ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ КАЗЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «НИЖЕГОРОДСКАЯ АКАДЕМИЯ МИНИСТЕРСТВА ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Кафедра экономики и экономической безопасности

УТВЕРЖДАЮ

начальник кафедры экономики

и экономической безопасности

полковник полиции

 Чеботарев В.С.

**Конспект**

**занятия лекционного типа по теме № 8**

**СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ (СНС) И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ.**

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ**

дисциплины «Экономика»

по специальности 40.05.02 Правоохранительная деятельность

специализация - оперативно-розыскная деятельность

узкая специализация – деятельность оперуполномоченного уголовного розыска

(для набора 2017 года заочной формы обучения)

Разработчик:

Материалы, содержащиеся в конспекте занятия лекционного типа, вычитаны, цифры, факты, цитаты сверены с первоисточником. Материал не содержит сведений, доступ к которым и распространение ограничены.

Профессор кафедры экономики и экономической безопасности, доцент, полковник полиции М.А. Шох

Обсужден и одобрен на заседании кафедры экономики и экономической безопасности (протокол №10 от «13»января 2020 г.).

Нижний Новгород

2020

**Содержание занятия лекционного типа:**

1. Тема занятия, (вид занятия) количество часов, отводимых на данное занятие: тема 8 «Система национальных счетов (СНС) и макроэкономические показатели. Макроэкономическое равновесие», занятие лекционного типа, 2 часа.

2. Цель и задачи занятия: изучение особенностей современного макроэкономического анализа, анализ модели кругооборота доходов и расходов в экономике, изучение системы основных макроэкономических показателей и специфики их расчета, применение концепции равновесия к макроэкономическим явлениям.

3. Учебные вопросы.

1. Валовый внутренний продукт и его измерение.

2. Показатели результатов функционирования национальной экономики. Система национальных счетов.

3. Условие макроэкономического равновесия. Модель AD-AS.

4. Рекомендуемая литература по данному занятию.

Перечень основной учебной литературы

1. Борисов, Е. Ф. Экономика [Электронный ресурс] : учебник и практикум / Е. Ф. Борисов. — 7-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2019. — 383 с. — URL: www.biblio-online.ru/book/ekonomika-431115 (дата обращения 06.04.2019).
2. Сорокин, А. В. Общая экономика: бакалавриат, магистратура, аспирантура [Электронный ресурс] : учебник / А.В. Сорокин. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 640 с. : ил., схем., табл. ЭБС "Университ. б-ка онлайн".— URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=437304 (дата обращения 06.04.2019).
3. [Ефимова, Е.Г. Экономика [Электронный ресурс] : учебник / Е.Г. Ефимова. - 4-е изд., стер. - Москва : Флинта, 2018. - 392 с. : табл., граф. — URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=461003 (дата обращения 06.04.2019).](file:///D%3A%5C%D0%A0%D0%9F%D0%94%202019%5C%D0%A0%D0%9F%D0%94%20%202019%20%D0%B8%D1%81%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%5C40.05.01.%20%20%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D0%9F%D0%9E%D0%9D%D0%91%20%D0%A3%D0%9F%202019%5C40.05.01.%20%20%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D0%9F%D0%9E%D0%9D%D0%91%20%D0%A3%D0%9F%202019%20%D0%BE%D0%BE%5C%D0%95%D1%84%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B0%2C%20%D0%95.%D0%93.%20%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%5B%D0%AD%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%5D%20%3A%20%D1%83%D1%87%D0%B5%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%5C%20%D0%95.%D0%93.%C2%A0%D0%95%D1%84%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B0.%20-%204-%D0%B5%20%D0%B8%D0%B7%D0%B4.%2C%20%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80.%20-%20%D0%9C%D0%BE%D1%81%D0%BA%D0%B2%D0%B0%20%3A%20%D0%A4%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B0%2C%202018.%20-%20392%20%D1%81.%20%3A%20%D1%82%D0%B0%D0%B1%D0%BB.%2C%20%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84.%20%E2%80%94%20URL%3A%20http%3A%5Cbiblioclub.ru%5Cindex.php?page=book&id=461003 (дата%20обращения%2006.04.2019).)

Перечень дополнительной учебной литературы

1. Иохин, В. Я. Экономическая теория [Электронный ресурс] : учебник для бакалавриата и специалитета / В. Я. Иохин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2019. — 353 с. — URL: www.biblio-online.ru/book/ekonomicheskaya-teoriya-431447 (дата обращения 06.04.2019).
2. Маховикова, Г. А. Экономическая теория [Электронный ресурс] : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / Г. А. Маховикова, Г. М. Гукасьян, В. В. Амосова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2019. — 443 с. — URL: www.biblio-online.ru/book/ekonomicheskaya-teoriya-432017 (дата обращения 06.04.2019).
3. Экономическая теория [Электронный ресурс] : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / Г. Е. Алпатов [и др.] ; под ред. Г. Е. Алпатова. — М. : Юрайт, 2019. — 299 с. — URL: www.biblio-online.ru/book/ekonomicheskaya-teoriya-433152 (дата обращения 06.04.2019).

5. Краткое описание учебных вопросов.

**1. ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ И ЕГО ИЗМЕРЕНИЕ**

ВВП является основным обобщающим (интегральным) макроэкономическим показателем конечных результатов функционирования экономики в статистике большинства стран, а также международных организаций (ООН, ОЭСР, МВФ, МБРР). Соответственно, это один из основных показателей СНС, наиболее содержательная денежная (номинальная и реальная) оценка масштабов экономической активности. ВВП относительно объективно (хотя не идеально) отражает экономическую мощь страны и средний уровень благосостояния (уровень жизни) её населения.

В предыдущем вопросе давалось лишь краткое определение ВВП и раскрывалась его взаимосвязь с другими показателями СНС. Дадим теперь подробную характеристику этому ключевому показателю национальных счетов.

***Валовой внутренний продукт, ВВП*** *(GrossDomesticProduct, GDP)* представляет собой *сумму валовой добавленной стоимости по всем сферам и отраслям экономической активности резидентов экономической системы за один год.* Если развернуть данное краткое определение, то ВВП –это *совокупная рыночная стоимость всех конечных благ (товаров и услуг), произведенных в течение года на территории страны, без разделения ресурсов (факторов производства), использованных для их производства, на собственные и иностранные.*

Ключевую роль в обеих – абсолютно равнозначных – дефинициях играют термины «добавленная стоимость», «резидентыэкономической системы», «конечные блага» и «произведенных». Как мы убедимся далее, ВВП вполне достаточно определить через «резидентов», но в силу специфической трактовки этого термина в СНС предпочтительней использовать более понятные, однозначные, общеупотребительные термины.

Проанализируем по порядку каждое слово «основного», развернутого определения.

* ***Совокупная.***ВВП – это агрегированный, макроэкономический показатель, характеризующий общий объем производства, совокупный выпуск благ в стране в целом.
* ***Рыночная.***В принципе ВВП в равной степени отражает активность как коммерческих, так и некоммерческих, «нерыночных» сегментов экономики (деятельность государственных и муниципальных органов, общественных организаций и др.). СНС исходит из того, что платная коммерческая поликлиника и бесплатная «социальная» поликлиника (на бюджетном финансировании) вносят одинаковый вклад в создание ВВП. Таким образом, отражаемый показателем ВВП *выпуск товаров и услуг* складывается из рыночного и нерыночного производства.
* ***Стоимость****.* ВВП – исключительно стоимостной показатель. Он измеряет совокупный объем производства в денежном выражении (в стоимостной форме), поскольку иначе невозможно сложить яблоки с дубленками, автомобили с компьютерами, CD–плейеры с железной рудой и т.д. Деньги служат универсальным измерителем стоимости всех товаров, позволяющим соизмерить ценности всех производимых экономикой разнообразных видов товаров и услуг.

Кроме того, это означает, что ВВП включает в себя («по определению») величину косвенных налогов.

