

ЭКОНОМИКА РЕШЕНИЙ

КАК ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ПОЛИТИКА МЕНЯЕТ
ЖИЗНЬ СТРАНЫ



и
Вера Лунница

Вера Лунница

**Экономика решений: Как
государственная политика
меняет жизнь страны**

«Автор»

2026

Лунница В.

Экономика решений: Как государственная политика меняет жизнь страны / В. Лунница — «Автор», 2026

В 7:42 скорая застревает перед единственным мостом. На другом берегу ждут врача. За задержкой — решения о бюджете и инфраструктуре. Кто заплатит за новый мост и как понять, что он действительно нужен? Государственная политика — выбор: что финансировать, кого поддержать и чем пожертвовать. Книга показывает, как решения отражаются на ценах, налогах, занятости, социальной защите, бизнесе и регионах. Почему рост не всегда означает благополучие, а разумная мера может дать неожиданный результат? Важен итог: кому стало лучше, какой ценой и что менять, если факты опровергают замысел. Для тех, кто хочет понимать экономические новости и оценивать решения государства без упрощений. Книга даст опору для анализа: поможет видеть за цифрами интересы людей, цену выбора и реальные альтернативы. Книга создана с помощью ИИ. Обложка: GPT Image - Лицензия

© Лунница В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Экономика решений: зачем государство вмешивается в экономику и чем приходится жертвовать	6
Как устроена экономика страны: рынки, институты, стимулы и ограничения	11
Что считать благополучием: рост, занятость, неравенство и качество жизни	17
Государственный бюджет: доходы, расходы, дефицит и государственный долг	24
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Вера Лунница
Экономика решений: Как государственная
политика меняет жизнь страны

Экономика решений: Как государственная политика меняет жизнь страны
Вера Лунница

Экономика решений: зачем государство вмешивается в экономику и чем приходится жертвовать

В 7:42 утра скорая остановилась перед мостом. Впереди тянулась цепочка машин: фургон с хлебом, два школьных автобуса, трактор с прицепом. Водитель Сергей видел красный сигнал на приборной панели и краем глаза — часы. На другом берегу женщина ждала врачей. Обычно дорога от подстанции занимала двенадцать минут. Сегодня прошло уже двадцать семь.

Мост в Бережках был единственной автомобильной переправой через реку. Узкий, с одной полосой в каждом направлении, он связывал жилые кварталы с больницей, рынком, школой и промышленной зоной. Утром здесь ехали на работу, днём — за покупками и к врачу, вечером возвращались домой. Поток рос, а мост старел. Пробка была не неожиданностью, а расписанием, которое никто не составлял.

Когда скорая наконец тронулась, Сергей не знал, успеет ли она. Он знал другое: на мосту так бывает всё чаще.

Один мост — много разных нужд

Для водителя скорой переправа означала минуты, от которых иногда зависит исход лечения. Для Елены, хозяйки небольшой пекарни на левом берегу, — поставки муки и возможность нанимать сотрудников с правого. Для школьника Миши — дорогу к бабушке. Для пожилой Тамары Ивановны — шанс вовремя попасть в поликлинику. Для владельца грузовой компании — часы простоя и расходы на топливо.

Но мост был не только источником удобств. Жители домов возле подъездной дороги страдали от шума и выхлопов. Рыбаки опасались, что новая стройка затронет нерестилища. Городская казна тем временем пыталась одновременно оплатить ремонт водопровода, крышу школы и новую переправу.

На общественных слушаниях в школьном спортзале собрались люди с разными представлениями о справедливом решении. Сергей говорил о безопасности: «Пока мы спорим о цене, люди стоят в пробке». Елена просила не делать проезд платным: её бизнес работает с небольшой прибылью, и каждый регулярный сбор уменьшит запас прочности. Тамара Ивановна поддержала её: «У меня нет машины. Но если автобус подорожает, я всё равно заплачу — просто реже поеду к врачу».

Житель домов у трассы возразил: он не хочет, чтобы его двор превратился в объездную дорогу. Представитель рыбаков напомнил о реке. Финансовый директор города не спорил ни с кем. Он разложил на столе смету и сказал: «Даже если мы построим мост, деньги на него не возникнут из воздуха. Их не будет в другом месте — или их придётся занять».

Вопрос был не в том, нужен ли людям надёжный проезд. Вопрос был в том, какой именно проезд нужен, кто за него заплатит и какие другие потребности придётся отложить.

Почему рынок может не решить задачу сам

Мост выглядит как вещь, за которую можно брать плату. Действительно, проезд можно ограничить шлагбаумом или оплачивать электронно. Однако это не означает, что мост — обычная услуга с простой ценой и понятным покупателем.

Плата за проезд помогает покрыть расходы, но не обязательно учитывает все выгоды. Надёжная переправа полезна не только тем, кто пересекает реку прямо сейчас. Она может облегчить доступ к больнице, расширить рынок труда, повысить устойчивость города во время наводнения или аварии. Косвенно от этого выигрывают люди, которые сами по мосту ездят редко.

Экономисты говорят о внешних эффектах: последствиях решения, которые затрагивают людей, не участвовавших в сделке. Новый маршрут может сократить время поездки и одновре-

менно увеличить шум, загрязнение воздуха и нагрузку на соседние улицы. Частный владелец, взимающий плату с водителей, способен учитывать выручку и свои расходы, но ему труднее включить в цену все общественные выгоды и потери.

Есть и другой нюанс: мост не является «чистым» общественным благом в строгом смысле. Проезд можно сделать платным, а при перегрузке один автомобиль мешает другим. Но инфраструктура такого рода часто обладает общественной ценностью, которую сложно целиком собрать с непосредственных пользователей. Если плата слишком высока, первыми могут отказаться от поездок люди с низкими доходами, даже когда доступ к работе или медицинской помощи для них особенно важен.

Наконец, большой инфраструктурный объект требует согласованных решений. Нужно выбрать место, выкупить или оформить землю, изменить подъездные дороги, получить экологические разрешения, состыковать городские и региональные планы. Частному инвестору трудно самостоятельно договориться со всеми участниками и взять на себя риск, что после строительства не появятся нужные подъезды или поток машин окажется ниже ожиданий. Это координационный провал: каждому участнику может быть выгодно дожидаться действий остальных, и в итоге никто не начинает.

Подобные основания для государственной политики встречаются далеко за пределами дорог. Государство может финансировать вакцинацию, потому что здоровье одного человека влияет на здоровье других; регулировать загрязнение, потому что часть его цены иначе перекладывается на соседей; поддерживать конкуренцию, если крупная компания способна ограничить выбор. Оно может перераспределять доходы и страховать людей от рисков, которые рынку трудно покрыть. Но наличие проблемы ещё не доказывает, что именно государственное решение окажется лучшим.

Четыре пути через реку

Для сравнения городская комиссия подготовила предварительные оценки. Цифры ниже — иллюстративные, не готовая смета: в реальном проекте их нужно проверять инженерными обследованиями и независимой экспертизой. Главное здесь — увидеть, что у каждого варианта есть не только цена строительства, но также побочные эффекты, группы проигравших и риск ошибочного прогноза.

Цель и инструмент

Выгоды

Издержки

Риски

Критерий успеха

Построить новый мост и подъездные дороги. Предварительная капитальная стоимость — около 2,4 млрд рублей.

Больше пропускной способности; надёжный проезд для скорой и жителей; новые возможности для бизнеса и поездок между берегами.

Крупные расходы бюджета, обслуживание, изъятие или изменение использования земли, строительные неудобства; шум и нагрузка на природу. Деньги нельзя будет потратить на другие нужды.

