

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования**  
**«Уральский государственный экономический университет»  
(УрГЭУ)**

---

**КУРСОВАЯ РАБОТА**  
по дисциплине «Макроэкономика»

Тема: «Валовой внутренний продукт: его измерение, структура и  
распределение»

Институт непрерывного  
и дистанционного образования

Направление подготовки:  
Экономика

Направленность (профиль):  
Бизнес-аналитика

Кафедра:  
Экономики предприятий

Дата защиты: \_\_\_\_\_

Оценка: \_\_\_\_\_

Студент:

Зоитова М.Ш.

Группа: ИДО ОЗБ БА-22 Узб

Руководитель:

Джой Е.С., Рахмеева И.И.

Екатеринбург  
2023г.

## Содержание:

Введение.....	3
1. Понятие, сущность и роль валового продукта как центрального показателя системы национальных счетов.....	5
1.1 Место ВВП в системе национальных счетов.....	5
1.2 Проблемы повторного счета и методы его исключения.....	10
1.3 Добавленная стоимость как экономическая категория.....	11
2. Методы подсчета валового продукта.....	14
2.1 Расчет ВВП по отраслям.....	14
2.2 Расчет ВВП по расходам.....	17
2.3 Расчет ВВП по доходам.....	23
3. Анализ динамики, ограничений и факторов роста ВВП в России.....	25
3.1 ВВП как показатель экономического роста.....	25
3.2 Проблемы экономического роста и благосостояния в России на современном этапе.....	45
Заключение.....	48
Список использованной литературы.....	50
Приложения.....	52

## ВВЕДЕНИЕ

Показатель ВВП очень важен для экономики в целом. Он используется для характеристики результатов производства, уровня экономического развития, темпов экономического роста, анализа производительности труда в экономике и так далее. Очень часто этот показатель используется в сочетании с другими показателями, например, если анализируется отношение дефицита государственного бюджета к ВВП. То есть актуальность выбранной темы очевидна. В связи с переходом нашей страны к рыночным отношениям возникла необходимость перестроить экономическую статистику, внедрить в нее показатели и систему показателей, приспособленных для характеристики функционирования эффективной рыночной экономики. Это касается и макроэкономических показателей, призванных обеспечить наиболее общую характеристику важнейших результатов и пропорций экономического развития.

Последние десятилетия ознаменовались широкомасштабными радикальными преобразованиями, которые в корне изменили основы социально-экономического уклада России. Как субъект собственности и хозяйствования государство вытеснялось из экономики. Механизм народнохозяйственного и отраслевого управления пришел в упадок. Национальная экономика часто теряла общую управляемость и погружалась в глубокий кризис.

Выход из нынешнего положения видится в обобщении и использовании применительно к российским условиям мирового опыта по выводу страны из системного кризиса. Этот опыт имеет нечто общее практически везде: уважение к национальным традициям и ценностям; прагматизм и осторожность при дозировании скорости и масштабов преобразований; учет реальной экономической обстановки; активная роль государства в регулировании экономики, направлении трансформационных

процессов в русле национальных интересов данных стран, в поддержке отечественного предпринимательства, в активной социальной политике.

Безусловно очевидно, что и в России одним из результатов системной трансформации, должно стать формирование российской модели национальной экономики, главными чертами которой являются эффективность, конкурентоспособность, способность к динамичному экономическому прогрессу в русле самых современных тенденций.

Бесспорно также и то, что государство заинтересовано в информации, комплексно характеризующей экономику, позволяющей осуществлять выработку экономической политики и оценку эффективности принятых решений.

Универсальной основой для комплексного анализа обобщающих характеристик рыночной экономики является система национальных счетов (СНС). Валовой внутренний продукт (ВВП) и Валовой национальный продукт (ВНП) являются главными показателями общего экономического состояния страны. Они дают представление об общем материальном благосостоянии нации, ведь чем выше уровень производства, тем выше благосостояние страны. Следовательно, изучение и анализ таких макроэкономических показателей как ВВП и ВНП является особо важным и актуальным.

Целью данной курсовой работы является изучение и анализ ВВП и ВНП Российской Федерации как важнейших показателей системы национальных счетов. Решаются следующие задачи: рассмотрение понятий и сущности ВВП и ВНП, методологии их исчисления, показывается динамика производства ВВП, структуру производства ВВП, анализируется динамика ВНП России.

# 1. ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, И РОЛЬ ВАЛОВОГО ПРОДУКТА КАК ЦЕНТРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

## 1.1 МЕСТО ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Система национальных счетов (СНС) представляет собой баланс взаимосвязанных показателей, характеризующих производство, распределение, перераспределение и конечное использование конечного продукта и национального дохода.

В системе национального счетоводства определяются количественные значения важнейших макроэкономических показателей. Для этого по каждому из экономических субъектов и народному хозяйству в целом составляется система функциональных счетов, отражающих участие данного субъекта в следующих хозяйственных процессах:

- производство материальных благ и услуг;
- образование дохода;
- распределение дохода;
- перераспределение дохода;
- использование дохода;
- изменение имущества;
- кредитование и финансирование.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – центральный показатель системы национальных счетов (СНС), который характеризует стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами страны за тот или иной период. ВВП исчисляется в рыночных ценах конечного потребления, то есть в ценах, оплачиваемых покупателем, включая все торгово–транспортные наценки и налоги на продукты. ВВП используется для характеристики результатов производства, уровня экономического развития, темпов

экономического роста, анализа производительности труда в экономике и так далее.

Прежде чем приступить к характеристике методов расчета ВВП, необходимо заострить внимание на ключевых моментах в понятии показателя.

Прежде всего, ВВП – это показатель произведенного продукта, который представляет собой стоимость произведенных конечных товаров и услуг. Это означает, что стоимость промежуточных товаров и услуг, использованных в процессе производства (таких, как сырье, материалы, топливо, энергия, семена, корма, услуги грузового транспорта, оптовой торговли, коммерческие и финансовые услуги и т. п.), не входит в ВВП. В противном случае ВВП содержал бы повторный счет.

Конечная продукция - это товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования, а не для перепродажи. Промежуточная продукция - это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку или перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю.

Для того, чтобы правильно рассчитать совокупный объем производства, необходимо, чтобы все продукты и услуги, произведенные в данном году, были учтены один раз, и не более того. Большинство продуктов проходят несколько производственных стадий, прежде чем попадают на рынок. В результате отдельные части и компоненты большинства продуктов покупаются и продаются несколько раз. Таким образом, чтобы избежать многократного учета частей продуктов, которые продаются и перепродаются, при расчете ВВП учитывается только рыночная стоимость конечных продуктов и исключается промежуточная продукция.

Следовательно, для исключения многократного повторного счета, ВВП должен выступать как стоимость конечных товаров и услуг и включать

только стоимость, создаваемую (добавляемую) на каждой промежуточной стадии обработки.

Рассмотрим подробнее понятие добавленной стоимости.

Добавленная стоимость (ДС) - это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль и амортизацию конкретного предприятия. Поэтому стоимость потребленных сырья и материалов, которые приобретались у поставщиков, и в создании которых предприятие не принимало участия, в добавленную стоимость произведенного данным предприятием продукта не включается.

Иначе говоря, добавленная стоимость — это валовая продукция предприятия (или рыночная цена выпущенной продукции) за минусом текущих материальных издержек, но с включением в нее отчислений на амортизацию (так как основные фонды предприятия принимают участие в создании новой стоимости производимой продукции). В советской практике этот показатель носил название условно чистой продукции.

ВВП – это также внутренний продукт, потому что он произведен резидентами. К резидентам относятся все экономические единицы (предприятия и домашние хозяйства) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие центр экономического интереса на территории данной страны (региона). Это означает, что они занимаются производственной деятельностью или проживают на экономической территории страны длительное время (не менее года). Экономическая территория страны – это территория, административно управляемая правительством данной страны, в пределах которой лица, товары и деньги могут свободно перемещаться. В отличие от географической территории она не включает территориальные анклавов других стран (посольства, военные

базы), но включает такие анклавные территории данной страны, расположенные на территории других стран.

ВВП – это валовой продукт, потому что он исчисляется до вычета потребления основного капитала. Потребление основного капитала представляет собой уменьшение стоимости основного капитала в течение отчетного периода в результате его физического и морального износа и случайных повреждений, не носящих катастрофического характера.

Теоретически внутренний продукт должен определяться на чистой основе за вычетом потребления основного капитала. Однако для определения потребления основного капитала в соответствии с принципами СНС требуются специальные расчеты на основе данных о восстановительной стоимости основных фондов, их сроке службы и износе по видам основных фондов. Амортизация по данным бухгалтерского учета не подходит для этой цели. Не все страны производят такие расчеты, а те, которые производят, используют различные методы. Таким образом, данные о ВВП более доступны и сравнимы между странами, и поэтому показатель ВВП получил более широкое распространение, чем чистый внутренний продукт.

Валовой национальный продукт (ВНП), как и Валовой внутренний продукт (ВВП), является так же широко используемым показателем функционирования экономики, производящей товары и услуги. В нашей стране ВНП исчисляется статистикой с 1987 г. и принципиально отличается от применявшихся у нас ранее показателей тем, что отражает результаты деятельности не только в материальном, но и в нематериальном производстве.

Оценки валового национального продукта анализируются для того, чтобы определить, каково текущее состояние экономики, а также оценить ее перспективы.

Валовой национальный продукт – это рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных с использованием внутренних ресурсов страны в течение данного периода времени. ВНП измеряет стоимость

продукции, произведенный факторами производства, находящимися в собственности граждан данной страны, в том числе и на территории других стран.

ВНП характеризует как общий объем расходов, так и общий объем доходов в экономике.

Валовой национальный продукт является более ранним показателем, чем ВВП. Необходимо отметить, что ВНП используется в статистике ряда зарубежных стран и на сегодняшний день.

И ВВП и ВНП отражают результаты деятельности в двух сферах народного хозяйства материального производства и услуг. Оба этих показателя определяют стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц). Показатели подсчитываются в ценах как текущих (действующих), так постоянных (ценах какого-либо базового года).

Разница между ВНП и ВВП состоит в следующем:

1) ВВП подсчитывается по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сфер материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных территории данной страны;

2) ВНП определяется как рыночная стоимость всей произведенной конечной продукции и услуг в экономике за год. При этом учитывается годовой объем конечных товаров и услуг, созданных гражданами страны, как в рамках национальной территории, так и за рубежом.