* ***Всех.***

ВВП учитывает экономическую активность во всех сферах человеческой деятельности, *создающих добавленную стоимость*. Имеются в виду как материальная, так и нематериальная сферы деятельности (бытовые услуги, здравоохранение, образование и т. д.), а также – как официальная, так и неофициальная экономическая активность. Вместо термина «теневая экономика» методологический стандарт СНС–93 использует термин «***прямо ненаблюдаемая (скрытая) экономика***», что понимается как деятельность некорпорированных предприятий, находящихся в собственности населения. Проще говоря, это юридически неоформленная, неофициальная, латентная экономическая активность различного рода.

* ***Конечных.***

Товары и услуги (блага, *goods*), произведенные на данной территории в течение некоторого промежутка времени, можно разделить (с точки зрения их дальнейшего использования) на промежуточные и конечные.

***Промежуточными благами****(intermediategoods)* называются те из них, которые используются в производстве других товаров и услуг в течение того же промежутка времени, в котором были произведены. Соответственно ***конечными благами****(finalgoods)*называются те товары и услуги, на которых заканчивается процесс производства в течение фиксированного промежутка времени на данной территории. Они идут в конечное потребление и не предназначены для дальнейшей производственной переработки или перепродажи. Это потребительская продукция и услуги, а также военная продукция. В этой связи СНС использует синонимичные термины «конечное потребление (использование) товаров и услуг» и «товары и услуги, использованные на цели конечного потребления». Соответственно говорят о промежуточном *(intermediateconsumption)* и конечном *(finalconsumption)* потреблении экономических благ.

Заметим, что в зависимости от способа использования один и тот же товар может быть и промежуточным продуктом, и конечным. Так, например, мясо, купленное домохозяйкой для борща, является конечным продуктом, так как идет в конечное потребление, а мясо, купленное рестораном «МакДональдс» – промежуточным, так как будет подвергнуто переработке и преобразовано, например, в чизбургер, который и будет в данном случае конечным продуктом.

Обманчиво простые определения промежуточной и конечной продукции нуждаются в пояснении. Казалось бы, деление продукции на промежуточную и конечную соответствует классическому (в экономической теории) делению благ на косвенные (инвестиционные) и прямые (потребительские). Однако если в качестве расчетного периода брать год, то такие промежуточные блага, как элементы основного капитала (амортизируемые активы), используются в производстве других товаров и услуг не только в течение того же промежутка времени, в котором были произведены и для которого мы рассчитываем ВВП, но и за его пределами. Срок амортизации элементов основного капитала больше, чем год, что переводит их в разряд конечной продукции. Тоже самое касается и некоторых элементов оборотного капитала (сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие).

Поэтому:

* произведенные (в данном году) элементы основного капитала;
* незавершенное производство;
* промежуточная продукция, произведенная, но не использованная в производстве в течение данного года (не проданная ее производителем, или проданная, но не использованная покупателем);
* промежуточная продукция, произведенная и экспортированная;

рассматриваются *применительно к данному году* не как промежуточная, а как конечная продукция и включаются в ВВП, что позволяет учесть экономическую активность ее производителей.

Подчеркнем еще раз, что речь идет не более чем о статистической условности, методологическом приеме СНС. Все дело в промежутке времени и в географических границах, которыми ограничен расчет ВВП. Это проще понять, если представить, что ВВП рассчитывался бы не за один год, а, к примеру, за 20 лет. В таком случае большинство элементов основного капитала, произведенных в этом промежутке времени, попадало бы в категорию промежуточной продукции.

Очевидно, что деление благ на конечные и промежуточные совершенно не соответствует делению капитала на основной и оборотный, но *в первом приближении* (если отвлечься от особенностей статистического учета ВВП) соответствует делению благ на прямые (потребительские) и косвенные (инвестиционные).

Включая в ВВП только стоимость конечной продукции, мы тем самым избегаем повторного (двойного, тройного и т.д.) счета. Например, в стоимость автомобиля входит стоимость железной руды, перерабатываемой в железо; стоимость железа, из которого делают сталь; стоимость стали, из которой получают прокат; стоимость проката, из которого сделан автомобиль. Таким образом, суммирование в ВВП только стоимости конечных товаров не означает, что игнорируются трудовые усилия, экономическая активность производителей промежуточной продукции.

Промежуточная продукция тоже кем–то ранее была произведена, т.е. ее ценность представляет собой ранее созданную добавленную стоимость. Поэтому в конечном счете (если не ограничиваться определенным промежутком времени и отдельными отраслями экономики) ценность конечных благ представляет собой сумму добавленной стоимости по всем технологическим «цепочкам»

* ***Товаров и услуг*.**

ВВП рассчитывается путем суммирования различных платежей одних экономических агентов другим.Однако далеко не все платежи отражают производительную деятельность экономических агентов, т.е. не все денежные выплаты одних агентов другим связаны с производством благ и получением первичных (факторных) доходов. Вторичные доходы и непроизводительныесделки не должны включаться в ВВП. Поэтому те платежи, которые делаются:

1. не в обмен на товары и услуги (налоги и иные трансферты);
2. в обмен на ранее произведенные и перепродаваемые (т.е. уже кем–то использованные) конечные товары (сделки с подержанными товарами);
3. в обмен на ранее произведенную (созданную) и перепродаваемую недвижимость, в. т.ч. сделки с землей (частный случай п.2);
4. в обмен на предоставление юридических прав на финансовые и нематериальные активы, в т.ч. прав на будущие доходы (финансовые сделки и сделки с объектами исключительных прав);

и, таким образом, *не связаны с созданием добавленной стоимости*, не учитываются в величине ВВП.

Пункты 2, 3, 4 объединяются термином *«непроизводительные сделки»*.

* ***Произведенных.***

В ВВП учитывается именно произведенная, а не реализованная продукция. Поэтому при расчете ВВП к стоимости реализации добавляется изменение в запасах готовой (конечной и промежуточной) продукции. Изменение в запасах может быть положительным и отрицательным.

* ***В течение года.***

В соответствии с этим условием все товары, произведенные в предыдущие годы, десятилетия, эпохи не учитываются при подсчете ВВП, поскольку они уже были учтены в стоимости ВВП соответствующих лет. Чтобы избежать двойного счета, в ВВП включается только стоимость объемов производства данного года.

Выбор именно года в качестве временного периода:

* позволяет избежать сезонных колебаний величины ВВП (влияния сезонных факторов), измеренной за меньший период времени;
* позволяет использовать данные обязательной финансовой и статистической отчетности юридических лиц и тем самым облегчает измерение ВВП.
* ***на территории страны****.*

В этой связи существует подробно рассмотренное в предыдущем вопросе различие между показателями ВВП и ВНД.

Не столько в СНС, сколько в макроэкономическом анализе используется понятие ***потенциальный ВВП*** (*Yf*, от англ. *full* – полный, потенциальный) – ВВП при полной занятости трудовых ресурсов и относительно полной загрузке производственных мощностей. Полная занятость подразумевает соответствие фактической (наблюдаемой) безработицы ее *естественному уровню* (сумма фрикционной и структурной безработицы), что означает отсутствие циклической безработицы.

Соответственно ***производственный люфт*** – разница между потенциальным и реальным (наблюдаемым) объемами производства. Люфт может рассчитываться для отдельных отраслей и для экономики в целом; в последнем случае это будет разница между потенциальным и реальным ВВП.

Для международных сопоставлений ВВП и другие показатели СНС пересчитываются в международную валюту (обычно – в доллары США или в евро) двояким образом – по текущему рыночному валютному курсу и по т.н. реальному эффективному валютному курсу.

***Реальный эффективныйвалютныйкурс****(real effective exchange rate, REER)* рассчитывается центральным банком каждой страны по методике Международного Валютного Фонда (МВФ) на основе паритета покупательной способности (ППС) национальной валюты и валют стран – основных торговых партнеров (иногда – только доллара США или евро). ***Паритет покупательной способности, ППС****(purchasing power parity, PPP,* или *buying power parity, BPP)* – отношение между двумя или несколькими валютами, устанавливаемое по их покупательной способности применительно к определенному набору товаров и услуг (товарной корзине). Поэтому коротко можно сказать, что *REER* – валютный курс, рассчитанный по ППС. Рассчитанный таким образом реальный эффективный валютный курс может значительно отличаться как от официального, так и от текущего рыночного курса.

