**Методичка по модели**

 **Моделирование в экономике**

**1.Метод моделирования в экономической теории**

**1.1Методы исследования экономических процессов.**

Экономическая теория, как и всякая другая наука, для изучения своего предмета использует соответствующие МЕТОДЫ. В числе этих методов особое место занимает ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ. Его основными приемами считаются индукция и дедукция, абстракция и обобщение. Под ИНДУКЦИЕЙ понимается выведение некоторых принципов - гипотез из отдельных фактов. ДЕДУКЦИЯ предполагает проверку правильности гипотез на фактах. Никакая теория не может обойтись без обобщений и абстракции. Именно благодаря им наука может развиваться. Научные АБСТРАКЦИИ - это обобщенные понятия, вырабатываемые в процессе мышления. Из огромного числа разнообразных фактов исследователь выбирает наиболее важные, точнее всего характеризующие какой-либо процесс. Результатом процесса абстрагирования в экономической теории являются экономические категории, выражающие важнейшие стороны экономики общества, его производственных отношений. ОБОБЩЕНИЕ состоит в переходе на наиболее высокую ступень абстракции путем выявления общих признаков рассматриваемых явлений. Также есть СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ &#8730; т.к. большинство экономических явлений имеет количественные характеристики, то с помощью статистических измерений можно выявить наличие закономерностей. При изучении законов и категорий экономической теории применяют метод ИССЛЕДОВАНИЯ и метод ИЗЛОЖЕНИЯ, На практике метод изложения выражен двояко - в логической и исторической форме. ЛОГИЧЕСКИЙ метод предполагает изучение той или иной закономерности определенной последовательности и взаимосвязи, напр., изучение товара, денег, капитала.
ИСТОРИЧЕСКИЙ метод предполагает исследование того или иного экономического процесса с точки зрения последовательного возникновения составляющих его элементов.
Вообще же выбор метода зависит от того, какие экономические задачи решаются.
В любом хозяйстве решается множество вопросов: какие блага производить, из каких ресурсов, с помощью какой технологии, как распределять полученные блага между участниками хозяйства. Причем в каждом хозяйстве решаться эти вопросы могут по-разному — в зависимости от тех или иных условий.

**Кроме того, методом анализа является МОДЕЛИРОВАНИЕ, т.е. исследование экономических систем путем создания абстрактного образа модели.**

1.2. Особенности э**кономической модели**

Экономическая теория должна объяснить, почему хозяйство устроено именно так, а не иначе. Она должна уметь определять возможные причины любого события А также последствия любого события (например, к чему приведет возможное увеличение цены нефти). **Каким образом экономическая теория может справиться со всеми этими задачами? С помощью построения теоретических моделей — воображаемых экономических систем, состоящих из воображаемых людей, которым нужно принимать решения по поводу воображаемого производства, обмена или потребления. Теоретическая модель является как бы мысленным экспериментом, в ходе которого определяется развитие событий в некоторой заданной совокупности условий.**
**Экономист может представить себе, например, воображаемый остров с воображаемым запасом ресурсов, поместить на него воображаемого человека с воображаемым набором желаний и попытаться определить, ЧТО, ГДЕ, КОГДА и КАК будет этот человек делать для удовлетворения своих желаний. Для чего нужен такой мысленный эксперимент? Теоретическая модель наделяется характеристиками реального хозяйства, и, следовательно, результат мысленного эксперимента должен соответствовать действительному развитию событий в настоящем хозяйстве. Таким образом, теория позволяет определить, как будет развиваться реальная экономическая система в тех или иных условиях.**

 Моделирование экономическое (франц. modelle от лат. modulus - мера, образец) - воспроизведение экономических объектов и процессов в ограниченных, малых, экспериментальных формах, в искусственно созданных условиях (натурное моделирование). В экономике чаще используется математическое моделирование посредством описания экономических процессов математическими зависимостями. Моделирование служит предпосылкой и средством анализа экономики и протекающих в ней явлений и обоснования принимаемых решений, прогнозирования, планирования, управления экономическими процессами и объектами. Модель экономического объекта обычно поддерживается реальными статистическими, эмпирическими данными, а результаты расчетов, выполненные в рамках построенной модели, позволяют строить прогнозы, проводить объективные оценки. Экономическая модель - упрощенное представление действительности, абстрактное обобщение; один из важнейших инструментов научного познания экономических процессов.

Другими словами, моделирование - процесс построения, изучения и применения моделей. Оно тесно связано с такими категориями, как абстракция, аналогия, гипотеза и др. Процесс моделирования обязательно включает и построение абстракций, и умозаключения по аналогии, и конструирование научных гипотез.