Поток окажется меньше прогноза; стоимость строительства вырастет; пробки переместятся к подъездам; новая дорога вызовет дополнительный трафик.

Сократится время поездки и число опасных задержек, а фактические расходы и экологический ущерб останутся в согласованных пределах.

Отремонтировать старый мост. Предварительная стоимость — около 450 млн рублей.

Быстрее и дешевле улучшит безопасность; сохранит привычный маршрут; даст время точнее оценить будущий спрос.

Ремонтные перекрытия и пробки; ограниченная пропускная способность сохранится; через несколько лет могут понадобиться новые работы.

Ремонт окажется временной заплатой; обследование не выявит скрытых дефектов; отложенное строительство станет дороже.

Снижение аварийности и ограничений движения на установленный срок при подтверждённом техническом состоянии моста.

Организовать паром. Предварительные затраты на запуск — около 120 млн рублей плюс ежегодная эксплуатация.

Можно запустить быстрее; не требуется сразу возводить крупный объект; маршрут можно скорректировать при изменении спроса.

Нужны экипаж, техника, причалы и регулярное бюджетное содержание; ограниченная вместимость; неудобство пересадки.

Погода, уровень воды и поломки сделают услугу ненадёжной; спрос окажется слишком мал для оправдания расходов.

Паром регулярно выполняет рейсы, обеспечивает доступ к ключевым объектам и укладывается в установленный бюджет.

Отказаться от нового проекта, продолжая минимально обслуживать существующий мост.

Не нужно сейчас выделять крупную сумму; средства можно направить на воду, школы или другие срочные задачи.

Сохраняются потери времени, риск ухудшения безопасности и ущерб для местной экономики; обслуживание старого моста всё равно понадобится.

Проблема станет дороже; серьёзное повреждение может внезапно перекрыть переправу; решения придётся принимать в кризисном режиме.

Состояние моста и задержки остаются приемлемыми, а решение пересматривается при заранее заданных признаках ухудшения.

Таблица не выбирает за город. Она делает выбор видимым. У ремонта ниже начальная цена, но он не обязательно решает проблему надолго. Новый мост даёт больше возможностей, но «больше возможностей» не означает автоматически «польза превышает цену». Паром позволяет проверить спрос относительно небольшими вложениями, но его надёжность зависит от условий, которыми город не управляет. Отказ от проекта экономит деньги сегодня, но не отменяет расходов и рисков завтра.

Особенно важно считать не только прямую цену. Если город направит деньги на мост, он откажется от части других вариантов: например, ремонта школы, замены водопровода или расширения автобусного сообщения. Это альтернативные издержки — ценность лучшего из тех вариантов, от которых пришлось отказаться. Даже грант из бюджета более высокого уровня не бесплатен для общества: эти средства собраны налогами или могли быть направлены в другое место. Заём переносит часть оплаты в будущее, но не убирает её.

Кто принимает риск

На слушаниях представитель подрядной компании предложил построить мост в рамках государственно-частного партнёрства: частный партнёр вложит деньги, а затем будет получать плату за проезд или платежи из бюджета. Такая схема может привлечь финансирование и опыт. Но она не отменяет общественных расходов. Если жители не должны платить на шлагбауме, город может обязаться перечислять подрядчику деньги из бюджета. Если поток окажется слиш-

ком низким, договор иногда предусматривает компенсацию. Риск просто переезжает в другое место — например, из графы «капитальные расходы» в будущие бюджетные обязательства.

Полезно спрашивать не только «кто строит?», но и «кто отвечает, если прогноз не сбывается?». Перерасход ляжет на налогоплательщиков или подрядчика? Кто оплачивает ремонт через десять лет? Кто компенсирует ущерб бизнесу из-за перекрытий? Если спрос окажется ниже ожидаемого, кто понесёт убыток? Публично-частный договор может распределить эти риски разумно, а может лишь сделать их менее заметными.

Так же неодинаково распределяются выгоды. Грузовые компании могут сэкономить много времени, а людям без автомобиля переправа даст мало, если не улучшить автобусное сообщение. Новый мост способен повысить стоимость земли возле развязки, но арендаторы при этом могут столкнуться с ростом платы за жильё и помещения. Формально проект «выгоден городу», а фактически выигрыш и неудобства достаются разным людям.

Поэтому вопрос справедливости не сводится к тому, можно ли рассчитать общую сумму выгод и потерь. Имеет значение, кто получает выгоды, кто несёт расходы и есть ли способ смягчить последствия. Например, плата за проезд может снижать перегрузку, но её можно сочетать с льготами или хорошим общественным транспортом. Это тоже требует денег и администрирования, зато показывает, что выбор не обязательно состоит из двух крайностей — «бесплатно для всех» или «недоступно для части жителей».

Почему государственное решение тоже может ошибиться

Государство способно исправлять рыночные сбои, но само не всеведуще. У чиновников может не хватить актуальных данных или инженерных специалистов. Прогнозы спроса часто строятся на предположениях: где появится жильё, как изменится занятость, будут ли люди чаще ездить на машине. Ошибка возможна не только из-за плохой работы, но и потому, что будущее действительно неопределённо.

Политические стимулы тоже влияют на решения. Новый мост заметен: его можно торжественно открыть перед выборами. Техническое обслуживание старого моста менее зрелищно, хотя иногда именно оно разумнее. Выгоды крупного проекта могут быть сосредоточены у нескольких влиятельных групп, тогда как расходы распределены по множеству налогоплательщиков и почти незаметны каждому в отдельности. Ведомство, отвечающее за строительство, может предпочесть вариант побольше, а не самый экономный. Это не значит, что любое решение продиктовано корыстью. Это значит, что правила, прозрачность и проверка нужны именно потому, что у организаций есть собственные стимулы и ограничения.

И качество исполнения имеет цену. Конкурс должен быть честным, договор — понятным, смета — проверяемой, а обслуживание — предусмотренным заранее. Если город объявил конкурс, выбрал подрядчика и построил объект, это ещё не доказывает, что он достиг цели. Для этого нужны данные: сколько сократилось время поездки, как часто задерживалась скорая, сколько стоила эксплуатация, как изменился трафик на соседних улицах.

Умная политика не обязана сразу делать крупную ставку. Можно сперва проверить состояние старого моста, устранить наиболее опасные дефекты, наладить учёт трафика и опробовать изменения автобусных маршрутов. Затем установить пороги пересмотра: например, сколько часов в день задержки должны сохраняться или до какого уровня должна снизиться надёжность переправы, чтобы потребовался следующий этап. Такой подход не бесплатен — исследования и временные меры тоже стоят денег. Зато он позволяет учиться, прежде чем необратимо вложить крупную сумму.

Практика: разберите своё решение

Попробуйте применить к мосту или любой другой государственной инициативе простой порядок.

1. Назовите проблему, а не любимое решение. Не «нам нужен новый мост», а «ско-
рая регулярно теряет время, аварийность растёт, а поездка между берегами слишком непред-
сказуема».

2. Спросите, почему рынок не справляется. Есть ли побочный эффект, обществен-
ная польза, монополия, нехватка координации или проблема доступности? Если такой при-
чины нет, государственное вмешательство может оказаться ненужным или чрезмерным.

3. Сравните реальные альтернативы. Включите не только строительство, но также
ремонт, общественный транспорт, управление потоками и отказ от проекта.

4. Распишите, кто платит и кто выигрывает. Считайте и явные платежи, и время,
здоровье, доступ к услугам, ущерб соседним районам и будущие бюджетные обязательства.

5. Определите критерий успеха заранее. Выберите несколько измеримых признаков
и срок проверки. Иначе любой результат можно будет объявить успехом задним числом.