Самая подробная характеристика ВВП не дает ответа на вопрос: как можно измерить ВВП в конкретной экономической системе? Как из многообразия статистических данных по отдельным экономическим агентам «вычленить» стоимость всех конечных товаров и услуг?

ВВП может быть измерен на каждой стадии экономического кругооборота соответствующим методом:

1. производственным методом *(production approach)* – на стадии производства товаров и услуг. В этом случае ВВП рассчитывается суммированием валовых (т.е. без вычета амортизации) добавленных стоимостей отраслей или секторов экономики. Соответствующая структуризация валового продукта называется «ВВП по добавленной стоимости»;
2. распределительным методом *(income approach)* – на стадии распределения. Здесь ВВП рассматривается как сумма всех первичных (факторных) доходов «участников производства» (экономических агентов). Соответствующая структуризация валового продукта обычно называется «ВВП по доходам».
3. методом конечного использования *(expenditure approach)* – на стадии конечного использования произведенного продукта, когда ВВП рассматривается как сумма расходов на произведенные конечные товары и услуги. Соответствующая структуризация валового продукта именуется «ВВП по расходам».

Использование этих методов дает одинаковый результат, поскольку в экономике с замкнутыми денежными потоками совокупные доходы «по определению»равны величине совокупных расходов, а величина добавленной стоимости (без остатка раскладывающаяся на факторные доходы с учетом косвенных налогов и дотаций) равна стоимости конечной продукции. При этом стоимость конечной продукции есть не что иное, как сумма расходов конечных потребителей на покупку совокупного продукта. Это прямо следует из концепции экономического кругооборота.

Таким образом:

*Добавленная = Национальный = Национальный*

 *стоимость доход продукт*

Соответственно выделяют три структуры ВВП – по добавленной стоимости, по доходам и по расходам. Экономисты говорят о структуре ВВП именно в контексте соответствующих методов его измерения.

Ограничимся двумя методами измерения ВВП и рассмотрим его структуру по доходам и расходам.

Распределительный метод дает нам ***структуру ВВП по доходам***:

|  |
| --- |
| *ВВП по доходам= Заработная плата + Арендная плата (включая условно–начисленную арендную плату) + Доходы собственников + Процентные платежи + Прибыль корпораций + Чистые косвенные налоги + Амортизация* |

 В ***структуре ВВП по расходам*** учитывается, *кто* выступил *конечным потребителем* произведенных в экономике товаров и услуг, кто израсходовал средства на их покупку. При подсчете ВВП по расходам суммируются:

* частные внутренние потребительские расходы домохозяйств («частное внутреннее потребление», *Сprivate*);
* инвестиционные расходы (инвестиции фирм и домашних хозяйств, *Iprivate*);
* государственные закупки товаров и услуг («производительные расходы государства», *Gd*);
* чистый экспорт (по сути – чистые расходы иностранного сектора; *ЕXnet*).

*ВВП по расходам= Конечное потребление + Валовое Накопление +*

 *+ Экспорт – Импорт =*

|  |
| --- |
| *= Частные потребительские расходы (Сprivate) + Валовые инвестиционные расходы (Igross) + Государственные закупки (Gd) + Чистый экспорт (ЕXnet)* |

Данная формула отражает компоненты совокупного спроса в экономике, при этом первые три компонента отражают внутренний спрос, а все четыре компонента – спрос на ВВП страны. При существовании международной торговли понятия «внутренний спрос» и «спрос на ВВП» не совпадают.

Мы рассмотрели два альтернативных способа расчета ВВП. Очевидно, что величина ВВП, рассчитанная разными методами, должна быть одинаковой. Различие может быть лишь на уровне статистических погрешностей. Теоретически такой вывод следует из того, что сумма стоимостей, добавленных каждой фирмой (на каждой стадии производства), равна стоимости конечной продукции (величине расходов на нее).

Т.н. ***статистическое расхождение*** *(statisticaldiscrepancy)*рассчитывается как разница между ВВП по доходам и расходам. Сравнительно небольшое статистическое расхождение указывает на возможные ошибки в расчетах, на несовершенство применяемых методик. Существенное статистическое расхождение возникает вследствие неполноты данных и чаще всего свидетельствует о больших масштабах теневых экономических операций.

В принципе показатель ВВП по доходам использует более косвенные данные, поэтому менее точен. При значительных масштабах теневой экономики ВВП по расходам превышает ВВП по доходам и является более точным показателем экономической активности, а статистическое расхождение позволяет оценить объемы нелегальной деятельности.

Одновременное использование разных методов измерения ВВП:

* контролирует надежность оценок, т.к. альтернативные методы оценки ВВП «подстраховывают» друг друга;
* позволяет анализировать различные аспекты экономического процесса, в т.ч. отраслевую структуру экономики и теневые операции.

#### Общие объемы производства, макроэкономические денежные и товарныепотоки (отражаемые в модели кругооборота доходов и расходов), а также размеры материальных запасов и прочих накопленных активов нуждаются в статистическом измерении.Без обширной и достоверной макроэкономической статистики макроэкономический анализ малопродуктивен. Поэтому очевидна важность макроэкономической статистики, включающей в себя статистику занятости, статистику национального имущества, демографическую статистику, статистику платежного баланса и др.

При этом любые количественные (в том числе статистические) показатели имеют смысл постольку, поскольку предполагают соответствующую научно обоснованную и апробированную опытом методику измерения. Другими словами, экономические (почти всегда – количественные) показатели обязательно являются частью соответствующей методологии.

**2.ПОКАЗАТЕЛИ РЕЗУЛЬТАТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ**

В экономике важнейшие «потоковые» макроэкономические показатели исчисляются посредством такой методологии, как система национальных счетов (СНС)*.* Ее полное название – *системасчетов национального продукта и дохода/ National (ProductandIncome) AccountsSystem, NAS.*

***Система национальных счетов (СНС)*** является одним из разделов статистической науки (а именно –макроэкономической статистики) и одновременно – одним из разделов экономической теории (а именно – макроэкономики). В первом приближении ее можно определить как систему взаимосвязанных специфических статистических показателей совокупного продукта и доходов в рыночной экономической системе, а также методик их измерения. На более глубоком (концептуальном) уровне СНС следует понимать как определенную модификацию методов бухгалтерского учета применительно к элементам макроэкономической модели кругооборота доходов и расходов, т.е. как своего рода «национальную бухгалтерию», «национальное счетоводство».

Безусловно, макроэкономическая статистика не сводится к системе национальных счетов. Однако специфика показателей СНС и методологии их измерения обуславливают особое место СНС в современной макроэкономическом анализе и в экономической политике.

***Объектом исследования*** системы национальных счетов является экономика страны как совокупность экономических единиц (агентов), отраслей, секторов и регионов, результаты и механизм ее функционирования, структура, внутренние и внешние взаимосвязи, а также закономерности развития. СНС охватывает всех экономических агентов, все виды операций и экономических сделок (с товарами, услугами, доходами, финансовыми инструментами), все виды реальных и финансовых активов, владельцами которых являются экономические агенты (физические лица, юридические лица и публично–правовые образования). Традиционно СНС применяется для описания и анализа макроэкономических процессов в странах с рыночной экономикой.

***Результатом использования*** СНС является совокупность (система) статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода страны, позволяющих оценить состояние т.н. «национальной экономики» (*nationaleconomy*).

***Информационной базой*** СНС являются формы обязательной финансовой отчетности, государственного статистического наблюдения и административной статистики. Основным принципом формирования информационной базы является комплексность использования различных источников информации. Совершенствование информационной базы СНС связано с адаптацией к ней различных форм статистической и финансовой отчетности, а также с развитием государственного статистического наблюдения.