Главная особенность моделирования в том, что это метод опосредованного познания с помощью объектов-заместителей. Модель выступает как своеобразный инструмент познания, который исследователь ставит между собой и объектом и с помощью которого изучает интересующий его объект. Именно эта особенность метода моделирования определяет специфические формы использования абстракций, аналогий, гипотез, других категорий и методов познания.

 **Экономическая модель дает упрощенное понятие основных черт экономических яв лений. Они могут быть в виде словесных формулировок, числовых таблиц, математических уравнений и графиков. Однако это лишь упрощенный контур реальности.**

***. Модели потребительского поведения на рынке***

Изучение поведения потребителей на рынке можно начать со сравнения ассортиментного набора. Допустим, что такой набор включает несколько предметов потребления, которое потребитель покупает каждый месяц. Например, набор продуктов питания в сочетании с одеждой, топливом и какой-нибудь услугой. Мы можем описать предпочтения потребителей, сравнив для простоты наборы продовольствия и одежды.

Альтернативные ассортиментные наборы потребительских товаров

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Ассортиментные наборы товаров*** | ***Количество видов продуктов питания*** | ***Количество видов одежды*** |
| A | 15 | 20 |
| B | 10 | 35 |
| C | 20 | 15 |
| D | 5 | 40 |

Предложенный вариант ассортиментного набора лишь количественно описывает потребительские предпочтения. Однако данный пример может стать основанием для предположений, которые остаются в силе для большинства людей практически во всех ситуациях.

Теория поведения потребителей предлагает три основных предположения предпочтений потребителей определенного набора благ и услуг по отношению к другому набору.

 **Первое** предположение состоит в том, **что предпочтения уже сформировались**, а их стоимость значения не имеет. В данном случае потребители могут сравнить и классифицировать все наборы благ. Например, из двух наборов потребительских товаров и услуг А и В, потребитель предпочтет А вместо В, или наоборот, В вместо А. Возможен вариант одинаковой удовлетворенности тем и другим. Потребитель может предпочитать грудинку окорочкам, но купит все-таки окорочка, потому что они дешевле.

 **Вторым** предположением является то, что потребительские предпочтения обладают свойством транзитивности. Это значит, что если вы предпочитаете А некоему набору В, а В некоему набору С, то вы предпочитаете А и этому набору С. Предпочтение автомобиля марки "мерседес" автомобилю марки "вольво" означает также, что "мерседес" предпочтительнее "рено", если "вольво" предпочтительнее последнего. Предположение о транзитивности гарантирует согласованность и рациональность предпочтений.

 **Третья** модель потребительского поведения на рынке гласит, что все товары желательны и, пока не принимая во внимание цены, потребители всегда предпочитают большее количество любых товаров и услуг меньшему. Это предположение очень наглядно можно выразить графически. Разумеется, некоторые товары и услуги, потребление которых обществом осуждается (например, наркотики, как и сомнительные услуги), исключаются из контекста потребительского выбора, так как большая часть потребителей не покупает такие "потребительские блага". Их потребление нежелательно и население будет их в основном избегать.

 Эти три модели образуют основу теории модели потребительского поведения на рынке и они лишь описывают, а не объясняют потребительские предпочтения.

 Поведение потребителя не вписывается в строго определенную и тем более формализованную шкалу предпочтений покупки одного товара другому. Можно лишь говорить об общих принципах, которыми руководствуются потребители, выбирая товары для покупки.

Одну из таких закономерностей установил еще в XIX в. прусский статистик Эрнест Энгель, согласно которой по мере увеличения доходов потребителей структура потребления смещается в сторону дорогих товаров. При этом доля доходов, затрачиваемых на приобретение товаров первой необходимости, уменьшается, тогда как часть дохода, направляемая на предметы роскоши, товары не первой необходимости, увеличивается.

С одной стороны, уменьшение доли расходов высокодоходной части населения, затрачиваемых на товары повседневного спроса, необязательно означает, что эта категория граждан уменьшает потребление простейших товаров.

С другой стороны, смещение потребления богатых людей в область дорогих и ценных товаров может происходить и путем замещения более дешевых товаров и услуг, которые "вымываются" из зоны потребления. Интересно отметить, что изменение структуры потребления в соответствии с законом Энгеля наблюдается не только в связи с уже полученным, но даже в связи с ожидаемыми доходами. Вместе с тем закон Энгеля не носит абсолютного характера, так как структура потребностей ряда людей слабо зависит или даже не зависит от величины доходов.