Другое определение ВНП представляет собой сумму доходов предприятий, организаций, населения в материальном и нематериальном производстве. ВНП учитывает и амортизационные отчисления, которые образуются в результате включения части стоимости используемых товаров

(станки, машины и т.д.) в готовую продукцию. Как и для ВВП для правильного расчета ВВП необходимо учесть все продукты и услуги, произведенные в данном году, один раз.

Таким образом, ВВП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом переведенная в страну прибыль вложенного за рубежом капитала, имеющейся там собственности, заработная плата граждан, работающих за рубежом за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев. Обычно, чтобы рассчитать ВВП, к показателю ВВП добавляют разность между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны, и прибылями и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране, с другой стороны.

Эта разность весьма невелика: для ведущих стран Запада не более  $\pm 1\%$  от ВВП. Статистическая служба ООН рекомендует в качестве основного показателя использовать показатель ВВП.

## 1.2 ПРОБЛЕМЫ ПОВТОРНОГО СЧЕТА И МЕТОДЫ ЕГО ИСКЛЮЧЕНИЯ

Главное требование при расчете показателей ВВП и ВВП - это чтобы все товары и услуги, произведенные за год, учитывались только один раз, т.е. чтобы при расчете учитывалась только конечная продукция и не учитывались промежуточные продукты, которые могут покупаться и перепродаваться много раз.

Конечная продукция - это товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования, а не для перепродажи. Промежуточная продукция - это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку или перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю.

Если суммировать произведенные в стране товары и услуги всех отраслях экономики, то неизбежен многократный повторный счет, существенно искажающий реальный объем проведенного валового продукта.

Например, зерно, выращенное в сельском хозяйстве, прежде чем превратиться в конечный продукт - хлеб, проходит четыре стадии обработки: 1) сбор, обмолот и сортировка зерна в сельском хозяйстве, 2) очистка, сушка и хранение на элеваторах; 3) размол зерна на мельницах; 4) выпечка хлеба на хлебозаводах.

Если, предположим, цена зерна, произведенного в сельском хозяйстве, составляет  $n$  единиц, то при его обработке и переработке на трех последующих стадиях эта цена еще трижды включается в издержки производства на элеваторе, мельнице хлебозаводе и в конечном итоге четырежды суммируется при чете объема продукции по всем отраслям. Однако реальная стоимость, создаваемая на каждой стадии обработки зерна и охватывающая стоимость производства и доход, предстает лишь в виде заработной платы, амортизации и прибыли этого конкретного предприятия.

Следовательно, для исключения многократного повторного счета ВВП и ВНП должны выступать как стоимость конечных товаров и услуг и включать только стоимость, создаваемую (добавляемую) на каждой промежуточной стадии обработки.

### 1.3 ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ, КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Добавленная стоимость — это та часть стоимости продукта, которая создается в данной организации. Рассчитывается как разность между стоимостью товаров и услуг, произведенных компанией (т.е. выручка от

продаж), и стоимостью товаров и услуг, приобретенных компанией у внешних организаций (стоимость купленных товаров и услуг будет состоять в основном из израсходованных материалов и прочих расходов, оплаченных внешним организациям, например, расходы на освещение, отопление, страхование и т.д.)

Стоимость продукта = материалы + энергозатраты + труд + амортизация + рента + проценты + прибыль + косвенные налоги

Добавленная стоимость = труд (с начислениями налогов и обязательных платежей) + амортизация + рента + проценты + прибыль

Косвенные налоги прибавляются к цене, например налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины

Валовая добавленная стоимость – разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением. Выпуск товаров и услуг – суммарная стоимость товаров и услуг, являющихся результатом экономической деятельности организации в отчетном периоде. Промежуточное потребление - стоимость потребленных товаров (за исключением потребления основного капитала) и потребленных рыночных услуг в течение отчетного периода с целью производства других товаров и услуг. В соответствии с методологией системы национальных счетов промежуточное потребление включает следующие элементы: материальные затраты (товары и материальные услуги), включая сырье и материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, работы и услуги производственного характера, выполненные другими организациями, топливо, электрическую энергию, тепловую энергию; оплату нематериальных услуг; командировочные расходы в части оплаты проезда к месту служебной командировки и обратно и расходы по найму жилого помещения; арендную плату; другие элементы промежуточного потребления.

Покупные материалы и услуги приобретаются в готовом виде, их создают поставщики и подрядчики, поэтому они не входят в добавленную стоимость. При этом все внутренние затраты фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию основного капитала и т. д.), а также прибыль организации включаются в добавленную стоимость.

Валовая добавленная стоимость по видам экономической деятельности суммируется и участвует в расчете производственным методом валового внутреннего продукта страны.

## 2. МЕТОДЫ ПОДСЧЁТА ВАЛОВОГО ПРОДУКТА

ВВП может быть исчислен следующими тремя методами:

- 1) как сумма валовой добавленной стоимости (производственный метод, или расчёт по отраслям);
- 2) как сумма компонентов конечного использования (метод конечного использования);
- 3) как сумма первичных доходов (распределительный метод).

### 2.1 РАСЧЕТ ВВП ПО ОТРАСЛЯМ

При расчете производственным методом ВВП исчисляется путем суммирования валовой добавленной стоимости всех производственных единиц - резидентов, сгруппированных по отраслям или секторам.

Валовая добавленная стоимость - это разница между стоимостью произведенных товаров и оказанных услуг (выпуском) и стоимостью товаров и услуг, полностью потребленных в процессе производства.

Выпуск - это стоимость товаров и услуг, произведенных и оказанных экономическими единицами - резидентами за рассматриваемый период.

Выпуск включает:

- все товары независимо от их использования
- услуги, предоставленные другим институциональным единицам, в частности, нерыночные услуги органов государственного управления и некоммерческих организаций

- услуги домашних хозяйств по проживанию в собственном жилище и домашние услуги, оказываемые оплачиваемой домашней прислугой

Типы выпуска:

- рыночный

- нерыночный

Рыночный выпуск включает товары и услуги:

- реализуемые по экономически значимым ценам путем продажи или бартера;

- предоставляемые работникам в качестве оплаты труда в натуральной форме;

- производимые одним заведением предприятия и поставляемые другим заведениям того же предприятия для использования в производстве в том же или последующих периодах;

- готовую продукцию и незавершенное производство, поступающие в запасы материальных оборотных средств у производителя и предназначенные для рыночного использования.

Нерыночный выпуск включает товары и услуги:

- производимые экономическими единицами для их собственного конечного потребления или накопления;

- предоставляемые бесплатно или по ценам, не имеющим экономического значения, другим институциональным единицам, включая услуги, оказываемые обществу в целом;

- готовую продукцию и незавершенное производство, предназначенные для нерыночного использования и поступающие в запасы материальных оборотных средств у производителя.

Основная цена - цена, получаемая производителем за товары и услуги, исключая любые подлежащие уплате налоги на продукты и включая субсидии на продукты.

Цена производителя - цена, получаемая производителем за товары и услуги, включая подлежащие уплате налоги на продукты и исключая субсидии на продукты.

Налоги на продукты - это налоги, взимаемые пропорционально количеству или стоимости товаров и услуг, производимых, продаваемых или импортируемых предприятиями - резидентами.

К ним относятся следующие наиболее распространенные налоги:

- 1) налог на добавленную стоимость (НДС) и налоги типа НДС;
- 2) акцизы;
- 3) налоги на продажи, покупки, налог с оборота и т.п.;
- 4) налоги на отдельные виды услуг;
- 5) налоги на прибыль фискальных монополий;
- 6) налоги на импорт и экспорт, таможенные пошлины.

Субсидии на продукты - это субсидии, выплачиваемые обычно пропорционально количеству или стоимости товаров и услуг, производимых, продаваемых или импортируемых предприятиями- резидентами.

Расходы на промежуточное потребление - это стоимость товаров и рыночных услуг, потребленных в течение данного периода с целью производства других товаров или услуг.

Они включают:

- затраты сырья, материалов, топлива, энергии, семян, кормов, продуктов питания, медикаментов, канцелярских принадлежностей, спецодежды и т.п.;

- оплату работ и услуг, предоставленных другими предприятиями и отдельными лицами;

- расходы на командировки в части оплаты проезда и гостиниц.

## 2.2 РАСЧЕТ ВВП ПО РАСХОДАМ

Согласно методу конечного использования ВВП определяется как сумма следующих компонентов: расходы на конечное потребление товаров и услуг, валовое накопление, сальдо экспорта и импорта товаров и услуг.

$$\text{ВВП} = C + I_g + G + NX$$

Где C - потребительские расходы населения;

$I_g$  - валовые частные инвестиции в национальную экономику;

G - государственные закупки товаров и услуг;

NX - чистый экспорт, который вычисляется как разность между экспортом и импортом данного государства.

Расходы на конечное потребление товаров и услуг — расходы домашних хозяйств-резидентов на потребительские товары и услуги, а также расходы учреждений государственного управления (бюджетных организаций) и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, на товары и услуги для индивидуального и коллективного

потребления. Такая группировка показывает, кто финансирует расходы на конечное потребление.

Расходы на конечное потребление домашних хозяйств включают:

- 1) расходы на покупку потребительских товаров и услуг;
- 2) потребление товаров и услуг, полученных в натуральной форме в порядке оплаты труда, подарков и т. д.;
- 3) потребление товаров и услуг, произведенных домашними хозяйствами для собственного конечного потребления.

Расходы на конечное потребление домашних хозяйств должны учитывать покупки резидентами товаров и услуг за границей (например, во время командировок, туристических поездок) и исключать аналогичные покупки нерезидентов на территории данной страны. Расходы на конечное потребление домашних хозяйств определяются в размере фактической оплаты ими потребительских товаров и услуг, производимой за счет их доходов.

В СНС 1993г. введен показатель фактического конечного потребления.

Валовое накопление - чистое приобретение резидентами товаров и услуг, произведенных и оказанных в текущем периоде, но не потребленных в нем.

Валовое накопление включает:

- накопление основного капитала;
- изменение запасов материальных оборотных средств;
- чистое приобретение ценностей;

Валовое накопление основного капитала представляет собой вложение в объекты основного капитала для создания нового дохода в будущем путем использования их в производстве.

Основной капитал — это активы, являющиеся результатом производства, которые многократно используются в процессе производства: здания и сооружения, машины и оборудование, транспортные средства; скот племенной, молочный, рабочий; сады, виноградники и другие насаждения; затраты на геологоразведочные работы; затраты на программное обеспечение и базы данных для ЭВМ; оригиналы литературных и художественных произведений (фильмы, звукозаписи, рукописи, являющиеся основой для тиражирования). Валовое накопление основного капитала определяется как приобретение активов за вычетом выбытия новых и существующих основных фондов.

