству были восстановлены автомобильная и авиационная

промышленность, создан мощный военно-промышленный комплекс, развита огромная научно-техническая база для формирования атомной энергетики и космической техники, создан ракетно-ядерный потенциал. Роль муниципально-коммунальных органов самоуправления, решающих важные вопросы социальной политики, очень велика.

Германская, или рейнская, модель, действующая в ФРГ, традиционно характеризуется (в послевоенные десятилетия) чёткой ориентацией на так называемый «магический треугольник/четырёхугольник»:

- поддержку социального мира;
- развитие предпринимательства, среднего класса, мелких собственников и трудящихся;
- высокую занятость при низкой инфляции;
- стимулирование экономического роста.

Государственный сектор не получил большого развития, но традиционный (со времён Пруссии) государственный контроль над деятельностью предпринимательства существует и в наши дни. Германская модель — это модель социального рыночного хозяйства, в которой развитие конкурентных начал связано с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей негатив рынка и капитала. В германской экономической модели государство не определяет экономические цели, а создаёт инициативы. Такие рамочные условия воплощаются в обществе и социальном равенстве индивидов (равенстве прав, стартовых возможностей и правовой защите). Они фактически состоят из двух основных частей: гражданского и хозяйственного права, с одной стороны, и системы мер по поддержанию конкурентной среды — с другой. Важнейшая задача государства — обеспечить баланс между рыночной эффективностью и социальной справедливостью.

В целом германской модели присущи следующие черты:

- индивидуальная свобода является условием функционирования рыночных механизмов и децентрализованного принятия решений благодаря активной государственной политике поддержания конкуренции;
- социальное равенство — рыночное распределение доходов обусловлено объёмом вложенного капитала, а также индивидуальными усилиями граждан, в то же время достижение относительного равенства требует энергичной социальной политики;
- социальная политика опирается на поиск компромиссов между группами, имеющими противоположные интересы, а так-

же на прямое участие государства в предоставлении социальных благ, например в доступном жилищном строительстве;

- антициклическое регулирование;
- стимулирование технологических и организационных инноваций — постоянная политика федерального правительства;
- проведение структурной политики, направленность на постоянную модернизацию при достаточно жёстком контроле со стороны федеральных и земельных властей;
- высокая степень участия земельных и местных органов власти в социально-экономической жизни, в деятельности профсоюзов, общественных организаций и граждан.

Американскую модель иногда называют англо-американской из-за сближения экономической политики Англии с конца 70-х гг. XX в. с американской. Она имеет свои исторические особенности, которые прежде всего связаны с тем, что первичные капиталистические отношения были привнесены в страну европейскими колонистами, продвигавшимися в Америке с востока на запад вплоть до Мексики (у которой они отвоевали Калифорнию и Техас). Переселенцы основывали города, строили первые предприятия, формировали местные власти и судопроизводство, переносили европейские стандарты, приспособлявая их к местным условиям. Огромные пространства, низкая заселённость, постоянные опасности сформировали особый тип американского капитализма, для которого изначально были характерны личная свобода и предельный либерализм в сочетании с жёстким использованием наёмного и рабского труда. И только Великая депрессия 1929—1933 гг. изменила не только обстановку, но и психологию американского общества. Выйти из кризиса помог курс Рузвельта на основе кейнсианского регулирования и социальных программ, которые стали постоянным элементом политики государства.

Американская модель — это либеральная рыночно-капиталистическая модель, предполагающая абсолютизацию роли частной собственности, конкурентного рыночного механизма, капиталистических мотиваций в сочетании с высоким уровнем социальной дифференциации населения. Соединённые Штаты Америки — ведущая держава капиталистического мира, обладающая крупнейшим экономическим и научно-техническим потенциалом, однако ни в одной другой стране противоречия капитализма не выступают так обнажённо и остро, как в США. Это достаточно наглядно проявилось в ходе мирового финансово-эко-

номического кризиса, который первоначально зародился в США (в конце 2007 г.).

Соединённые Штаты обладают самым крупным в капиталистическом мире научно-техническим потенциалом и тратят на его развитие больше, чем Англия, Франция, ФРГ и Япония, вместе взятые. Хотя львиная доля этих затрат (около $\frac{1}{3}$) идёт на военные разработки, они позволяют США вести научные исследования по всему спектру научных проблем и добиваться относительно быстрого превращения результатов фундаментальных исследований в разработки и технические новшества. Экономическое развитие США, как и других государств — членов НАТО, участвующих в интенсивном наращивании вооружений, убедительно свидетельствует о пагубном влиянии чрезмерного роста военного потенциала на экономику. Использование экономических ресурсов для военных целей — это растрата части общественного продукта, ежегодно повторяющееся безвозмездное изъятие их из воспроизводственного процесса. Как отмечал К. Маркс, война в экономическом отношении равносильна тому, как если бы нация кинула в воду часть своего капитала.

Таким образом, американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Малообеспеченным группам создаётся приемлемый уровень жизни за счёт частичных льгот и пособий через перераспределительный механизм, действующий в системе налогообложения. При этом задача социального равенства здесь не ставится, в отличие от европейской традиции. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда, нацеленности на новаторство и передовые технологии, ориентацию на достижение личного успеха.

В США рынок доминирует в производственно-социальной сфере, а огромные расходы государства на социальные цели реализуются через программы в сфере образования, здравоохранения, помощи материнству, престарелым и т. д., использующие конкурентные механизмы и факторы стимулирования деловой активности даже в этих социальных группах населения.

Американский тип капитализма также имеет подвижную форму и зависит от партии, находящейся у власти. Считается, что демократы в большей мере подвержены влиянию идей, близких европейским социал-демократам (и кейнсианству), в то время как республиканцы являются приверженцами неолиберализма. Так, Дж. Буш проводил более жёсткую политику, добиваясь

уменьшения налогов на прибыли корпораций. Нынешний президент Обама снизил налоговые ставки на средний класс и малоимущих, но увеличил на крупные корпорации. Но эта мера оказалась «замороженной» до окончательного выхода США из глобального кризиса. В стране действуют программы, обеспечивающие всеобщую доступность здравоохранения и образования, значительные средства направляются на охрану материнства, защиту детей, социальное страхование, защиту окружающей среды, развитие науки и образования.

Шведскую (скандинавскую) модель называли «народным капитализмом» и даже социализмом. Существует и более общее определение Швеции как государства народного благосостояния. Все определения основаны на высоком материальном и культурном уровне жизни населения и отсутствии резкого классового и социального расслоения общества.

Социально-экономическая политика государства заложена шведской социал-демократией, правительства которой много десятилетий находились у власти. Эта политика проводилась с небольшими изменениями и при «правых» правительствах, начиная с 90-х гг. XX в. Центральным элементом экономической политики в Швеции является прогрессивное налогообложение, в результате которого государство может обеспечить необходимый уровень поддержки тех социальных слоёв общества, которые в ней нуждаются.

В настоящее время в социально-экономической политике государства появились определённые трудности. Стремясь активизировать деятельность национальных компаний, многие правительства создают чрезмерно благоприятные условия для их прибыльной деятельности, в том числе через налоговые режимы. В результате успешные шведские компании переносят свою производственную деятельность в европейские или иные страны. Таким образом, конкуренция происходит не только между фирмами, но и в разновидностях экономической политики. Правда, мировой экономический кризис, который Швеция пережила с меньшими потерями, чем страны ЕС, снова укрепил позиции этой страны.

Другое направление экономической политики Швеции — государственные системы здравоохранения и образования, в том числе высшего. Эти системы остаются базовыми ценностями в шведском обществе независимо от того, какие партии приходят к власти. В стране действует хорошо отлаженная система социальных гарантий. Малоимущие семьи оплачивают жильё по

льготным тарифам. Многодетные семьи, имеющие доход ниже установленного минимума, также получают финансовую поддержку. Пенсия по старости составляет 75% от уровня базовой заработной платы работника.

Для Швеции характерен высокий уровень самоуправления (через коммуны). Местные органы власти располагают солидной хозяйственно-финансовой базой, несут ответственность за ЖКХ, в том числе строят доступное социальное жильё, содержат школы и учебные заведения, обеспечивают медицинское обслуживание населения.

Шведский экономический путь можно назвать специфической формой общественно-государственной организации, в которой социальные и классовые контрасты незначительны, общество обеспечивает своё развитие без видимых форм эксплуатации большинства меньшинством, а всякого рода противоречия решаются на основе стремления к справедливости. Социальная консолидация — свойство шведского общества, в котором противоречия почти всегда решаются на основе согласия и компромисса.

В последнее десятилетие Скандинавские страны в целом укрепили политику социальной ориентации государства. Элемент социализации, альтернативный и классическому капитализму, и советскому социализму, становится всё очевиднее, возрастает его влияние на всю Европу.

НОВЫЕ СЛОВА

- западноевропейская, французская, германская, американская, шведская модели капитализма
- общие черты и особенности моделей

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Проанализируйте таблицу и ответьте на вопросы.
 - В каких странах высока доля государственного сектора экономики? Где он практически отсутствует?
 - Какие страны отличаются высоким уровнем социального расслоения (вспомните, что показывает индекс социальной дифференциации)? Где разрыв между бедными и богатыми наиболее низкий?
 - В каких странах высокие налоги на прибыли корпораций?
 - В каких странах, на ваш взгляд, население наименее социально защищено?
2. Какое государство тратит огромные средства на вооружение? Как это может отразиться на его экономике в будущем?
3. В чём привлекательность шведской модели экономики?

§ 22. Японская, китайская и российская модели смешанной экономики*

Японская модель (восточноазиатская) сформировалась как модель корпоративного менеджмента на базе традиций национальной культуры, а также под влиянием поражения во Второй мировой войне и сильного влияния США в условиях послевоенного развития. Эта модель отличается социальной сплочённостью и взаимозависимостью, групповой солидарностью, схожей с семейной.