На обсуждении в Бережках после долгого спора не возникло единодушия. Это было нор-
мально: у людей разные нужды, а бюджет ограничен. Город решил сначала провести незави-
симое обследование моста и транспорта, обеспечить срочный ремонт опасных участков и оце-
нить, сколько будет стоить паромное сообщение как временная мера. Одновременно комиссия
должна была пересчитать спрос на новый мост и представить жителям несколько сценариев —
с платой за проезд, без неё и с улучшенным автобусным маршрутом.

Это не было обещанием, что новый мост никогда не появится. И не было способом бес-
конечно откладывать решение. Для каждого этапа установили срок и данные, которые должны
быть опубликованы. Теперь у жителей был шанс спорить не только о впечатлениях, но и о про-
веряемых предположениях.

В этом и состоит практический смысл экономической политики. Она не выбирает между
вмешательством и невмешательством вообще. Она сравнивает конкретные способы изменить
жизнь людей — и цену, которую придётся заплатить за каждый. Вмешательство государства
может исправлять проблемы, с которыми рынок не справляется; оно может и создавать новые,
если цели туманны, расходы скрыты, а результат никто не проверяет. Отказ от вмешательства
тоже является выбором: иногда разумным, иногда лишь способом перенести издержки на буду-
щее.

Любое решение начинается с вопросов: какую проблему мы решаем; почему она не реша-
ется сама; кто платит; кто выигрывает; от чего отказываемся; по каким признакам поймём, что
получилось? Ответы не устраняют конфликт интересов. Но они превращают спор о лозунгах
в разговор о последствиях — и помогают увидеть, что за каждым мостом, налогом, субсидией
или запретом стоит выбор между возможностями.

Как устроена экономика страны: рынки, институты, стимулы и ограничения

Вчера эта буханка стоила шестьдесят два рубля. Сегодня — семьдесят. Покупатель замечает цифры у кассы, смотрит на продавца и думает: «Опять магазин поднял цену». Возможно, магазин действительно увеличил наценку. Но возможно, он лишь получил новый счёт от поставщика. А у поставщика подорожала мука, у мельницы — электричество, у перевозчика — топливо, а у фермера ещё весной выросли расходы на удобрения и кредит.

Ценник — это конец истории, а не её объяснение. Чтобы понять, почему хлеб подорожал, придётся пройти его путь в обратную сторону — от кассы к полю, заглянуть в договоры, на склад, в банковский кабинет и в правила, которые определяют, кто может производить, продавать и перевозить товар.

Покупатель прав в одном: он не обязан разбираться в устройстве зернового рынка, чтобы заметить, что привычная покупка стала дороже. Но государству, журналисту или экономисту недостаточно указать на последнее звено цепочки. Экономика устроена так, что решение в одном месте меняет возможности и стимулы в другом.

От кассы к полю: маршрут одной буханки

Представим обычный хлеб в небольшом городе. Его цена складывается не из одной загадочной надбавки, а из множества расходов и решений. Маршрут может выглядеть так:

Этап

Участники и их стимулы

Правила и ограничения

Что влияет на итоговую цену

Поле

Фермер стремится получить урожай, покрыть расходы и заработать

Права на землю, погода, доступ к технике, семенам и удобрениям

Урожайность, стоимость ресурсов, риски сезона

Хранение и переработка

Элеватор и мельница зарабатывают на приёме, хранении и помоле зерна

Требования к качеству, энергия, складские мощности, договоры

Запасы, потери, качество зерна, загрузка мельницы

Пекарня

Производитель выбирает объём выпуска и ассортимент

Стоимость муки, труда и энергии; мощность печей и смен

Себестоимость, производительность, возможность быстро увеличить выпуск

Перевозка

Перевозчик продаёт доставку груза

Топливо, состояние дорог, расписание, страхование

Расстояние, загрузка транспорта, стоимость обратного рейса

Магазин

Торговля выбирает цену, объём закупок и набор товаров

Аренда, зарплаты, конкуренция, сроки хранения
Закупочная цена, потери, расходы магазина, поведение покупателей

Домохозяйство
Покупатель выбирает, что и в каком количестве купить
Доход, цены заменителей, налоги в цене и бюджетные решения
Доступность хлеба и других необходимых покупок

Таблица — не бухгалтерский отчёт одной конкретной буханки. Это карта вопросов. В каждой строке есть участник, который принимает решение, стимул, который на него действует, и ограничение, которое мешает сделать всё, что хотелось бы.

Цена — сигнал, но не объяснение всего

Рынок — это не только здание с прилавками. Это способ координировать решения людей, которые могут никогда не встретиться: фермер сеет пшеницу, мельник заказывает зерно, пекарь планирует смену, магазин оценивает спрос, семья решает, что купить на ужин.

Цена помогает согласовать эти решения. Если урожай оказался меньше обычного, зерна становится меньше относительно спроса. Цена может подняться. Для фермеров это сигнал: в следующем сезоне выращивать пшеницу выгоднее. Для мельниц и пекарен — повод искать экономию или менять закупки. Для покупателей — причина внимательнее выбирать между хлебом, крупой и другими продуктами.

Но сигнал не волшебен. Он не сообщает сам по себе, почему зерна стало меньше: из-за засухи, перебоев с удобрениями, проблем с перевозкой или решения фермеров перейти на другую культуру. И цена отражает не только потребность, но и способность платить. Для семьи хлеб может быть необходимостью, а для рынка спросом становится та часть потребности, за которой стоят деньги.

Поэтому фраза «цены выросли, потому что вырос спрос» или «потому что выросли издержки» — только начало расследования. Нужно выяснить, на каком именно участке цепочки возникло изменение и как оно передалось дальше.

Допустим, для упрощённого примера зерновая часть составляет 12% конечной цены буханки. Если зерно подорожало на 20%, его прямой вклад в цену при прочих равных составит примерно 2,4%: $12\% \cdot 20\% \approx 2,4\%$. Это не прогноз цены в магазине. Это напоминание: даже заметный скачок одного компонента не обязательно должен целиком перенестись на прилавок. Но если одновременно подорожали топливо, электричество, упаковка и кредит, общий эффект будет иным. Кроме того, фирмы могут какое-то время не менять цену — или, напротив, повысить её сильнее, если изменились другие условия.

Стимулы: почему каждый действует разумно — и результат всё равно не идеален

Весной фермер решает, сколько засеять. Он не знает, какой будет погода, каким окажется урожай и сколько зерно будет стоить осенью. Но семена, горючее и удобрения нужно покупать заранее. У него есть стимул выбрать культуру, которая обещает покрыть расходы и принести доход. Если выращивать пшеницу стало слишком рискованно или невыгодно, фермер может посеять что-то другое.

Это и есть стимул: изменение обстоятельств, которое делает одни действия привлекательнее других. Стимулы не равны приказам. Государство может объявить желаемый результат, но фермер всё равно сравнит ожидаемый доход, риск, доступ к технике и условия кредита.

Здесь важно право собственности. Фермер должен понимать, на какой земле он вправе работать, кто владеет урожаем и сможет ли он продать его на оговорённых условиях. Если права неясны, договоры трудно защитить, а урожай могут незаконно отобрать, часть усилий

уйдёт не на производство, а на защиту от риска. Надёжные права собственности не гарантируют справедливого результата, но помогают людям планировать и вкладывать средства.

Потом зерно попадает на элеватор, а затем на мельницу. Хранение — не пустая пауза между полем и мукой. Нужны помещения, оборудование, контроль качества, энергия и люди. Если складов недостаточно или дороги перегружены, зерно может задержаться, испортиться или поступить на переработку не тогда, когда оно нужно. Даже при достаточном урожае узкое место в хранении или перевозке способно поднять расходы.