Потребительское поведение на рынке по отношению к определенным товарам можно также объяснить действием закона убывающей предельной

МЕТОДОЛОГИЯ МИКРОЭКОНОМИКИ

Основным методом исследования, используемым экономической теорией, является моделирование экономических явлений и процессов, т. е. исследование объектов познания не непосредственно, а косвенно, посредством анализа некоторых вспомогательных объектов, которые и называют *моделями*. В отличие от многих естественных и особенно технических наук **в экономике, как правило, преобладает идеальное моделирование,** основывающееся не на материальной аналогии объекта исследования и модели, а на аналогии идеальной, мыслимой. Идеальное моделирование можно разбить на два класса: знаковое и интуитивное.

В экономической теории обычно используется знаковое моделирование, при котором моделями являются знаковые образования, как правило формулы и графики. При этом знаковые образования и их элементы задаются вместе с правилами, по которым можно оперировать с ними. Заметим, что к знаковым моделям относятся также слова и предложения в некотором естественном (например, русском или китайском) или искусственном языке.

Экономические модели должны в принципе отвечать ряду требований ≈ содержательность и реалистичность принятых посылок и допущений, предсказательная способность, возможность информационного обеспечения и верификации, общность и ряд других. Среди экономистов нет единого мнения о том, какие из этих требований "главнее". Одни считают главным требованием, которому должна удовлетворять модель, ее предсказательную способность, другие в роли такого критерия видят реалистичность принятых допущений и способность объяснить посредством модели поведение экономических агентов. Большинство же связывают предъявляемые к модели требования с той конкретной целью, для которой она предназначена.

Предсказательная способность важна для моделей, имеющих целью предвидеть результаты влияния одних экономических параметров на другие (например, влияние введения налогов на объем продаж какого-то товара). Реалистичность допущений и объясняющая способность важны для моделей, цель которых в объяснении поведения экономических агентов.

Объясняющей способностью в большей степени обладают графические модели, почему они и используются широко в педагогических целях. Вот как писал о ценности графических моделей (не только в экономике) английский математик Я. Стюарт: "Некоторые математики, может быть 10 из 100, мыслят формулами. Такова их интуиция. Но остальные мыслят образами; их интуиция геометрическая. Картинки несут гораздо больше информации, чем слова. В течение многих лет школьников отучали пользоваться картинками, потому что └они не строгие". Это печальное недоразумение. Да, они не строгие, но они помогают думать, а такого рода помощью никогда не следует пренебрегать".[24](http://microeconomica.economicus.ru/index1.php?file=1-6#24)

В этой книге, как и в большинстве зарубежных курсов микроэкономики, графические модели, "картинки" являются основным способом представления материала. Достоинство "картинок" в их компактности, наглядности, легкой обозримости всех взаимосвязей между переменными. Но у них есть и недостаток. Легко читаемые "картинки" двумерны, тогда как трехмерные читаются уже не так легко, а многомерных "картинок" вообще не существует. Это ограничивает до некоторой степени объясняющую способность графических моделей в экономической теории.

В микроэкономике используются модели двух типов ≈ оптимизационные и равновесные.

При исследовании поведения *отдельных* экономических агентов применяются оптимизационные модели. Поэтому основные рабочие понятия имеют здесь *предельный* характер: предельная полезность, предельный продукт, предельные затраты, предельная выручка и т.п. Это явилось основанием для того, чтобы назвать такую методологию экономического анализа *маржинализмом*, а тех, кто пользуется ею, *маржиналистами* (от *англ*. margin≈ предел). Оба последних термина были введены английским экономистом Дж. Гобсоном (1858-1940) в работах "Индустриальная система" (1909) и "Труд и богатство" (1914) и носили пренебрежительный оттенок. Он сохранялся длительное время и в отечественной литературе.

Своим проникновением в экономическую теорию термин "margin" обязан двум английским экономистам ≈ малоизвестному Т. Чалмерсу и последнему представителю классической школы Джону Стюарту Миллю, который писал: "Последние земли или капитал, примененные, по выражению д-ра Чалмерса, для предельной обработки (margin of cultivation), не приносят и не принесут ренту".[25](http://microeconomica.economicus.ru/index1.php?file=1-6#25) В другом месте Милль заметил, что д-р Чалмерс объяснял явления действительности "собственным, оригинальным языком, который часто обнаруживает такие стороны истины, какие принятая фразеология склонна лишь затемнять".[26](http://microeconomica.economicus.ru/index1.php?file=1-6#26) Этот "оригинальный язык", дополненный математическим анализом, и составил стержень современного аналитического инструментария экономической теории.

Второй тип моделей ≈ модели рыночного равновесия ≈ используется при исследовании взаимоотношений *между* экономическими агентами. Обычно предполагается, что система находится в равновесии, если взаимодействующие силы сбалансированы и отсутствуют внутренние импульсы к нарушению баланса. Модели рыночного равновесия ≈ частный случай более широкого и общего класса моделей экономического взаимодействия рыночных агентов. Они позволяют исследовать не только равновесные, но и неравновесные состояния экономики. Однако анализ неравновесных состояний обычно не включается в стандартные курсы микроэкономики.