Поскольку экономическая деятельность (как и любая другая) протекает во времени, то ее количественные параметры можно измерять двояко – на определенный момент времени и за определенный промежуток времени. ***Показатели потоков*** характеризуют величины экономических процессов за промежуток времени, это интервальные показатели: доходы, расходы, объемы производства и др. ***Показатели запасов*** характеризуют экономическое состояние на определенный момент – начало или конец рассматриваемого периода (моментные показатели): активы, обязательства. Изменения в запасах обусловлены существованием потоков, а именно: величина запаса на конец периода равна величине запаса на начало периода плюс «чистый поток». Взаимосвязь запасов и потоков составляет основу известной модели макроэкономического кругооборота, применяемой в СНС для описания экономических процессов;

* СНС предполагает *усреднение* (в частности, цен) и *агрегирование* – объединение отдельных элементов в одно целое, в агрегат, в совокупность. Агрегирование касается как экономических показателей (что более очевидно), так и экономических агентов и рынков. Именно агрегирование позволяет выделить институциональные сектора, макроэкономические рынки, макроэкономические показатели и макроэкономические связи;
* СНС *методологически* основано в первую очередь на методике бухучета, является определенной модификацией методов бухгалтерского учета применительно к элементам модели кругооборота доходов и расходов. СНС является «национальной бухгалтерией» почти в буквальном смысле;
* исключительно монетарный характер показателей СНС и соответствующее требование *монетарнойквантифицируемости* измеряемых «запасов» и «потоков»;
* рыночный характер. Предполагается учет продукции *только по рыночным*, «экономически значимым» ценам. СНС в принципе ориентирована на рыночную экономическую систему. Для плановой экономики методика СНС в ее нынешнем виде (а, возможно, и само понятие ВВП) не применима;
* СНС ориентирована на учет *всей* экономической активности, не только официальной и не только рыночной. Рыночный характер СНС проявляется в использовании рыночных цен (реальных или предполагаемых), в т.ч. и для некоммерческого сектора;
* при этом СНС неизбежно базируется на *официальной* статистической и финансовой отчетности, не всегда полной и достоверной (что может создавать проблемы).

Данные методологические принципы детализируются в конкретных методиках расчета ВВП и других показателей СНС.

СНС отражает экономическую активность т.н. институциональных экономических единиц. В системе национальных счетов экономика (экономическая система) в первую очередь рассматривается именно как совокупность институциональных единиц и соответствующих агрегированных секторов.

***Институциональная экономическая единица*** *(institutionaleconomicunit)* – обособленная экономическая организация как самостоятельный субъект хозяйственных отношений, как элемент экономической системы. Это экономический агент, способный от своего имени владеть активами, осуществлять экономическую деятельность, принимать экономические решения и финансовые обязательства, нести имущественную ответственность. В современной рыночной экономике т.н. «экономические агенты (единицы)» представлены не столько физическими лицами, сколько институциональными единицами.

Институциональные единицы ведут полный набор счетов или при необходимости могут составить такие счета.

По признаку институциональной однородности, т.е. с точки зрения целей деятельности, характера внутренней организации и источников финансирования, институциональные экономические единицы классифицируются на шесть видов:домашние хозяйства, предприятия, финансовые организации, некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, государственные учреждения, а также иностранные экономические единицы.

Совокупность институционально однородных экономических единиц, сходных с точки зрения выполняемых функций и источников финансирования, образует агрегированный ***институциональный сектор*** *(institutionalsector)*. Соответственно в СНС выделяют шесть агрегированных институциональных секторов национальной экономики:сектор домашних хозяйств, предпринимательский сектор, финансовый сектор, негосударственный некоммерческий («социальный») сектор,государственный сектор и иностранный сектор. Рассмотрим их по порядку.

Под ***домашним хозяйством****(household)* понимаются один или несколько человек, имеющие совместную собственность, общий бюджет и совместно принимающие экономические решения, а также коллективно потребляющие некоторые виды товаров и услуг. В современной экономике домохозяйства являются собственниками экономических ресурсов (факторов производства), основными покупателями конечных (потребительских) товаров и услуг, а также основными «сберегателями»/кредиторами.

Кроме того, некоторые домохозяйства занимаются также производственной деятельностью в форме некорпорированных предприятий (личные подсобные хозяйства; предприятия лиц, осуществляющих индивидуальную предпринимательскую деятельность без образования юридического лица; и др.). Товары и услуги производятся домашними хозяйствами как для собственного потребления, так и для реализации. Производственную деятельность домашнего хозяйства невозможно с экономической точки зрения отделить от самого домашнего хозяйства, поэтому для удобства статистического учета некорпорированные предприятия рассматриваются как часть сектора домашних хозяйств, а не предпринимательского сектора.

***Предпринимательский сектор*** *(businesssector) –* совокупность деловых предприятий, т.е. автономных нефинансовых производственных единиц коммерческого характера, в т.ч. государственных и муниципальных унитарных предприятий. Как уже указывалось, некорпорированные предприятия относятся не к предпринимательскому сектору, а к сектору домохозяйств (что будет подробно рассмотрено далее).

Понятия предприятия, делового предприятия и фирмы подробно раскрывались в теме 6. Деловые предприятия (в дальнейшем для простоты – предприятия или фирмы) выступают покупателями экономических ресурсов и основными производителями товаров и услуг в современной экономике. Созданную добавленную стоимость фирмы выплачивают домохозяйствам в виде факторных доходов. Фирмы занимаются производством, торговлей, строительством, транспортировкой, связью, бытовыми услугами и при необходимости могут анализироваться в отраслевом разрезе. Кроме того, предприятия являются инвесторами и основными заемщиками в экономике (предъявляют спрос на кредитные ресурсы).

Предпринимательская деятельность, так или иначе, предполагает создание предприятий. Однако не всегда они являются (в терминах СНС) «корпорированными», т.е. официально оформленными в качестве самостоятельных юридических лиц, имущество и доходы которых отделены от имущества и доходов их учредителей. Последнее обстоятельство имеет большое значение для точного статистического учета факторных доходов. В этой связи в системе национальных счетов выделяют три типа предприятий как институциональных единиц, относимых к предпринимательскому сектору либо сектору домашних хозяйств: корпорации, квазикорпорации и некорпорированные предприятия. Эти институциональные производственные (но не всегда предпринимательские) единицы группируются в два сектора – корпорированный и некорпорированный. Рассмотрим это подробнее.

***Корпорированный сектор(расширенный корпоративный сектор)*** экономики включает в себя предприятия, являющиеся «фирмами», т.е. официально зарегистрированные в качестве самостоятельных юридических лиц различных организационно–правовых форм. Предприятия корпорированного сектора (как следует из определения) обладают функциональной самостоятельностью в распоряжении имуществом и доходами, в осуществлении экономических операций с другими единицами, и ведут полный набор бухгалтерских счетов (или могут его вести в случае необходимости). Имущество и доходы корпорированных предприятий отделены от имущества и доходов их учредителей.

Корпорированный сектор экономики не следует путать с корпоративным секторомв узком смысле. Дело в том, что корпорированный секторвключает в себя корпорации (хозяйственные общества) и предприятия некорпоративного типа, объединяемые (в национальных счетах) термином «квазикорпорации». Разница заключается в моделях фирм (в организационно–правовых формах предпринимательских единиц).

***Корпорация*** – юридическое лицо, целью которого является производство товаров и услуг для реализации на рынке по экономически значимым ценам и получение прибыли, являющейся источником доходов для собственников (учредителей) корпорации, несущих ограниченную ответственность по его обязательствам. Долевой характер уставного капитала (с соответствующим разделением голосов и прибыли), ограниченная ответственность учредителей по обязательствам предприятия, отделение собственности от управления (автономия менеджеров в принятии текущих экономических решений), свободный вход и выход из бизнеса путем купли–продажи доли в уставном капитале – таковы классические черты корпорации (корпоративной модели предприятия). В России под понятие корпорации подпадают хозяйственные общества (как вид коммерческих организаций, предусмотренных Гражданским Кодексом России), среди которых доминируют акционерные общества. Корпорации образуют корпоративный сектор в узком смысле. Подробнее корпоративная модель управления рассматривалась в теме 13.

***Квазикорпорация***в СНС – это предприятие некорпоративного типа, обладающее статусом юридического лица или части юридического лица, обособленным имуществом, определенной самостоятельностью в распоряжении имуществом и доходами, в осуществлении экономических операций с другими единицами, и ведущее полный набор бухгалтерских счетов. К квазикорпорациям относятся хозяйственные товарищества (партнерства), производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия. При секторальной группировке квазикорпорация рассматривается – для удобства статистического учета в СНС – как корпорация. Отсюда и суффикс «квази».