Оценка составных элементов валового накопления основного капитала производится:

а) при покупке основного капитала по ценам приобретения (ценам покупателя), т. е. включая все затраты на передачу права собственности (стоимость услуг, оказанных адвокатами, агентами по операциям с недвижимостью и другими посредниками, пошлины, комиссионные, налоги и т. п.);

б) при производстве основного капитала для собственного использования по основным ценам или по затратам на производство.

Валовое накопление основного капитала включает также затраты на улучшение произведенных активов и расходы в связи с передачей права собственности на произведенные активы. К произведенным активам относятся активы, не являющиеся результатом производства, например, земля, недра и другие природные ресурсы, а также патенты, лицензии и т.п.

Изменение запасов материальных оборотных средств - это изменение стоимости произведенных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и товаров для перепродажи.

Чистое приобретение ценностей - это новая категория, появившаяся в СНС 1993 года.

*ВВП как сумма первичных доходов (распределительный метод)*

Оплата труда наемных работников представляет собой вознаграждение в денежной или натуральной форме, которое должно быть выплачено работодателем наемному работнику за работу, выполненную в отчетном периоде. Она учитывается на основе начисленных сумм и складывается из двух основных компонентов:

- а) заработная плата;
- б) отчисления работодателей на социальное страхование.

Заработная плата охватывает все виды заработков. Заработная плата учитывается до вычета налогов и других удержаний, взимаемых с наемных работников.

Отчисления на социальное страхование производятся работодателями, чтобы обеспечить наемным работникам в будущем право на получение социальных пособий.

Социальные пособия выплачиваются органами государственного страхования, государственными и негосударственными пенсионными фондами, страховыми учреждениями, работодателями домашним хозяйствам при наступлении определенных обстоятельств, которые, как правило, приводят к снижению доходов и благосостояния домашних хозяйств. Различают фактические и условно исчисленные отчисления работодателей на социальное страхование. Фактические отчисления на социальное

страхование состоят из платежей, производимых работодателями третьей стороне. Фактические отчисления на социальное страхование определяются в размере начислений на фонд заработной платы по всем видам социального страхования, т. е. в фонды социального страхования, пенсионный фонд, фонд занятости, фонд социальной поддержки населения и другие аналогичные социальные внебюджетные фонды. К ним относятся также обязательные отчисления работодателей на медицинское страхование и расходы предприятий по оплате услуг поликлиник по договорам, заключенным с органами здравоохранения на предоставление своим работникам медицинской помощи.

Условно исчисленные отчисления на социальное страхование представляют собой эквивалент социальным пособиям, выплачиваемым работодателями непосредственно их работникам, бывшим работникам или их иждивенцам, имеющим на это право, за счет своих средств без привлечения третьей стороны.

Налоги на производство и импорт - это обязательные безвозмездные ватные платежи, взимаемые органами государственного управления с производственных единиц в связи с производством и импортом товаров и услуг или использованием факторов производства. К налогам на производство и импорт относятся налоги на продукты и другие налоги на производство.

Другие налоги на производство — это налоги, связанные с использованием факторов производства, а также платежи за лицензии и разрешение заниматься какой-либо производственной деятельностью или другие обязательные платежи, уплата которых необходима для деятельности производственной единицы - резидента. Субсидии на производство и импорт - это текущие безвозмездные невозвратные платежи, которые государство производит предприятиям в связи с производством, продажей или импортом

товаров и услуг или использованием факторов производства для проведения определенной экономической и социальной политики.

К субсидиям на производство и импорт относятся субсидии на продукты в другие субсидии на производство. Другие субсидии на производство - субсидии, которые предприятия получают от органов государственного управления в связи с использованием факторов производства:

- субсидии, выплачиваемые в связи с использованием труда особого контингента лиц;
- субсидии, связанные с использованием других факторов производства
- субсидии для уменьшения загрязнения окружающей среды

Валовая прибыль и валовые смешанные доходы представляют собой часть валовой добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычитания расходов, связанных с оплатой труда наемных работников и уплатой налогов на производство и импорт.

Валовая прибыль и валовые смешанные доходы определяются до вычитания потребления основного капитала. Если его выделить, то получатся чистая прибыль и чистые смешанные доходы.

$$\text{ВВП} = W + Q + R + P + T$$

Где  $W$  – заработная плата, выплаченная предприятиями и организациями данной страны своим рабочим и служащим, независимо от того, являются ли они резидентами или нерезидентами данной страны;

$Q$  – отчисления на социальное страхование;

$R$  – валовая прибыль;

$P$  – валовой смешанный доход;

$T$  – налоги на производство и импорт (за вычетом субсидий).

### 2.3 РАСЧЕТ ВВП ПО ДОХОДАМ

Данный метод базируется на двух теоретических положениях:

1. ВВП - это распределенный конечный продукт;
2. конечный продукт равен добавленной стоимости, созданной в национальной экономике за определенный период.

Поэтому при учете ВВП по потоку доходов выделяются и суммируются те же основные элементы, из которых состоит добавленная стоимость отдельного товара. Это, во-первых, амортизационные отчисления; во-вторых, *национальный доход* (NI, national income) – весь чистый продукт, созданный в экономике национальными факторами производства как внутри страны, так и за рубежом. Включается также чистый доход, созданный иностранными факторами производства в стране, - ЧДИФ. Поскольку ВВП учитывается по рыночным ценам, то прибавляется четвертый элемент: косвенные налоги за вычетом субсидий. Следовательно, ВВП по доходам включает в себя амортизацию, национальный доход, чистый доход, созданный иностранными факторами в стране, и косвенные налоги без субсидий:

$$GDP(ВВП) = \text{амортизация} + NI + \text{ЧДИФ} + \text{косвенные налоги} - \text{субсидии}$$

Амортизация представляет собой годовой износ средств труда (основного капитала, основных фондов). Для того чтобы производство осуществлялось непрерывно и возобновлялось в тех же масштабах, этот доход в дальнейшем должен быть использован на восстановление изношенного оборудования, машин, зданий и т. п.

Косвенные налоги (например, НДС, налог с продаж, акцизный налог, таможенные пошлины) включаются как надбавка в рыночную цену многих

товаров. Поэтому доход фирмы от продажи товара меньше рыночной цены на величину косвенного налога. Косвенные налоги уменьшаются при подсчете ВВП на соответствующую величину, если государство выдало субсидии.

Национальный доход, как весь чистый продукт страны, очищенный от косвенных налогов, рассчитывается в соответствии с теорией факторов производства как сумма доходов, созданных производственными ресурсами. Наемные работники получают зарплату и жалованье. Доходы за свой труд получают собственники в некорпоративном секторе. Корпорации получают прибыль. Часть ее распределяется среди акционеров как дивиденды, другая отчисляется в виде налогов государству, третья, так называемая нераспределенная прибыль, остается и используется в корпорации.

Фирмы и домохозяйства получают чистый процент за временное предоставление своих денежных средств на мировой финансовый рынок и рентный доход от передачи земельных ресурсов, недвижимости, средств труда во временное пользование. Сюда же входит условный рентный доход домовладельцев, проживающих в собственных домах. Включение его в ВВП базируется на принципе альтернативных издержек производства. Согласно этому принципу условный рентный доход равен сэкономленной арендной плате при проживании в собственном доме. Домовладелец как бы получает условный рентный доход, который ему пришлось бы потратить, если бы он арендовал жилище.

Таким образом, *национальный доход* состоит из следующих доходов:

- зарплаты и жалованья наемных работников;
- доходов собственников некорпоративного сектора;
- прибыли корпораций;
- чистого процента и рентного дохода.

Добавив к этим видам доходов амортизацию, чистый доход, созданный иностранными факторами в стране, и косвенные налоги за вычетом субсидий, мы получаем ВВП.

### 3. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ, ОГРАНИЧЕНИЙ И ФАКТОРОВ РОСТА ВВП В РОССИИ

#### 3.1 ВВП КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Проблема экономического роста и его темпов – одна из важнейших в макроэкономике. Ее изучение позволяет, во-первых, понять причины различий в уровне жизни и темпах экономического роста между различными странами в один и тот же период (межстрановые различия) и внутри страны в разные периоды (межвременные различия); во-вторых, выявить факторы экономического роста; в-третьих, определить условия сохранения высокого уровня жизни в странах, уже достигших его, и наконец, разработать меры государственной политики по обеспечению и ускорению экономического роста.

**Экономический рост** – это долгосрочная тенденция увеличения реального ВВП. В данном определении ключевыми являются слова: 1) *тенденция*, это значит, что реальный ВВП не должен обязательно увеличиваться каждый год, имеется в виду лишь *направление движения* экономики, так называемый «*тренд*»; 2) *долгосрочная*, поскольку экономический рост является показателем, характеризующим долгосрочный период, а следовательно, речь идет об увеличении *потенциального* ВВП (т. е. ВВП при полной занятости ресурсов), о росте производственных возможностей экономики; 3) *реального ВВП* (а не номинального, рост которого может происходить за счет роста уровня цен, причем даже при сокращении реального объема производства). Поэтому важным показателем экономического роста выступает показатель *величины реального ВВП*.

*Главная цель* экономического роста – рост благосостояния и увеличение национального богатства. Чем больше производственный потенциал страны и чем выше темпы экономического роста, тем выше уровень и качество жизни. Как заметил известный американский экономист,

лауреат Нобелевской премии Роберт Лукас, «значение этих проблем для благосостояния человечества таково, что, начав размышлять над ними однажды, невозможно думать о чем-либо другом».

Графически экономический рост может быть представлен тремя способами: а) через кривую реального ВВП; б) через кривую производственных возможностей; в) с помощью модели « $AD - AS$ » (рис. 4.1).