Контракт и доверие — невидимая часть стоимости

Мельница может купить зерно по разовой сделке или заключить контракт на поставку заранее. Договор помогает сторонам договориться о цене, объёме, сроках и качестве. Но он имеет ценность лишь тогда, когда обе стороны верят, что условия будут исполнены, а спор можно решить по понятным правилам.

Формальные институты — это законы, суды, стандарты, лицензии и процедуры. Неформальные — деловая репутация, привычка соблюдать обещания, связи и сложившиеся нормы сотрудничества. И те и другие влияют на цену. Когда партнёры доверяют друг другу и договоры исполняются, меньше средств уходит на проверки, охрану, поиск новых поставщиков и судебные споры. Когда доверие низкое, сделка может стать дороже ещё до того, как зерно отправится в путь.

Однако правила могут не только облегчать обмен. Сложные требования, дорогие разрешения или привилегии для действующих компаний способны закрыть дорогу новым участникам. Если на региональном рынке всего одна мельница, пекарням может быть трудно найти альтернативу. Если рядом несколько поставщиков и доставка не слишком дорога, у них больше возможностей выбирать. Конкуренция — это не просто несколько вывесок на одной улице, а реальная возможность перейти к другому продавцу и возможность нового участника войти на рынок.

При этом конкуренция не означает, что цены всегда будут низкими. Она означает, что у компании меньше свободы повышать их без оглядки на покупателей и соперников. Там, где выбор ограничен, цену могут определять не только издержки, но и рыночная власть продавца.

Кредит, информация и границы возможного

Пекарня покупает муку, платит сотрудникам и оплачивает электричество раньше, чем получает деньги за проданный хлеб. Для этого нужны собственные средства или кредит. Заём позволяет не ждать, пока накопятся деньги, но его нужно вернуть с процентами. Если кредит дорожает, новый тестомес или дополнительная печь могут оказаться не по карману. Если кредит недоступен, даже прибыльная идея расширить производство может остаться на бумаге.

Так решения центрального банка и состояние банковской системы добираются до повседневной покупки. Изменение процентных ставок влияет на стоимость заёмных денег, хотя передача этого влияния не мгновенна и зависит от условий конкретного кредита. Дорогой кредит может сдерживать инвестиции и спрос; более дешёвый — облегчить закупку оборудования и развитие производства. Но результат определяют не одни ставки: важны ожидания, наличие работников, доступ к технике и уверенность в будущем спросе.

Производственные мощности — это ещё одно ограничение. Если печи работают на пределе, пекарня не сможет завтра удвоить выпуск только потому, что хлеб хорошо продаётся. Нужны оборудование, люди, сырьё и время. Быстро увеличить предложение можно не всегда. Поэтому временный рост спроса иногда приводит не к появлению большего количества товара, а сначала к его удорожанию.

Информация тоже распределена неравномерно. Покупатель видит цену и вес буханки, но может не знать, как изменились закупочные условия магазина. Магазин знает свой счёт от поставщика, но не обязательно понимает, какие проблемы возникли у перевозчика. Производитель не всегда знает, по какой цене товар в итоге достанется покупателю. В экономике

такие пробелы искажённо называют «несовершенной информацией», но смысл прост: участники принимают решения, не видя всей картины.

Отдельный магазин и экономика целиком

Микроуровень — это решения конкретного фермера, перевозчика, магазина или семьи. Макроуровень — общая динамика: инфляция, занятость, доходы, процентные ставки, обменный курс, налоги и государственные расходы. Это не два отдельных мира. Макроэкономические условия меняют расчёты отдельных людей, а их многочисленные решения складываются в общую картину.

Если дорожает топливо, транспортная компания пересматривает тарифы. Если дорожают перевозки и электричество, пекарня сталкивается с ростом расходов. Если доходы покупателей не поспевают за ценами, часть семей меняет привычки или сокращает покупки. Когда множество компаний и домохозяйств одновременно сталкиваются с ростом расходов и пересматривают цены, это может стать частью более широкой инфляционной динамики.

Важно отличать подорожание одного товара от общего роста цен. Если хлеб дорожает из-за неурожая, а большинство других товаров — нет, это изменение относительной цены: хлеб стал дороже по сравнению с ними. Если цены широко растут во многих секторах, перед нами более общий процесс. Для политики различие принципиально: проблемы с урожаем не исправить одной и той же мерой, которой отвечают на устойчивое ускорение общего роста цен.

И нельзя по одному ценнику точно определить виновника. Магазин может поднять цену из-за закупочных расходов, аренды, списаний и зарплат. Но может и воспользоваться слабой конкуренцией, чтобы увеличить свою маржу. Выручка — все деньги от продаж; прибыль — то, что остаётся после расходов. Наценка и маржа также не одно и то же, хотя в разговоре их часто смешивают. Поэтому для выводов нужны данные: закупочные цены, расходы, динамика прибыли, количество конкурентов и доступность товара.

Когда ограничивают цену

Представим, что хлеб дорожает, а власти устанавливают предельную цену, чтобы немедленно поддержать покупателей. Такая мера действительно может сдержать цену на полке — особенно если она временная, а производители могут продолжать покрывать расходы.

Но последствия зависят от условий. Если установленный предел оказывается ниже затрат, необходимых для устойчивого производства, а разницу никто не компенсирует, пекарня может сократить выпуск, отложить ремонт оборудования или переключиться на другие изделия. Если спрос при этом остаётся высоким, хлеб может исчезать с полок быстрее, чем его успевают привозить. Возможны очереди, ухудшение качества или переход к неофициальным доплатам. Такой исход не неизбежен: он зависит от уровня ограничения, длительности меры, наличия запасов, конкуренции и реакции поставщиков.

Государство может сочетать ограничение цены с компенсацией производителям, временной помощью семьям, поставками из резервов или мерами по расширению конкуренции. У каждого варианта своя цена и свои риски. Компенсация требует бюджетных средств и контроля; помощь покупателю поддерживает его доход, но не устраняет физический дефицит товара; снятие логистического барьера может увеличить предложение, но не всегда быстро. Политический вопрос — не только «какая мера помогает сегодня?», но и «какие решения она вызовет завтра?».

Карта причин и следствий

Разбирая новость о подорожании, полезно пройти цепочку поэтапно:

Возможная причина

Первое изменение

Как могут отреагировать участники

Что увидит покупатель

Неурожай

Предложение зерна сокращается

Поставщики поднимают цены; фермеры учитывают ожидаемую выгоду при будущих посевах

Более дорогая мука и, возможно, хлеб

Рост цен на топливо

Доставка становится дороже

Перевозчики меняют тарифы; магазины и пекарни пересматривают закупки

Рост цены или изменение расходов компаний

Дорогой кредит

Труднее финансировать запасы и новое оборудование

Производители откладывают расширение или ремонт

Ограниченный выпуск, дополнительные издержки

Слабая конкуренция

Покупателю сложнее сменить продавца

Компания получает больше свободы в выборе цены

Цена может расти быстрее, чем расходы

Административный предел цены

Цена на полке временно ограничена

Производители меняют объём, качество или способы сбыта — в зависимости от условий

Стабильный ценник, возможный дефицит или дополнительные расходы бюджета

Эта карта не доказывает, что сработала именно одна причина. Она подсказывает, что проверять: урожайность, стоимость перевозки, кредитные условия, число поставщиков, закупочные цены и объёмы выпуска. Экономическая новость становится понятнее, когда вместо вопроса «кто виноват?» появляется вопрос «какое звено изменилось и как отреагировали остальные?».

