**Валовой внутренний продукт (ВВП): кратко о главном**

Татьяна Юрьевна Maтвeeвa, кандидат экономических наук, доцент кафедры макроэкономического анализа факультета экономики ГУ ВШЭ.

Валовой внутренний продукт ( Gross Domestic Product — GDP) — это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (внутри страны) в течение одного года.

Проанализируем каждое слово этого определения.

1. Совокупная. ВВП — это агрегированный показатель, характеризующий общий объем производства, совокупный выпуск.

2. Рыночная. В стоимость ВВП включаются только официальные рыночные сделки, т.е. те, которые прошли процесс купли-продажи и были официально зарегистрированы. Поэтому в ВВП не включаются:

труд на себя (человек сам строит себе дом, ремонтирует квартиру, вяжет свитер, чинит телевизор или автомобиль, делает себе прическу и т.п.);

труд на безвозмездной основе (например, дружеская помощь — починить забор соседу, сделать ремонт приятелю и т.п.);

стоимость товаров и услуг, производимых теневой экономикой. Хотя продажа продукции, производимой подпольно, является рыночной сделкой, однако официально она не регистрируется и не учитывается национальными статистическими и налоговыми органами. К теневой экономике, таким образом, относят не только незаконные виды деятельности (например, наркобизнес, но и вполне легальные, прибыль от которых, однако, укрывается от уплаты налогов. Объем производства этого «сектора» экономики составляет в развитых странах от трети до половины совокупного выпуска. Для оценки доли теневой экономики не существует прямых методов подсчета и используются косвенные методы, такие, как дополнительный расход электроэнергии сверх необходимого для обеспечения официального производства и дополнительное количество денег в обращении сверх необходимого для обслуживания официальных сделок.

3. Стоимость. ВВП измеряет совокупный объем производства в денежном выражении (стоимостной форме), так как иначе невозможно сложить яблоки с дубленками, автомобилями, компьютерами, услуги парикмахеров с услугами стоматологов и т.п. Деньги служат измерителем стоимости товаров и услуг, позволяющим определить ценность всех производимых экономикой разнообразных видов товаров и услуг.

4. Конечных. Вся продукция, производимая экономикой, делится на конечную и промежуточную. Конечная продукция ( final goods) — это продукция, которая идет в конечное потребление любому макроэкономическому агенту и не предназначена для дальнейшей производственной переработки или перепродажи. Промежуточная продукция ( intermediate goods) направляется в дальнейший процесс производства или перепродажу. К промежуточной продукции относят сырье, материалы, полуфабрикаты и т.п. Однако в зависимости от способа использования один и тот же товар может быть и промежуточным продуктом, и конечным. Например, мясо, купленное домохозяйкой для борща, является конечным продуктом, так как пошло в конечное потребление, а мясо, купленное рестораном «Макдональдс», — промежуточным, так как будет переработано и вложено в чизбургер, который в данном случае и будет конечным продуктом.

Включение в ВВП стоимости только конечной продукции позволяет избежать повторного (двойного) счета ( double accounting). Например, в стоимость автомобиля входит стоимость железа, из которого делают сталь; стали, из которой получают прокат; проката, из которого сделан автомобиль.

По этой же причине все перепродажи также не включаются в ВВП, поскольку их стоимость уже была однажды учтена в момент их первой покупки конечным потребителем.

Так как стоимость конечной продукции не может быть подсчитана непосредственно, поскольку по виду невозможно определить, является ли данный товар конечной или промежуточной продукцией, то ее рассчитывают по добавленной стоимости ( value added). Этот метод основан на том, что совокупная стоимость конечной продукции равна совокупной добавленной стоимости. Покажем это на примере (табл. 1).

Предположим, что фермер вырастил зерно, продал его за 5 долл. мельнику, который смолол зерно в муку. Муку мельник продал за 8 долл. пекарю, сделавшему из муки тесто и испекшему хлеб. Выпечку пекарь продал за 17 долл. булочнику, который продал хлеб покупателю за 25 долл. Зерно для мельника, мука для пекаря, выпечка дня булочника являются промежуточной продукцией, а хлеб, который булочник продал покупателю, — конечной продукцией.

Таблица 1. Определение добавленной стоимости.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Стоимость продаж, долл. | Стоимость промежуточной продукции, долл. | Добавленная стоимость, долл. |
| Зерно | 5 | 0 | 5 |
| Мука | 8 | 5 | 3 |
| Тесто | 17 | 8 | 9 |
| Хлеб | 25 | 17 | 8 |
| Итого | 55 | 30 | 25 |

Стоимость, добавленная каждым производителем (фирмой), равна разнице между выручкой от продаж и стоимостью сырья и материалов (промежуточной продукции), купленной им у других производителей (фирм), и представляет собой чистый вклад каждого производителя (фирмы) в совокупный объем выпуска.