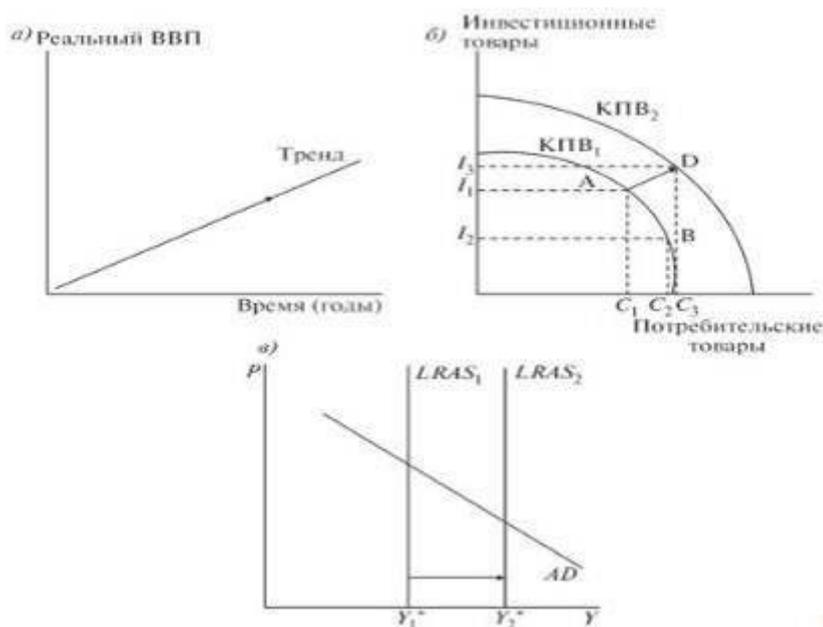


Рис. 4.1. Экономический рост (графическая интерпретация)

На рис. 4.1, а кривая (тренд) отражает долгосрочную тенденцию увеличения реального ВВП. На рис. 4.1, б экономический рост показан с помощью кривой производственных возможностей (КПВ). Основные виды товаров, производящихся в экономике, – это инвестиционные товары (производственного назначения) и потребительские товары. КПВ отражает ограниченность ресурсов в экономике в определенный период времени.

Каждая точка кривой соответствует некоторому сочетанию количеств потребительских и инвестиционных товаров, которое можно произвести с помощью имеющихся экономических ресурсов. Например, в точке А на КПВ1 с помощью того количества ресурсов, которое соответствует данной кривой, можно произвести количество потребительских товаров  $C_1$  и

инвестиционных товаров  $I_1$ . Если поставлена цель увеличить количество потребительских товаров до величины  $C_2$ , то, находясь на той же кривой производственных возможностей (переход из точки А в точку В), можно решить эту проблему только за счет сокращения производства инвестиционных товаров до уровня  $I_2$ , т. е. иметь *альтернативные издержки*. Если экономика перейдет на новую кривую производственных возможностей (КПВ2), т. е. из точки А в точку D, то увеличивается производство и потребительских (до  $C_3$ ), и инвестиционных товаров (до  $I_3$ ), причем без альтернативных издержек. А это и есть экономический рост, т. е. переход на новый уровень производственных возможностей, решение проблемы ограниченности ресурсов и альтернативных издержек. Таким образом, экономический рост может быть представлен как сдвиг (не обязательно параллельный) кривой производственных возможностей.

На рис. 4.1, в экономический рост изображен с помощью модели « $AD - AS$ ». Поскольку экономический рост представляет собой рост потенциального ВВП, т. е. реального ВВП в долгосрочном периоде, то графически его можно представить как сдвиг вправо долгосрочной кривой совокупного предложения ( $LRAS$ ) и рост объема производства от  $Y^*1$  до  $Y^*2$ .

Хотя показатель величины реального ВВП широко используется для оценки уровня экономического развития страны, следует иметь в виду, что это абсолютный показатель, который не может точно отражать уровень жизни. Более точным показателем благополучия страны, уровня благосостояния выступает *величина реального ВВП на душу населения*, т. е. относительный показатель, отражающий стоимость того количества товаров и услуг, которое не *вообще производится* в экономике, а приходится в среднем на одного человека.

Дело в том, что уровень жизни в значительной степени зависит от темпов прироста населения. С одной стороны, численность населения страны определяет численность рабочей силы, т. е. трудовых ресурсов.

Неудивительно, что страны с большим населением (США, Япония) имеют гораздо более высокий ВВП, чем Люксембург и Нидерланды. Однако, с другой стороны, рост населения уменьшает показатель среднедушевого ВВП, т. е. ведет к снижению уровня жизни. Об экономическом росте можно говорить лишь в том случае, если происходит рост уровня благосостояния, т. е. если экономическое развитие сопровождается более быстрым ростом реального ВВП по сравнению с ростом населения.

По уровню реального ВВП на душу населения между странами существует огромное различие. Так, в настоящее время уровень реального ВВП на душу населения в США примерно в 50 раз выше, чем в Бангладеш, в 30 раз выше, чем в Индии, в 10 раз выше, чем в Китае, и примерно такой же, как в Канаде и Японии. Однако с течением времени ранжирование (соотношение) стран по уровню реального ВВП на душу населения меняется. Это происходит из-за того, что в разных странах наблюдается разная *скорость* экономического роста. Показатель скорости роста является показателем *динамики* экономического роста, который позволяет определить, какая страна развивается быстрее. Скорость экономического роста выражается в *среднегодовых темпах прироста ВВП* или *среднегодовых темпах прироста ВВП на душу населения* (это более точный показатель) в течение определенного периода времени.

Различия в темпах роста реального ВВП на душу населения очень велики. Благодаря высоким средним темпам экономического роста за последние 100 лет, например, Япония смогла резко вырваться вперед, в то время как из-за низких темпов роста Великобритания и Аргентина утратили свои позиции. Причем даже небольшая разница в темпах роста может привести к громадным различиям в уровне дохода и выпуска между странами по прошествии ряда лет. Это происходит благодаря накапливаемому росту, т. е. кумулятивному эффекту. Кумулятивный эффект подсчитывается по формуле «сложного процента», когда учитывается процент на ранее полученный процент. Так, если величина ВВП в стране

составляет 100 млрд долл., а среднегодовой темп роста ВВП – 10 %, то величина ВВП в конце первого года составит 110 млрд долл. ( $100 + 100 * 0,1 = 110$ ), в конце второго года 121 млрд долл. ( $100 + 100 * 0,1 + (100 + 100 * 0,1) * 0,1 = 121$ ), в конце третьего года 133,1 млрд долл. ( $100 + 100 * 0,1 + (100 + 100 * 0,1) * 0,1 + [(100 + 100 * 0,1) * 0,1] * 0,1 = 133,1$ ) и т. д.

Итак, если известен среднегодовой темп прироста ВВП ( $g$ ), то, зная исходный уровень ВВП ( $Y_0$ ) и используя формулу «сложного процента», можно рассчитать величину ВВП через  $t$  лет ( $Y_t$ ):

$$Y_t = Y_0 (1 + g)^t,$$

из чего следует, что среднегодовой темп прироста ВВП равен:

Таким образом, среднегодовой темп прироста ВВП представляет собой *среднее геометрическое* темпов прироста за определенное количество лет.

Для облегчения расчетов обычно используется «правило 70», которое утверждает, что если какая-то переменная растет темпом  $x$  % в год, то ее величина удвоится *приблизительно* через  $70 / x$  лет. Если ВВП на душу населения ежегодно растет на 1 %, то его величина удвоится через 70 лет ( $70 / 1$ ). Если ВВП на душу населения растет на 4 % в год, то его величина удвоится примерно через 17,5 лет ( $70 / 4$ ). Например, каждое поколение американцев считает своей целью оставить после себя удвоенный ВВП для будущего поколения. Для этого экономика должна иметь средние темпы роста, примерно равные 3 % в год. Величина ВВП на душу населения через 70 лет рассчитывается по формуле:

$$Y_t = Y_0 * 2^x.$$

Однако из «правила 70» следует, что по прошествии ряда лет быстро растущая экономика применяет процентную величину темпа экономического роста к большей первоначальной величине ВВП, и общий выпуск

увеличивается быстрее в медленнее растущих экономиках. Как мы видели, экономика, которая растет с темпом 1 %, удвоит свой ВВП примерно через 70 лет, а в экономике с 4-процентным темпом роста удвоение ВВП будет происходить каждые 17,5 лет. Через 70 лет экономика с 4-процентным ростом увеличит свой ВВП в 16 раз по сравнению с исходным уровнем (24), в то время как экономика с 1-процентным ростом только удвоит исходную величину ВВП (21). Если обе экономики первоначально имеют одинаковый уровень ВВП, то благодаря кумулятивному эффекту экономика с 4-процентным темпом роста через 70 лет будет иметь ВВП в восемь раз больший, чем экономика с 1-процентным ростом. Это явление, когда более бедная страна начинает развиваться более быстрыми темпами, чем более богатая страна, поскольку она имеет первоначально более низкий производственный потенциал и уровень ВВП, получило название эффекта «быстрого старта».

$$g_a = \sqrt[t]{Y_t/Y_0} - 1.$$

Чтобы объяснить, почему одни страны развиваются быстрее, чем другие; как ускорить экономический рост; что определяет скорость увеличения ВВП, т. е. чтобы понять межстрановые и межвременные различия в уровне реального ВВП (и реального ВВП на душу населения) и в темпах его роста, необходимо проанализировать *типы* и *факторы экономического роста*.

Увеличение производственных возможностей и рост потенциального ВВП связаны с изменением либо количества, либо качества ресурсов. Соответственно выделяют *два типа* экономического роста: экстенсивный и интенсивный. Экономический рост, обусловленный *увеличением количества* ресурсов, простым добавлением факторов, представляет собой

*экстенсивный* тип экономического роста. Экономический рост, связанный с *совершенствованием качества* ресурсов, использованием достижений научно-технического прогресса, – это *интенсивный* тип роста.

Соответственно двум типам экономического роста выделяют две группы факторов:

1) факторы, которые влияют на *количество* ресурсов – труда, земли, капитала, предпринимательских способностей. К факторам экстенсивного типа экономического роста относятся использование большего количества рабочей силы и большего числа оборудования, строительство новых предприятий, вовлечение в хозяйственный оборот дополнительных земель, открытие новых месторождений и увеличение добычи полезных ископаемых, внешняя торговля, позволяющая увеличить количество ресурсов, и т. п. При этом квалификация рабочих и производительность их труда, качество оборудования и технология не меняются, поэтому отдача продукции и дохода на единицу труда и капитала остается прежней;

2) факторы, которые влияют на *качество* ресурсов. Факторами интенсивного типа экономического роста являются рост уровня квалификации и профессиональной подготовки рабочей силы, использование более совершенного оборудования, наиболее передовых технологий (в первую очередь ресурсосберегающих), научной организации труда, наиболее эффективных методов государственного регулирования экономики.

Наиболее важную роль среди интенсивных факторов роста играет научно-технический прогресс (НТП). Его базой служат накопление и расширение знаний, которыми располагает общество; научные открытия и изобретения, которые дают новые знания; нововведения, которые являются формой реализации научных открытий и изобретений. Именно научно-технический прогресс обеспечивает совершенствование качества ресурсов.

