# Инфляция (Часть 2)

Продолжим рассуждения об оплате труда и инфляции. Рассмотрим подробнее сам термин «инфляции». Она, сама по себе, не является первичным фактором. Откуда же она берется, и что этот параметр означает?

## Инфляция – как понятие

Когда говорят об инфляции, как об ослаблении рубля, подразумевают процесс снижения его покупательской способности со временем. Т.е. когда на одну и ту же сумму вы можете с течением времени купить одного и того же товара меньшее количество. Действительно, каждый может обратить внимание на цены в магазине и убедиться, что от года к году они растут. Однако этот рост обеспечен не принудительным поднятием цены для всех товаров на одну величину продавцом по результатам публикации очередного отчета об уровне инфляции, а сам отчет является результатам сравнения роста цен на товары. В причинно следственных связях между ценой и инфляцией первичным оказывается именно цена, для которой инфляция является индикатором ее изменения.

При этом рост цен не одинаков для разных товаров. Т.е. когда мы говорим о росте инфляции в стране, неверно говорить об этом, как едином коэффициента для всех товаров. Инфляция подразумевает изменение цены для конкретного товара, либо «корзины» товаров. Соответственно от состава этой корзины, которая используется для расчета, будет зависеть и величина инфляции. Когда мы видим отличающиеся значения, представленные различными агентствами и ведомствами, речь не о прямой фальсификации (хотя и это не стоит исключать), а лишь о методике этого подсчета. Состав товаров, которые включены в корзину, метод учета цены этих товаров на обширном экономическом рынке страны (точечный или средневзвешенный), позволяют менять подход к учету и получать итоговое значение с нужным отклонением от реального значения в зависимости от цели данного исследования.

Причиной таких расхождений могут быть, как ошибка при создании методики подсчета, так и прямой умысел. Уровень официальной инфляции напрямую влияет на величину повышений величины социальных выплат и установления уровня зарплат чиновникам. Также он является фактором показывающим эффективность управления государством. Поэтому стремление занизить этот параметр является вполне очевидной целью для государства, что позволяет повысить оценку эффективности деятельности правительства, а также снизить нагрузку на бюджет. В то же время оппозиционные агентства, стремящиеся в свою очередь занизить эффективность деятельности действующей власти для ее дискредитации, стремятся при подсчетах величину инфляции завысить. Причем и те, и другие вполне правдивы, и могут подтвердить свои расчеты реальными цифрами, вот только методы подсчета у них сильно рознятся.

## Реальная инфляция

А что же можно считать реальной инфляцией и как ее подсчитать? Давайте рассмотрим, что собой представляет макроэкономический рынок товаров и услуг. Этот единый рынок можно разбить (расщепить) на множество отдельных рынков по каждому товару отдельно. Далее в рамках одного вида товара можно разделить рынок еще больше по количеству его разновидностей. Действительно, как только товар приобретает дополнительные маркеры, по которым его можно отличить от других однотипных товаров (производитель, сорт, вид, состав, качество и т.д.), они сразу начинают влиять на выбор покупателя, что и формирует отдельный спрос и предложения по каждой разновидности. Также рынки можно разбить по территориальной принадлежности товара (регион, область, город, магазин или рынок). С каждой таким разбиением каждый отдельно выделенный товар по сравнению с другими рынками начинает обрастать специфическими факторами, которые влияют на выбор покупателей. Такое разбиение можно продолжать пока рассматриваемый товар для покупателя не будет обладать едиными свойствами. Общая денежная масса при этом перетекает между этими рынками (их слоями и частями) в зависимости от изменения вкусов, потребностей и выбора покупателей. А так как денежная масса ограничена, как для отдельно взятого каждого покупателя, так и для всех покупателей вместе взятых, то и перетекание общей денежной массы, определяемое выбором покупателей (зависящим от вкусов, предыдущего опыта покупок, рекламы, предлагаемой цены или акций на товары) будет ограничивать денежное предложение на каждом из микрорынков. В таком виде для этого микрорынка спрос и предложение будет устанавливать одинаковую сбалансированную цену. Таким образом, все эти различающиеся друг от друга товары не только могут обладать различной ценой (в сравнении микрорынков между собой), но и изменения этой цены будут отличаться с течением времени. Если вернуться к примеру с гречкой, то цена на один и тот же вид (производитель, сорт) может различаться не только в разных регионах, но и в разных магазинных одного города. В то же время в одном магазине разная цена может быть у разных сортов и производителей товара.