Послевоенная американизация Японии коснулась только фасада страны (конституции, демократизации, прав человека и т. д.). Япония — страна с сильно выраженной социальной ответственностью бизнеса. Высокая внутренняя интеграция общества, в том числе через множество общественных, профессиональных, религиозных, культурных, спортивных и иных (клубных) организаций, придаёт особый внутренний динамизм внешне консервативному японскому обществу, обеспечивает социальную защиту каждого человека. В стране нет ни бездомных, ни нищих. В этом смысле эта страна уникальная.

Основным субъектом рынка в Японии являются финансово-промышленные группы — кейрецу. Формально органы корпоративного менеджмента в Японии не отличаются от американской модели, однако их практическая деятельность связана с национальными традициями и обычаями. Они также вплетены в указанные выше неформальные объединения: клубы, союзы, ассоциации, в которых «растворяются» социально-классовые различия людей по характеру собственности. Это способствует формированию доверительных отношений в среде верхнего менеджмента различных взаимодействующих между собой компаний, которые «перетекают» на нижние этажи предпринимательства. Специфическую роль в этой модели играют банки. Каждое предприятие стремится установить тесные контакты с одним банком, который становится главным банком корпорации. Как правило, этот банк и кредитор, и акционер, и инвестор, и консультант.

В Японии широко используется практика внутригруппового передвижения персонала, т. е. командирование сотрудника в другое подразделение корпорации. Эта практика также способствует и формированию личных отношений в среде менеджмента, обмену опытом, знаниями, информацией.

Основным элементом японской модели менеджмента является система пожизненного найма персонала. Она охватывает около половины всех занятых сотрудников и формирует специфическую деловую культуру с отношением к компании как к своей семье. Возникающее при этом у персонала чувство сопричастности ко всему, что делает корпорация, придаёт последней особую устойчивость. Только японской модели корпоративного управления присущи следующие черты:

- пожизненный найм работников;
- система главных банков;
- система безусловной иерархии и подчинения.

Опыт первых послевоенных лет показал, что естественный путь к рынку в Японии лежит через развитие многообразных форм собственности: коллективной, единоличной, частной, акционерной, с иностранным участием и др. Поддерживая их успешное развитие, можно не только обеспечивать быстрый рост субъектов рынка, но и менять структуру национального хозяйства по формам собственности, корректировать инвестиции и производство в сторону приближения их к реальным потребностям экономики и социальной сферы.

Субъекты рынка в Японии формировались не через разрушение существующих государственных структур, а в основном заполнением пустующих ниш новыми коммерческими структурами, т. е. с первых шагов экономическая реформа работала на уменьшение дефицитности экономики в Японии. Для этого использовались не только внутренние резервы, но и активно привлекались иностранные капиталы, внедрялся иностранный (американский) опыт.

Стимулируя хозяйственную инициативу на микроуровне, руководство страны не ослабляло макроконтроль над экономикой и при опасности несбалансированности сразу принимало меры.

Изучив собственный и зарубежный опыт, правительство Японии в 60-х гг. XX в. сочло возможным осуществлять реформу не по чужим рецептам, а исходя из особенностей страны, и решительно встало на путь строительства японского «экономического чуда».

Особенностью экономической модели Японии является единство государственного аппарата и крупного капитала в решении общих проблем. До сих пор отмечается высокая координация действий промышленных, торговых, банковских компаний и правительства. При этом государственное предпринимательство во второй половине XX в. занимало скромное место. В его сферу

входят 13 банков, ряд инфраструктурных объектов. Государство перераспределяет относительно небольшую часть национального дохода — около 30% ВВП. При этом оно влияет на хозяйственные процессы через бюджетные и денежно-кредитные инструменты, жёстко пресекает коррупцию в экономике и административной деятельности.

В стране действует система общегосударственного, регионального, целевого, отраслевого и внутрифирменного планирования. На общегосударственном уровне разрабатывается система плановых прогнозов и программ индикативного характера, означающих основные и желательные для общества ориентиры экономического и социального развития. Своеобразие японской экономической модели придаёт и роль высших должностных лиц. По местным обычаям их указания обязательны для исполнения фирмами. Если фирма их нарушает, то её сурово наказывают в назидание другим.

Японская модель предполагает абсолютизацию рыночной свободы и значительное ограничение действия рыночных сил. В начале XXI в. 40% всей производимой продукции в стране являлось объектом тех или иных ограничений и государственного регулирования, в том числе ценового воздействия. Длительное время эта система обеспечивала лучшие результаты, чем другие разновидности либеральных моделей функционирования хозяйства. На основе экономических и административных принципов управления государству удавалось эффективно проводить в жизнь выработанную с участием предпринимательских кругов политику.

В последние десятилетия экономическая модель Японии претерпела некоторые изменения и из полугосударственной стала более открытой и опирающейся на рыночные принципы. Структурная перестройка деятельности корпораций сопровождалась поглощениями и объединениями: 60% сделок проходило с участием компаний, контролируемых иностранным капиталом и непосредственно иностранными компаниями. Это привело к резкому возрастанию транснационального элемента в производственной деятельности японских компаний, переходу ряда из них на либеральную модель хозяйствования. В целом японская модель показала свою устойчивость и эффективность.

Многие элементы японской модели используются новыми индустриальными странами Восточной и Южной Азии, в том числе странами АСЕАН.

Китайская модель — особый тип социалистического рынка. Вплоть до конца 70-х гг. XX в. Китай был экономически отсталой

страной со слабыми перспективами выдвижения в группу влиятельных экономических держав. Население находилось в постоянной нужде и лишениях, доминировал простой труд, производственный аппарат устарел.

С начала 80-х гг. XX в. руководство страны заменило традиционную коммунистическую модель развития экономики на модель социалистического рынка, и сегодняшний Китай — вторая по величине ВВП экономика мира (после США). Мировой экономический кризис хотя и оказал своё влияние на экономику Китая, но незначительно. Темпы роста ВВП в 2008—2009 гг. составили более 8%, в 2010 г. — 10%. В 2009 г. по величине ВВП Китай обошёл Японию (4,9 трлн долл.).

В настоящее время перед правительством Китая стоят задачи повышения уровня жизни населения, сокращения региональных разрывов, равномерного размещения производства по территории страны, резкого увеличения ёмкости внутреннего рынка. Современный мировой экономический кризис практически не затронул Китай. Более того, экономический рост Китая в 2008 г. составил 7,5%, в 2009 г. — 8%, в 2010 — 8,5%.

Основная стратегия Китая при переходе от планового хозяйства к рыночной экономике заключалась в постепенной децентрализации принятия решений, включая либерализацию негосударственной экономики и расширение этого сектора. При этом был избран так называемый двухколейный подход. Во-первых, строительство рыночной экономики (колеи) и, во-вторых, распространение колеи на все области принятия решений: конкретные реформы в секторах экономики, установление цен на товары, форсирование регионального развития и торговли, управление валютным обменом, фискальные отношения между центром и местными органами самоуправления, эмиссию национальной валюты. Вторая колея — это государственный сектор экономики, который был переведён в режим рыночных (конкурентных) отношений. «Двухколейный» переход предполагал: открытие свободного рынка без изменения объёмов государственных поставок по более низким плановым ценам; постепенное изменение плановых цен и выход на уровень рыночных; установку квот на поставки по плановым ценам.

После 1983 г. промышленные предприятия получили полную свободу работать в Китае и за границей. Но при этом они были обязаны производить те товары и услуги, которые являются базовыми при утверждении статуса данного предприятия. Тогда же разрабатывались и вводились («отрабатывались») различные меры по стимулированию внешней экспансии китайских предприятий.

Особое значение получили *свободные экономические зоны* (СЭЗ). Каждая китайская провинция (их власти и компании) смогла участвовать в бизнесе на территории этих зон. Предприятия зон находились в особо привилегированном положении — их производство было полностью ориентировано на внешнюю экспансию, а прибыль поступала в распоряжение этих же компаний. Это необычайно укрепило позиции компаний и одновременно способствовало развитию производительных сил на территории зон. Были введены низкие налоги для всех компаний — крупных, средних и мелких. Мелкие вообще освобождены от налогов первые 3—5 лет.

Помимо этого, действует целая система льгот, включая поставки сырья, отчисления на амортизацию, свободное распоряжение прибылями. Все они направлены на стимулирование международной экспансии китайских предприятий.

В Китае поощряются иностранные инвестиции, установлены чёткие государственные гарантии от рисков, создана самая благоприятная «деловая среда» вокруг иностранного предпринимательства, включая свободный вывоз прибылей из страны, крупные льготы при реинвестировании прибылей в китайскую экономику. Важную роль сыграло вступление страны в ВТО.

Китай проводит гибкую торгово-экономическую политику в сфере международных отношений при стабильной политической и экономической системе, подкреплении экономической экспансии на верхних «этажах» государственной политики. Китайские компании (государственные и частные) действуют за границей как единое целое, имея общие цели и задачи. Их менеджмент профессионален и быстро реагирует на изменения на международных рынках.

Модель китайской экономики — это авторитарно-децентрализованная модель социализма (или капитализма?), в которой политическая система основана на социалистических началах и руководстве компартии Китая, а экономическая — на современных капиталистических рыночных отношениях. При этом при развитии всех форм собственности доминирует государственная, которая является базой китайской экономики. В современной экономической модели Китая сочетаются элементы социализма и капитализма в их единстве. Для этой модели характерна высокая конкурентоспособность по сравнению с другими капиталистическими моделями.