Почему именно равновесные модели играют столь важную роль в микроэкономической теории? Дело в том, что отдельные субъекты рынка, индивидуумы (домохозяйства) и предприятия, могут оптимизировать свое положение, лишь если им известны все цены на потребляемые ими ресурсы и предлагаемые ими блага. Однако отдельный субъект обычно не может иметь определенного мнения о том, как он мог бы использовать свои средства при произвольно данном уровне цен. Практически он должен ограничиться решением: какое количество определенного товара он мог бы купить или продать при *некотором изменении его цены*, но при том, однако, условии, что *цены всех остальных товаров остаются неизменными*, "ибо только при таком предположении денежная единица имеет для него вполне ясное значение... Лучшим методом для изучения ценообразующих факторов является предположение о состоянии равновесия и о небольших колебаниях одной какой-нибудь определенной цены".[27](http://microeconomica.economicus.ru/index1.php?file=1-6#27)

В периоды высокой инфляции, когда абсолютные цены всех товаров быстро растут, но растут в разной степени, субъекты рыночных отношений *теряют представление* о значении денежной единицы. Казалось бы, в этой ситуации лежащее в основе микроэкономических моделей предположение о состоянии равновесия теряет смысл. Однако это не так. Равновесные модели остаются и в этом случае единственным инструментарием, позволяющим аналитику выделить в поведении субъектов рынка то, что обусловлено изменением уровня цен, и то, что обусловлено изменениями их соотношений. И точно так же модели равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением являются основой макроэкономического анализа колебаний уровня экономической активности, занятости, инфляции.

ПРИМЕЧАНИЯ

***. Модели потребительского поведения на рынке***

Изучение поведения потребителей на рынке можно начать со сравнения ассортиментного набора. Допустим, что такой набор включает несколько предметов потребления, которое потребитель покупает каждый месяц. Например, набор продуктов питания в сочетании с одеждой, топливом и какой-нибудь услугой. Мы можем описать предпочтения потребителей, сравнив для простоты наборы продовольствия и одежды.

Альтернативные ассортиментные наборы потребительских товаров

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Ассортиментные наборы товаров*** | ***Количество видов продуктов питания*** | ***Количество видов одежды*** |
| A | 15 | 20 |
| B | 10 | 35 |
| C | 20 | 15 |
| D | 5 | 40 |

Предложенный вариант ассортиментного набора лишь количественно описывает потребительские предпочтения. Однако данный пример может стать основанием для предположений, которые остаются в силе для большинства людей практически во всех ситуациях.

Теория поведения потребителей предлагает три основных предположения предпочтений потребителей определенного набора благ и услуг по отношению к другому набору.

 **Первое** предположение состоит в том, **что предпочтения уже сформировались**, а их стоимость значения не имеет. В данном случае потребители могут сравнить и классифицировать все наборы благ. Например, из двух наборов потребительских товаров и услуг А и В, потребитель предпочтет А вместо В, или наоборот, В вместо А. Возможен вариант одинаковой удовлетворенности тем и другим. Потребитель может предпочитать грудинку окорочкам, но купит все-таки окорочка, потому что они дешевле.

 **Вторым** предположением является то, что потребительские предпочтения обладают свойством транзитивности. Это значит, что если вы предпочитаете А некоему набору В, а В некоему набору С, то вы предпочитаете А и этому набору С. Предпочтение автомобиля марки "мерседес" автомобилю марки "вольво" означает также, что "мерседес" предпочтительнее "рено", если "вольво" предпочтительнее последнего. Предположение о транзитивности гарантирует согласованность и рациональность предпочтений.

 **Третья** модель потребительского поведения на рынке гласит, что все товары желательны и, пока не принимая во внимание цены, потребители всегда предпочитают большее количество любых товаров и услуг меньшему. Это предположение очень наглядно можно выразить графически. Разумеется, некоторые товары и услуги, потребление которых обществом осуждается (например, наркотики, как и сомнительные услуги), исключаются из контекста потребительского выбора, так как большая часть потребителей не покупает такие "потребительские блага". Их потребление нежелательно и население будет их в основном избегать.