В зависимости от мотивации на занижение или завышение параметра инфляции, возникает желание при расчетах использовать минимальные или максимальные значения цены из всех возможных предложений. Например, в стремлении занизить показатель можно выбирать минимальную цену на товар исходя из его разновидностей (по производителя и сортам) и территориальной распределенности (например, выбирая для сельскохозяйственных продуктов цены, представленные в южных регионах страны, как более дешевые). Для завышения выбирать максимальные цены элитных разновидностей товара и также использовать территориальный фактор (для тех же сельских культур выбирать цены северных регионов). И тот, и другой подход далеки от реальности. Так, минимальная цена, взятая за основу, при расчете может определяться низким качеством товара, окончанием срока годности, локальной распродажей и распространятся лишь на ограниченную мелкую партию товара. При этом основная часть этого товара в целом по стране может закупаться по более высокой цене. По выставленной завышенной максимальной цене товар может вообще не покупаться и лежать на полках месяцами, но учет этой цены в расчетах исказит реальную картину.

Таким образом, при вычислении реального показателя нужно для каждого товара учитывать взвешенную инфляцию с учетом соотношения цен и количества товара купленного по этим ценам. А в рамках корзины, учитывать вес инфляции каждого из товаров, исходя из эквивалентного объема денежной массы этого товара в целом по стране. Так как из-за существенных различий в цене разных типов товаров сравнивать их по количеству не корректно (носки стоят значительно дешевле куртки, а литр молока и килограмм мяса отличаются не только ценой, но и единицами измерения).

С точки зрения выбора состава реальной корзины потребления, можно использовать либо весь спектр товаров конечного пользования, включая и предметы роскоши (так как они также являются полноценными элементами рынка товаров и услуг), либо часть товаров роскоши ограничить (в качестве фильтра, позволяющего ограничить товар от вхождения в корзину, исключать те товары, которые покупает менее 1, 2 или 3% населения).

К понятию роскоши также стоит относиться осторожно. Являются ли драгоценности роскошью? Да, являются. Но в то же время рынок ювелирных изделий достаточно обширен и покупают драгоценности многие обычные граждане, такие как мы с Вами. Могут покупаться обручальные кольца, подарки к памятным событиям. Все определяется лишь ценой и тем, какая часть населения прибегает к таким покупкам. Кольцо за 15 тысяч, как ценный подарок, смогут себе позволить многие. А вот колье с бриллиантами удел единиц. На улицах можно встретить много «Лексусов», несмотря на более высокую стоимость в сравнении с более простыми марками машин. А вот «Ламборджини» с 720 л.с. присутствуют на улицах единичные экземпляры. Я уж не говорю про бизнес-яхты и самолеты бизнес-джеты.

Так как мы говорим о потребительской корзине при расчете инфляции, определяя рост цен для конечных потребителей, для чистоты расчетов необходимо из них исключить те товары, которые покупаются юридическими лицами. Такое деление товаров довольно условно. Одни и те же товары могут использоваться, как организацией, так и конечным покупателем. При расчетах такие товары и их стоимость можно учесть исходя из объемов возврата НДС, так как при покупке возврат осуществляется лишь для юридических лиц. Для такого учета потребуется связывать статистические данные по реализации товаров и услуг с данными из налогового ведомства, но при нынешнем уровне цифровизации и качества автоматической обработки данных эта задача вполне реализуема. Реализация этого учета позволит точнее вычислять реальную инфляцию конечного потребления.