Некорпоративное предприятие не надо путать с некорпорированным предприятием.

***Некорпорированное предприятие***– предприятие, которое с экономической точки зрения нельзя отделить от его собственника, несущего неограниченную ответственность по его обязательствам. Имущество и доходы некорпорированных предприятий не отделены от имущества и доходов их собственников. К предприятиям***некорпорированного сектора*** экономики относятся единоличные (индивидуальные) предприятия, принадлежащие официально зарегистрированным индивидуальным предпринимателям без образования юридического лица, а также неофициальные предприятия, принадлежащие домашним хозяйствам (т.н. неформальная экономика). Некоторые некорпорированные предприятия являются нелегальными.

При секторальной группировке некорпорированное предприятие рассматривается как часть институциональной единицы, к которой относится его собственник. Поэтому предприятиянекорпорированного сектора относятся не к предпринимательскому сектору, а к сектору домашних хозяйств. Существенная часть некорпорированного сектора образует теневой сектор.

***Финансовый сектор****(financialsector)* – совокупность финансовых организаций (банки и иные институциональные инвесторы, профессиональные участники рынка ценных бумаг и др.).

***Негосударственный некоммерческий («социальный») сектор*** *(socialsector)* объединяет (в терминологии СНС) негосударственные некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства. Это политические партии, общественные и религиозные организации и т.д.

***Государственный сектор*** *(publicsector)* включает в себя бюджетную систему (двух– или трех–уровневую) и некоммерческие организации, находящиеся на бюджетном финансировании (государственные и муниципальные учреждения). Государственные и муниципальные унитарные предприятия относятся (в силу своего коммерческого характера) не к государственному, а к предпринимательскому сектору. Государственный сектор выступает создателем «правил игры» и производителем общественных благ, покупателем части конечной продукции, основным перераспределителем национального дохода (через налоги и трансферты), кредитором (или заемщиком) на финансовом рынке, а также регулятором рыночной экономики.

***Иностранный сектор*** *(foreignsector)*,иначе – *«остальной мир» (restoftheworld) –* это мировая экономика, рассматриваемая как единое целое, без деления на институциональные сектора или отрасли. Иностранный сектор взаимодействует с национальной экономикой посредством международной торговли (экспортные и импортные операции) и перемещения капиталов (номинальных активов).

Концептуальное понимание СНС как разновидности макроэкономического анализа, находящейся на границе экономической теории и экономической статистики, позволяет выделить ее отдельные функции. В общем и целом СНС выполняет четыре взаимосвязанные функции: информационную, аналитическую, коммуникативную и методологическую. Другими словами, СНС является источником информации, инструментом анализа, языком общения и инструментом систематизации.

Общая система показателей национальных счетов включает в себя несколько десятков показателей, определенным образом систематизированных. Согласно СНС–2008 большинство показателей национальных счетов должно рассчитываться на всех трех уровнях экономики, т.е. на уровне отдельной институциональной единицы (микроуровень), агрегированного сектора (мезоуровень) и экономики в целом (макроуровень). В последних двух случаях показатели являются агрегированными.

Многие показатели рассчитываются в двух вариантах:

* как ***валовые****(gross)*, т.е. включающие в себя амортизацию;
* как ***чистые*** *(net)*, т.е. валовой показатель минус потребление основного капитала.

В СНС термины «валовой» и «чистый» обычно используются именно в этих значениях (если не оговорено иное).

Показателем, характеризующим результаты производства товаров и услуг в регионе, является по версии СНС–2008 ***валовой региональный продукт, ВРП*** *(GrossRegionalProduct, GRP)*, который рассчитывается на основе валовой добавленной стоимости отраслей. Показатель валового регионального продукта позволяет определить участие субъектов РФ в создании ВВП.

После продажи (реализации) произведенных товаров (работ, услуг) образуются общие/валовые доходы экономических агентов.

На макроэкономическом уровне рассчитывается ***прибыль экономики, ПЭ****(operatingsurplus,OS)* – часть валовой добавленной стоимости, остающаяся у производителей после вычета расходов на оплату наемного труда *(compensationofemployers)* и чистых косвенных налогов (косвенные налоги минус ценовые дотации). Под косвенными налогами подразумеваются налоги на производство и импорт.

Различают показатели «валовая прибыль экономики» (ВПЭ), «валовые смешанные доходы» (ВСД), «валовая прибыль экономики и смешанные доходы» (ВПЭСД), «чистая прибыль экономики» (ЧПЭ), «чистые смешанные доходы» (ЧСД) и «чистая прибыль экономики и смешанные доходы» (ЧПЭСД).

***Валовая прибыль экономики, ВПЭ*** *(grossoperatingsurplus, GOS)* –прибыль экономики, включающая в себя амортизационный износ. За вычетом потребления основного капитала образуется ***чистая прибыль экономики, ЧПЭ****(netoperatingsurplus, NOS)*:

*ЧПЭ = ВПЭ –D*

Аналогичный показатель для некорпорированных предприятий, создаваемых домашними хозяйствами, называется ***смешанным доходом*** *(mixedincome)*. Этот показатель содержит элемент вознаграждения за неоплачиваемую работу членов домашнего хозяйства. Соответственно, ***валовые смешанные доходы, ВСД****(grossmixedincome,GMI)* отличаются от ***чистых смешанных доходов, ЧСД****(netmixedincome,NMI)* на величину потребления основного капитала:

*ЧСД = ВСД – D.*

Действующая версия СНС–93 и недавно утвержденная версия СНС-2008 существенно модифицировали перечень шести агрегатов национальных счетов:

* два показателя совокупного продукта *(СП)* – *валовой внутренний продукт(ВВП)* и *чистый внутренний продукт(ЧВП)*;
* два показателя национального дохода *(НД)* – *валовой национальный доход(ВНД)* и *чистый национальный доход (ЧНД)*;
* два показателя национального располагаемого дохода *(НРД)* – *валовой национальный располагаемый доход(ВНРД)* и *чистый национальный располагаемый доход(ЧНРД).*

Рассмотрим в первую очередь содержательное отличие ВВП от ВНД.

В общепринятом понимании ***валовой продукт*** *(grossproduct)* страны – продукт, произведенный «национальной экономикой», понимаемой как совокупность (определенным образом агрегированная) экономических агентов–резидентов. Однако понятие «резидент экономической системы» может трактоваться по–разному, в зависимости от целей анализа. Дело в том, что при оценке валового продукта отдельной страны возникают «пограничные», переходные ситуации, порождаемые активным международным перемещением (миграцией) труда, капитала и предпринимательской активности.

Например, продукция, произведенная филиалом немецкой фирмы на территории России, является частью валового продукта России или Германии? С территориальной точки зрения и (в большинстве случаев) с точки зрения использования природных и трудовых ресурсов это валовый продукт России. С другой стороны, данная продукция является результатом иностранных инвестиций, т.е. как минимум два фактора производства (капитал и предпринимательство) – зарубежные. В каком–то смысле это часть немецкой экономики, часть валового продукта Германии.

В этой связи***«национальная экономика»*** может пониматься двояко:

* как совокупность экономических агентов *в пределах территории страны*, другими словами – как совокупность внутренних факторов производства и их владельцев, совокупность «резидентов СНС» *(территориальный подход)*. В этом случае «национальная экономика»понимается как «внутренняя экономика» и определяется юридическими границами страны;
* как совокупностьнациональных экономических агентов – владельцев*национальных (принадлежащих собственникам данной страны) факторовпроизводства*, другими словами – как совокупность налоговых резидентов страны *(национальный подход).* В этом случае «национальная экономика»не совпадает с «внутренней экономикой» и определяется юридическим статусом владельцев факторов производства.

Соответственно можно по–разному трактовать понятия «резиденты» и «нерезиденты».