Попробуйте провести такое расследование самостоятельно. Выберите один товар или услугу: молоко, билет на автобус, аренду жилья, мобильную связь. Затем ответьте на вопросы.

1. Кто участвует в производстве и доставке? Перечислите не только продавца, но и поставщиков, работников, кредиторов и государственные органы.

2. Что каждый участник старается получить и чего опасается?

3. Какие правила и договоры определяют, кто может войти на рынок и на каких условиях?

4. Где находятся ограничения: нехватка работников, оборудования, сырья, транспорта, денег или информации?

5. Как изменение в одном звене способно повлиять на цену, качество и доступность товара?

Если ответ кажется слишком простым — «виноват магазин», «виноваты налоги», «виноват спрос» — это повод продолжить расследование. Простые объяснения часто называют последнее звено длинной цепочки причиной всей цепочки.

Экономика страны не похожа на механизм, которым можно управлять, повернув одну ручку. Скорее, это сеть взаимозависимых решений, связанных рынками, правилами, договорами, кредитом и доверием. Увидеть эту сеть — значит лучше понимать, почему полезная на первый взгляд мера иногда помогает одному участнику, но затрудняет жизнь другому. И

почему оценивать политику нужно не только по её ближайшей цели, но и по всей цепочке последствий.

Что считать благополучием: рост, занятость, неравенство и качество жизни

В понедельник правительство сообщило: экономика выросла на 3,4 процента, безработица снизилась, средняя зарплата увеличилась. В тот же день на окраине столицы Лена пересчитывала деньги до следующей выплаты и решала, отложить ли визит к стоматологу. В промышленном городе Сергей получил прибавку и впервые за год записал дочь в платную спортивную секцию. Одно и то же сообщение из новостей словно описывало две разные страны.

Но, возможно, дело не в том, что одни люди «не замечают» успеха, а другие его преувеличивают. Просто благополучие — не одна величина, которую можно вынести на табло. Это набор результатов, распределённых между разными людьми и измеренных за разные промежутки времени. Чтобы понять, становится ли стране лучше, мало спросить, сколько она произвела. Нужно выяснить, что изменилось в жизни людей, для кого именно и какой ценой.

Представим условную страну. Все цифры ниже — иллюстративные, а две семьи — вымышленные составные образы, не участники статистического исследования. Их истории не доказывают, что происходит со всеми жителями. Они помогают увидеть, какие вопросы скрываются за средней цифрой.

Одна сводка — два бюджета

Семья Ковалёвых живёт в крупном городе. Марина работает медицинским специалистом, Павел — инженером. У них двое детей и ипотека с фиксированным ежемесячным платежом. За год их совокупный доход после налогов вырос со 150 до 164 тысяч условных денежных единиц. Семья не стала богатой, но почувствовала перемену: появилась возможность откладывать, а кружок дочери перестал быть предметом долгих споров.

Лена растит сына одна и работает в сфере доставки и обслуживания. Её доход зависит от смен и спроса. За тот же год он увеличился с 82 до 87 тысяч. Однако арендная плата выросла быстрее, заказов по некоторым неделям стало меньше, а подработки нельзя заранее считать гарантированными.

Семейный бюджет в месяц, условные тысячи

Год назад

Сейчас

Ковалёвы: доход после налогов

150

164

Ипотека

42

42

Продукты

48

51

Коммунальные услуги и транспорт

25

27

Уход за детьми и медицинские расходы

20

22

Остаток на сбережения и прочие траты

15

22

Лена: доход после налогов

82

87

Аренда жилья

29

34

Продукты

27

29

Коммунальные услуги и транспорт

12

13

Уход за ребёнком и медицинские расходы

8

9

Остаток на резерв и прочие траты

6

2

В этой таблице нет ответа на вопрос, кто из них «правильно чувствует» экономический рост. Доход Ковалёвых вырос на 9,3 процента, а расходы на перечисленные основные нужды — на семь тысяч. Доход Лены вырос примерно на 6,1 процента, но аренда прибавила больше пяти тысяч. У семьи с более низким доходом каждый дополнительный расход отнимает большую долю бюджета. Кроме того, месячный итог скрывает риск: Лена может заработать 87 тысяч в среднем, но не знать заранее, сколько получит в следующем месяце.

Макроэкономическая сводка не противоречит этим историям. В условной стране действительно могли вырасти производство и средняя зарплата, а безработица — снизиться. Но ни один из этих фактов сам по себе не сообщает, как распределились новые доходы, насколько устойчивы рабочие места и сколько денег осталось у семей после оплаты жилья, еды и ухода за детьми.

Что рассказывает ВВП — и о чём молчит

Валовой внутренний продукт, или ВВП, оценивает стоимость конечных товаров и услуг, произведённых внутри страны за определённый период. Слово «конечных» важно: стоимость муки не следует прибавлять к полной стоимости хлеба, иначе один и тот же результат будет

учтён дважды. ВВП помогает понять масштаб экономической деятельности и её изменение. Это необходимый показатель, особенно когда нужно сравнить выпуск страны в разные годы или оценить последствия спада.

Но ВВП — не счёт семейного благополучия. Он не показывает, кому достались доходы от дополнительного производства. Рост могут обеспечивать отрасли, прибыль которых уходит владельцам капитала, тогда как зарплаты большинства меняются мало. ВВП не сообщает, стал ли труд безопаснее, есть ли у людей свободное время, легко ли попасть к врачу и можно ли добраться до работы без двух часов в переполненном автобусе.

Некоторые важные занятия почти не отражаются в рыночных расчётах. Домашний уход за ребёнком или пожилым родственником имеет ценность, но обычно не считается как оплаченная услуга. Если семья нанимает сиделку, расходы попадают в ВВП; если один из родственников выполняет ту же работу бесплатно — нет. Это не означает, что ВВП бесполезен. Это означает, что границы показателя нельзя путать с границами человечески значимой деятельности.

Следует также различать **номинальный** и **реальный** рост. Номинальный ВВП может увеличиваться потому, что выросли цены. Реальный показатель корректируют с учётом изменения цен, чтобы оценить, стало ли произведено больше товаров и услуг, а не просто подорожал тот же объём производства. ВВП на душу населения делит общий выпуск на численность жителей, но и он не показывает, как выпуск распределён между ними.

Показатель — это не сама страна, а измерительный прибор. Термометр полезен, но по температуре нельзя судить о здоровье человека целиком.

Доход: цифра на счёте и покупательная способность

Если зарплата выросла на 8 процентов, а привычные товары и услуги в среднем подорожали на 6 процентов, человек не стал на 8 процентов обеспеченнее. Для приблизительной оценки реального изменения дохода можно использовать расчёт:

Реальный рост дохода $\approx (1 + \text{номинальный рост}) / (1 + \text{инфляция}) - 1$.

При росте номинального дохода на 9 процентов и инфляции 6 процентов реальный прирост составит около 2,8 процента, а не 3 процента ровно и тем более не 9. В бытовых объяснениях часто достаточно вычесть один процент из другого, но при более точном расчёте учитывают, что изменения соотносятся друг с другом.

И даже такая поправка не полностью описывает положение конкретной семьи. Общая инфляция строится на усреднённой корзине товаров и услуг. Если человек снимает жильё в городе, где аренда дорожает особенно быстро, его личные расходы могут расти заметно быстрее среднего индекса. Для семьи с маленьким ребёнком важны цены на уход и лекарства; для пенсионера — медицинские услуги и коммунальные платежи. Поэтому полезно спрашивать не только «как изменилась инфляция?», но и «какие именно цены особенно важны для этой группы?».