При использовании, вышеописанных подходов к оценке рынка товаров и услуг в количественном и ценовом плане, можно получить средне взвешенную оценку наиболее близкую к реальному изменению цен – уровень реальной инфляции, которая затрагивает большинство населения страны в повседневной жизни.

## Разделение инфляции по разным видам товара

Хотелось бы также объяснит на примере причины возникновения такого расхождения в инфляции для разных видов товаров. Предположим, что государство провело целевую программу по поддержке населения и выплатило пособия родителям на ребенка, либо провела разовые выплаты пенсионерам для поддержки в трудное время. Весь объем выданных средств в обоих случаях пойдет не на покупку акций или новых марок машин, а окажется на реальном рынке товаров специфичного профиля. В случае детского пособия увеличится спрос на товары связанные с детьми: подгузники, детская одежда, детское питание, игрушки и т.п. В случае с пенсионерами, больше будут покупаться продукты, элементы повседневной одежды, лекарства, может измениться выбор в стороны покупки более качественной еды (по крайней мере, на первое время). Увеличение спроса вызовет и рост цен на эти отдельные. Таким образом, увеличение цены и повышение инфляции будет только по ограниченному набору товаров, за счет перетекания дополнительной денежной массы только в определенный ограниченный набор микрорынков.

Выше упомянули, что инфляция является вторичным фактором – индикатором, показывающим изменение цен, причем цен конкретных рассматриваемых товаров. А причины приводящие к изменению цены того или иного товара, вызваны нарушением баланса спроса и предложения этого товара в рамках его собственного микрорынка.

Это нарушение может быть вызвано:

1. Изменением предложения товара в сторону уменьшения в рамках отдельного вида товара (микрорынок).

Может быть вызвано разными причинами: закрытие линии или целого производства, сезонным фактором (предложение свежих овощей и фруктов больше в летне-осеннее время, меньше в зимне-весенний период), неурожай. Все это вызывают снижение предложений по количеству товара, и приводит к увеличению цены.

1. Изменение предложения в сторону увеличения в рамках отдельного вида товара (микрорынок).

Может быть вызвано: расширение производства, приход на рынок новых игроков, сезонным фактором и т.д. Такой рост предложения начинает «давить» на цену и вызывать, либо прямое снижение, либо скрытое (акции, скидки) в рамках борьбы за своего покупателя.

1. Изменение спроса в стороны уменьшения в рамках отдельного вида товара (микрорынок).

Снижение спроса может быть вызвано снижением общей денежной массы у покупателей, что приводит к уменьшению общего уровня трат, в том числе и по отдельно выбранному продукту. Может быть изменение предпочтений – связанное с рекламой конкурирующих товаров или негативной информацией по рассматриваемому продукту, что вызовет перераспределения существующей денежной массы с одного микрорынка в пользу другого.

1. Изменение спроса в стороны увеличения в рамках отдельного вида товара (микрорынок).

Увеличение доходов приводит к увеличению спроса на все виды закупаемых товаров. Привлечение внимания акциями и положительными отзывами позволяет изменить «фокус» внимания на разных группах товара, меняя состав корзины покупок, что будет сказываться на изменении спроса.

Выше я уделяю внимание именно уровню микрорынка (рынок отдельного выделенного вида продукта), так как макроэкономика - это результат именно суммарного спроса и предложений таких микрорынков.

## Влияние микроэкономики на макроэкономические показатели

Очевидно, что одиночные события, связанные с такими нарушениями баланса, не являются показательными в целом для макроэкономического уровня и мало влияют на общий реальный коэффициент инфляции. Даже большое количество подобных событий, хаотично происходящих на просторах страны, не будет сильно влиять на макроэкономику в целом, так как независимые события будут нести разную направленность при изменении характеристик системы.

Но чем более ярко будет выражена коррелированность происходящих изменений, вызванных едиными внешними факторами (относительно микрорынков), и чем больший объем микрорынков будет охватывать эти изменения, тем и большее влияние начнет оказываться на результирующие оценки макроэкономики, в том числе и на уровень реальной инфляции.