Аналогичная модель характерна также для вьетнамской экономики, которая развивается быстрыми темпами. Некоторые из

менения в направлении признания частной собственности происходят на Кубе. Особая модель (директивная) свойственна Корейской Народно-Демократической Республике (КНДР).

Российская модель капитализма имеет свою специфику. В России первоначально капитализм имел запоздалый характер развития и, по существу, был связан с отменой крепостного права в 1861 г. Тогда как в Западной Европе капитализм начал развиваться уже с конца XV — начала XVI в. Бурный рост российского капитализма пришёлся на конец XIX — начало XX в. и был прерван Первой мировой войной и революциями 1905 и 1917 гг. С 1918 по 1991 г. в России, а затем и в СССР действовала социалистическая политическая и экономическая система, отрицающая основы частной собственности.

С августа 1991 г. парламент Российской Федерации приступил к осуществлению политики мирной трансформации социализма в капитализм. Тогда же была поставлена задача создания в стране социально ориентированной рыночной экономики с сохранением всех социальных достижений социализма («капитализма с человеческим лицом»).

Многое из того, что было провозглашено в начале 90-х гг. XX в., оказалось недостижимым из-за ряда субъективных и объективных причин. Новые российские власти столкнулись также с проблемами мирового кризиса 1991—1992 гг., который повлиял на ситуацию в стране. Распад хозяйственных связей России с бывшими союзными республиками, ставшими самостоятельными государствами, усугубил экономическую и социальную ситуацию. Снизился уровень жизни населения по сравнению с его уровнем в годы социализма. На протяжении 90-х гг. XX в. цена за 1 баррель нефти составляла 8—12 долл. Поэтому казна была полупустая, а ожидавшиеся поступления от продажи государственного сектора экономики частным лицам (приватизации) не оправдались. Ситуация в России коренным образом изменилась уже в начале XXI в. Это было связано с двумя важнейшими обстоятельствами. Во-первых, в высшее руководство страны пришли новые люди. Во-вторых, цены на нефть на мировом рынке стали стремительно расти (с 12 долл. за баррель в 90-е гг. XX в. до 100 долл. и выше в 2008 г. вплоть до начала глобального экономического кризиса). Даже в условиях мирового кризиса нефть на мировом рынке стоила 75—80 долл. за 1 баррель.

Изменение обстановки в стране сказалось прежде всего в социально-экономической сфере. Главным фактором этих измене-

ний стали растущие доходы от продажи нефти и газа на мировых рынках. На протяжении всех последних лет (2001—2008 гг.) вплоть до мирового кризиса происходило непрерывное, хотя и медленное улучшение условий жизни народов РФ. Стала развиваться экономика, ежегодный рост ВВП в период 2002—2008 гг. составлял 7—8%. Но мировой финансово-экономический кризис, оказавший сильное негативное влияние на страну, остановил этот рост.

В то же время не были решены многие проблемы национальной экономики. Главные из них:

— гипертрофированный рост сырьевого (нефтегазового) сектора экономики, ориентированный на потребности развитых стран мира;

— разбалансированность отраслей народного хозяйства, слабое развитие машиностроительного сектора современной индустрии, высокотехнологичных отраслей, химических производств, недостаточное финансирование аграрных отраслей, отсталость производственной инфраструктуры, проблема строительства автомобильных дорог стала постоянной для страны;

— высокая доля импорта современной продукции машиностроения при продолжающемся сокращении отечественных производств;

— высокая доля импорта продовольствия.

Всё это обусловило повышенную экономическую зависимость страны от внешних рынков, в том числе от спроса на сырьё.

Однако эти проблемы не остаются без внимания со стороны государства. В 2009—2010 гг. правительством определены важные задачи по модернизации экономики, прекращению ориентации на сырьевой сектор, внедрению инноваций, повышению роли НИОКР. Это дало свои результаты, и уже с конца 2009 г. экономика страны стала выходить из кризиса. Рост ВВП в 2010 г. превысил 3%.

Российская модель капитализма находится в процессе становления, на стадии «переходности», со всеми недостатками и преимуществами. Поэтому более чёткие и определённые характеристики этой модели — дело будущего.

НОВЫЕ СЛОВА

- японская модель экономики
- финансово-промышленные группы — кейрецу
- экспансия
- свободные экономические зоны
- переходный характер российской модели

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ*

1. Расскажите о специфике японской модели капитализма.
2. В чём принципиальное отличие политической и экономической системы Китая от других стран мира?
3. Почему российский капитализм называют переходным?
4. Почему многие аналитики считают шведскую модель капитализма наиболее предпочтительной для России?

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Развитые капиталистические страны мира имеют свои национальные специфические особенности экономических систем. Можно сказать, что, сколько в мире «капитализмов», столько и их типов и моделей. Такое понимание позволяет подходить к решению национальных хозяйственных задач, опираясь на национальные ресурсы, национальный опыт, национальные традиции, культуру и обычаи.
2. Основными моделями капиталистической экономики являются американская (или англо-американская), западноевропейская (франко-итальянская, исключая Испанию, Бенилюкс, германская, шведская). Своя специфика присуща японской и южнокорейской моделям экономики.
3. Особый тип авторитарно-децентрализованной модели социалистической экономики с капиталистическим рынком представляет Китай. Укрепление позиций Китая в мировой экономике, его интенсивное конкурентное наступление на основные центры капиталистического мира создаёт качественно новую ситуацию в мировой экономике и во всей системе международных экономических отношений.
4. Модель капиталистической экономики России трудно чётко описать в силу её переходности, здесь всё ещё формируются её признаки. Поэтому сегодня представить более или менее точные формулировки отечественной модели сложно.

ГЛАВА 9. РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

- ✓ Какое место занимает Российская Федерация в мировом хозяйстве?
- ✓ Основные макроэкономические показатели России.
- ✓ Структура экспорта и импорта России.

§ 23. Место Российской Федерации в системе мирового хозяйства*

Общая характеристика экономики России. Россия является крупнейшим государством мира (17 075 400 км², или 11,46% площади всей суши Земли), численность населения на 2010 г. составляет около 141 млн человек (в 1999 г. — 148 млн человек).

Российская экономика — одна из крупнейших в мире. По размеру ВВП Россия входит в десятку промышленно развитых стран (1,3 трлн долл. в 2010 г.). Основные направления отраслей промышленности: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых; целлюлозно-бумажное производство (лесные ресурсы России — крупнейшие в мире); издательская и полиграфическая деятельность; металлургическое производство; производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Страна обладает крупнейшими в мире запасами природного газа и является его основным производителем. Кроме того, Россия разделяет первое-второе место по объёму добываемой нефти, а по объёму её экспорта занимает второе место. В России находятся крупные месторождения угля, страна богата золотом, алмазами, платиной, свинцом, цинком, оловом, никелем и железной рудой.

В первое десятилетие XXI в. Россия всё больше вовлекается в мировые хозяйственные связи, прежде всего через выход на внешний рынок нефти, газа, продукции металлургии и древесины.

Основные макроэкономические показатели России за 1991—2009 гг. Численность населения играет огромную роль в экономическом развитии страны. Динамика изменения численности населения России за последние двадцать лет приведена в таблице 9.

Таблица 9

ОБЩАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ И ЕГО ДОЛЯ В МИРОВОМ НАСЕЛЕНИИ (1991—2009),
млн чел.

	1991	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Численность	147,205	146,669	146,041	145,339	144,598	143,863	143,169	142,530	141,941	141,394	140,873
Доля в мире	2,44	2,40	2,36	2,32	2,28	2,24	2,20	2,16	2,13	2,09	2,06
Доля трудовых ресурсов	48,64	49,39	50,04	50,61	51,04	51,34	51,99	52,72	53,60	53,59	53,49
Доля ВВП в МВП	3,83	0,81	0,96	1,04	1,16	1,41	1,68	2,01	2,34	2,76	2,17

Источник. Составлено автором по данным UNCTAD, 2010.

Таблица 10

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ВВП РОССИИ (1999—2010), %

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Доля сельского хозяйства в ВВП	7,58	6,68	6,83	6,61	6,67	6,01	5,42	4,98	4,86	4,87	4,85	4,75
Доля промышленности в ВВП	37,23	37,95	35,70	33,03	32,91	36,51	38,21	37,33	36,70	36,12	36,0	36,3
Доля сферы услуг в ВВП	55,18	55,37	57,47	60,36	60,42	57,48	56,38	57,69	58,45	59,01	60	60,1

Источник. Составлено автором по данным UNCTAD.

Данные таблицы показывают, что за 1991—2009 гг. численность населения России уменьшилась почти на 7 млн человек. В определяющей степени это явилось отражением социально-экономической политики, которая предельно жёстко проводилась Правительством России в 90-е гг. XX в. Её следствием стало уничтожение промышленно-аграрных комплексов, деиндустриализация экономики и массовая бедность, стремительный рост заболеваний среди населения, быстрое сокращение продолжительности жизни (с 70,1 года в 1990 г. до 55 лет в 2000 г.).

Как следствие деиндустриализации экономики производительных сил страны в 1991—2000 гг., показатель ВВП на душу населения в РФ снизился с 5 тыс. долл. до 2,3 тыс. долл. Такой отрицательной динамики не было ни в одной другой стране, сопоставимой с Россией. Только в 2001 г. эта тенденция уменьшилась. С 2003 по 2008 г. показатель ВВП увеличился с 2,9 тыс. долл. до 11,8 тыс. долл. В 2009 г. под влиянием мощного экономического спада произошло уменьшение ВВП на душу населения до 8,8 тыс. долл., однако в 2010 г. он уже составил 10,2 тыс. долл.