 Эти **три модели образуют основу теории модели потребительского поведения на рынке и они лишь описывают, а не объясняют потребительские предпочтения.**

 Поведение потребителя не вписывается в строго определенную и тем более формализованную шкалу предпочтений покупки одного товара другому. Можно лишь **говорить об общих принципах, которыми руководствуются потребители, выбирая товары для покупки.**

Одну из таких закономерностей установил еще в XIX в. прусский статистик Эрнест Энгель, согласно которой по мере увеличения доходов потребителей структура потребления смещается в сторону дорогих товаров. При этом доля доходов, затрачиваемых на приобретение товаров первой необходимости, уменьшается, тогда как часть дохода, направляемая на предметы роскоши, товары не первой необходимости, увеличивается.

С одной стороны, уменьшение доли расходов высокодоходной части населения, затрачиваемых на товары повседневного спроса, необязательно означает, что эта категория граждан уменьшает потребление простейших товаров.

С другой стороны, смещение потребления богатых людей в область дорогих и ценных товаров может происходить и путем замещения более дешевых товаров и услуг, которые "вымываются" из зоны потребления. Интересно отметить, что изменение структуры потребления в соответствии с законом Энгеля наблюдается не только в связи с уже полученным, но даже в связи с ожидаемыми доходами. Вместе с тем закон Энгеля не носит абсолютного характера, так как структура потребностей ряда людей слабо зависит или даже не зависит от величины доходов.

Потребительское поведение на рынке по отношению к определенным товарам можно также объяснить действием закона убывающей предельной

**Модель кругооборота доходов**

**Материал из WikiLink**

Перейти к: [навигация](http://wiki.openlearning.ru/index.php/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B3%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%82%D0%B0_%D0%B4%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%B2#column-one), [поиск](http://wiki.openlearning.ru/index.php/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B3%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%82%D0%B0_%D0%B4%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%B2#searchInput)

*Обратно к:* [*Макроэкономика и мировая экономика*](http://wiki.openlearning.ru/index.php/%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D1%80%D0%BE%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%B8_%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0)

Модель кругооборота доходов позволяет получить представление о направлении и динамике денежных потоков на уровне национальной экономики. Она включает в себя экономических агентов и рынки факторов производства и продукции (товаров, работ и услуг). Кроме того, в ней представлены связи с мировой экономикой (рис. 1).





**Рис.1** Схематизация модели кругооборота доходов

Основные экономические агенты в рыночной экономике – домашние хозяйства и предприятия (фирмы). Домашние хозяйства поставляют фирмам факторы производства, а фирмы – продукцию для домашних хозяйств. Важную роль в деле исправления «дефектов» рынка играет государство, однако в отличие от плановой экономики центр тяжести планирования всех уровней переносится на фирмы (кроме некоторых организационно-правовых форм).

Основные свойства модели кругооборота доходов:

1. Равновесное состояние.
2. Бесконечно долгое функционирование, динамичность и периодичность.
3. Выпуск в стоимостном выражении, доходы и затраты равны между собой.
4. Материальные потоки всегда уравновешены денежными. Так в реальной экономике бывает не всегда.

**Стадии циклического экономического процесса**

Экономический процесс, описываемый моделью кругооборота доходов, рассматривается в виде цикла, состоящего из трех стадий (Л. Клеева, 2005):





**Рис.2** Взаимосвязь между стадиями циклического экономического процесса

* фирмами производится продукция;
* производители расплачиваются с владельцами факторов производства – домашними хозяйствами;
* потребители реализуют доходы.

Взаимосвязь между этими стадиями циклического экономического процесса представлена на рис. 2.

**Факторы производства и факторные рынки**

В экономической теории традиционно принято различать следующие факторы производства, предоставляемые фирмам домашними хозяйствами:

* *услуги труда* (человеческие ресурсы);
* *услуги капитала* (инфраструктура);
* *природные ресурсы* (Земля).

Кроме того, к перечисленным факторам производства часто добавляют *предпринимательские способности*.

В постиндустриальной экономике резко возрастает роль еще одного фактора – интеллектуальной собственности. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (часть четвертая), к *интеллектуальной собственности* относятся права на результаты интеллектуальной деятельности). Правила бухгалтерского учета (ПБУ14/2007) позволяют относить ряд результатов интеллектуальной деятельности к нематериальным активам организации.

Фирмы соединяют все эти факторы в своей производственной деятельности.

Цены на факторы производства определяются соотношением спроса и предложения на их рынках. В свою очередь эти цены являются зависимыми от спроса на товары и услуги, которые производятся с привлечением указанных факторов производства.

**Функция потребления**

Важной проблемой в экономике является установление взаимосвязи между доходами, расходами и сбережениями домашних хозяйств. На этом основывается экономический анализ поведения потребителей. На рис. 3 показано изменение потребительских расходов в зависимости от располагаемого дохода. Линейный (или близкий к нему) характер рассматриваемой зависимости подтверждается данными статистики для ряда стран.