К таким внешним факторам можно отнести какие-то крупные события - аварии или чрезвычайные ситуации, которые охватывает весь объем микрорынков, объединяя их по территориальному признаку; указы и реформы муниципальных органов, охватывающие отдельную территорию и оказывающие влияние, как на все рынки региона в целом, так и с выборочным делением по отраслям. В таких случаях влияние на макроэкономику будет более существенным и определяться объемом участия региона в ВВП страны. Принятие законов, реформ федерального уровня могут влиять уже на макроэкономические показатели напрямую, затрагивая по степени влияния все сферы экономики или ограничиваясь более узкими секторами.

В случае, когда общая денежная масса и объем товара не меняется в экономике, могут меняться предпочтения покупателей и изменять баланс по тем или иным продуктам. Но на общий реальный индекс инфляции это не будет сильно влиять, так как такие колебания уровня цен и объема продаваемого товара будет на микрорынках меняться в обе стороны, компенсируя друг друга при подсчете реальной инфляции. Но такую ситуацию на практике наблюдать довольно сложно. Всегда общий уровень ВВП (уровень производства) движется вверх или вниз. Объем денежной массы также постоянно меняется и может, как увеличиваться, так и уменьшаться.

## Динамичные изменения в экономике

На практике все эти изменения накладываются друг на друга и, в зависимости от масштаба и уровня применения, итоговый результат может быть разным. Когда в файле ***«Оплата труда (Часть 1)»****.* рассматривали, как увеличение или уменьшение инфляции влияет на другие факторы, это было не совсем верно с точки зрения реальности и причинных связей таких событий. Нет такого рычага, ручки настройки, повернув которую можно было бы двигать инфляцию вверх или вниз, что бы затем посмотреть, как изменятся другие элементы. Это было большое упрощение в анализе, но достаточно важное, что бы его опустить. Такой подход позволяет понять степень влияния этой величины (как вторичного фактора, индикатора) на экономику в целом. Когда мы рассматривали различные варианты, как изменятся характеристики системы при одних и тех же условиях, но с разным значением инфляции – это было допущение, которое не может произойти в реальности, но оно позволяет определить зависимости влияния в такой искусственной статичной модели этих изменений на систему в целом. В прошлой статье мы рассмотрели такие упрощенные изменения в статике, теперь попробуем изучить динамику.

Все события в экономике напоминают круги на воде расходящиеся после падения камня. Первоначальное событие более сильно влияет на первичные факторы, к которым применилось непосредственно. Те в свою очередь, уже слабея, вызывают дальнейшие изменения в системе. Такая цепочка изменений может формироваться долго, но в какой-то момент эти влияния уже будет сложно отследить.