Основная экономическая характеристика качества ресурсов – их *производительность*. Наиболее важным фактором, определяющим уровень жизни в стране, является средняя *производительность труда* –

количество товаров и услуг, создаваемых работником за один час рабочего времени, т. е.

производительность труда = величина выпуска / количество часов рабочего времени

Чем больше товаров и услуг производит каждый рабочий в час, тем выше производительность труда и тем больше реальный ВВП. Поскольку совокупный доход равен совокупному выпуску (объему производства), уровень жизни определяется количеством производимых в стране товаров и услуг. Соответственно, чем выше реальный ВВП, тем выше уровень жизни, уровень благосостояния.

На производительность труда, а следовательно, на экономический рост и его темпы, оказывают влияние следующие факторы:

1) *физический капитал* (или просто капитал) – запас оборудования, зданий и сооружений, которые используются для производства товаров и услуг. Заметим, что физический капитал сам является результатом процесса производства. Чем более совершенным и современным он будет, тем больше товаров (в том числе инвестиционных, т. е. нового оборудования) и услуг можно произвести с его помощью;

2) *человеческий капитал* – знания и трудовые навыки, которые получают рабочие в процессе обучения (в школе, колледже, университете, на курсах профессиональной подготовки и повышения квалификации) и в процессе трудовой деятельности. Человеческий капитал, как и физический капитал, также является результатом производственных процессов и повышает возможности общества производить новые товары и услуги;

3) *природные ресурсы* – факторы, обеспечиваемые природой, такие как земля, реки и полезные ископаемые. Природные ресурсы делятся на воспроизводимые и невозпроизводимые. Примером воспроизводимых ресурсов могут служить лесные ресурсы (взамен вырубленных деревьев можно посадить новые), невозпроизводимых ресурсов – нефть, уголь,

железная руда и др., на образование которых в природных условиях уходят тысячи и даже миллионы лет.

Хотя запасы природных ресурсов – очень важный фактор экономического процветания, их наличие отнюдь не является главным условием высоких темпов роста и высокой эффективности экономики. Действительно, быстрые темпы развития экономики США поначалу были связаны с обилием свободных земель, пригодных для сельскохозяйственного использования, а Кувейт и Саудовская Аравия стали богатейшими государствами мира благодаря огромным разведанным запасам нефти. Однако, например, Япония превратилась в одну из ведущих стран мира, обладая весьма незначительными сырьевыми запасами. Быстрые темпы экономического роста в странах Юго-Восточной Азии (так называемых «азиатских драконах» – Гонконге, Тайване, Южной Корее и Сингапуре) также обусловлены вовсе не обилием природных ресурсов.

Природные ресурсы – это единственный фактор, который не производится человеком. Из-за того что количество невозпроизводимых природных ресурсов ограничено, большое распространение получили идеи о существовании пределов роста мировой экономики. В то же время проблему увеличения этих пределов позволяют решить технологические достижения;

4) *технологические знания* – понимание наилучших способов (методов) производства товаров и услуг. Отличие технологических знаний от человеческого капитала состоит в том, что первые представляют собой *саму* разработку и понимание этих наилучших методов (отвечают на вопрос, *как* производить), а под человеческим капиталом понимают *степень овладения* людьми (рабочей силой) этими методами, превращение знаний в трудовые навыки. Новые технологии делают труд более эффективным и позволяют увеличить производство товаров и услуг.

Технологические знания имеют чрезвычайно большое значение, так как они, во-первых, позволяют решить проблему ограниченности ресурсов и, во-вторых, являются главным фактором ускорения темпов экономического роста. Основная причина того, что сегодняшний уровень жизни выше, чем 100 лет назад, заключается в новых технологических знаниях. Телефон, компьютер, двигатель внутреннего сгорания, конвейер относятся к тем тысячам технических новшеств, которые увеличили возможности производства товаров и услуг.

Для описания взаимосвязи между количеством ресурсов, используемых в экономике (затратами факторов производства), и объемом выпуска используется понятие *производственной функции*, которая имеет вид:

$$Y = AF(L, K, H, N),$$

где  $Y$  – объем выпускаемой продукции;  $F(\dots)$  – функция, определяющая зависимость объема выпуска продукции от значений затрат факторов производства;  $A$  – переменная, зависящая от эффективности производственных технологий и характеризующая технологический прогресс;  $L$  – количество труда;  $K$  – количество физического капитала;  $H$  – количество человеческого капитала;  $N$  – количество природных ресурсов.

В макроэкономических моделях обычно используются производственные функции, обладающие свойством *постоянной отдачи от масштаба*: при одновременном изменении всех факторов производства на одну и ту же величину сама производственная функция меняется на ту же самую величину. Математически это означает, что для любого положительного числа  $x$  выполняется условие:

$$xY = AF(xL, xK, xH, xN)$$

Так, если  $x = 2$ , это значит, что при удвоении всех факторов производства объем выпуска увеличивается в два раза.

С помощью производственной функции с постоянной отдачей от масштаба можно получить интересный результат. Если предположить, что  $x = 1/L$ , то уравнение примет вид:

$$Y/L = AF(1, K/L, H/L, N/L)$$

С одной стороны, величина  $Y/L$  отражает количество продукции на одного работника (т. е. является показателем производительности труда) и полученное уравнение выражает зависимость производительности труда от величины физического и человеческого капитала на одного рабочего (соответственно  $K/L$ , называемого капиталовооруженностью, и  $H/L$ ), количества природных ресурсов на одного рабочего ( $N/L$ ) и уровня развития технологии  $A$ , т. е. от основных четырех факторов экономического роста. С другой стороны, показатель  $Y/L$  (величина ВВП на одного работника) есть не что иное, как показатель уровня благосостояния. Таким образом, чем выше производительность труда, тем выше благосостояние.

На рост производительности труда и уровня жизни населения существенное воздействие оказывает *экономическая политика государства*. Прежде всего с ее помощью государство может влиять на величину физического и человеческого капитала. Если растет запас капитала в экономике, то увеличивается экономический потенциал страны и экономика может производить в будущем большее количество товаров и услуг.

Соответственно, если правительство хочет увеличить производительность, ускорить экономический рост и повысить уровень жизни своих граждан, оно должно проводить следующую политику.

1. *Стимулировать внутренние инвестиции и сбережения.* Рост запаса капитала в экономике происходит с помощью инвестиций. Чем выше доля инвестиций в экономику (например, в Японии, Южной Корее), тем выше темпы экономического роста. Поскольку рост запаса капитала непосредственно влияет на рост производительности труда, то *основным условием экономического роста* является увеличение инвестиций. Основу инвестиций составляют сбережения. Если общество потребляет меньше, а сберегает больше, оно имеет больше ресурсов для инвестирования.

2. *Стимулировать инвестиции из-за границы,* снимая ограничения на получение в собственность капитала страны. Очевидно, что увеличение капитала может происходить не только за счет внутренних, но и за счет иностранных инвестиций. Различают два вида иностранных инвестиций: *прямые* и *портфельные*. Прямые иностранные инвестиции – это инвестиции в капитал, которыми владеют и распоряжаются (управляют) иностранцы. Портфельные иностранные инвестиции – инвестиции в капитал, которые финансируются с помощью иностранцев, например доход от продажи иностранцам акций и облигаций фирм данной страны, но которые находятся под управлением производителей (резидентов) данной страны.

Иностранные инвестиции обеспечивают рост экономики страны. Несмотря на то, что часть доходов фирм, созданных при участии иностранного капитала, уходит за границу (прибыль иностранных фирм от прямых инвестиций и полученные дивиденды и проценты по ценным бумагам от портфельных инвестиций), зарубежные источники финансирования увеличивают экономический потенциал страны, повышают уровень производительности и оплаты труда. Кроме того, иностранные инвестиции позволяют развивающимся странам освоить самые передовые технологии, разрабатываемые и используемые в развитых странах.

3. *Стимулировать образование.* Образование – это инвестиции в человеческий капитал. В США, по данным статистики, каждый год, затраченный на учебу, повышает зарплату работника в среднем на 10 %. Образование не только повышает производительность реципиента (т. е. человека, который его получил), оно имеет положительный *внешний эффект* (экстерналию). Внешний эффект происходит тогда, когда действие одного человека сказывается на благосостоянии другого человека или других людей. Образованный человек может выдвигать идеи, которые становятся полезными для других, всеобщим достоянием, ими имеет возможность

пользоваться каждый попавший в сферу действия положительного внешнего эффекта образования. Очевидно, что это аргумент в пользу государственного образования. В этой связи особенно негативными последствиями обладает явление, получившее название «утечки умов», т. е. эмиграция наиболее образованных и квалифицированных специалистов из бедных стран и стран с переходной экономикой в богатые страны, имеющие высокий уровень жизни.

4. *Стимулировать исследования и разработки.* Большая часть роста уровня жизни происходит благодаря росту технологических знаний, которые обеспечиваются научными исследованиями и разработками. Со временем знания становятся *общественным благом* – все могут их использовать одновременно. Технологические знания, как и инвестиции в человеческий капитал, также обладают положительным внешним эффектом. Исследования и разработки могут быть простимулированы грантами, снижением налогов и патентами для установления временных прав собственности на изобретения.

5. *Защищать права собственности и обеспечивать политическую стабильность.* Под правом собственности понимается возможность людей свободно распоряжаться принадлежащими им ресурсами. Чтобы люди желали работать, сберегать, инвестировать, торговать, изобретать, они должны быть уверены, что результаты их труда и принадлежащая им собственность не будут украдены и что все соглашения будут выполнены. Даже малейшая возможность политической нестабильности создает неопределенность в отношении прав собственности, потому что революционное правительство может конфисковать собственность, особенно капитал. Данное направление политики важно, во-первых, как институциональная основа для увеличения внутренних инвестиций, особенно для привлечения инвестиций иностранных; а во-вторых, для защиты интеллектуальной собственности, что является стимулом роста технологического прогресса.

6. *Стимулировать свободную торговлю.* Свободная торговля подобна технологическому достижению. Она позволяет стране не производить всю продукцию самой, а покупать у других стран те виды продукции, которые они производят более эффективно. Часто для развивающихся стран «актуально» звучит аргумент о необходимости защиты молодых отраслей промышленности от иностранной конкуренции и, соответственно, о проведении протекционистской политики, ограничивающей или даже запрещающей международную торговлю. Этот аргумент несостоятелен, поскольку расширение торговли с развитыми странами не только позволяет развивающимся странам экономить на издержках и не выпускать продукцию,

производство которой неэффективно, но и пользоваться новейшими мировыми техническими и технологическими достижениями.