Доля ВВП России в мировом валовом продукте незначительна. В 1991—2000 гг. она сократилась в 3 раза. Её рост начался в 2001 г. и на сегодняшний день составляет чуть более 2% в мировом валовом продукте. Наибольший удельный вес России в мировом валовом продукте приходится на 2008 г., когда доля ВВП России составила 2,76%. В 2009 г. этот показатель снизился до 2,17% ВВП. В абсолютных показателях: в 1991 г. ВВП в Российской Федерации составил 2,6 трлн долл., в 1997 г. — 1,2 трлн долл., в 2008 г. — 1,7 трлн. долл. Почти все годы текущего десятилетия происходило значительное увеличение и расширение масштабов российской экономики. Мировой кризис, начавшийся в 2008 г., негативно сказался на экономике России.

Данные таблицы 10 отражают тенденцию роста с 2003 по 2008 г. трёх секторов народного хозяйства (верхняя точка спада в новом тысячелетии). Все макроэкономические показатели в эти годы демонстрировали позитивную динамику, за исключением высокой инфляции (12%) в 2010 г. Уменьшается государственный долг России. Если в 1999 г. этот показатель составлял 73,39%, то в 2008 г. он был равен 20,74%, несколько увеличившись по итогам 2010 г. (21,1%).

Место России в мировой экономике. По состоянию на 2010 г. экономика России находилась на 63-м месте по уровню глобальной конкурентоспособности, а показатель индекса глобальной конку-

Таблица 11

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УЧАСТИЯ РОССИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ (1999—2010),
млн долл.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Объём	75 665	105 565	101 884	107 301	135 929	183 207	243 799	303 926	354 403	471 765	303 388	340 500
Доля в мировой торговле (%)	1,03	1,18	1,28	1,33	1,43	1,56	1,79	1,98	2,13	2,44	2,06	2,07
Торговый баланс	32 078	56 440	42 744	40 238	52 252	76 087	105 822	122 765	108 566	150 595	92 404	98 000

Источник. Составлено автором по данным UNCTAD, 2010.

Таблица 12

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ИМПОРТА РОССИИ (1999—2009), %

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Наименее развитые страны	0,30	0,23	0,23	0,24	0,22	0,23	0,30	0,26	0,22	0,20	0,27
Развивающиеся страны	17,22	14,86	17,09	18,46	19,17	19,50	22,29	23,40	25,30	25,00	26,58
Страны с переходной экономикой	24,84	29,99	21,59	19,30	19,46	18,09	16,28	14,04	13,94	13,22	12,10
Развитые страны	57,64	54,92	61,08	62,00	61,15	62,18	61,13	62,30	60,54	61,58	61,05

Источник. Составлено автором по данным UNCTAD, 2010.

рентоспособности (ИГК) составлял 4,15. Самый лучший результат — 51-е место — был в 2009 г., когда индекс составлял 4,31. Показатели участия РФ во внешнеэкономических связях приведены в таблице 11.

Данные таблицы отражают высокую динамику роста внешней торговли России на всём протяжении прошлого десятилетия. Объём товарного экспорта России за 1999—2008 гг. увеличивался особенно интенсивно. Наибольшее увеличение экспорта происходило с 2004 по 2008 г., когда его объём составил 400 млрд долл. Однако в 2009 г. экспорт России сократился до 303,3 млрд долл. в результате падения цен на нефть на мировом рынке.

Необходимо отметить, что доля России в мировом товарообороте достаточно мала. В 2010 г. она составила всего 2,07% всей мировой торговли.

Внешнеторговый баланс России последнее десятилетие является положительным, что свидетельствует о преобладании экспорта над импортом. Однако он несбалансирован и выходит за предел (+ 5—7%) от общего внешнего товарооборота страны.

В товарной структуре экспорта России преобладают основные виды сырья. На их долю приходится от 64 до 77% экспорта страны в отдельные годы. Второе место занимает экспорт различных видов руды, металлов, драгоценных камней и немонетарного золота. На долю готовых изделий приходится менее 4% всего экспорта. В то же время страна импортирует фактически весь спектр машинно-технических изделий, продовольствия и товаров народного потребления. Это свидетельствует о несбалансированности структуры народного хозяйства страны.

Больше всего Россия экспортирует свои товары в развитые страны — около 63%, около 20% приходится на развивающиеся страны и 15% экспорта — на страны с переходной экономикой. В прошедшее десятилетие участники СНГ перестали быть для России приоритетными партнёрами во внешнеэкономических связях. На передний план вышли страны ЕС (Германия, Италия, Франция), а среди развивающихся стран — Китай, Турция, Индия, арабские страны.

География структуры российского импорта приведена в таблице 12. Среди партнёров России по импорту на первом месте находятся развитые страны. Импорт из этой группы стран составил 61% от всего его объёма. Сократилась доля импорта из стран с переходной экономикой, с 2003 г. они переместились на третье

место. На второе место вышла группа развивающихся стран. Переходные страны (СНГ) по импорту сократили свою долю до 12,1% в 2009 г., в 2010 г. — до 11,5% (в том числе за счёт сокращения импорта из Белоруссии).

В структуре импорта России наибольший удельный вес за период 1999—2000 гг. приходился на основные виды сырья (около 32%), а затем машины и транспортное оборудование (примерно 29%). Начиная с 2001 г. в импорте России преобладают машины и транспортное оборудование, причём их доля неуклонно растёт (с 32,6% в 2001 г. до 53,62% в 2008 г.), на втором месте — основные виды сырья, на третьем — пищевые продукты.

Показатели платёжного баланса России приведены в таблице 13.

У России положительное сальдо счёта «текущие операции», что свидетельствует о том, что она экспортирует товаров и услуг больше, чем импортирует. В 2009 г. положительное сальдо составило 49 433 млн долл. Сальдо счёта операции с капиталом и финансовыми ресурсами в разные годы принимало и положительные, и отрицательные значения. Так, в 2009 г. из-за оттока капиталов за границу оно было равно — 43 491 млн долл. Эта тенденция действовала на протяжении 2010 г. и начала несколько меняться с начала 2011 г.

На основе приведённых данных можно определить *показатель экспортной квоты* России. Его рассчитывают по формуле:

$$\frac{\text{Общий объём экспорта за год}}{\text{Объём ВВП за год}} \times 100.$$

Таким образом можно рассчитать экспортную квоту России за 2009 г.:

$$\frac{303\,388}{1\,241\,511} \times 100 = 24,44\%.$$

Экспортная квота показывает степень вовлечённости национальной экономики (и ресурсов) в процесс международного разделения труда. Экономику России по этому показателю можно считать не просто открытой, но и серьёзно интернационализиро-

Таблица 13

ПЛАТЁЖНЫЙ БАЛАНС РОССИИ (1999—2009), млн долл.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Счёт текущих операций	24 616	46 839	33 935	29 116	35 410	59 512	84 602	94 686	77 768	10 366	49 433
Счёт операций с капиталом и финансовыми ресурсами	— 14 357	— 21 539	— 16 172	— 11 664	129	— 8403	— 15 228	3263	84 507	— 131 311	— 43 491

Источник. <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>

Таблица 14

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ (1999—2009), долл.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Внешнеторговый оборот на душу населения	810,11	1054,68	1102,59	1199,70	1518,73	2018,08	2666,61	3403,40	4228,80	5607,98	3651,32

Источник. Составлено автором по данным UNCTAD, 2010.

ванной. Об этом свидетельствует и другой показатель — *импортная квота*, которую рассчитывают по той же формуле:

$$\frac{\text{Общий импорт за год}}{\text{ВВП}} \times 100 = \frac{210\,984}{1\,241\,511} \times 100 = 16,99\%.$$

Соответственно импорт России в 2009 г. составил почти 17% её ВВП. Импортная квота показывает импортную зависимость страны от внешнего фактора, т. е. мировой экономики. Судя по показателю импортной квоты за 2009 г., экономику России можно в целом считать относительно независимой от импорта, но это чисто теоретически. Дело в том, что квота — это общий показатель, который учитывает *отраслевые квоты*.

На основе обобщения временных показателей квоты можно вывести внешнеторговую квоту России в целом. За 2009 г. она составит:

$$\left(\frac{\frac{1}{2}(\text{Экспорт} + \text{Импорт})}{\text{ВВП}} \right) \times 100 = \left(\frac{\frac{1}{2}(303\,388 + 210\,984)}{1\,241\,511} \right) \times 100 = 20,72\%.$$

Таким образом, *внешнеторговая квота России* в 2009 г. составила 20,72%, т. е. экспорт и импорт товаров и услуг составлял немного больше пятой части ВВП страны. *Относительная открытость и интернационализированность* экономики России в конкретных показателях выглядит следующим образом: внешнеторговый оборот на душу населения в России в 1999 г. был равен 810 долл., в 2008 г. — уже 5607 долл. В 2009 г. произошло снижение этого показателя до 3651 долл., а в 2010 г. он превысил 4 тыс. долл. в результате сокращения экспорта (табл. 14).

В качестве показателей участия страны в международной торговле принято использовать индексы концентрации и диверсификации экспорта и импорта страны. Их применение к внешней торговле России позволяет идентифицировать соответствующие показатели (индексы концентрации и диверсификации) (табл. 15).

Таблица 15

ИНДЕКСЫ КОНЦЕНТРАЦИИ И ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА РОССИИ (1999—2009)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Индекс концентрации экспорта	0,23	0,26	0,27	0,29	0,30	0,31	0,36	0,36	0,36	0,37	0,38
Индекс диверсификации экспорта	0,67	0,65	0,64	0,65	0,66	0,65	0,65	0,64	0,62	0,61	0,64
Индекс концентрации импорта	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06	0,07	0,08	0,09	0,05
Индекс диверсификации импорта	0,37	0,37	0,35	0,34	0,32	0,32	0,34	0,34	0,34	0,36	0,32

Источник. Составлено автором по данным UNCTAD, 2010.