Первый подход характерен для действующей версии СНС–93. В этом случае СНС оперирует понятием ВВП, и при определении этого показателя критерием является территориальный принцип – место создания продукта (добавленной стоимости) и образования факторного дохода. ***ВВП*** определяется в СНС–93 и СНС-2008 как стоимость товаров и услуг, произведенных *на территории* данной страны, другими словами – с использованием *внутренних ресурсов* (факторов производства), без их разделения на национальные («собственные») и иностранные («импортные»). Уточняя «на территории страны», мы тем самым конкретизируем неоднозначные понятия «национальная экономика» и «резидент». По этой причине вместо политико–географических терминов «страна», «государство» и сложного социологического понятия «общество» СНС–2008 оперирует сугубо экономическим термином«внутренняя (национальная) экономика».

Понятие внутренней (национальной) экономики есть конкретизация понятия «национальная экономика» применительно к национальным счетам.По стандартам СНС–2008 ***внутренняя (национальная) экономика*** охватывает деятельность *резидентов* как на экономической территории данной страны, так и за ее пределами (национальная экономика как совокупность резидентов). Соответственно ВВП можно иначе определить как совокупную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных резидентами страны.

Второй подход к определению «национальной экономики» дает нам ***валовой национальный доход, ВНД*** *(GrossNationalIncome, GNI)*, понимаемый как совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных *налоговыми резидентами* страны с помощьюпринадлежащих им, т.е.*«национальных» факторов производства.* В данном случае неважно – на территории данной страны или в других странах. *В терминах доходов*ВНДопределяется как сумма валовых первичных (факторных) доходов владельцев «национальных» факторов производства (резидентов и нерезидентов), включая чистые косвенные налоги, до их вторичного распределения.

В предыдущих версиях международного методологического стандарта СНС–53 и СНС–68 этот показатель назывался «валовой национальный продукт» (ВНП). Это альтернативный показатель валового продукта страны по отношению к центральному показателю ВВП.

Итак, разница между ВВП и ВНД – это разница между принципом территории и принципом субъектности. Поскольку в разных видах экономического анализа «национальная экономика» и «резиденты» понимаются по–разному, возникает необходимость использования в СНС «альтернативных» показателей валового продукта – валового внутреннего продукта (ВВП) и валового национального дохода (ВНД). Разграничение ВВП и ВНД связано именно с существованием «пограничных» ситуаций при оценке валового продукта отдельных стран, оно корректно решает проблему правильного учета «международных» доходов в СНС. Как известно, использование двух или даже нескольких «альтернативных» показателей – общий аналитический прием для подобных ситуаций.

Величина ВНД отличается от величины ВВП на величину чистых международных факторных доходов (ЧМФД):

Для большинства стран мира показатели ВВП и ВНД (ВНП) различаются незначительно и зачастую считаются взаимозаменяемыми.

*ВНД = ВВП + ЧМФД = ВВП + Сальдо международных первичных =*

 *(факторных) доходов резидентов*

 *= ВВП + Факторные доходы – Факторные доходы налоговых резидентов налоговых нерезидентов*

 *за границей в данной стране*

Оба показателя валового продукта (ВВП и ВНД) характеризуют фактический национальный объем производства, своего рода «мощность экономики». В отличие от них показатель ***чистого внутреннего продукта, ЧВП*** *(Net Domestiс Product, NDP)* характеризует чистый производственный потенциал экономики, поскольку включает в себя только чистые инвестиции и не включает восстановительные инвестиции (компенсирующие амортизационный износ и соответствующие ему по величине). Другими словами, ЧВП есть стоимость товаров и услуг, которые в состоянии произвести экономика данной страны, не затрагивая производственных возможностей будущих периодов.

Соответственно, чтобы получить ЧВП, следует из ВВП вычесть амортизацию («потребление основного капитала», *D*):

*ЧВП = ВВП – D*

Аналогичным образом ***чистый национальный доход, ЧНД*** *(Net National Income, NNI*) представляет собой разницу между ВНД и потреблением основного капитала:

*ЧНД = ВНД*–*D*.

В результате перераспределения чистого национального дохода (ЧНД), т.е. образования вторичных доходов, образуется *национальный располагаемый доход* (НРД). Это доход, которым в конечном итоге располагаютдомашние хозяйства; он доступен для конечного потребления. Национальный располагаемый доход может быть валовым и чистым.

***Валовый национальный располагаемый доход, ВНРД*** *(Gross National Disposial Income, GNDI*) – сумма валовых располагаемых доходов домашних хозяйств–резидентов, находящихся в распоряжении домохозяйств и доступных для потребления и сбережения. ВНРД отличается от ЧНД на сальдо вторичных (трансфертных) доходов и рассчитывается следующим образом:

*ВНРД = ВНД + Сальдо вторичных доходов (трансфертов) =*

 *= ВВП + Сальдо международных + Сальдо вторичных доходов*

 *первичных доходов (трансфертов)*

Если развернуть данную формулу, то:

*ВНРД = ВНД – Взносы на социальное страхование – Налог на прибыль корпораций – Нераспределенная прибыль корпораций + Государственные неналоговые трансферты + Процентные доходы по финансовым вложениям (в т.ч. по государственным облигациям) – Индивидуальные налоги на физических лиц (ИНФЛ)*

***Чистый национальный располагаемый доход, ЧНРД*** *(NetNationalDisposialIncome, NNDI,* или коротко*DisposialYard, Yd)* представляет собой разницу между ВНРД и потреблением основного капитала:

*ЧНРД (Yd) = ВНРД* ***–*** *D*

Домохозяйства тратят свой ЧНРД на потребление *(consumption, С)* и сбережение *(savings, S)*:

|  |
| --- |
| *ЧНРД (Yd) = С + S* |

**3. УСЛОВИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ. МОДЕЛЬ AD-AS**

Под ***макроэкономическим равновесием*** понимается равновесие совокупного спроса и совокупного предложения. При этом устанавливается равновесный уровень цен и равновесный объем реального ВВП.

***Модель AD–AS***разработана П. Самуэльсоном и Дж. Тобином в 1960-е г.г. и является результатом т.н. кейнсианско–неоклассического синтеза в анализе макроэкономического равновесия. В этой модели совокупный спрос и совокупное предложение являются функциями от общего уровня цен.

***Совокупный спрос*** (*AD*) – суммарное количество отечественных товаров и услуг, которые намерены купить домашние хозяйства, бизнес, государство и заграница при различном уровне цен в стране:

.

Рис. 4. Увеличение

совокупного спроса *AD*

*Y*

*P*

*AD*1

*AD*

*AD*

*P*

*Y*

Рис. 3. Кривая совокупного спроса *AD*

Нна рис. совокупный спрос представлен как обратная зависимость реального ВВП (*Y*) от общего уровня цен – дефлятора ВВП (*Р*).

Кривая совокупного спроса имеет вид гиперболы ввиду строго обратной зависимости между реальным ВВП и дефлятором ВВП. При этом любая точка на данной кривой означает один и тот же номинальный ВВП.

Выделим три группы факторов, влияющих на увеличение совокупного спроса (сдвиг кривой *AD* вправо-вверх на рис.):

1. ***факторы денежно-кредитной политики****.* Увеличениепредложения денег при неизменном спросе на них приводит к уменьшению ставки процента, что вызывает рост инвестиционного спроса (*I*) и спроса на потребительские кредиты (*C*);
2. ***факторы фискальной политики****.* Уменьшение налоговых ставок или рост государственных расходов приводит к непосредственному увеличению совокупных расходов и совокупного спроса;
3. ***психологические факторы****.* Например, инфляционные ожидания вызывают так называемые шоки совокупного спроса;

***Совокупное предложение*** (*AS*) – общий объем товаров и услуг, который готовы предложить фирмы (и отчасти государство) при каждом уровне цен в стране.

**I**

**II**

**III**

Рис. 5. Модель*AD–AS*

Кривая совокупного предложения *(AS)* состоит из трех участков (рис.).

*AS*

*AD*4

*AD*3

**I** – ***горизонтальный (кейнсианский) участок***, для которого характерна неполная занятость ресурсов. При увеличении совокупного спроса производители отвечают увеличением объема предложения, так как располагают свободными ресурсами. При этом цены остаются неизменными. По мнению большинства экономистов, такое поведение кривой *AS* более характерно для краткосрочного периода, когда негибкость цен и заработной платы объясняются существованием трудовых контрактов и долгосрочных договоров с поставщиками ресурсов.