Давайте рассмотрим уже озвученный выше пример – государство производит разовые выплаты пособий пенсионерам. В случае если выплаты осуществляются через выделение средств в бюджете, происходит перераспределение денежных потоков между микрорынками. Это не вызовет существенного влияния на общий уровень инфляции, а лишь вызовет рост на одни виды товара, за счет снижения спроса и цены на другие. Но допустим, в бюджете не заложены средства на эти выплаты, и их исполнение решили провести через дополнительную эмиссию, включив печатный станок и напечатав недостающие на это средства. В течение короткого времени на конечном потребительском рынке оказывается дополнительная денежная масса, которая увеличивает спрос на ряд товаров определенной потребительской корзины, связанной с возрастной спецификой – лекарства, продукты питания, вещи первой необходимости. Мы рассматриваем текущую ситуацию в стране, когда текущий уровень пенсий, в своей основной массе, не достаточен для безбедного проживания. Пенсионерам приходится тщательно контролировать свои траты, выбирая между ценной и качеством, минимальным и необходимым количеством товара. Появившаяся дополнительная сумма в кошельке позволяет не только увеличить спрос по каждой статье расхода, но и изменить состав товарной корзины. Не только увеличивая количество от минимального количества к необходимому, но и сдвигая баланс от цены товара к его качеству. Возросший спрос на определенные категории товаров вызывает рост цен, так как на то же количество товара, которое произведено и находится в доступности к продаже в магазинах и на складах приходится теперь большее количество денег. Рост цен не происходит мгновенно, у продавцов и производителей товара нет прямых маркеров, которые могли в режиме онлайн показать уровень возросшего спроса. Основным маркером, на который они ориентируются - является объем продаж, которые и показывает изменения спроса относительно прогнозируемого уровня. При росте продаж и ограниченности количества товаров (определенного вида) продавцы начинают повышать цены, добиваясь увеличения прибыли на ажиотаже спроса. И если бы все ограничилось только этим балансом, то через некоторое время цена увеличилась бы пропорционально увеличению денежной массы распределенной по этим продуктам. Но одновременно с ростом цены данные продукты становятся более прибыльными по сравнению с другими, не затронутыми спросом. И из принципа максимизации прибыли, производители начинают не только повышать цены, но и увеличивать производство, что бы обеспечить возросший объем продаж. Также возросший спрос может привлечь других новых производителей. На стимул расширить производство будут действовать два фактора – рост цен вызывает привлекательность этого сектора при тех же затратах, возросший объем продаж может быть обеспечен за счет роста количества выпускаемого товара. Такое расширение производства вместе с увеличением предложения товаров, будет сдерживать рост цен, уменьшая скорость их роста. Но увеличение производства – это, в свою очередь, рост спроса на сырье и сопутствующие материалы, которые также являются товаром. Здесь производство выступает в роли покупателя в своем секторе рынка товаров и услуг. Рост спроса вызовет и рост цен на сырье. Ситуация повторяется. С одной стороны начнут расти цены, но с другой стороны этот рост цен и объема спроса вызовет расширение вторичного контура производства - производителей ресурсов и сырья. В свою очередь вторичный контур производства (для рассматриваемых товаров) также является для кого то покупателем и ситуация повторяется. Таким образом, рост спроса на конечный продукт влияет на рост цен и расширение производства не только для непосредственного производителя товара, но и на всю цепочку производственного цикла.

Что же будет происходить с величиной прибыли на всей цепочек производств?

Первым кто получит прибыль в данной ситуации – это пенсионеры, которые получили дополнительные средства за счет государства. Максимальную потребительская польза возникает в момент получения пособия, но с течением времени это прибыль уменьшается, так как цены начинают расти и эффективная потребительская способность пособия уменьшается.

Вторичная прибыль у производителей товара – рост цен по уже произведенной и в настоящий момент производимой продукции с неизмененными затратами приводит к увеличению прибыли, за счет покупателей. Первоначальная прибыль покупателей, начинает частично перетекать на производителя товара. С течением времени, кроме увеличения цен на товар, начинают расти и цены на сырье (операционные расходы), что по прежнему сохраняет рост прибыли, но этот рост замедляется.

Предыдущее описание распространяется на всю цепочку производителей/поставщиков сырья, но с каждым новым уровнем уменьшается степень влияния первоначальной эмиссии на этот рост и все более отдаляется по времени момент увеличения прибыли и рост производства по этой цепочке. Тем больше, чем дальше они от конечного потребителя.

Рост производства вызывает рост спроса на рабочую силу. Это приводит к росту зарплат рабочим (не инфляционный, а конкурентный рост), задействованным на производстве. В свою очередь, рост зарплат в новом цикле оборота денежных средств попадает на конечный потребительский рынок и запускает в меньшем объеме новый цикл сдвига баланса спроса и предложения, но уже по другому набору товаров и услуг. Цикл повторяется.

Все что описано выше на первый взгляд носит лишь позитивный результат для всех участвующих в процессе и для экономики в частности – все имеют ту или иную часть прибыли, производство растет. В чем же подвох и в чем негатив от такой эмиссии?