Таблица 16

ИНДЕКС УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ (2000—2009), %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Индекс	100	80,17	74,76	75,59	79,59	82,23	78,07	67,09	68,36	66,92

Источник. Составлено автором по данным UNCTAD, 2010.

Индекс концентрации экспорта показывает, насколько широкий спектр товаров экспортирует страна. У России этот показатель увеличивается, что говорит о расширении категорий товаров, которые Россия экспортирует. В 2009 г. индекс концентрации экспорта равнялся 0,38. В то же время *индекс диверсификации экспорта* показывает отклонение товарной структуры экспорта страны от структуры мирового экспорта. У России этот показатель достаточно высок — 0,64 в 2009 г. Это означает, что экспорт России отклоняется от структуры мирового экспорта, т. е. страна вывозит ограниченную группу товаров. В этом отношении товарная структура российского экспорта идентична соответствующей структуре «классической» развивающейся страны.

Индекс концентрации импорта показывает, какие товары импортирует страна. У России этот показатель очень низкий — всего 0,05 в 2009 г., что говорит об узком спектре товарного импорта. *Индекс диверсификации импорта* показывает отклонение товарной структуры импорта страны от структуры мирового импорта. В 2009 г. индекс диверсификации импорта России составил 0,32. Это означает, что импорт товаров в Россию незначительно отклоняется от структуры мирового импорта. В таблице приведена идентификация «условий внешней торговли».

Условия торговли страны определяются соотношением цены её экспортного товара к цене её импортного товара. В результате выводится индекс условий торговли (табл. 16). В России этот показатель начиная с 2000 г. снижался и к 2009 г. составил 66,92%, что свидетельствует об увеличении цен на импортные товары по сравнению с ценами на экспортные товары. Это негативно сказывается на бюджете семей и ещё больше — на экономике страны. Дело в том, что страна покупает импортные товары либо по ценам выше тех, по которым они продаются на внешних рынках, либо по завышенным внутренним ценам (что особенно характерно для российских компаний). В результате снижается уровень жизни населения, нарушаются действующие правила ВТО, происходит отток капитала за границу.

НОВЫЕ СЛОВА

- платёжный баланс • экспортная квота • импортная квота
- отраслевые квоты • внешнеторговая квота
- индекс концентрации экспорта (импорта) • индекс диверсификации

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ*

1. Дайте анализ основных макроэкономических показателей России.
2. Покажите динамику ВВП страны в период 1991—2010 гг. В чём причины деиндустриализации экономики в 1994—2000 гг.? Какие внутренние и международные факторы содействовали росту российской экономики в 2001—2008 гг.?
3. Каковы международные экономические позиции России?
4. Расскажите о товарной структуре экспорта и импорта страны.
5. Назовите основных торговых партнёров России.
6. Напишите реферат на одну из тем:
«Место и значение экономики России в системе мировой экономики. Современные положения и перспективы»;
«Приоритетные направления внешнеэкономической деятельности Российской Федерации».

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Россия существенно отстаёт по ряду показателей от ведущих экономических держав мира (США, Японии, Германии, Китая), но при этом входит в десятку самых крупных экономик мира. За последнее десятилетие произошли значительные позитивные изменения в экономике России. Увеличились экспорт и импорт, активно развивается сектор услуг, который составляет большую часть ВВП России. Страна стала динамичнее участвовать в международной торговле.
2. Россия по-прежнему остаётся сырьевой державой, получая большую часть прибыли от экспорта нефти, газа и других ресурсов. Отрасли обрабатывающей, машинно-технической, химической промышленности развиваются очень медленно. Наивысшие показатели в экономике России были отмечены в 2008 г., однако уже в 2009 г. в результате мирового экономического кризиса произошёл крупный спад. С 2010 г. в экономике РФ наблюдается позитивная динамика — ВВП возрос более чем на 3%.
3. Мировой экономический кризис 2008 г. негативно повлиял на экономику страны. Многие экономические показатели снизились, а некоторые и сократились почти в два раза (в том числе темпы роста товарооборота). Тем не менее к концу 2010 г. экономика России в целом преодолела последствия кризиса.
4. Внешнеторговая политика России за 1999—2010 гг. претерпела некоторые изменения. Показатель внешнеторгового оборота на душу населения возрастает с каждым годом. Это свидетельствует об увеличении масштабов её экономики, причём экспорт страны растёт быстрее, чем импорт, что говорит о стремлении страны увеличивать свою долю в мировом товарообороте и укреплять торговые связи со многими странами мира. Однако это происходит за счёт экспансии в сырьевом секторе, что негативно сказывается на росте импортных цен на товары по сравнению с экспортными. В свою очередь, это способствует оттоку капитала за границу и негативно сказывается на всей экономике страны.

5. В связи с этим государству следует при помощи различных инструментов сократить импорт и через диверсификацию экономики сделать упор на производство отечественной продукции, обеспечивая её конкурентоспособность на мировом рынке. Россия относится к ряду стран с относительно открытой экономикой. Как уже было отмечено, в 2009—2010 гг. экспорт составил около четверти ВВП страны. При этом Россия серьёзно зависит от импорта: в 2009—2010 гг. импорт составил 17—18% ВВП страны. Экономика страны очень зависит от ввозимых машин, оборудования, продуктов питания, сырья и т. д. Сокращение импорта административными мерами ухудшит ситуацию в стране с продовольствием, товарами широкого потребления, приведёт к дефициту, росту цен и т. д. Поэтому необходимо делать акцент на производство отечественных товаров.

ГЛАВА 10. ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

- ✓ Сущность и содержание глобальных экономических проблем.
- ✓ Что такое неравное потребление?
- ✓ Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).
- ✓ ИРЧП в России.

§ 24. Глобальные экономические проблемы современности*

В настоящее время мировая экономика не смогла решить основные экономические задачи — проблемы бедности, продовольственную и энергетическую. Всё более обостряется экологическая проблема (загрязнение почвы, воды, воздуха), исчезают леса, наступают пустыни, меняется климат.

В декабре 2009 г. в Копенгагене по инициативе Генерального секретаря ООН состоялась международная конференция по вопросам ограничения выброса парниковых газов в атмосферу. Этот вопрос непосредственно связан с глобальным потеплением климата, порождающего значительные риски ухудшений условий жизни. По общему мнению, чтобы изменить ситуацию с глобальным потеплением к лучшему, требуется существенное сокращение выбросов парниковых газов.

Несмотря на важность поднятых проблем, на конференции не было принято никаких решений. Уменьшение выбросов загрязнений требует принятия затратных программ по «очистке» выбрасываемых парниковых газов, на которые не готовы пойти некоторые страны.

Точно так же не решается проблема продолжающейся гонки вооружений, международной торговли оружием и сокращения ядерного потенциала тех стран, которые им обладают, строительства крупных военно-промышленных объектов и т. д.

Эти колоссальные непроизводительные расходы особенно контрастно выглядят на фоне сохраняющейся бедности и нищеты большей части населения развивающихся стран. Так, в 2009 г. чрезвычайная ситуация с нехваткой продовольствия сложилась в 31 стране, в основном в Африке к югу от Сахары и в Южной Азии.

Неравное потребление — глобальная проблема современности. Неравномерность развития различных стран обусловлена разным уровнем развития факторов производства, географическими, климатическими, природными условиями и т. д. В 2010 г. произошло мощное землетрясение на Гаити — одной из самых бедных стран мира. Государство оказалось не в состоянии помочь своему населению, власть фактически была парализована. И только международная помощь, в том числе и российская, помогла как-то улучшить ситуацию.

Высокий уровень жизни — удел всего лишь приблизительно 1 млрд человек (из 6,8 млрд всего населения мира в 2010 г.). Данную ситуацию некоторые аналитики называют «теорией золотого миллиарда», обосновывая её тем, что ограниченные ресурсы Земли могут обеспечить нормальную жизнь только для 1 млрд человек. Получается, что остальным людям нет места на Земле.

Бедность — это отражение несправедливости и неравенства в мире. Для второй половины XX в. были характерны огромный скачок промышленного производства, предельное развитие всех естественных и приобретённых факторов производства, использование в самых широких масштабах передовых достижений науки, техники и технологий. В XXI в. происходит ускорение научно-технического прогресса, появляется реальная возможность решить многие социально-экономические задачи. Тем не менее бедность и нужда — извечная проблема человечества — сохраняются и в наше время. Они сопровождают всю историю человечества и остаются актуальными и сегодня. В периоды мировых кризисов бедность ещё более усиливается. В это же время растёт безработица, уменьшается заработная плата, сокращаются государственные социальные программы.

Основа жизни каждого человека — питание. Человеку необходимо потреблять определённое количество калорий для поддержания нормальной жизнедеятельности организма. Если в благополучных странах одна из проблем — избыточный вес у населения, то в бедных странах недоедание — постоянное явление. Недопотребление продуктов и питьевой воды — проблема многих стран. К группе бедных стран ныне примыкает и группа пе-

реходных стран из числа бывших союзных республик (СССР), в которых произошла сильнейшая деградация производительных сил, а неравенство в распределении материальных благ приобрело чудовищные размеры.

Неравномерная структура распределения приводит к смещению ценностей в обществе. Важным является то, чем человек владеет и во что одет, а не то, какими знаниями и способностями он обладает. Это типичные свойства потребительского общества, теряющего духовно-нравственные ориентиры.