*AD*0

*AD′*

*AD*2

*AD*1

**II** – ***наклонный (промежуточный) участок***. Увеличение спроса приводит к появлению «узких мест», напряженности с отдельными ресурсами, заменители которых несовершенны, то есть менее производительны и обходятся предпринимателям все дороже.
В результате увеличение производства возможно только при одновременном повышении цен.

**III** – ***вертикальный (классический) участок***, для которого характерна полная занятость ресурсов, то есть полная загрузка мощностей и отсутствие вынужденной безработицы. Достигнут потенциальный ВВП – . Увеличение спроса отражается лишь на росте общего уровня цен, объем ВВП остается неизменным. По мнению большинства экономистов, такое положение кривая совокупного предложения имеет в долгосрочном периоде, когда цены и заработная плата обладают достаточной гибкостью.

Выделим четыре группы факторов, влияющих на изменение совокупного предложения (сдвиг *AS* на рис. ).

1. ***Изменениецен факторов производства*** по следующим возможным причинам:

0

*Yf*

*Y*

*P*

*AS1*

*AS2*

*AS*

Рис. 6. Изменениесовокупного

предложения

* изменение внутренних цен на импортируемые ресурсы, в том числе за счет изменения валютного курса;
* усиление или ослабление монопольной власти поставщиков ресурсов;
* изменение доступности внутренних ресурсов, в том числе за счет их исчерпаемости или открытия новых месторождений.
1. ***Производительность ресурсов, появление новых ресурсов.***
2. ***Изменение налогов и субсидий.***
3. ***Изменение административных барьеров для бизнеса****.*

Сдвиг кривой *AS* влево – уменьшение предложения, вправо – увеличение предложения. Вертикальный участок кривой смещается не всегда – например, в случае появления новых ресурсов или внедрения новых технологий, увеличивающих производительность ресурсов, при этом растет потенциальный ВВП. Ценовые факторы (стоимость ресурсов, налоги пр.) не влияют на сдвиг вертикального участка кривой *AS*.

***Эффект храповика (инерционный эффект)*** – тенденция уровня цен к повышению в случае возрастания совокупного спроса, и к сохранению стабильности цен в случае сокращения совокупного спроса. Действует на переходном отрезке кривой предложения в краткосрочном периоде.

*AD*1

 *AD*

Рис. 7. Эффектхраповика

Проиллюстрируем эффект храповика на рисунке 7: уменьшение спроса с *AD* до *AD1* привело к сохранению цены на уровне , сдвигу кривой предложения вверх и значительно большему уменьшению реального ВВП, чем при отсутствии данного эффекта: <.

Эффект храповика возникает вследствие негибкости цен в сторону снижения.

На рис. 7:

**** – равновесие при неполной занятости: (,);

 – равновесие при наличии «узких мест» и свободных ресурсов: (,);

 – равновесие при полной занятости (****, ).

***Модель«доходы–расходы»****(Income-expendituremodel)* или ***простая кейнсианская модель***– модель макроэкономического равновесия на рынке благ (равновесия национального дохода) в краткосрочном периоде, в которой величина совокупного выпуска определяется величиной совокупных расходов, т.е. совокупный спрос определяет совокупное предложение.Графическая интерпретация этой модели получила название ***«кейнсианского креста»*** *(Keynesiancross).*

Упрощающие предпосылки кейнсианской модели «доходы–расходы» (вытекающие в первую очередь из краткосрочности периода анализа):

* уровень цен не меняется (что справедливо для короткого периода), т.е. *P=const*, поэтому номинальные показатели совпадают с реальными;
* ставка процента неизменна *(r=const)*, что также правомерно для краткосрочного периода;
* совокупное предложение благ совершенно эластично, т.е. отсутствует проблема ограниченности ресурсов, и производство способно удовлетворить любой по величине совокупный спрос, что соответствует горизонтальной кривой совокупного предложения. При заданном уровне цен *(P = 1)* предпринимательский сектор готов предложить любой объем благ (столько, сколько готовы купить).

На практике такая ситуация складывается при неполном использовании производственных мощностей и рабочей силы (в периоды экономической депрессии), когда предприниматели могут увеличить выпуск за счет дополнительного привлечения последней при неизменных средних затратах на производство. Такое допущение в анализе условий равновесия на рынке благ не имеет смысла с позиций неоклассиков, так как в их функции совокупного спроса в числе аргументов нет дохода от производства. Но для понимания существа кейнсианской теории такой подход оказывается плодотворным;

* планируемые расходы (совокупный спрос) и ВВП (совокупное предложение) являются функцией национального дохода и не зависят от цен, которые остаются фиксированными;
* *ВВП = ЧВП = НД = РНД + Чистые налоги*, т.е. фирмы обеспечивают такой объем выпуска, что их совокупный доход от продаж равен величине совокупного дохода домохозяйств, т.е. совокупный выпуск равен совокупному доходу.
* отсутствует нераспределенная прибыль корпоративного сектора, поэтому вся прибыль фирм превращается в доходы домохозяйств (другими словами, коллективных доходов нет, все доходы только личные).
* налоги только прямые и их платят только домохозяйства.

Главной макроэкономической проблемой в модели «доходы–расходы» является совокупный спрос.

***двухсекторная модель «доходы–расходы»***

Для простоты можно ограничиться рассмотрением ***двухсекторной модели «доходы–расходы»***, в которой действуют только два макроэкономических агента – домохозяйства и фирмы. В таком случае совокупный спрос равен сумме расходов домохозяйств (величина потребительских расходов, *С*) и расходов предприятий (величина инвестиционных расходов, *I*):

*AD = C + I*

Проанализируем по отдельности каждый компонент совокупного спроса.

***Потребительские расходы домохозяйств****С* определяются кейнсианской функцией потребления (см. вопрос 1), являющейся, таким образом, составной частью модели «доходы–расходы».

***Инвестиционные расходы предприятий****I* (расходы на покупку инвестиционных товаров, увеличивающих запас капитала, *I=∆K*) являются самым нестабильным компонентом совокупных расходов.

В макроэкономике инвестиции делятся на ***восстановительные*** (возмещающие износ основного капитала) и ***чистые*** (обеспечивающие увеличение объема выпуска). Поскольку кейнсианская модель основана на предпосылке, что *ВВП=ЧВП=НД*, то в данном случае речь идет о чистых инвестиционных расходах.

Кроме того, в зависимости от того, какие факторы определяют объем инвестиций (уровень дохода или иные факторы), в макроэкономике различают:

* ***автономные инвестиции*** *(autonomous investments, Ia)*, не зависящие от уровня дохода;
* ***индуцированные инвестиции****(induced investments, Ii)*, величина которых определяется уровнем дохода.

Таким образом, *I* = *Ia* + *Ii*. Кейнс в своем анализе рассматривал только автономные инвестиции: *I* = *Ia*.

Чуть позже мы рассмотрим еще одну классификацию инвестиций – их деление на фактические и плановые.

Согласно неоклассической теории, побудительным мотивом осуществления автономных инвестиций является превышение предельной производительности используемого капитала *(MPk)* над рыночной ставкой процента *(r)*. Дж.М. Кейнс интерпретировал это иначе: в коротком периоде инвестор сравнивает процентную ставку финансового рынка не с производительностью действующего капитала, а с ***ожидаемой предельной эффективностью капитала****(R)* – потенциальной эффективностью последнего инвестиционного проекта, который дает неотрицательную величину прибыли. Согласно Кейнсу, именно ожидаемая предельная эффективность капитала является основным фактором, определяющим инвестиции в коротком периоде.

Расхождения неоклассиков и кейнсианцев в описании поведения инвестора связаны с тем, что природа *MPk* и *R* различна. Предельная производительность используемого капитала *(MPk)* характеризует используемую технологию производства и является объективным параметром. Ожидаемая предельная эффективность капитала (*R*) – категория субъективная, так как значения *FVn*, определяющие величину *R*, являются ожидаемыми величинами. Они берутся на основе предположений инвестора (предпринимателя) относительно будущих цен, затрат и объемов спроса. Поэтому в кейнсианской теории объем инвестиций существенно зависит от субъективных представлений инвестора (предпринимателя).