**Рис.3** Функция потребления

Характерные параметры функции потребления:

* В некоторой точке расходы и доходы совпадут. При этом у домашнего хозяйства не будет ни долгов, ни сбережений. Левее этой точки у домашнего хозяйства появятся долги, правее – возможность делать сбережения.
* Участок автономного потребления а. Даже при отсутствии доходов домашнее хозяйство для своего выживания будет вынуждено жить в кредит или продавая свое имущество и т.д.
* Предельная склонность к потреблению (ПСП) b, равная отношению прироста потребления при увеличении располагаемого дохода. Для линейной функции ПСП является постоянной величиной. Чем меньше величина b, тем больше будут сбережения.
* Средняя склонность к потреблению (ССП) определяется как отношение потребительских расходов к располагаемому доходу C/Yd. Легко убедиться, что с увеличением располагаемого дохода ССП убывает.

Знание функции потребления позволяет прогнозировать поведение домашних хозяйств.

Факторы, влияющие на потребление домашних хозяйств:

* законодательство;
* экономическая политика;
* доступность кредита;
* ожидание безработицы;
* изменение инфляции.

**Межотраслевой баланс**

[Межотраслевой баланс](http://gks.ru/scripts/free/1c.exe?XXXX10F.4.7.4.1/000370R) производства и распределения продукции и услуг (МОБ) представляет собой статистическую таблицу, составленную по материально-вещественному и стоимостному составу в отраслевом разрезе.

До 1991 г. МОБы являлись составной частью баланса народного хозяйства (БНХ) и характеризовали процесс производства и распределения продукции, созданной только в сфере материального производства. По развернутой программе (с выделением более 100 отраслей народного хозяйства) МОБ разрабатывались один раз в пять лет и являлись базовыми для построения ежегодных МОБ по агрегированной схеме (с выделением 18 отраслей) в течение последующих четырех лет. Последний МОБ по развернутой программе был составлен за 1987 г.

С 1992 г. Госкомстат РФ перешел на составление МОБ в концепции системы национальных счетов (МОБ СНС). Принципиальное отличие МОБ СНС от МОБ БНХ заключается в расширении трактовки сферы производства и в экономическом содержании конечного продукта. МОБ СНС детализирует счета товаров и услуг, производства, образования, использования доходов и операций с капиталом на уровне отраслевых групп продуктов и услуг и позволяет выявлять главные экономические пропорции и межотраслевые связи в экономике, изучать структурные сдвиги в спросе и предложении, особенности ценообразования и многое другое.

Классификация отраслей, используемая в МОБе, строится на основе действующего классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ). При этом принципы классификации отраслей в МОБе отличаются от принятых в статистической практике. В статистике под *отраслью* понимается совокупность предприятий, сгруппированных по признаку отраслевой принадлежности продукции, преобладающей в производстве («хозяйственная» отрасль). МОБ составляется по *«чистым» отраслям*, которые представляют собой совокупность однородных продуктов и услуг.

МОБ СНС состоит из трех квадрантов, различных по экономическому содержанию.

**I квадрант** характеризует сложившиеся производственные связи между отраслями и представляет собой шахматную таблицу, в строках и столбцах которой в одинаковой последовательности выделены «чистые» отрасли МОБ. Столбцы I квадранта по каждой отрасли отражают затраты на производство продукции, а строки – использование продуктов и услуг на промежуточное потребление в отраслях экономики.

**II квадрант** характеризует конечное использование продуктов и услуг каждой отрасли на конечное потребление; валовое накопление; экспорт товаров и услуг.

**III квадрант** отражает стоимостную структуру валового внутреннего продукта (ВВП). Столбцы III квадранта соответствуют отраслям экономики, а строки – основным стоимостным компонентам ВВП (оплата труда наемных работников, валовая прибыль, валовой смешанный доход, налоги и субсидии, связанные с производством, потребление основного капитала, налоги и субсидии на продукты).

Если рассматривать данные МОБа по вертикали, в каждом столбце отражается стоимостной состав валового выпуска отраслей экономики в разрезе элементов промежуточного потребления (I квадрант) и добавленной стоимости (III квадрант). Сумма валового выпуска и импорта составляет стоимостную оценку располагаемых ресурсов отраслей. По горизонтали отражаются направления использования продуктов и услуг каждой отрасли: на промежуточное потребление и конечное использование. Для каждой отрасли объем использованных ресурсов равен объему располагаемых ресурсов.

МОБ СНС может быть разработан в ценах покупателей и основных ценах. Основное различие между этими балансами заключается в отражении торгово-транспортных наценок, налогов на продукты и импорта.