7. *Контролировать рост населения.* Для обеспечения роста благосостояния темпы роста производства должны быть выше темпов роста населения. Между тем высокие темпы роста населения делают остальные факторы производства «более тонкими» (т. е. в расчете на одного рабочего) и уменьшают возможности для роста экономики. Так, быстрый рост населения снижает капиталовооруженность, т. е. количество капитала, приходящегося на одного рабочего, что ведет к снижению производительности труда и уровня благосостояния. Особенно остро проблема темпов роста населения проявляется при анализе изменений человеческого капитала. Высокие темпы роста населения, т. е. увеличение доли детей и молодежи, создают серьезные трудности для системы образования, особенно в развивающихся странах.

**Преимущества и издержки экономического роста.** Значение экономического роста состоит в том, что он расширяет возможности повышения уровня благосостояния. На его основе создаются условия осуществления социальных программ, ликвидации бедности, развития науки и образования, решения экологических проблем. Экономический рост увеличивает производственные возможности экономики, позволяет решить проблему ограниченности ресурсов. Благодаря ему создаются новые виды ресурсов, новые эффективные технологии производственных процессов, позволяющие увеличить и разнообразить производство товаров и услуг, повысить качество жизни. Однако сам по себе экономический рост не способен решить многие экономические, социальные, экологические и иные проблемы. Более того, он имеет существенные издержки, такие как:

а) *альтернативные издержки*, т. е. необходимость жертвовать текущим потреблением (потреблением в настоящем), чтобы обеспечить экономический рост и иметь возможность увеличить потребление (благосостояние) в будущем. Основой экономического роста служат инвестиции, обеспечивающие увеличение запаса капитала. Проблема инвестиций – это проблема межвременного выбора (между настоящим и будущим). С одной стороны, увеличение инвестиций в производство инвестиционных товаров (оборудования, зданий, сооружений), обуславливающих экономический рост и процветание, ведет к сокращению ресурсов, направляемых на производство товаров и услуг, используемых для текущего потребления. С другой стороны, основу инвестиций составляют сбережения, которые являются частью располагаемого дохода ( $Y_d$ ). (Напомним:  $Y_d = C$  (потребление) +  $S$  (сбережения).) При данной величине располагаемого дохода рост сбережений для обеспечения увеличения

инвестиций и, следовательно, роста потребления в будущем требует сокращения потребления в настоящем;

б) *издержки, связанные с уменьшающейся отдачей от инвестиций (капитала)*. По мере роста запаса капитала дополнительный выпуск, производимый с помощью дополнительной единицы капитала, т. е. дополнительных инвестиций, уменьшается. Из-за уменьшающейся отдачи капитала более высокие сбережения и инвестиции приведут к более высокому росту только на некоторый *начальный* период времени, однако рост будет замедляться по мере того как экономика будет накапливать более высокий уровень запаса капитала. Таким образом, рост нормы сбережений дает лишь временный эффект ускорения экономического роста. Следовательно, в долгосрочном периоде более высокая норма сбережений приводит к более высокому уровню производительности труда и более высокому доходу, но вовсе не к ускоренному росту этих показателей. Это может обеспечить только технологический прогресс.

Кроме того, принимая во внимание феномен уменьшающейся отдачи от капитала, можно сделать еще один важный вывод: дополнительное увеличение капитала в бедной стране увеличивает рост в большей степени, чем такое же увеличение капитала в богатой стране, т. е. страны с низким уровнем развития имеют предпосылки для более быстрого экономического роста. Это явление носит название «эффекта быстрого старта». В развитых странах техническая оснащенность производства очень высока. Вследствие этого даже значительный прирост капитала, приходящегося на одного рабочего, приводит к весьма небольшому приросту производительности труда. Поэтому при равенстве доли ВВП, направляемой на инвестиции, бедные страны достигают более высоких темпов развития, чем богатые. Например, в течение 30 последних лет США и Южная Корея инвестировали примерно одну и ту же долю ВВП, однако рост ВВП США составил в среднем 2 %, в то время как у Южной Кореи этот показатель достиг 6 %;

в) *издержки, связанные с загрязнением окружающей среды*. Постоянные высокие темпы экономического роста может обеспечить только технологический прогресс, основанный на использовании изобретений и научных открытий. Однако использование многих изобретений и нововведений (двигателя внутреннего сгорания, реактивного двигателя; производство пластмасс, синтетических волокон, химических удобрений, получение атомной энергии), с одной стороны, ускорило экономический рост, обеспечило более высокий уровень благосостояния и комфорта, но, с другой стороны, привело к загрязнению окружающей среды и даже угрозе экологической катастрофы. (При этом парадокс

заключается в том, что решение экологических проблем может быть найдено лишь на путях дальнейшего развития технологического прогресса.)

**Экономический цикл.** В действительности экономика развивается не по тренду, характеризующему экономический рост, а через постоянные отклонения от тренда, спады и подъемы. Экономика развивается циклически (рис. 4.2). Экономический (или деловой) цикл представляет собой периодические спады и подъемы в экономике, колебания деловой активности. Эти колебания *нерегулярны* и *непредсказуемы*, поэтому термин «цикл» достаточно условен.

Выделяют две экстремальные точки цикла: точку *пика*, соответствующую максимуму деловой активности, и точку *дна*, которая соответствует минимуму деловой активности (максимальному спаду).

Цикл обычно делится на две фазы (рис. 4.2, а): 1) *спад*, или *рецессию*, которая длится от пика до дна; особенно продолжительный и глубокий спад носит название *депрессии* (не случайно кризис 1929–1933 гг. получил название Великой депрессии); 2) *подъем*, или *оживление*, которое продолжается от дна до пика.

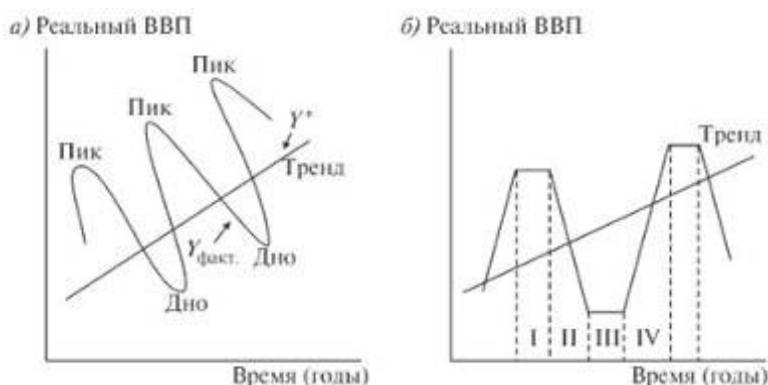


Рис. 4.2. Экономический цикл и его фазы

Существует и другой подход, при котором в экономическом цикле выделяют четыре фазы (рис. 4.2, б), но не выделяют экстремальные точки, так как предполагается, что когда экономика достигает максимума или минимума деловой активности, то некоторый период времени (иногда достаточно продолжительный) она находится в этом состоянии:

I фаза – *бум*, при котором экономика достигает максимальной активности. Это период сверхзанятости (экономика находится выше уровня потенциального объема производства, выше тренда) и инфляции. (Вспомним, что когда в экономике фактический ВВП выше потенциального, то это соответствует инфляционному разрыву.) Экономика в таком состоянии носит название «перегретой»;

II фаза – *спад*. Экономика постепенно возвращается к уровню тренда (потенциального ВВП), уровень деловой активности сокращается, фактический ВВП доходит до своего потенциального уровня, а затем начинает падать ниже тренда, что приводит экономику к следующей фазе – кризису;

III фаза – *кризис*, или *стагнация*. Экономика находится в состоянии рецессионного разрыва, поскольку фактический ВВП меньше потенциального. Это период недоиспользования экономических ресурсов, т. е. высокой безработицы;

IV фаза – *оживление*, или *подъем*. Экономика постепенно начинает выходить из кризиса, фактический ВВП приближается к своему потенциальному уровню, а затем превосходит его, пока не достигнет своего максимума, что вновь приведет к фазе бума.

В экономической теории *причинами* экономических циклов объявлялись самые различные явления: пятна на солнце и уровень солнечной активности; войны, революции и военные перевороты; президентские выборы; недостаточный уровень потребления; высокие темпы роста населения; оптимизм и пессимизм инвесторов; изменение предложения денег; технические и технологические нововведения; ценовые шоки и др. В действительности все эти причины могут быть сведены к одной. Основной причиной экономических циклов выступает *несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением*, между совокупными расходами и совокупным объемом производства. Поэтому циклический характер развития экономики может быть объяснен либо *изменением совокупного спроса* при неизменной величине совокупного предложения (рост совокупных расходов ведет к подъему, их сокращение обуславливает рецессию), либо *изменением совокупного предложения* при неизменной величине совокупного спроса (сокращение совокупного предложения означает спад в экономике, его рост – подъем).

Рассмотрим, как ведут себя показатели на разных фазах цикла при условии, что причиной цикла является изменение совокупного спроса (совокупных расходов) (рис. 4.3, *a*).

В фазе бума наступает момент, когда весь произведенный объем производства не может быть продан, т. е. совокупные расходы меньше, чем выпуск. Возникает затоваривание, и поначалу фирмы вынуждены увеличивать запасы. Рост запасов приводит к свертыванию производства. Сокращение производства ведет к тому, что фирмы увольняют рабочих, т. е. растет уровень безработицы. В результате падают совокупные доходы (потребительские – вследствие безработицы, инвестиционные – вследствие

бессмысленности расширения производства в условиях падения совокупного спроса), а следовательно, и совокупные расходы. Домохозяйства в первую очередь снижают спрос на товары длительного пользования. Из-за падения спроса фирм на инвестиции и спроса домохозяйств на товары длительного пользования снижается краткосрочная ставка процента (цена на инвестиционный и потребительский кредиты). Долгосрочная ставка процента, как правило, растет (в условиях снижения доходов и нехватки наличных денег люди начинают продавать облигации, предложение облигаций увеличивается, их цена падает, а чем ниже цена облигации, тем выше ставка процента). Из-за снижения совокупных доходов (налогооблагаемой базы) уменьшаются налоговые поступления в государственный бюджет. Величина государственных трансфертных выплат (пособия по безработице, пособия по бедности) увеличивается, растет дефицит государственного бюджета. Пытаясь продать свою продукцию, фирмы могут снизить цены на нее, что может привести к снижению общего уровня цен, т. е. к дефляции (выпуск сокращается до  $Y1$ , а уровень цен падает от  $P0$  до  $P1$ ).