Важно и то, какой доход измеряется. Зарплата до налогов не равна средствам, которыми семья может распоряжаться. Для оценки материального положения обычно полезно смотреть на располагаемый доход — после налогов и с учётом денежных трансфертов. А при сравнении домохозяйств нужно учитывать их размер: одинаковый доход для одного человека и для семьи из пяти человек означает разную обеспеченность. Статистики используют специальные коэффициенты, чтобы приблизительно сопоставить домохозяйства разного состава. Но и эти коэффициенты — инструмент сравнения, а не исчерпывающее описание семейной жизни.

Работа — не только наличие или отсутствие

Снижение безработицы обычно воспринимается как хорошая новость: больше людей нашли работу. Но уровень безработицы рассчитывают не от всего населения трудоспособного возраста, а от рабочей силы — людей, которые работают или активно ищут работу. Если часть

людей перестала искать, потому что не верит в возможность трудоустройства, показатель безработицы может снизиться и без появления новых рабочих мест.

Поэтому вместе с ним рассматривают долю занятых, участие в рабочей силе и число отработанных часов. Но даже в совокупности эти показатели не отвечают на все вопросы. Человек может быть занят несколько часов в неделю, хотя ищет работу на полный день. Он может трудиться без стабильного расписания, без оплачиваемого отпуска или без защиты от травм. Формально занятость есть, а уверенности в завтрашнем месяце — нет.

Для оценки качества работы важны не только число рабочих мест, но и оплата с поправкой на цены, предсказуемость дохода, безопасность труда, доступ к обучению и возможность совмещать работу с семейными обязанностями. Нельзя свести всё это к одной шкале без споров о том, что важнее. Но можно не делать вид, будто факт трудоустройства исчерпывает вопрос.

Средняя страна и человек посередине

Средний доход страны способен расти, даже если большинство жителей почти не замечает перемен. Вообразим десять человек: девять получают по 30 тысяч, а один — 300 тысяч. Среднее арифметическое составит 57 тысяч. Но ни один из девяти не узнает свою жизнь в этом числе.

Медиана устроена иначе: это значение, которое делит людей пополам — половина получает меньше, половина больше. В нашем примере медиана равна 30 тысячам. Поэтому сопоставление среднего и медианного дохода помогает понять, насколько верхние доходы отдаляются от положения обычного жителя. Однако и медиана не показывает, что происходит с наиболее бедными и наиболее богатыми. Для этого используют распределение доходов по группам, долю доходов верхних и нижних частей населения, а также сводные показатели неравенства, например коэффициент Джини.

У таких мер есть ограничения. Одно число не говорит, где именно сосредоточены различия и насколько людям трудно выбраться из бедности. Опросы и налоговая статистика могут по-разному учитывать самые высокие доходы. А рост неравенства не обязательно означает, что доходы бедных упали: возможно, они тоже выросли, но значительно медленнее. Чтобы это понять, нужно смотреть не на один показатель, а на доходы разных групп в сопоставимых ценах.

То же относится к бедности. Абсолютная граница бедности соотносится с минимальным набором ресурсов, необходимым для удовлетворения базовых потребностей. Относительная граница показывает, насколько доход человека отстаёт от типичного уровня жизни в данном обществе. Дополнительную картину даёт материальная депривация — отсутствие важных вещей и возможностей, например возможности отапливать жильё или оплатить неожиданный необходимый расход. Выбор линии бедности имеет значение: изменив её методику, можно изменить число людей за чертой, не изменив ни их доходов, ни их жизни.

Жильё, здоровье, безопасность и время

В бюджете Лены жильё — самая тяжёлая статья. Поэтому для оценки благополучия полезно смотреть, какую долю дохода забирают аренда или ипотека, сколько людей живёт в перенаселённых помещениях и насколько далеко жильё находится от работы, школы и медицинской помощи. Низкая арендная плата сама по себе не всегда означает доступность, если до работы можно добраться только на дорогом транспорте. А высокая доля расходов на жильё не объясняет, есть ли у семьи выбор или она получила жильё с выгодными условиями по другим причинам.

Доступность услуг тоже можно измерять несколькими способами: числом мест в детских садах, временем ожидания приёма, расстоянием до поликлиники, долей детей, имеющих доступ к образованию или дополнительным занятиям. Количество учреждений не равно каче-

ству обслуживания, а среднее время ожидания может скрывать особенно долгие очереди в отдельных районах.

Здоровье описывают не только медицинскими расходами. Важны продолжительность и качество жизни, предотвратимая смертность, доступность лечения, а также различия между регионами и социальными группами. На показатели здоровья воздействуют медицина, доходы, условия труда, жильё, окружающая среда и поведение людей. Если средняя продолжительность жизни растёт, это ещё не показывает, одинаково ли прибавили жители разных районов.

Безопасность включает не только зарегистрированную преступность, но и риск насилия, дорожных аварий, производственных травм и ощущение людей, что они могут спокойно возвращаться домой. Число зарегистрированных преступлений зависит от того, насколько охотно жители обращаются в полицию и как устроен учёт. Поэтому статистику полезно сопоставлять с опросами и другими данными, не принимая ни один источник за безупречный.

Наконец, можно спрашивать самих людей, насколько они удовлетворены своей жизнью и насколько часто испытывают положительные или отрицательные эмоции. Такие опросы важны: они замечают то, что трудно выразить в доходах. Но ответы зависят от формулировки вопроса, ожиданий и культуры сравнения. Люди способны приспосабливаться к трудным условиям и сообщать о высокой удовлетворённости — или, напротив, снижать оценку жизни из-за временного потрясения. Субъективное благополучие не заменяет материальные показатели, как и материальные показатели не заменяют его.

Панель вместо волшебной цифры

Для оценки политики лучше собирать не универсальный индекс, а компактную панель взаимодополняющих показателей. Она должна помогать видеть не только общий результат, но и то, кто его получил.

Измерение

Что можно отслеживать

Что это помогает увидеть

Чего показатель сам по себе не объяснит

Рост

Реальный ВВП на душу населения

Меняется ли объём производства с учётом цен и численности жителей

Кому достался результат и выросло ли семейное благополучие

Доходы

Реальный располагаемый доход, отдельно средний и медианный

Как меняется покупательная способность, особенно у типичного домохозяйства

Различия в составе семей и личных расходах

Распределение

Доходы по группам, уровень бедности, коэффициент Джини

Кто получает выгоды и кто остаётся внизу распределения

Почему возникло различие и насколько легко его изменить

Занятость и устойчивость

Занятость, безработица, участие в рабочей силе, часы и стабильность дохода

Есть ли работа и насколько надёжен заработок

Удовлетворён ли человек работой и соответствует ли она его навыкам

Качество жизни

Доступность жилья и услуг, здоровье, безопасность, оценка жизни

Какие важные условия меняются за пределами дохода

Не всегда можно отделить влияние политики от других причин

У каждого ряда есть ограничения: показатели пересматривают, методики различаются, небольшие группы могут быть представлены неточно. Это не повод отказаться от измерения. Это повод читать числа вместе с их определениями, периодом наблюдения и тем, кого они включают.

Особенно важно различать **уровень** и **изменение**. Если безработица упала с 10 до 8 процентов, это улучшение, но до низкого уровня ещё далеко. Если реальный доход вырос на 5 процентов за год, он всё ещё может быть ниже уровня пяти лет назад. И наоборот: высокий показатель сегодня не гарантирует хорошего направления движения. Один снимок говорит, где мы находимся; последовательность снимков — куда движемся.