**Система национальных счетов и макроэкономическая статистика**

Система национальных счетов (СНС) – система взаимоувязанных показателей, при-меняемая для описания и анализа макроэкономических процессов более чем в 150 стра¬нах мира с рыночной экономикой. СНС возникла около 50 лет тому назад в наиболее развитых в экономическом отношении странах в связи с потребностью в информации, необходимой для анализа состояния экономики, формирования экономичес¬кой политики и принятия мер по регулированию рыночной экономики ( [электронный ресурс](http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_15/IssWWW.exe/Stg/%3Cextid%3E/%3Cstoragepath%3E%3A%3A%7Cmetod.doc)).

Суть СНС сводится к формированию обобщающих показателей развития экономики на различных стадиях процесса воспроизводства и взаимной увязке этих показателей между собой. Каждой стадии воспроизводства (стадии производства, пер¬вичного распределения доходов, вторичного распределения доходов, использования на конечное потребление и накопление и др.) соответствует специальный счет или группа счетов.

В общем виде соотношение между показателями системы национальных счетов можно представить в виде совокупности уравнений ( [источник](http://ido.rudn.ru/ffec/econ-index.html)):

1. GDP = C + I + G + NX.
2. GNP = GDP + чистый доход из-за рубежа.
3. NDP = GDP – амортизация.
4. NI = NDP – косвенные налоги.
5. YD = NI - T.
6. T = TA - TR.
7. NX = X - M – чистый экспорт (экспорт - импорт),

где GDP – валовой внутренний продукт,

C – потребительские расходы,

I – инвестиции,

G – государственные расходы,

GNP – валовой национальный продукт,

NDP – чистый внутренний продукт,

NI – национальный доход,

YD – располагаемый доход,

T – чистые налоги,

TA – налоги,

TR – трансфертные платежи,

NX – чистый экспорт.

**Валовой внутренний продукт**

Величина валового внутреннего продукта (ВВП) считается основным показателем экономического развития страны. ВВП представляет суммарную рыночную стоимость всех *конечных* товаров, работ и услуг, произведенных внутри страны за год. Как уже отмечалось,

ВВП (GDP\*) = Y = C + I + G + (X - М)=C + I + G + NX.

Способы подсчета и структура ВВП представлены на рис. 4:





**Рис.4** Способы подсчета и структура ВВП

Необходимо отметить, что величина ВВП при расчете по различным способам получается разной. Так, доходы труднее учесть, чем доходы. По разнице между ВВП, рассчитанным по доходам и расходам, ними можно судить о масштабах теневой экономики. Расчет ВВП по выпуску сталкивается со сложностью разделения промежуточной и конечной продукции для избегания двойного счета. Для всех способов подсчета трудно учесть вклад в ВВП работы в домашних хозяйствах. Изменение ВВП РФ в сопоставимых ценах приведено в таблице 1 и на рис. 5.

**Таблица 1.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Год**  | **2003**  | **2004**  | **2005**  | **2006**  | **2007**  | **2008**  | **2009**  | **2010**  |
| Индексы\*\* физического объема ВВП, %  | 107,3  | 107,2  | 106,4  | 108,2  | 108,5  | 105,2  | 92,2  | 104,0  |
| [Источник](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab3.xls)  |





**Рис.5** Динамика ВВП РФ в 2003-2010 гг.

**Инфляция и индексы цен**

Инфляция представляет собой снижение покупательной способности денег из-за роста цен. Характеризуется индексом потребительских цен (ИПЦ)

*π(t) = P(t) × 100% / P(t - 1)*,

*где* P – стоимость потребительской корзины (в РФ 36 наименований);

t – период времени.

Кроме ИПЦ важное значение имеет индекс цен на промышленные товары, индекс розничных цен, индекс оптовых цен. Дефлятор ВВП

GDP Deflator = Nominal GDP×100% / Real GDP

рассчитывается по более широкому кругу цен, что представляет собой трудоемкий процесс, но при этом достигается повышенная точность. На рис. 6 и в таблице 2 приведена динамика дефлятора ВВП и ИПЦ в России.



**Рис.6** Динамика дефлятора ВВП и ИПЦ в РФ

**Таблица 2.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Год**  | **2003**  | **2004**  | **2005**  | **2006**  | **2007**  | **2008**  | **2009**  | **2010**  |
| Дефлятор ВВП, %  | 113,8  | 120,3  | 119,3  | 115,2  | 113,8  | 117,9  | 102,0  | 110,3  |
| ИПЦ (декабрь в % к декабрю предыдущего года\*)  | 112,0  | 111,7  | 110,9  | 109,0  | 111,9  | 113,3  | 108,8  | 108,8  |

Источники (дефлятор [ВВП](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab4.xls) и [ИПЦ](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/2010/I-ipc.htm))

Ключевые российские индексы цен приведены в таблице 3 по данным работы\*\*.