Столкнувшись с невозможностью продать свою продукцию даже по более низким ценам, фирмы (как рационально действующие экономические агенты) могут:

- либо купить более производительное оборудование и продолжать производство того же вида товаров, но с меньшими издержками, что позволит снизить цены на продукцию, не уменьшая величину прибыли. Это целесообразно делать, если спрос на товары, производимые фирмой, не насыщен и снижение цены в условиях низких доходов обеспечит возможность увеличения объема продаж;

- либо, если спрос на товары, производимые фирмой, полностью насыщен и даже снижение цен не приведет к росту объема продаж, перейти на производство нового вида товаров, что потребует технического переоснащения, т. е. замены старого оборудования принципиально иным новым оборудованием.

И в том, и в другом случае увеличивается спрос на инвестиционные товары, что служит стимулом для расширения производства в отраслях, производящих инвестиционные товары. Там начинается оживление: увеличивается занятость, растут прибыли фирм, повышаются совокупные доходы. Рост доходов ведет к росту спроса в отраслях, производящих потребительские товары, и к расширению там производства. Оживление, рост занятости (снижение безработицы) и рост доходов охватывают всю экономику, в экономике начинается подъем. Рост спроса на инвестиции и на

товары длительного пользования приводит к удорожанию кредита, т. е. росту краткосрочной ставки процента. Долгосрочная ставка процента снижается, поскольку увеличивается спрос на облигации и в результате происходит повышение цен (рыночного курса) ценных бумаг. Уровень цен растет, налоговые поступления увеличиваются, трансфертные выплаты сокращаются. Уменьшается дефицит государственного бюджета, и может появиться профицит. Подъем в экономике, рост деловой активности превращаются в бум, в «перегрев» экономики ( $Y_2$ ), после чего начинается очередной спад.

Таким образом, *основу экономического цикла составляет изменение инвестиционных расходов*. Инвестиции являются наиболее нестабильной частью совокупного спроса (совокупных расходов).

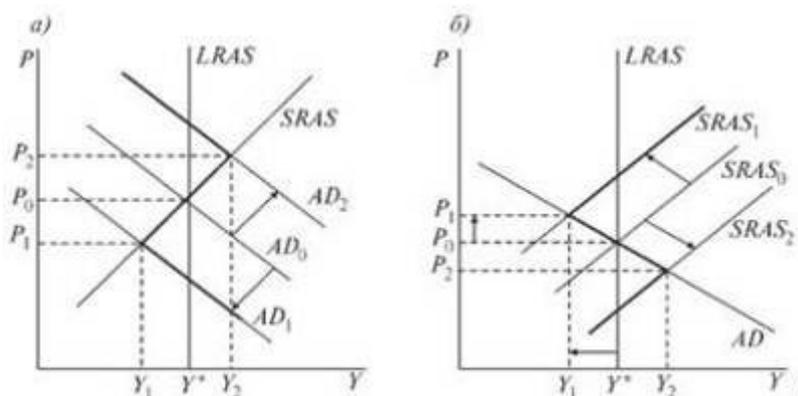


Рис. 4.3. Экономический цикл в модели «AD – AS»

Теперь рассмотрим экономический цикл, обусловленный изменениями совокупного предложения (совокупного выпуска) (рис. 4.3, б). В условиях, когда спад в экономике вызывается не сокращением совокупного спроса (совокупных расходов), а уменьшением совокупного предложения, большинство показателей (реальный ВВП, уровень безработицы, величина совокупных доходов, запасы фирм, объем продаж, прибыль фирм, налоговые поступления, объем трансфертных выплат и др.) ведет себя так же, как и в первом случае. Исключение составляет показатель общего уровня цен, который повышается по мере углубления спада и обуславливает ситуацию «стагфляции» – одновременного спада производства (от  $Y^*$  до  $Y_1$ ) и роста уровня цен (от  $P_0$  до  $P_1$ ). Основу для выхода из подобного спада составляют инвестиции, поскольку они увеличивают запас капитала в экономике и создают условия для роста совокупного предложения (сдвиг кривой  $SRAS_1$  вправо до  $SRAS_0$ ).

Главным индикатором фаз цикла выступает показатель *темпа роста* ВВП ( $g$ ), который выражается в процентах и рассчитывается по формуле

$$g = [(Y_t - Y_{t-1}) / Y_{t-1}] 100 \%$$

где  $Y_t$  и  $Y_{t-1}$  – реальный ВВП текущего и предыдущего года соответственно.

Таким образом, данный показатель характеризует процентное изменение реального ВВП (совокупного выпуска) в каждом следующем году по сравнению с предыдущим годом, т. е. на самом деле не темп роста, а темп прироста ВВП. Если прирост положительный, то это означает, что экономика находится в фазе подъема, а если отрицательный, то в фазе спада. Показатель темпа роста ВВП рассчитывается за один год и характеризует темп экономического развития, т. е. краткосрочные (ежегодные) колебания фактического ВВП, в отличие от показателя среднегодового темпа роста, используемого при подсчете скорости экономического роста, т. е. долгосрочной тенденции увеличения потенциального ВВП.

В зависимости от поведения экономических величин на разных фазах цикла выделяют показатели: а) *проциклические*, которые увеличиваются в фазе подъема и снижаются в фазе спада (реальный ВВП, величина совокупных доходов, объем продаж, прибыль фирм, величина налоговых поступлений, объем трансфертных выплат, объем импорта); б) *контрциклические*, которые увеличиваются в фазе спада и снижаются в фазе подъема (уровень безработицы, величина запасов фирм); в) *ациклические*, которые не имеют циклического характера и величина которых не связана с фазами цикла (объем экспорта).

По *продолжительности* выделяют различные виды циклов:

1. столетние циклы, длящиеся 100 и более лет;
2. «циклы Кондратьева», продолжительность которых составляет 50–70 лет. Эти циклы названы в честь выдающегося русского экономиста Н. Д. Кондратьева, разработавшего теорию «длинных волн экономической конъюнктуры». Кондратьев предположил, что наиболее разрушительные кризисы происходят тогда, когда совпадают точки максимального падения деловой активности «длинноволнового» и классического циклов. Примерами «циклов Кондратьева» могут служить кризис 1873 г., Великая депрессия 1929–1933 гг., стагфляция 1974–1975 гг.;

3. классические циклы, которые длятся 10–12 лет. Первый «классический» кризис произошел в Англии в 1825 г., а начиная с 1856 г. такие кризисы стали мировыми. Эти циклы связаны с массовым обновлением основного капитала. В XIX в. и первой половине XX в. причиной такого

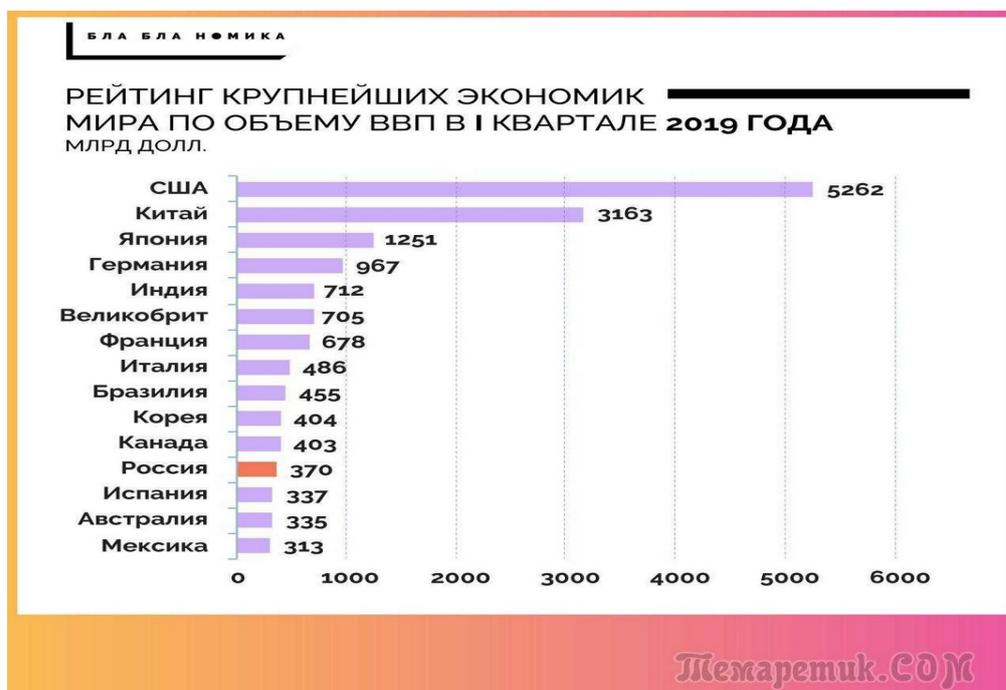
обновления был физический износ основного капитала (оборудования), который в среднем служит 10–12 лет. В современных условиях в связи с возрастающим значением морального износа основного капитала продолжительность таких циклов сократилась;

4. «циклы Китчина» продолжительностью два-три года. Эти циклы связаны с массовым обновлением домохозяйствами товаров длительного пользования.

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть различными. В первую очередь это зависит от причины кризиса, а также от особенностей экономики в разных странах: степени государственного вмешательства, характера регулирования экономики, доли и уровня развития сферы услуг (непроизводственного сектора), условий развития и использования научно-технической революции.

Циклические колебания важно отличать от нециклических. Экономический цикл характеризуется изменением всех показателей и охватывает все отрасли (или секторы). Нециклические колебания отражаются в изменении деловой активности лишь некоторых отраслей, имеющих сезонный характер работ (рост деловой активности, например в сельском хозяйстве осенью в период сбора урожая, а в строительстве летом и спад зимой), а также в изменении лишь некоторых экономических показателей (например, резкий рост объема розничных продаж перед праздниками).

Данные ТОП 10 стран мира по объему ВВП в 2019 году (в.долл.США):



Сравнение объема ВВП на душу населения между разными странами мира и России показано в приложении №1 (таблица).

### 3.2 ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И БЛАГОСОСТОЯНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.

Российская экономика несколько нормализовалась после обвала рубля до критического значения и введения санкций международным сообществом, но ситуация по-прежнему остается напряженной. Политические, экономические и культурные события оказывают значительное влияние на российскую экономику. Иностраннные инвестиции, экспорт, а также многочисленные подсечки из соседних стран угрожают авторитету, темпам развития и роста России, а также создают новые проблемы для российской экономики.