Безудержные темпы роста потребления связаны с непрерывным ростом производства, использованием всё больших объёмов невозобновляемых природных ресурсов. В результате объём сжигаемых ископаемых видов топлива в мире увеличился почти в 8 раз с 1950 г., и на долю богатейшей пятой части населения мира приходится 53% его общего объёма. Ежегодный объём выбрасываемого в атмосферу углекислого газа в расчёте на душу населения в Соединённых Штатах составляет 21 метр. т, в Китае — 3,5 метр. т, в странах южнее Сахары — 0,1 метр. т. Ребёнок, родившийся сегодня в Нью-Йорке, Париже или Лондоне, потребляет товаров и услуг, генерирует отходов и загрязняет в течение своей жизни столько же (если не больше), чем 50 детей в развивающихся странах. По несчастливому стечению обстоятельств те, кто потребляет меньше, вынуждены нести всю тяжесть последствий экологического ущерба.

Неравенство в потреблении материальных благ — главная черта мирового развития. Так, в США потребление товаров и услуг достигло рекордного уровня в 95 трлн долл. США, что в 20 раз превысило показатель 1965 г. При этом $\frac{3}{4}$ населения за этот период увеличили потребление только в 2 раза. Соответственно усилился глобальный разрыв между богатыми и бедными: 80% объёма мирового потребления приходится на 20% населения мира. А во многих странах населению предлагается товаров и услуг даже меньше, чем 20—30 лет назад.

Социальное расслоение значительно возросло в последнюю четверть XX в. и в первое десятилетие XXI в. Это в одинаковой мере касается и развитых, и переходных, и развивающихся стран. В последних двух типах стран уже произошло выделение «социального ядра» — богатого слоя общества, монополизировавшего политическую власть. Уровень потребления этого «ядра» приближается к среднему уровню развитых стран. Одновременно большинство населения в этих странах остаётся чрезвычайно бедным. К началу 2011 г. более 1 млрд человек не имеют

возможности удовлетворить свои базовые потребности, живут за чертой бедности.

С начала XXI в. наметилась тенденция к ухудшению продовольственной ситуации в мире, что связано с сокращением посевных площадей в развитых и развивающихся странах. Особенно заметными эти процессы были в ряде крупных латиноамериканских стран, в том числе в Бразилии, Аргентине. Это ведёт к сокращению производства продовольствия и его удорожанию, что также сказывается на жизни бедной части населения.

Из 5,1 млрд человек, проживающих в развивающихся странах, почти треть живёт в антисанитарных условиях, другая треть не имеет доступа к доброкачественной питьевой воде; четверть населения не имеет элементарного жилья, а пятая часть не охвачена медицинским обслуживанием. Подавляющее большинство бедного населения передвигается только пешком и не имеет никакого транспорта.

Богатая пятая часть населения мира потребляет около 50% всего объёма мяса и рыбы, а на долю беднейшей части приходится лишь 7% этих продуктов. Средняя норма дневного потребления протеинов (белков) в странах ЕС составляет 150 г, в странах южнее Сахары — 38 г. В странах с наивысшим уровнем доходов вырабатывается 65% общего объёма производимой в мире электроэнергии.

Организации ООН исходят из того, что новые модели потребления, социализация, коллективизм и солидарность — основные направления решения проблем бедности и нищеты. Проблема заключается не столько в том, что нужны более высокие или более низкие темпы потребления, а в том, что нужна качественно новая модель потребления — потребление в интересах развития человека. Эта модель предполагает:

- повышение уровня потребления более 6 млрд человек;
- переход к более устойчивым формам потребления, способствующим сокращению масштабов экологической катастрофы, повышению эффективности использования и восстановлению ресурсов, включая источники пресной воды, землю, рыбные запасы и леса;
- защиту прав потребителей на получение информации о безопасности продуктов и доступ к необходимым товарам;
- отказ от форм потребления, оказывающих негативное воздействие на жизнь общества и содействующих расширению масштабов неравенства и нищеты;

• более справедливое распределение обязанностей между странами по сокращению масштабов ущерба окружающей среде, а также снижению уровня нищеты населения.

Для решения этих задач в докладе ООН (2010) предлагается обеспечить адекватные уровни потребления для всего населения; поддерживать технологические новинки, позволяющие развивающимся и переходным странам изменить производственные процессы, загрязняющие окружающую среду; повысить информированность общества о современных моделях потребления; создать и поддержать соответствующий механизм регулирования и укрепить механизмы международного сотрудничества.

НОВЫЕ СЛОВА

- глобальные проблемы человечества
- неравное потребление
- новые модели потребления

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ*

1. Перечислите известные вам глобальные проблемы человечества, связанные с экономикой.
2. Решение каких глобальных проблем требует значительных финансовых затрат?
3. Какова численность населения, имеющего высокий уровень жизни?
4. Приведите примеры неравенства в потреблении.
5. В чём заключается сущность новой модели потребления?

Темы для эссе:

Глобализация: вред и польза.

Проблема неравенства в потреблении: пути её решения.

Виновато ли человечество в глобальном потеплении?

Альтернативная энергетика — путь решения глобальной энергетической системы.

Биологическое топливо — благо или вред для человечества?

§ 25. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)*

В 1990 г. впервые был опубликован доклад ООН «О развитии человека», и с тех пор исследование по этой проблеме проводится ежегодно. Оно подводит итоги годового мирового развития по всем направлениям социального прогресса, показывая сдвиги в этой области. Уже в первом докладе была поставлена задача обратить внимание мировой общественности на жизнь реального человека в реальном обществе, на развитие человеческого потенци-

ала. Развитие человеческого потенциала — это общий процесс, содействующий прежде всего расширению возможностей выбора каждым человеком. Это становится возможным только при улучшении материально-культурных аспектов жизни общества. На всех уровнях развития жизни для человека важно: долго жить; вести здоровый образ жизни; иметь доступ к знаниям и ресурсам, необходимым для обеспечения адекватного уровня жизни.

Если эти базовые потребности не удовлетворены, отсутствует сама возможность выбора, а многие потенциальные возможности становятся недостижимыми. Понятие «развитие человеческого потенциала» можно трактовать ещё шире — как возможность выбора жизненного пути, не ограниченного социально-экономическими условиями, участие в жизни общества, возможность пользоваться плодами цивилизации и т. д. При этом содержание человеческого потенциала предполагает реализацию основных базовых ценностей: прав человека, общественного благосостояния, равенства, справедливости.

Права человека. Процесс развития человеческого потенциала содействует реализации экономических, социальных, культурных, гражданских, этнических и политических прав. В перспективе процесс развития человеческого потенциала сводит воедино все права человека, а не сужает их, ограничивая гражданскими и политическими правами. Права человека — это не абстрактное понятие и предполагает прежде всего право человека на достойную жизнь. Это право было впервые провозглашено во Всеобщей декларации прав человека, принятой Международной организацией труда в 1948 г. В ней утверждается, что каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, и право на обеспечение на случай утраты средств к существованию по не зависящим от него обстоятельствам.

Общественное благосостояние. Право, выбор и возможности личности не подлежат какому-либо ограничению, однако свобода отдельной личности может конфликтовать со свободой других личностей или нарушать её. Как показывает практика, необходим контроль общества над чрезмерными эгоистическими решениями крупных предпринимателей. Общественное благосостояние и благосостояние личности — понятия взаимосвязанные. Поэтому во избежание напряжённости между ними процесс развития человеческого инстинкта требует наличия чувств социальной сплочённости и механизма справедливого распределения

благ прогресса. А сила коллективных действий является одной из важнейших, способствующих процессу развития человеческого потенциала. Однако правительства многих стран боятся общественной активности и игнорируют этот механизм общественного контроля.

Равенство. Проблема равенства занимает центральное место в процессе развития человеческого потенциала. Понятие «равенство» чаще применяется в отношении богатства или дохода. Однако в рамках процесса развития человеческого потенциала идея равенства подчёркивается в контексте базового потенциала и возможностей доступа для каждого человека к образованию, здравоохранению, политическим правам и т. д.

Справедливость. Проблема справедливости до сих пор не утрачивает своей актуальности. Правительства обязаны стремиться к справедливому распределению благ, производимых в их странах. Стремление к справедливости должно быть одной из главных целей деятельности власти, политических партий, профсоюзов, общественных организаций.

ИРЧП. Ещё в первых выпусках доклада «О развитии человека» использовался индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Однако понятие «концепция развития человеческого потенциала» гораздо шире понятия «ИРЧП». Пока никто не может предложить иного всеобъемлющего показателя (или всеобъемлющего блока показателей), поскольку многие жизненно важные аспекты процесса развития человеческого потенциала не поддаются подсчёту. Тем не менее такой простой синтетический показатель уровня развития человеческого потенциала, как ИРЧП, достаточно полно отражает не только уровень жизни общества, но и другие аспекты жизни: комфортность, уверенность в будущем и т. д. При этом ИРЧП не заменяет более полного подхода к многообразию проблем в области перспектив развития человеческого потенциала.

При оценке ИРЧП учитывают: продолжительность жизни человека, уровень образования и доходы. Максимально возможное значение ИРЧП — 1, минимальное — 0. Наивысший балл дают государству, в котором средняя продолжительность жизни не ниже 85 лет, ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности) не менее 40 тыс. долл. и 100% населения грамотно. Ноль ставят в случае, если продолжительность жизни составляет не более 25 лет, ВВП на душу населения (по ППС) не более 100 долл., а 100% населения неграмотно. На первых местах по показателям ИРЧП прочно обосновались развитые страны мира (табл. 17).

Таблица 17

ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В 2011 г. И ЕГО КОМПОНЕНТЫ
(ДОКЛАД «О ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ РАЗВИТИИ» ЗА 2011 г.)