Во-первых, если исходить из начальных условий о разовой акции выплат, то после того как пособие закончится, доход пенсионеров вернется к прежнему уровню – размеру пенсии. Но к этому моменту возросший уровень цен понизит ее уровень потребительской способности, что в целом понизит ее эффективный потребительский уровень. Наблюдается дисбаланс роста цен и неизменности дохода (в долгосрочной перспективе).

Во-вторых, после того как запас выплаченного пособия закончится, будет наблюдаться не просто откат к предыдущим значениям спроса, а его снижение ниже первоначального значения, так как размер пенсий не изменился, а инфляция уменьшила ее эффективное значение. Это приведет к необходимости снижать производство, откатывать расширение производства и сокращать его до более низких уровней, чем ранее, сокращать часть персонала.

В-третьих, целевые вливания, затрагивающие лишь некоторые сектора экономики, приводит к росту издержек не только для данных секторов, но и для соседних, так как часть сырья используемого при производстве товаров, субсидированных эмиссией, используется и для других секторов. Это вызовет в них уменьшение прибыли за счет роста общих издержек.

Таким образом, негативное проявление прямой эмиссии на потребительский рынок связано не с ней как таковой, а степенью ее ограниченности по распределению корзины товаров, вызванным ею росте инфляции, не компенсирующейся впоследствии для конечного потребителя, а также в отсутствии периодичности.

## Эмиссия на прямую поддержку производства

Не во всех случаях денежная эмиссия может попадать непосредственно на конечный рынок потребления. Например, при запуске инвестиционных программ поддержки бизнеса, могут предоставляться беспроцентные займы и субсидии, налоговые льготы, дешевые кредиты. Цель таких программ (по крайней мере, официально озвученная) состоит в мотивации расширения производства, а, следовательно, в росте ВВП, снижению безработицы и повышения уровня жизни. Фактически такие программы позволяют снизить издержки производства на первоначальном этапе на шаге эмиссии. Но в реальности основным стимулом к расширению является не снижение издержек, а увеличение спроса. Именно повышенный спрос может обеспечить реализацию большего количества товара при расширении производства. А без увеличения денежной массы на потребительском рынке обеспечить рост спроса не возможно при неизменных или растущих ценах. У производителя нет мотивации расширять производство, что бы продать больше товара по сниженным ценам и выручить тот же объем денежных средств, которых не стало больше на рынке. В таких условиях может наблюдаться лишь, перераспределение рынка, где за счет снижения собственных издержек и роста производства одних, вытесняются и закрываются другие производители за счет роста общих издержек и снижения прибыли. Так рост производства одних предприятий за счет более дешевых кредитов, вызывает рост цен на сырье в целом на рынке для всех конкурентов. Наблюдается укрупнение производств и их развитие в сторону олигополий и монополий, что является негативным фактором для сбалансированной и здоровой экономики.

## Эмиссия по способам применения

Инфляционные и дефляционные процессы в экономике связаны с балансом спроса и предложения. В первую очередь они связаны не количественными показателями эмиссии и уровнем производства в стране, а дисбалансом между этими двумя характеристиками. Причем эти характеристики обладают различным уровнем инерционности с точки зрения своего влияния на экономику. При возникновении кризиса перепроизводства этот процесс затормаживается очень медленно. Эта инерционность вызывает не только медленное накопление и проявление кризисных проблем на производстве, но и сильный спад, и провал объемов производства после накопления критической массы. При появлении спроса и необходимости роста производства этот процесс также не может быть запущен мгновенно. Многие производственные цепочки являются технологически сложными и наукоемкими, затратными с точки зрения капитальных вложений в запуск производства. Т.е. рынок предложений намного более инерционен по сравнение со спросом и объемом денежной массы. В то же время управление денежной массой с точки зрения эмиссии позволяет довольно быстро вмешиваться в экономические процессы. Главным здесь является не объем, а политика таких вмешательств. Так как эффект от таких эмиссий может приводить как к позитивным, так и негативным результатам для всех граждан и экономики в целом.