Добавленная стоимость фирмы =Выручка от продаж —Стоимость сырья и материалов, купленных у других фирм

Все внутренние затраты фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию, аренду капитала, аренду помещения и др.), а также прибыль фирмы включаются в добавленную стоимость.

В нашем примере стоимость, добавленная фермером, равна 5 долл. (5 — 0 = 5), мельником — 3 долл. (8 — 5 = 3), пекарем — 9 долл. (17 — 8 = 9), булочником — 8 долл. (25 — 17 = 8). Совокупная добавленная стоимость, т.е. стоимость, добавленная всеми производителями, составляет 25 долл. (5 + 3 + 9 + 8 = 25) и равна стоимости, которую заплатил конечный покупатель (стоимости конечной продукции). Поэтому стоимость конечной продукции при измерении ВВП рассчитывается по добавленной стоимости и может быть представлена как сумма стоимостей, добавленных всеми производителями (фирмами) в экономике:

Совокупная стоимость конечной продукции = Сумма добавленных стоимостей всех фирм

или как разница между стоимостью всех продаж в экономике ( total output) и совокупной стоимостью промежуточной продукции. В нашем примере: 55 — 30 = 25 (долл.).

Совокупная стоимость конечной продукции = Совокупная добавленная стоимость = Совокупная стоимость всех продаж — Совокупная стоимость промежуточной продукции

5. Товаров и услуг. Все платежи, которые производятся не в обмен на товары и услуги, не учитываются в стоимости ВВП. К таким выплатам относят трансфертные платежи и непроизводительные (финансовые) сделки.

Трансфертные платежи ( transfer payments) делятся на частные и государственные и представляют собой как бы подарок. Частные трансферты — это выплаты и дары, которые делают друг другу частные лица (например, родители — детям, родственники — друг другу и т.п.). Государственные трансферты — это выплаты государства домохозяйствам по системе социального обеспечения и фирмам в виде субсидий. Трансферты не включаются в стоимость ВВП, поскольку:

в результате этой выплаты не производится ничего нового (ни товара, ни услуги), и совокупный доход лишь перераспределяется;

трансфертные платежи включаются в потребительские расходы домохозяйств (это часть их располагаемого дохода) и в инвестиционные расходы фирм (в качестве субсидий).

К финансовым сделкам ( financial transactions) относится купля и продажа ценных бумаг (акций и облигаций) на фондовом рынке. Поскольку за ценной бумагой также не стоит оплата ни товара, ни услуги, эти сделки не изменяют величину ВВП и являются результатом перераспределения средств между экономическими агентами. Однако следует иметь в виду, что выплата доходов по ценным бумагам частных фирм включается в стоимость ВВП, поскольку является платой за экономический ресурс, т.е. факторным доходом, частью национального дохода.

6. Произведенных в экономике (внутри страны). Этим показатель валового внутреннего продукта — ВВП ( Gross Domestic Product — GDP) — отличается от показателя валового национального продукта — ВНП ( Gross National Product — GNP). ВВП представляет собой совокупную рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны, неважно — с помощью национальных или иностранных факторов производства. При определении ВВП критерием выступает территориальный фактор. А ВНП — это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных гражданами страны с помощью принадлежащих им (национальных) факторов производства, неважно — на территории данной страны или в других странах. При определении ВНП критерием является фактор национальной принадлежности. В большинстве развитых стран отличие ВВП от ВНП не превышает 1%.

Количественно ВВП отличается от ВНП на величину чистого факторного дохода из-за границы — ЧФД ( net factor income from abroad), который равен разнице между доходом, заработанным и полученным гражданами данной страны от использования национальных факторов (экономических ресурсов) в других странах, и доходом, заработанным иностранцами от использования принадлежащих им (иностранных) факторов на территории данной страны:

Чистый факторный доход из-за границы =Доход от национальных факторов в других странах —Доход от иностранных факторов на территории данной страны.

7. В течение одного года. В соответствии с этим условием все товары, произведенные не в данном году, не учитываются при подсчете ВВП, поскольку они уже были учтены в стоимости ВВП соответствующих лет.

\*\*\*

Итак, основные принципы, заложенные в определении ВВП:

недопущение двойного (повторного) счета;

учет только того, что изменяет величину совокупного выпуска, а не является результатом перераспределения доходов;

отражение только стоимости продукции, произведенной в данном году.