Поскольку инвестиционные расходы возмещаются только через определенное количество лет, то необходимо применять дисконтирование, т.е. приводить величину будущих доходов к настоящему моменту. Стоимость инвестиционного проекта в настоящем *(presentvalue, PV)* может быть рассчитана по формуле:

,

где *FV1 ,…, FVn* – чистая прибыль (после уплаты налога на прибыль) от инвестиций в году *1, .... n*;

*r* – норма дисконта/коэффициент дисконтирования (норма предпочтения будущих доходов доходам в настоящем).

Инвестиции целесообразны лишь в том случае, если дисконтированная чистая прибыль положительна (другими словами, сумма дисконтированных доходов превышает расходы на финансирование инвестиционного проекта) ***или*** (альтернативный критерий) если внутренняя норма рентабельности проекта *IRR* превышает норму дисконта*.* Подробнее дисконтирование и методы оценки эффективности инвестиций рассматриваются в теме 8.

Согласно Кейнсу, норма дисконта *(r)* у каждого предпринимателя и инвестора своя; она определяется субъективно и основана, в первую очередь, на интуиции *(animalspirit)* инвестора, его ожиданиях в отношении будущей нормы прибыли (внутренней нормы рентабельности проекта), пессимизме или оптимизме относительно будущего.

Поскольку инвестиции в модели «Кейнсианского креста» являются автономными и не зависят ни от уровня национального дохода, ни от ставки процента, то для того, чтобы получить кривую совокупных (потребительских и инвестиционных) расходов, необходимо кривую потребительских расходов*Е=С* сдвинуть параллельно вверх на величину автономных инвестиционных расходов *I* (рис. 2).

*Y*

*E*

**Рис..***Влияние инвестиций на совокупный спрос в модели «доходы–расходы»*

Для анализа равновесия в модели «доходы–расходы» следует ввести понятия фактических и планируемых расходов, которые не всегда совпадают.

***Фактические расходы****(Еф)* – расходы, которые в действительности сделали домохозяйства (потребительские расходы, *С*) и фирмы (инвестиционные расходы, *I*): *Еф=C+I.*

***Планируемые расходы****(Ер)* – расходы, которые намеревались (планировали) сделать домохозяйства и фирмы: *Ер=С+Iр*.

Фактические расходы всегда равны выпуску *(Еф=Y),* а планируемые могут быть не равны выпуску. Если планируемые расходы меньше выпуска *(Ер<Y),* то фирмы не смогут продать часть произведенной продукции и товарные запасы фирм увеличатся, т.е. произойдет накопление запасов непроданной продукции. Если планируемые расходы больше выпуска *(Ер>Y)*, т.е. экономические агенты хотят купить больше, чем произведено в данном году, то фирмы будут сокращать свои запасы, продавая продукцию, находившуюся до этого момента на складах. Таким образом, фактические инвестиции складываются из ***планируемых инвестиций****(plannedinvestments, Iр)* и ***непредвиденных инвестиции в запасы****(unintendedinventoryinvestments, Iun): I = Iр+Iun*.

Соответственно фактические расходы равны сумме потребительских расходов и фактических инвестиционных расходов: *Еф=С+I*, а планируемые расходы равны сумме потребительских расходов и планируемых инвестиционных расходов: *Ер =С+Iр*.

Поскольку фактические расходы всегда равны выпуску, а фактические расходы равны планируемым расходам только в случае, когда непредвиденные инвестиции в запасы равны 0, то равновесие на рынке благ наступает в случае, когда фактические расходы равны планируемым *(Еф=Ер)* и соответственно планируемые расходы равны выпуску *(Ер=Y)*.

E2

Y1

Y2

E1

A

B

C

*Y*

*E*

*накопление запасов*

45°

*сокращение запасов*

**Рис..***Равновесие в модели «доходы–расходы» (****«****кейнсианский крест»)*

*для двух секторов*

В соответствии с предпосылками модели, совокупный выпуск эквивалентен совокупному доходу, а совокупный располагаемый доход расходуется на потребление *(С)* и сбережения *(S): Yd= С+S.* Поскольку в состоянии равновесия *Y=Еф=Ер*, то *С+S=С+Iр*, т.е. при равновесии сбережения равны планируемым инвестициям.

Поскольку сбережения являются «изъятием» из потока расходов и доходов, а инвестиции представляет собой «инъекцию» в поток расходов и доходов, то в состоянии равновесия «инъекции» равны «изъятиям».

 «Кейнсианский крест» графически представлен на рис. 5. Кривая фактических расходов *Еф* представляет собой биссектрису (линию 450), поскольку фактические расходы равны выпуску, и любая точка этой кривой соответствует этому условию. Кривая планируемых расходов *Ер* производна от кейнсианской функции потребления и представляет собой линию, имеющую положительный наклон (угол наклона определяется величиной предельной склонности к потреблению, *mрс*), исходящую не из начала координат, т.к. существует автономное потребление *(Са),* не зависящее от уровня дохода. Для простоты кривая *Ер* представлена прямой линией, т.е*mрс=const*. В итоге получаем наклонный крест, откуда и название модели. Графическая интерпретация простой кейнсианской модели в виде «креста» была впервые предложена Полом Самуэльсоном.

Равновесие рынка благ находится в точке пересечения двух кривых (т. *А*). В этой точке:

* планируемые расходы равны выпуску (доходу): *Ер=Y*;
* фактические расходы равны планируемым расходам: *Еф=Ер*;
* «инъекции» равны «изъятиям»: *I=S*;
* планируемые инвестиции равны сбережениям: *Iр=S*.

Рассмотрим неравновесные точки. Например, в т. *В*:

*Eр<Y, Eр<Eф⇒Iр<S*

и «инъекции» меньше «изъятий». Наоборот, в т. *С*:

*Eр>Y , Eр>Eф⇒Iр>S*

и «инъекции» больше «изъятий».

Каков механизм установления равновесия на рынке благ? Если экономика находится в т. *В*, где планируемые расходы (сколько продукции намереваются купить экономические агенты) меньше выпуска (сколько фактически произведено), то часть продукции продана не будет и произойдет непредвиденное накопление (увеличение) фирмами запасов непроданной продукции. В результате экономика придет в состояние равновесия (движение из т. *В*в т. *А*). Если же экономика находится в точке*С*, в которой планируемые расходы превышают выпуск (агенты хотят купить больше, чем фактически произведено), то фирмы начинают распродавать запасы непроданной в предыдущий период продукции, запасы сокращаются, спрос удовлетворяется, и экономика приходит в состояние равновесия (движение из т. *С* в т. *А*). Таким образом, механизмом, обеспечивающим восстановление равновесия на товарном рынке, является изменение (накопление или сокращение) запасов.

Наряду с моделью *AD–AS*, «кейнсианский крест» является одним из самых известных способов моделирования совокупного спроса. С помощью этой модели можно определить такие параметры, как равновесный объем выпуска и общий уровень цен в экономике.

***мультипликативные эффекты в модели «доходы–расходы»***

Принципиальная особенность кейнсианской модели формирования совокупного спроса состоит в том, что в ней присутствует обратная связь: величина совокупного спроса существенно зависит от объема спроса домашних хозяйств, который определяется размером национального дохода, представляющего совокупный спрос. Эта особенность порождает так называемый мультипликативный эффект. В специфике построения функций совокупного спроса на блага проявляется главное концептуальное различие двух школ по вопросу о роли спроса и предложения в формировании экономической конъюнктуры: кейнсианцы решающим фактором считают совокупный спрос, неоклассики – предложение

***Парадокс бережливости*** – ситуация, когда увеличение нормы сбережений приводит не к росту национального дохода, а к его уменьшению; в результате уровень сбережений остается прежним или даже уменьшается.

***Теорема Хаавельмо***: рост государственных закупок на некоторую величину (если он финансируется за счет повышения ставки подоходного налога) приводит к увеличению равновесного выпуска на ту же величину. Мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1.

При других способах финансирования роста государственных закупок мультипликатор сбалансированного бюджета меньше 1.

6. После изучения темы обучающийся с целью контроля усвоения информации должен пройти текущий контроль успеваемости в форме компьютерного тестирования в системе «STELLUS».