Для большего синергетического эффекта имеет смысл проводить политику одновременных воздействий на экономику. При увеличении эмиссии в потребительский рынок, запускать программы поддержки производства, это будет снижать общий прирост инфляции и синхронно с расширением производства повышать спрос. Более эффективным при этом остается механизм регулирования коммерческого рынка через участия госкомпаний в производстве товаров первой необходимости.

## Экономика – как самосбалансированная система

Сама по себе экономика – это сбалансированный сложный механизм, который перетекает из одного состояния равновесия в другое при появлении внешних событий (эмиссии, реформа, санкции). Так как одновременно происходит множество событий распределенных во времени, изменение экономики происходит постоянно, главное с помощью существующих инструментов управления направлять эти изменения, а не пытаться тащить их силой.

Если рассмотреть некоторые аналогии, можно сравнить экономическую систему с историей развития автомобиля. Когда то на заре цивилизации, что бы можно было перенести больше грузов, человек придумал колесо и создал тележку. Это позволило перевозить за раз больше грузов, но и возросли требования к собственным силам. Затем он запряг в нее лошадь и производительность увеличилась. Хотя для этого понадобилось разводить лошадей, кормить и ухаживать за ними. С развитием технического прогресса лошадь заменили паровые и бензиновые двигатели. Начали меняться и характеристики повозок – в сторону качества, безопасности и комфорта. Множество скрытых от водителя внутренних систем в автомобиле в автоматическом режиме регулируют характеристики машины для комфортной езды – контроль подачи топлива, уровень оборотов, переключение скоростей. Если в начале, обороты и скорость поддерживались вручную педалью и ручкой переключения скоростей, то затем появились роботизированные и автоматические коробки. Появились системы амортизации – пружинные и пневматические. Последние начали усложнять и управлять сначала принудительно, а затем в автоматическом режиме в зависимости от профиля дороги и характера езды. В машинах появился кондиционер, который приходилось настраивать вручную. Затем поставили системы климат-контроля, которые после однократной настройки поддерживали нужный режим. Появился круиз-контроль, позволяющий не следить за скоростью, а поддерживать ее при равномерном движении по трассе. Появились разные системы безопасности, предупреждающие, сбрасывающие скорость или обеспечивающие безопасность при аварии в пассивном/активном режиме.

Второй пример – организм человека. Внутри нас происходит множество сбалансированных постоянных процессов. У молодого здорового организма не возникает необходимости вмешиваться в эти процессы. Они происходят сами собой. Мы хотим пойти и не задумываемся, какие мышцы нужно задействовать – импульс «идти» сам вызывает нужную последовательность событий для ходьбы. Возникает необходимость в энергии и чувство голода заставляет нас поесть. Нарушается водный баланс и возникает жажда. Все внутренние процессы управления и взаимодействия происходят сами собой в силу установленных балансов. Когда этот баланс в силу возраста и болезни нарушается, возникает необходимость в приеме лекарств. И тут характерным является не только количество их приема, но и как их принимать. Если без изучения причин, по первым симптомам начать заниматься самолечением и заваливать организм горстями тех или иных лекарств, борясь не с причиной болезни, а с ее признаками, можно не только не добиться нужного эффекта, но и попасть в реанимацию. При гриппе или простуде борьба с внешними проявлениями (сбить температуру, подавить насморк) может затормозить эффективность излечения организма собственными силами и, вместо помощи, будет лишь мешать ему, подавляя иммунитет и вызывая осложнения. Постоянный прием сильно действующих спреев от насморка пересушит носоглотку и вызовет усиление воспаления. В случае гипертонии, попытки застабилизировать лекарственными средствами давление строго на величине 120/80 попеременным приемом препаратов по снижению и повышению давления приведет к нарушению собственного баланса организма и ничем хорошим не закончится. И лишь после обследования, под контролем опытного врача, дозированный прием лекарств по рецепту минимизирует последствия болезни и приведет к скорому выздоровлению.