Статистика также не всегда устанавливает причину. Допустим, после программы переобучения занятость выросла. Это совместимо с гипотезой, что программа помогла, но не доказывает её: одновременно могли открыться предприятия, измениться спрос на работников или завершиться спад. Простая связь между двумя изменениями — корреляция — ещё не показывает, что одно вызвало другое. Для вывода о причинном эффекте нужно сравнить результат с правдоподобным сценарием «что произошло бы без меры»: например, сопоставить участников с похожей группой, не получившей поддержку, и учесть исходные различия. Чем важнее и дороже решение, тем внимательнее следует отделять совпадение по времени от эффекта политики.

Четыре вопроса перед выбором цифры

Прежде чем открыть таблицу и выбрать показатель, сформулируйте вопрос. Это короткое упражнение можно использовать при чтении новости, оценке правительственной программы или обсуждении бюджета.

1. Кого мы сравниваем? Всех жителей, работающих, семьи с детьми, арендаторов, людей с низкими доходами? Средний итог по стране может скрыть положение именно той группы, для которой придумана мера.

2. За какой период? Один квартал, год или несколько лет? Сравняем с прошлым годом, периодом до реформы или с похожим регионом? Короткий срок может показать быстрый эффект и пропустить отложенные последствия.

3. Какой результат нас интересует? Производство, реальный доход, занятость, устойчивость заработка, доступ к услуге, здоровье или субъективная оценка жизни? Не подменяем ли мы ответ на важный вопрос тем числом, которое проще всего посчитать?

4. Как распределились выгоды и издержки? Кто получил дополнительный доход, кто стал платить больше, кто выиграл время, а кто столкнулся с новыми рисками? Как изменился не только общий итог, но и положение разных групп?

Предположим, государство субсидирует создание рабочих мест. Если оценивать только количество трудоустроенных, программа может выглядеть удачной. Но более полный вопрос звучит так: появились ли дополнительные, а не просто переименованные рабочие места; стали ли они стабильными; как изменились заработки разных групп; кто оплатил программу и не вытеснила ли она другие услуги? Так мы возвращаемся к главному уроку: результат политики складывается из цепочки реакций и компромиссов, а не из одной цифры в пресс-релизе.

Цифры не спорят с человеческим опытом — они помогают его проверить и расширить. История одной семьи не заменяет статистику, а средний показатель не отменяет историю семьи. Благополучие страны лучше видно, когда рядом стоят рост, распределение, устойчи-

вость и качество жизни, а за каждым числом задан вопрос о людях, которых оно включает и оставляет за пределами.

Итак, полезный показатель — не тот, который обещает измерить всё. Это тот, который точно отвечает на поставленный вопрос, честно обозначает свои границы и не прячет распределение результатов за красивым средним. Прежде чем судить, стала ли страна жить лучше, нужно решить, чью жизнь сравниваем, какой результат считаем важным и за какой срок. А затем — посмотреть, кто получил выгоду и кто понёс цену.

Государственный бюджет: доходы, расходы, дефицит и государственный долг

В 8:40 утра в зале областной администрации уже спорили о деньгах, которых ещё не было в бюджете.

После паводка нужно было восстановить больничный корпус: затопило первый этаж, вышла из строя часть оборудования, врачи принимали пациентов в приспособленных помещениях. Семьям, потерявшим жильё и доход, требовалась срочная поддержка. На дорогах, повреждённых той же стихией, тяжёлые машины обходили обрывы по временным объездам. Каждая просьба была убедительной. Каждая сопровождалась фотографиями, расчётами и рассказами людей. Но, как заметил начальник финансового управления, «убедительных расходов у нас больше, чем денег».

Именно в такие моменты видно, чем бюджет отличается от бухгалтерской ведомости. Это не просто список того, что государство оплатит. Это публичный план выбора: какие проблемы оно считает первоочередными, кто получит помощь сейчас, кто подождёт, какие обязательства перейдут в будущее и какую цену придётся за них заплатить.

Совещание, где правы все

Областная финансовая команда положила на стол исходный расчёт. В следующем году регион ожидает доходы в размере 100 миллиардов рублей. Уже запланированные расходы составляют 91 миллиард. В эту сумму входят школы, поликлиники, зарплаты, транспорт, социальные выплаты и обслуживание прежних займов. Свободный остаток — 9 миллиардов.

Затем на стол легли три заявки:

Заявка

Сумма

Характер расхода

Восстановить больничный корпус

18 млрд рублей

Разовый капитальный расход

Поддержать семьи, пострадавшие от чрезвычайных событий

12 млрд рублей

Расход на год; постоянство программы потребует отдельного решения

Отремонтировать дороги

14 млрд рублей

Капитальный расход, который можно делить на этапы

Все три проекта вместе стоят 44 миллиарда. После покрытия уже запланированных расходов у региона есть только 9 миллиардов свободного пространства. Если принять все заявки полностью, расходов станет 135 миллиардов при доходах 100 миллиардов. Разница — 35 миллиардов.

Это и есть бюджетная задача в её чистом виде: не «нужны ли людям больница, поддержка и дороги», а «как распределить ограниченные ресурсы, не создавая обязательств, которые завтра окажутся непосильными».

Причём сами цифры ещё не сообщают, какой выбор хорош. Восстановленный корпус нужно будет содержать, отапливать, оснащать и укомплектовывать персоналом. Новая дорога потребует регулярного ремонта. Если помощь семьям превратится из временной программы в постоянную выплату, её цена будет повторяться каждый год. Поэтому финансовая команда спросила не только, сколько стоит каждый проект сейчас, но и сколько он будет стоить потом.

Откуда берутся деньги

Основная часть государственных доходов обычно поступает от налогов и других обязательных платежей. Это могут быть налоги на доходы граждан и прибыль компаний, налоги на потребление, имущество, природные ресурсы. У регионов и муниципалитетов набор собственных источников ограничен законом и устройством бюджетной системы; значительную роль могут играть трансферты из вышестоящего бюджета.

Есть и неналоговые доходы: платежи за услуги и пользование государственным имуществом, дивиденды от принадлежащих государству компаний, отдельные сборы. Продажа имущества способна принести деньги, но обычно не создаёт устойчивого ежегодного источника: продать один и тот же актив каждый год невозможно. Штрафы также не годятся на роль надёжной опоры бюджета: рассчитывать на их постоянный рост означало бы, по сути, закладывать в план всё больше нарушений.

Важно отличать доход от способа покрыть нехватку денег. Заём не становится доходом в том же смысле, что налог. Он позволяет получить средства сейчас, но одновременно создаёт обязательство вернуть их и заплатить проценты. При продаже облигаций государство не «зарабатывает» на рынке, а занимает.

Прогноз доходов тоже не равен обещанию. Поступления могут меняться вместе с экономикой. В годы роста обычно увеличиваются прибыль компаний, занятость и потребление, а с ними — некоторые налоговые поступления. Во время спада доходы бюджета могут падать именно тогда, когда растёт потребность в помощи. Если регион получает значительную долю средств от сырьевого сектора, колебания цен на сырьё дополнительно раскачивают его доходы.

Поэтому разумный бюджет не просто умножает вчерашние поступления на небольшой процент. Он проверяет, насколько прогноз зависит от временного подъёма, одного крупного налогоплательщика или нестабильных трансфертов. Нельзя надёжно обещать постоянные выплаты, опираясь на доход, который, возможно, исчезнет через год.

Что именно оплачивает бюджет

Расходы удобно разделять по назначению и по сроку их действия. К текущим относятся, например, зарплаты работников учреждений, лекарства, питание в школах, коммунальные платежи и социальные выплаты. Они обеспечивают работу государства сегодня, но нередко повторяются из года в год.