Обстановка осложняется низкой инвестиционной привлекательностью страны: предприниматели могут развиваться исключительно за счет собственных средств или заемных. В условиях нехватки финансирования рабочие места сокращаются, а заработная плата остается на прежнем уровне при неуклонном росте цен на продукты питания и коммунальные услуги. Поэтому проблемы Российской экономики сильно ощущают бедняки.

Ситуацию обостряет многообещающий предвыборный оптимизм — речи политиков о беззаботной жизни, которые потом негативно сказываются на судьбах граждан и руководителей малого бизнеса, которые продолжают наращивать объемы кредитных обязательств, в надежде на улучшение денежного положения. Грустно видеть, что экономика и политика в России тесно переплетены, так как это мешает чиновникам умело управлять государством.

Проанализировав статьи отечественных экспертов, а также отчеты аналитиков S&P, можно выделить 5 особенно важных проблем Российской экономики, ликвидировав которые, уже в ближайшее время можно будет сформировать успешное государство и воспитать сильное общество.

Среди основных проблем российской экономики выделим:

- резкие непредсказуемые колебания цен на газ и нефть;
- недостаточно скоординированная работа правительства;
- плохой инвестиционный климат, отсутствие честной конкуренции;
- слабое развитие инфраструктуры, энергетики; — старение населения и низкая производительность труда.

Следует проанализировать каждую проблему и постараться найти пути решения ситуации, ориентируясь на опыт зарубежных ученых, а также многочисленные рекомендации экспертов.

#### Первая проблема

— Резкие непредсказуемые колебания цен на газ и нефть. Российская экономика сильно подвержена колебаниям цен на нефть, которые могут быть вызваны конфликтом между США и Ираном, увеличением пропускной способности трубопроводов в Америке или другими экономическими, или военными ситуациями. Экономика и политика России быстро реагируют на события, происходящие во многих странах, таких как Китай, США, Япония.

#### Вторая проблема

— Постоянная критика в сторону других государств.

Поспешные действия представителей СМИ, чиновников и финансовых экспертов вызывают определенное недоверие как со стороны населения, так и со стороны политической элиты, что вызывает напряженные отношения между Россией и развитыми странами. Непродуманная внешняя политика создает проблемы для российской экономики, и они достаточно серьезные.

#### Третья проблема

— Привлечение иностранных инвестиций.

Участие государства во многих аспектах хозяйственной деятельности крупных транснациональных корпораций и мелких отечественных фирм существенно подрывает авторитет государства среди инвесторов, которые и без того напуганы санкциями мирового сообщества. Согласно последним данным, РМІ значительно снизился, что указывает на депрессивные настроения и пессимистические ожидания со стороны менеджеров, которые видят, что российская экономика и политика колеблются, чтобы остаться на плаву.

#### Четвертая проблема

— Развитие инфраструктуры.

Учитывая объемы финансирования строительства новых дорог и воздушного транспорта, Россия пока остается в аутсайдерах. Перевозка грузов железнодорожным транспортом по-прежнему дороже автомобильного, что совершенно необычно для развитых стран. Необходимо срочно принять

меры, контролируя использование каждого рубля, выделенного на развитие отрасли.

#### Пятая проблема

— Старение населения и низкая производительность труда.

Сокращение рабочей силы, а также наличие морально и физически устаревшего оборудования, и технологий тормозят потенциал российской экономики, который, по мнению экспертов, действительно высок. Ситуация может улучшиться, если руководители государственных и частных компаний будут уделять больше внимания обучению персонала, обновлению основных фондов и улучшению условий труда.

Что касается решения проблем экономической политики России, то необходимо преодолеть коррупцию, повысить производительность труда, создать новые рабочие места и улучшить инвестиционный климат страны за счет грамотной внешнеэкономической деятельности. Быстрое развитие инфраструктуры и снижение политического влияния на экономические процессы позволят быстро и практически безболезненно решить накопившиеся проблемы Российской экономики. Следует постепенно отходить от ручного управления экономикой, опираясь на опыт Китая, вовремя осознавшего, что развитие государства возможно лишь при условии влияния небольшой группы граждан на все сферы деятельности и социально-экономические процессы.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги курсовой работы, можно сказать следующее: система национальных счетов, принятая в мировой практике и переносимая в Россию, позволяет использовать статистическую информацию для сравнения и оценки макроэкономических показателей состояния экономики страны. Для измерения результатов функционирования национальной экономики в теории и экономической практике используются различные макроэкономические показатели, поскольку значительную часть этих показателей можно получить только в виде суммы соответствующих показателей микроуровня, тогда можно говорить о системе, ориентированной на характеристику результатов хозяйственной деятельности.

Основным макроэкономическим показателем в статистике всех стран, а также международных организаций является валовой внутренний продукт (ВВП).

Проблемы роста ВВП как фактора экономического роста являются важнейшей областью экономической науки. Они всегда занимали надлежащее место в теории и практике любой экономической системы. Более того, экономический рост является синтетической проблемой, поскольку его показатели в той или иной степени отражают эффективность всех процессов в национальной экономике страны. Как видно из приложения №2, Россия в последние годы увеличивала динамику роста ВВП

В последние годы проблемы экономического роста среди ученых вызвали большой интерес и особую актуальность в связи с тем, что существует противоречие между ростом материальных благ и истощением природных ресурсов, сопровождающимся загрязнением окружающей среды. Новый подход к пониманию сущности экономического роста необходим для разрешения противоречий между производством и потреблением.

Эта проблема особенно актуальна в настоящее время в связи с быстрым развитием научно-технического прогресса, ростом населения и желанием государств увеличить капитал в экономике. Определяющим фактором благосостояния общества является уровень экономического развития страны, поэтому основные показатели состояния экономики часто используются в качестве общих показателей уровня жизни. Эти показатели включают объем валового внутреннего продукта, национального дохода и чистого национального располагаемого дохода. Индикатор объема ВВП наиболее широко используется в статистической практике. Для анализа уровня жизни,

его динамики и проведения сравнительных характеристик по регионам ВВП рассчитывается в реальном выражении (в постоянных ценах) на душу населения. При проведении международных сопоставлений этот показатель оценивается в долларах на основе паритета покупательной способности валюты. Для обобщения характеристик благосостояния общества в статистической практике наряду с показателями ВВП и ВНП также использовался индекс стоимости жизни, расчеты которого в нашей стране начались в 1920-х годах.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Илюхин А. А., Пономарева С. И.. Экономическая теория. Экономика. Решение типовых задач и упражнений. Ч. 1 [Электронный ресурс]:практикум для бакалавров, обучающихся по неэкономическим направлениям и профилям. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2017. - 46 с. – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/uml/17/m2998.pdf>
2. Поликарпова Т. И.. Экономическая теория [Электронный ресурс]:учебник и практикум для бакалавриата и специалитета. - Москва: Юрайт, 2019. - 254 с. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/bcode/438048>
3. Сажина М.А., Чибриков Г.Г.. Экономическая теория [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2020. - 608 с. – Режим доступа: <https://new.znanium.com/catalog/product/1048314>
4. Журавлева Г. П., Поздняков Н.А.. Экономическая теория. Микроэкономика [Электронный ресурс]:ВО - Бакалавриат. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 440 с. – Режим доступа: <https://new.znanium.com/catalog/product/1072262>
5. Агапова Т. А., Серегина С. Ф.. Макроэкономика:учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки "Экономика". - Москва: Синергия ПРЕСС, 2013. - 560 с.
6. Джой Е. С., Илюхин А. А., Комарова О. В., Курбатова И. А., Пономарева С. И., Симонова В. Л., Илюхин А. А.. Экономическая теория (микроэкономика) [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2018. - 189 с. – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/19/p491780.pdf>
7. Багинова В.В., Бродская Т.Г.. Экономическая теория [Электронный ресурс]:ВО - Бакалавриат. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 747 с. – Режим доступа: <https://new.znanium.com/catalog/product/1043942>
8. Сажина М. А., Чибриков Г. Г.. Экономическая теория [Электронный ресурс]:учебник для студентов вузов. - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. - 608 с. – Режим доступа: <https://new.znanium.com/catalog/product/1048314>

9. Нуреев Р. М., Акимов Д. В., Аносова А. В., Вереникин А. О., Нуреев Р. М.. Сборник задач по микроэкономике. К "Курсу микроэкономики" Р. М. Нуреева [Электронный ресурс]:сборник задач. - Москва: Норма: ИНФРА-М, 2019. - 432 с.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1

### ВВП на душу населения (долл.США)

Место	Страна	2020 год	2021 год	2022 год
1	Китай	24 168,03	27 206,27	30 177,93
2	США	20 893,75	22 997,50	25 346,81
3	Индия	9 005,11	10 218,62	11 745,26
4	Япония	5 304,97	5 615,00	6 110,08
5	Германия	4 536,52	4 856,77	5 269,96
6	Россия	4 117,75	4 490,46	4 365,44
7	Индонезия	3 302,09	3 566,28	3 995,06
8	Великобритания	3 040,72	3 402,76	3 751,85
9	Бразилия	3 153,14	3 435,90	3 680,94
10	Франция	3 016,96	3 361,63	3 677,58
11	Турция	2 545,94	2 943,07	3 212,07
12	Италия	2 461,95	2 734,43	2 972,09
13	Мексика	2 443,01	2 666,61	2 890,69
14	Корея	2 317,18	2 510,53	2 735,87
15	Канада	1 859,72	2 025,40	2 236,93
16	Испания	1 811,09	1 983,12	2 209,42
17	Саудовская Аравия	1 628,53	1 751,19	2 002,54
18	Австралия	1 329,81	1 450,08	1 605,20
19	Тайвань	1 320,32	1 461,58	1 603,72
20	Польша	1 299,14	1 429,84	1 575,78
21	Иран	1 326,35	1 436,87	1 573,47
22	Египет	1 290,02	1 388,33	1 562,38
23	Таиланд	1 270,22	1 343,73	1 475,66
24	Пакистан	1 209,20	1 329,55	1 468,86
25	Вьетнам	1 061,44	1 134,02	1 278,06
26	Нигерия	1 069,04	1 154,08	1 268,54
27	Нидерланды	1 003,81	1 098,17	1 201,76
28	Аргентина	942,43	1 081,72	1 195,58
29	Филиппины	919,29	1 011,10	1 143,86
30	Бангладеш	870,79	981,12	1 113,60

ПРИЛОЖЕНИЕ №2