Именно с этими аналогиями и хотелось сравнить экономическую систему. Все используемые инструменты управления могут грубо вмешиваться в сбалансированные механизмы взаимодействия, нарушая и ломая их. А могут точечно и с минимальным воздействием направлять систему к новым точкам баланса, восстанавливая систему или направляя ее развитие.

## Эмиссия – инструмент

Эмиссия, как наиболее быстрый, масштабный инструмент при взвешенном и направленном (с точки зрения экономической теории) применении может давать нужный эффект. Он позволяет сглаживать кризисные проявления экономики и стимулировать расширение производства, рост ВВП. Однако, самый проблемный и негативный эффект от прямой эмиссии – это инфляция на потребительском рынке. Он полностью перечеркивает все плюсы, так как, положительно влияя на экономику, стимулируя ее к развитию и росту, инфляция обкрадывает и толкает в нищету конечного потребителя – рабочих и пенсионеров.

Можно ли с этим что-либо сделать? Как используя положительные моменты этого инструмента убрать полностью или нивелировать большей частью негативные проявления?

Об этом мы уже начали говорить в предыдущей статье, затронув тему первой части указанных потребителей – рабочих и их зарплат. Для тех, кто не читал ее, со статьей можно ознакомится в файле ***«Оплата труда (Часть 1)»***

Но краткий итог из этой статьи:

**Постоянная индексация зарплат на уровень инфляции необходима для стабильного развития экономической системы.**

**Эта индексация, принудительно закрепленная через закон, будет являться не дополнительной нагрузкой для бизнеса, а восстановлением сбалансированного состояния экономической системы, которое сейчас нарушено.**

**Сейчас, без индексации зарплат, бизнес получает дополнительную прибыль на разнице роста цен за счет своих работников. Индексация возвратит это нарушение баланса в точку равновесия экономической системы.**

**В случае закрепления индексации зарплат эффективная величина прибыли предприятия при росте инфляции сохраняется, но этот рост уменьшиться за счет сохранения уровня эффективной зарплаты сотрудников.**

С учетом того, что в цепочке от сырья к товару уровень роста цен распределен во времени, то инфляция на продукцию предприятий находящихся в начале производственной цепочке будет отставать от инфляции конечной продукции потребительского рынка. Поэтому, в случае законодательного закрепления индексации зарплат, у таких предприятий будет нарушен выше рассмотренный баланс и полученное повышение прибыли начнет отставать от увеличения издержек на зарплату. С одной стороны можно оставить все в таком виде и разрыв будет стимулировать эффективность построения цепочек и повышение качества конкурентной борьбы. С другой стороны можно использовать механизмы поддержки со стороны государства, и для таких компаний предусмотреть льготы по отложенной уплате части налогов в сумме индексации зарплаты на срок 4-6 месяцев. Это поставит такие компании в одинаковое положение по сравнению с теми, кто непосредственно выходит на потребительский рынок и извлекает выгоды от инфляции первым.

Хотелось бы добавить, что индексация зарплаты – это тоже эмиссия. Только это скрытая эмиссия, которая влияет на увеличение денежной массы не за счет увеличения ее объема, а за счет увеличения мультипликатора скорости оборота денежной массы. Так как с потребительского рынка часть денежной массы сразу возвращается на потребительский рынок в виде заработной платы. Индексация на величину инфляции увеличит этот объем.

Хотелось бы еще вслед предыдущей статье провести следующий мысленный эксперимент. Представим, что в экономике с некоторым ростом или сохраняющимся уровнем ВВП полностью отсутствует индексация зарплат на величину инфляции. В таком случае объем потребления в количественном отношении со стороны конечных потребителей будет постоянно падать, что приведет к нарушению баланса спроса и предложения, кризису перепроизводства и торможению экономики. Сама по себе индексация зарплат является одним из инструментов восстанавливающим равновесие в экономике на рынке спроса и предложения. При наличии индексации зарплат баланс спроса и предложения может сохраняться и поддерживаться самостоятельно, как угодно долго. Система приходит в равновесие и сохраняет стабильный уровень спроса.