Капитальные расходы направлены на создание, восстановление или крупное обновление активов: больниц, дорог, школ, сетей водоснабжения. Их результат может служить обществу долго. Это не означает, что любой строительный проект полезен, а текущий расход — менее важен. Без врачей и лекарств новое здание останется оболочкой; без обслуживания даже качественная дорога быстро потребует новых вложений.

Разница нужна для другого: у разовых и постоянных расходов разные источники финансирования. Один раз восстановить корпус можно из резерва, временного дохода или займа. Но если каждый год растут расходы на персонал и содержание, потребуется надёжный ежегодный источник средств.

Особенно опасно считать только цену запуска. Допустим, больничное оборудование стоит 18 миллиардов, а его эксплуатация и обслуживание потребуют ещё 3 миллиардов ежегодно. Если эти будущие расходы не включить в расчёт, проект окажется дешевле лишь на бумаге. То же относится к постоянным выплатам, гарантиям по займам и договорам, которые

обязывают бюджет платить в будущем. Некоторые обязательства проявляются не в текущей строке расходов, но всё равно способны стать реальной нагрузкой.

Дефицит — разница, а не диагноз

Когда запланированные расходы превышают доходы, возникает дефицит бюджета. Если доходы составляют 100 миллиардов, а расходы — 135 миллиардов, дефицит равен 35 миллиардам.

Расходы – доходы = дефицит

Но сама эта разница не отвечает на вопрос, хорошо ли управляют регионом. Важно, почему возник дефицит и что он финансирует. Если чрезвычайное событие требует срочного ремонта больницы и дорог, временный дефицит может быть обоснованным. Если же год за годом государство занимает на постоянные обязательства, не имея устойчивого дохода для их покрытия, риск накапливается.

Есть ещё одно различие — между общим и первичным дефицитом. Общий дефицит учитывает все расходы, включая проценты по прежним займам. Первичный дефицит показывает разницу между доходами и расходами без процентных платежей. В нашем примере из 91 миллиарда уже запланированных расходов 4 миллиарда идут на проценты. Если после принятия всех заявок расходы составят 135 миллиардов, общий дефицит будет 35 миллиардов, а первичный — 31 миллиард:

Первичный дефицит = расходы без процентов – доходы

Первичный дефицит помогает понять, создаёт ли текущая бюджетная политика дополнительную потребность в заимствованиях до того, как учтена стоимость старого долга. Если доходов хватает на текущие расходы без процентов, но не на проценты по накопленным займам, проблема может заключаться в тяжёлой долговой истории.

Дефицит — это поток за определённый период, например за год. Долг — накопленный запас обязательств на конкретную дату. Если бюджет ежегодно занимает, долг обычно растёт, но на его размер могут влиять также изменение валютного курса, операции с активами и другие факторы. Поэтому равенство между дефицитом за год и изменением долга не всегда получается точным.

Три пути — и цена каждого

На совещании финансовая команда предложила рассмотреть три основных варианта. Это не взаимоисключающие кнопки: на практике решения часто сочетают. Но полезно сначала увидеть каждый путь отдельно.

Вариант

Что происходит

Возможная выгода

Основной риск

Увеличить доходы

Повысить поступления или улучшить сбор уже установленных платежей

Можно создать более устойчивую базу для постоянных расходов

Нагрузка на граждан и бизнес; изменение стимулов; доход может оказаться ниже прогноза

Сократить или перенести расходы

Отложить часть проектов или перераспределить деньги между программами

Меньше новых обязательств и заимствований

Ухудшение услуг, рост будущих затрат или ущерб тем, чьи проекты отложены

Занять

Получить средства сейчас и вернуть их позже

Можно быстрее профинансировать срочные или долгосрочные проекты

Проценты, выплаты основного долга, риск рефинансирования и будущая нагрузка на бюджет

Первый путь — увеличить доходы. Регион может добиваться более точного сбора уже установленных налогов, пересмотреть льготы, повысить отдельные ставки или сборы в пределах своих полномочий, добиваться дополнительных трансфертов. Каждый способ имеет разные последствия. Улучшение администрирования способно сократить потери без изменения ставок, но не всегда даёт крупную сумму. Новая ставка может принести доход, одновременно меняя решения людей и компаний: например, влиять на найм, инвестиции или покупательную способность. Налоговые решения заслуживают отдельного разбора — важно будет выяснить, кто в итоге несёт нагрузку и как она меняет стимулы.

Даже если новый доход устойчив, он не решит задачу автоматически. Дополнительные 10 миллиардов сократят разрыв с 35 до 25, но всё ещё не оплатят все предложения. Бюджету придётся сочетать доходы с приоритетами, переносом проектов или заимствованием.

Второй путь — сократить или перенести расходы. Здесь особенно легко спрятать цену решения за нейтральным словом «оптимизация». Пересмотр закупки может убрать неэффективные траты. Но отмена ремонта может привести к более дорогой аварии, а сокращение профилактики — увеличить расходы на лечение позже. Перенос дороги может быть разумным, если сначала нужно восстановить больницу. Он может быть опасным, если временный объезд уже изолирует населённые пункты.

Сокращение расходов не бывает без получателя потерь. Если отложить ремонт дороги, ущерб понесут жители и перевозчики. Если урезать программу помощи, её отсутствие почувствуют семьи, которым не хватит средств на восстановление. Поэтому вопрос не только в том, сколько можно сэкономить, но и в том, кому достанутся последствия и не станет ли экономия сегодняшнего дня дополнительным счётом завтра.

Третий путь — заимствование. Оно позволяет перенести часть платежа во времени. Это может быть справедливо и практично, когда расходы создают актив, которым жители будут пользоваться много лет. Если дорога служит несколько десятилетий, оплачивать её исключительно за счёт одного года можно не всегда разумно: будущие пользователи тоже получают пользу. Иная логика — финансировать долгосрочным займом постоянные выплаты, которые повторяются ежегодно, но не создают дохода или долговечного актива.

Для региона в нашем примере все заявки дают дефицит 35 миллиардов. Заём на эту сумму позволил бы закрыть кассовый разрыв первого года, но не отменил бы дефицит: долг здесь — источник финансирования дефицита, а не поступление, которое стирает его из бюджета. Более осмотрительный вариант мог бы соединить дополнительный доход, пересмотр менее результативных расходов, поэтапное строительство и заём на часть капитальных проектов. Такая комбинация не устраняет цену выбора, но распределяет её понятнее.

Долг: сколько, кому и когда платить

Когда государство занимает, имеет значение не только сумма. Важно, в какой валюте оформлен долг, кому он принадлежит и когда наступают сроки погашения.

Внутренний долг обычно связан с займами на внутреннем рынке; внешний — с кредиторами-нерезидентами или заимствованиями на внешних рынках. Точные определения различаются в зависимости от используемого стандарта, поэтому при чтении документов нужно смотреть, по какому признаку долг классифицируют: месту кредитора, валюте обязательства или рынку выпуска. Долг в иностранной валюте может подорожать в национальной валюте,

если курс изменится. Но и внутренний долг не бесплатен и не безрисков: крупные выплаты могут конкурировать с другими расходами бюджета.

Срок погашения тоже важен. Если весь долг нужно вернуть в один год, бюджету придётся быстро найти крупную сумму или занять снова. Это риск рефинансирования: возможность заменить старый долг новым на приемлемых условиях может измениться. Более равномерный график выплат обычно уменьшает зависимость от одного момента, хотя долговой портфель нужно оценивать целиком.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.