Рейтинг страны по ИЧР	Значение индекса человеческого развития (ИЧР)	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	Средняя продолжительность обучения, лет	Ожидаемая продолжительность обучения, лет	Валовой национальный доход (ВНД) на душу населения, по ППС на 2005 г. на долл. США	Рейтинг по ВНД на душу населения минус рейтинг по ИЧР	Значение ИЧР, не связанного с доходом	
Страны с очень высоким уровнем человеческого развития								
1	Норвегия	0,943	81,1	12,6	17,3	47 557	6	0,975
2	Австралия	0,929	81,9	12	18	34 431	16	0,979
3	Нидерланды	0,91	80,7	11,6	16,8	36 402	9	0,944
4	Соединённые Штаты Америки	0,91	78,5	12,4	16	43 017	6	0,931
5	Новая Зеландия	0,908	80,7	12,5	18	23 737	30	0,978
6	Канада	0,908	81	12,1	16	35 166	10	0,944
7	Ирландия	0,908	80,6	11,6	18	29 322	19	0,959

8	Лихтенштейн	0,905	79,6	10,3	14,7	83 717	—6	0,877
9	Германия	0,905	80,4	12,2	15,9	34 854	8	0,94
10	Швеция	0,904	81,4	11,7	15,7	35 837	4	0,936
11	Швейцария	0,903	82,3	11,0	15,6	39 924	0	0,926
12	Япония	0,901	83,4	11,6	15,1	32 295	11	0,94
13	Гонконг (Китай, САР)	0,898	82,8	10	15,7	44 805	—4	00,91
14	Исландия	0,898	81,8	10,4	18	29 354	11	0,943
15	Республика Корея	0,897	80,6	11,6	16,9	28 230	12	0,945
16	Дания	0,895	78,8	11,4	16,9	34 347	3	0,926
17	Израиль	0,888	81,6	11,9	15,5	25 849	14	0,939
18	Бельгия	0,886	80	10,9	16,1	33 357	2	0,914
19	Австрия	0,885	80,9	10,8	15,3	35 719	—4	0,908
20	Франция	0,884	81,5	10,6	16,1	30 462	4	0,919
21	Словения	0,884	79,3	11,6	16,9	24 914	11	0,035

Окончание табл. 18

Рейтинг страны по ИЧР	Значение индекса человеческого развития (ИЧР)	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	Средняя продолжительность обучения, лет	Ожидаемая продолжительность обучения, лет	Валовой национальный доход (ВНД) на душу населения, по ППС на 2005 г. долл. США	Рейтинг по ВНД на душу населения минус рейтинг по ИЧР	Значение ИЧР, не связанного с доходом
22 Финляндия	0,882	80	10,3	16,8	32 438	0	0,911
23 Испания	0,878	81,4	10,4	16,6	26 508	6	0,92

Страны с высоким уровнем человеческого развития

51 Куба	0,776	79,1	9,9	17,5	54 161	52	0,904
65 Беларусь	0,756	70,3	9,3	14,6	13 439	—8	0,785
66 Российская Федерация	0,755	68,8	9,8	14,1	14 561	—13	0,777
76 Украина	0,729	68,5	11,3	14,7	6 175	24	0,81

Источник. Доклад о человеческом развитии UNESCO 2011 г.

Данные таблицы отражают не просто высокий уровень экономического развития стран, а в определённой мере общие условия, общий социально-психологический и культурный климат общества или то, что создаёт комфорт (или дискомфорт) в реальной повседневной жизни человека в данном обществе. Поэтому первые позиции занимают не самые экономически развитые и сильные государства (США, Япония и Германия), а Норвегия, Австралия, Исландия, Канада, Ирландия, Нидерланды, Швеция, Франция, Швейцария и т. д.

Россия по индексу человеческого развития занимает 66-е место, пропустив Кубу (51-е место) и Беларусь (65-е место). Но зато она опередила Китай (92-е место), Украину (76-е место) и Грузию (75-е место).

Индекс нищеты населения (ИНН). Если ИРЧП служит для определения достигнутого страной общего уровня прогресса в области развития человеческого потенциала, то ИНН отражает структуру распределения прогресса и определяет масштабы существующих лишений. ИНН применяется для определения масштабов лишений по тем же базовым аспектам развития человеческого потенциала, что и ИРЧП.

С помощью ИНН-1 определяется уровень нищеты в развивающихся странах. Используются следующие переменные: процент лиц с вероятностью смерти в возрасте до 40 лет, процент неграмотных взрослых и общее экономическое благосостояние на общественном и индивидуальном уровне с точки зрения процента населения, не имеющего доступа к медицинскому обслуживанию и безопасной воде, и процент детей в возрасте до 5 лет с недостаточным весом.

В докладе ПР ООН индекс ИНН-2 впервые стал основой для определения уровня бедности и нищеты в развитых странах. ИНН-2 учитывает масштабы лишений по тем же трём аспектам, что и ИНН-1, а также факторы, связанные с долей бедных в развитых странах. При этом используются следующие переменные: процент лиц с вероятностью смерти в возрасте до 60 лет; процент населения, не имеющего адекватных навыков письма и чтения; доля населения с уровнем дохода менее 50%; доля населения, не имеющего работы в течение длительного периода времени.

В результате более чётко выявляется та часть населения, которая даже в условиях общего высокого уровня материальной

жизни населения (33%) остаётся бедной. В США это порядка 6—7% населения, в Западной Европе — 7—10, в странах Скандинавии — 4—5, а в России — свыше 30%.

НОВЫЕ СЛОВА

- индекс развития человеческого потенциала
- гендерный фактор
- индекс нищеты населения

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ*

1. Какие показатели используют при подсчёте индекса развития человеческого потенциала?
2. Проанализируйте данные таблицы. Какие страны лидируют по показателю ИРЧП?
3. Какое место занимает Россия и другие страны, бывшие республиками СССР?
4. По какому показателю Россия наиболее отстаёт от развитых стран мира?

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Глобальные проблемы тесным образом связаны с экономическими проблемами. Так, многие экологические проблемы вызваны неразумной хозяйственной деятельностью человека или чрезмерными военными затратами, в то время как следует искать разумный компромисс между людьми, а также между людьми и природой.
2. Противоречия в развитии современной цивилизации стали причиной таких глобальных проблем, как голод, бедность и нищета. Ими охвачено около 1 млрд человек, проживающих на Земле. Напомним, что если сократить военный бюджет, который составляет 1,4 трлн долл., вдвое, то проблему продовольствия для бедных стран можно решить в течение трёх лет.
Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) — важное достижение гуманистической мысли. Однако в соответствии с ней российская модель капитализма оказалась неконкурентоспособной. Основные показатели развития России ещё не достигли уровня её развития на 1996 г. — последний год социализма. В последние годы российские власти более активно начали решать задачи преодоления бедности и нищеты в стране.

Словарь терминов и определений

Активы — всё имущество, принадлежащее юридическому лицу или предпринимателю.

Акцизы — налог, устанавливаемый преимущественно на предметы массового потребления, а также услуги. Как правило, включается в цену товаров или тарифа на услуги.

Акция (от голл. *aktie*, от нем. *Aktie*) — ценная бумага, представляющая собой свидетельство о вложении определённой доли капитала или средств в акционерное общество и дающая право на получение некоторой части его прибыли в виде дивиденда.

Банк (от итал. *banco* — лавка, стол, на которых менялы раскладывали монеты) — финансово-кредитный институт, основной функцией которого является оказание финансовых услуг юридическим и физическим лицам.

Банк ипотечный — банк, выдающий долгосрочные ссуды под залог недвижимости: также выпускает закладные.

Банк кооперативный — специальный кредитно-финансовый институт, создаваемый товаропроизводителями на долевых началах для удовлетворения взаимных потребностей в кредите и других банковских услугах.

Бонус (от лат. *bonus* — добрый, хороший) — дополнительное вознаграждение, поощрение, надбавка к выплате, премия.

Бюджет (от старонормандского *bougette* — кошель, сумка, кожаный мешок) — схема доходов и расходов определённого лица (семьи, бизнеса, организации, государства и т. д.), устанавливаемая на определённый период времени, обычно на один год.

Государственный бюджет — финансовый план федерального (центрального) правительства, выступающий в виде росписи

денежных доходов и расходов правительства на бюджетный период.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — стоимость всех товаров и услуг, произведённых в стране в течение определённого периода (обычно года), исчисляемая в рыночных ценах.

Валовой национальный продукт (ВНП) — в отличие от ВВП отражает совокупную стоимость конечных товаров и услуг, созданных не только внутри страны, но и за её пределами фирмами и гражданами данной страны.

Валютный курс — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

Величина предложения — количество товара или услуг определённого вида, предложенное к продаже на рынке по конкретной цене в течение определённого периода времени. Величина предложения зависит от цен на товары и услуги, издержек производства и т. д.

Величина спроса — количество конкретного товара или услуги, которое покупатель может купить по предлагаемой цене в течение определённого периода времени. Величина спроса зависит от доходов покупателя, цен на товары и услуги, ожиданий покупателей, их вкусов и предпочтений. Величина спроса, как и величина предложения, — главные факторы формирования рыночных цен.

Государственные ценные бумаги — ценные бумаги, выпущенные государством. Государство с помощью ценных бумаг регулирует развитие экономики, решая следующие задачи: регулирование денежной массы; регулирование инфляции; влияние на валютный курс; формирование уровня доходности по ценным бумагам; обеспечение перелива капитала с одного сегмента финансового рынка на другой; решение других социально-экономических задач.

Государственный долг — результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета. Государственный долг равен сумме дефицитов прошлых лет с учётом вычета бюджетных излишков. Государственный долг складывается из задолженности центрального правительства, региональных и местных органов власти, государственных организаций, предприятий.

Деньги — специфический товар, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров или услуг.

Депозиты (вклады) представляют собой определённые суммы денежных средств, размещённые на хранение в кредитную организацию от имени частного или юридического лица, которым за использование этих сумм в деятельности указанной организации может начисляться определённый процент.

Дивиденды — это выплата акционерам компании части суммы чистой прибыли акционерного общества в соответствии с количеством принадлежащих им акций.

Закон предложения — экономический закон, согласно которому с ростом цены товара увеличивается объём его предложения на рынке, а со снижением цены сокращается предложение.

Закон спроса — экономический закон, предложенный английским экономистом А. Маршаллом, в соответствии с которым величина спроса на товар в течение определённого времени пропорциональна величине его цены.

Закон Энгеля — экономический закон, согласно которому поведение потребителей связано с размером получаемого ими дохода. С ростом дохода возрастают расходы на предметы длительного пользования, путешествия или сбережения, а структура потребления продуктов питания изменяется в сторону более качественных продуктов. И наоборот, чем меньше доходов, тем большую долю составляют расходы на питание.

Залог — это способ гарантирования исполнения обязательств. Залог — материальные средства, ценные бумаги, имеющие материальную ценность и служащие в качестве обеспечения выполнения каких-либо обязательств между заёмщиком и кредитором. Залог служит инструментом рыночно-экономических и финансовых отношений.

Заработная плата — часть национального дохода, поступающая в индивидуальное потребление наёмных работников. Номинальная заработная плата — сумма денежных средств, полученных работником за выполнение работы в течение определённого периода времени. Реальная заработная плата — количество товара и услуг, которое можно за неё приобрести. В зависимости от специфики труда применяют повременную, сдельную системы заработной платы. В условиях рыночной экономики для усиления

реальной заинтересованности работника в конечных результатах труда применяют различные премиальные системы заработной платы (системы участия в прибылях). В большинстве стран минимальная заработная плата устанавливается законом.

Импорт — ввоз товаров из-за границы для реализации на внутреннем рынке.

Инвестирование — вложение средств в программы, предпринимательское дело, имущественные объекты и т. п.

Инфляция — повышение общего уровня цен на товары и услуги. При инфляции за одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. В этом случае говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги утратили часть своей реальной стоимости.

Картель (от фр. cartel) — одна из основных форм соглашений о монополизации рынка, гласное или негласное соглашение группы близких по профилю предприятий. В отличие от концернов и трестов, картельные соглашения непосредственно не затрагивают производственную и коммерческую самостоятельность вступивших в картель предпринимателей, договаривающихся между собой о монополизации и разделе рынка, об объемах (квотах) производства и реализации продукции, условиях сбыта товаров и найма рабочей силы, ценах и сроках платежа, рационализации производства и управления, обмене патентами и т. п. Картели бывают внутренние, экспортные, импортные и международные. Они создаются с целью ограничения конкуренции между их участниками, монополизации производства и сбыта того или иного товара, установления на него единой, обязательной для всех участников соглашения монопольной цены, подавления внешней конкуренции со стороны фирм, не участвующих в данном соглашении, и получения более высокой, чем средняя, прибыли. В современных условиях существует ряд мощных международных картелей. Картельные соглашения широко используются мелким и средним бизнесом в борьбе с господствующими на рынке монополиями. В ряде стран заключение картельных соглашений запрещено антимонопольным законодательством или ограничено узкими рамками отдельных отраслей и видов производств.

Конвертируемость — обратимость акций и облигаций, возможность обмена одного их вида на другой на рынке ценных бумаг.

Конкуренция — а) состязание между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы вложения капитала, рынка сбыта, источника сырья. Является действенным механизмом стихийного регулирования пропорций общественного производства. Различают ценовую конкуренцию, основанную главным образом на совершенствовании качества продукции и условий её продажи; б) закон товарного производства, отражающий механизм соперничества товаропроизводителей, обусловленный противоречивостью их интересов в области производственно-сбытовой и торговой деятельности.

Корпорация (от лат. corporatio — объединение, сообщество) — общество, союз, образованный физическими или (и) юридическими лицами для ведения предпринимательской деятельности.

Курс акций — цена, по которой акции продаются на рынке.

Ликвидность — подвижность активов предприятий, фирм, банков, обеспечивающая возможность бесперебойно оплачивать в срок все кредитно-финансовые обязательства и законные денежные требования. Различают ликвидность банков, фирм, ликвидные активы, ликвидные средства.

Маркетинг — методы изучения рынка и принятия решений, что должна производить фирма и где, как и почём реализовывать на рынке, чтобы получить максимальную прибыль.

Менеджмент — совокупность правил организации эффективной деятельности предприятий.

Монополия — ситуация на рынке, при которой товар на рынке продаёт только один продавец.

Национальный доход — все доходы, полученные гражданами страны в виде заработной платы, прибыли, процента и ренты за использование природных ресурсов.

Облигация (от лат. obligatio — обязательство) — ценная бумага на предъявителя, предоставляющая её владельцу право на получение дохода в виде фиксированной процентной ставки.

Пошлина — государственный денежный сбор, вид налога, взимаемого с товаров и имущества, а также с некоторых операций, регулируемых государством.

Предприниматель — человек, который владеет и управляет собственным делом с целью получения прибыли.

Прибыль — превышение в денежном выражении доходов от реализации товаров над затратами на их производство или приобретение и сбыт этих товаров и услуг.

Прожиточный минимум — стоимость товаров и услуг, необходимых для удовлетворения первоочередных минимальных потребностей человека за год (в среднем): минимальный набор продуктов питания, товаров и услуг, а также обязательные платежи и сборы.

Равновесная цена — цена, при которой объём спроса на рынке равен цене предложения.

Розничная торговля — заключительная фаза обращения предметов личного потребления, где происходит реализация товаров и услуг в обмен на денежные доходы населения.

Ростовщичество — предоставление денежных ссуд, именуемых ростовщическим кредитом, под высокий процент. Используемый для таких кредитов капитал называют ростовщическим.

Рынок труда — это система конкурентных связей между предпринимателями и работниками по поводу найма и использования работника в производстве.

Рыночная система — система хозяйственных отношений, в основе которых лежит обмен.

Спрос — это желание и возможность потребителя купить определённое количество товара или услуги по определённой цене в определённый период.

Ссуда — это временная передача собственности (или денег) в пользование, обычно безвозмездное.

Ставка налога — величина налога в расчёте на единицу налогообложения. Если налог взимается в денежной форме, то налоговая ставка устанавливается в виде процента с облагаемого налогом дохода.

Товар — продукт труда, произведённый для обмена (продажи).

Труд — физическая и умственная деятельность человека, направленная на удовлетворение его потребностей и потребностей общества.

Услуга — действие, совершённое одним лицом в интересах другого.

Факторы производства — а) условие производственной деятельности; б) производственные ресурсы, необходимые для организации производства товаров и услуг. Включают в себя средства производства, сырьё и материалы, а также капитал.

Фиктивный капитал — это капитал, который, в отличие от реального, представляет собой не стоимость, а лишь право на получение какого-то дохода.

Финансовый рынок — система отношений в процессе обмена экономических благ с использованием денег.

Фирма — организация, владеющая одним или несколькими предприятиями, использующая экономические ресурсы для производства товаров и услуг с целью получения прибыли.

Фьючерсные контракты заключаются на бирже, которая осуществляет роль посредника между продавцом и покупателем. Преимущества такого контракта состоят в том, что можно снизить риск, с которым в результате сделки сталкиваются как продавец, так и покупатель. К примеру, небольшая фирма занимается выращиванием пшеницы, приблизительно зная предстоящий урожай. Поэтому доход фирмы зависит от продажи пшеницы. Если фирма продаст урожай за месяц до его получения, она защитит себя от возможного изменения цены на неё в будущем. Поэтому и покупатель, и продавец договариваются о цене, по которой товар будет поставлен в будущем. Именно поэтому фьючерсные контракты высокодоходны. Исполнение данного контракта гарантирует биржа (т. е., заключив контракт с биржей, не нужно интересоваться финансовым положением покупателя). Однако, если фьючерсная цена падает, продавец выигрывает, если повышается — проигрывает.

Частная собственность — одна из форм собственности, означающая законное право гражданина на конкретное имущество.

Экономическая система — а) система, охватывающая производство, обмен, потребление и расширение материальных благ;

б) совокупность принципов, правил и законодательных норм, определяющих отношение в процессе производства и обмена товаров.

Экономический рост — увеличение совокупного производства и потребления в стране, которое характеризуется темпами роста (или прироста) валового национального продукта, валового внутреннего продукта, национального дохода.

Экспорт — вывоз товаров и услуг за границу для реализации их на внешнем рынке.

Эмиссия денег — выпуск в обращение денежных знаков.

Интернет-ресурсы

<http://www.libertarium.ru/library> — библиотека по экономической литературе;

<http://www.finansy.ru> — информация по социально-экономическому положению и развитию в России;

<http://www.ise.openlab.spb.ru/cgiise/gallery> — галерея экономистов;

<http://www.almaz.com/nobel/economics> — лауреаты Нобелевской премии по экономике;

<http://www.cbr.ru> — официальный сайт Центрального банка России (аналитические материалы);

<http://www.rbc.ru> — РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

<http://www.budgetrf.ru> — мониторинг экономических показателей;

<http://www.rea.ru>;

<http://www.ereport.ru> — обзорная информация по экономике;

<http://www.stplan.ru> — экономика и управление;

<http://www.catback.ru> — научные статьи и учебные материалы по экономике.

Учебное издание

Хасбулатов Руслан Имранович

ЭКОНОМИКА

Базовый и углублённый уровни

11 класс

Учебник

Зав. редакцией *Е. Н. Тихонова*

Ответственный редактор *Е. Ю. Зеленецкая*

Художественный редактор *Э. К. Реоли*

Технический редактор *С. А. Толмачева*

Компьютерная верстка *Н. В. Полякова*

Корректор *Е. Е. Никулина*