**Таблица 3.**





\* В практике развитых стран в отличие от РФ рассчитывается среднегодовое значение ИПЦ, что позволяет избежать занижения его значения.
\*\* Моисеев С.Р. Макроэкономика: учебник. – М.: КНОРУС, 2008. – 320 с.

**Безработица**

По определению Международной организации труда (МОТ), безработным считается лицо, не имеющее работы в рассматриваемый период, но активно ее ищущее и готовое приступить в работе. При этом данное лицо должно быть зарегистрированным в службе занятости.

Выделяются следующие формы безработицы.

*Фрикционная*, связанная со сменой профессии или места жительства.

*Структурная*, обусловленная изменением структуры отраслей и регионов в ходе социально-экономического развития.

*Циклическая*, возникающая в результате проявлений конъюнктурных и макроциклических колебаний темпов экономического развития.

Динамика безработицы для некоторых стран\* приведена в таблице 4.

**Таблица 4.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Год**  | **2000**  | **2007**  |
| США  | 5,6  | 4,6  |
| Япония  | 2,1  | 3,9  |

Для РФ более подробные данные по уровню безработицы приведены в таблице 5.

**Таблица 5.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Год**  | **2000**  | **2001**  | **2002**  | **2003**  | **2004**  | **2005**  | **2006**  | **2007**  | **2008**  | **2009**  | **2010**  |
| Уровень безработицы, %  | 10,6  | 9,0  | 7,9  | 8,2  | 7,8  | 7,2  | 7,2  | 6,1  | 6,3  | 8,4  | 7,5  |

Источники ([2000-2008 гг.](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/trud6.xls) и [2009-2010 гг.](http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_01/IssWWW.exe/Stg/d12/3-2.htm))

По данным таблицы построен соответствующий график (рис. 7).





**Рис.7** Уровень безработицы в РФ

Профессор О.У. Филипс (Великобритания, 1958) установил обратную зависимость между инфляцией и безработицей (кривая Филипса). Например, создание новых рабочих мест уменьшает безработицу, но требует дополнительных государственных расходов, которые и увеличивают уровень инфляции.

Однако в 1967-68 гг. эта зависимость была подвергнута критике со стороны видных экономистов М. Фридмана и Э. Фелпса, которые учли ожидания экономических агентов в долгосрочном периоде, когда попытки правительства снизить безработицу лишь приводят к росту инфляционных ожиданий. При соответствии ожидаемой и фактической инфляции (инфляция не увеличивается) достигается равновесный уровень безработицы NAIRU (non accelerating inflation rate of unemployment).

Кроме того, Э. Фелпс ввел в экономическую теорию понятие «гистерезис» – рост безработицы в результате наличия временного лага между мерами по оживлению экономики и началом экономического роста (инерционный эффект).

\* Gross Domestic Product

\*\* В 2009 г. в РФ были внесены изменения в порядок учета потребления косвенно измеряемых услуг финансового посредничества (услуги, за которые финансовые посредники не взимают прямой оплаты, но в неявной форме оплата этих услуг включена в процентные ставки, установленные для различных категорий заемщиков и кредиторов). До этого применялся упрощенный метод и величина ВВП по утверждению Росстата несколько занижалась. Более ранние данные пока не пересматривались и не сопоставимы с уточненными Росстатом данными за 2003-2009 гг. ([более подробно см. электронный ресурс](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab3.xls)).

**Совокупный спрос**

10. Совокупный спрос Совокупный спрос – это агрегированный объем продукции страны, который готовы приобрести все экономические агенты (включая иностранных) при разных уровнях цен. Может строиться в координатах дефлятора ВВП в функции реального объема ВВП. Совокупный спрос выражается формулой

AD=Y=C+I+G+NX,

где C – потребительский спрос;

I – инвестиционный спрос;

G – государственный спрос;

NX – чистый экспортный спрос (разница между экспортом и импортом).

Следует различать понятия совокупного спроса и рыночного спроса. Кривая рыночного спроса на товар строится из допущения, что цены всех прочих благ остаются постоянными. При движении вдоль кривой совокупного спроса цены на любую или всю продукцию могут меняться в соответствии с изменением среднего уровня цен.

Кривая рыночного спроса на товар строится из допущения, что номинальные доходы потребителей не меняются. При движении вдоль кривой совокупного спроса реальный национальный доход может меняться.

Основные факторы, влияющие на составляющие совокупного спроса, приведены в таблице 6.

**Таблица 6.** Факторы, влияющие на составляющие совокупного спроса

|  |  |
| --- | --- |
| **Составляющие совокупного спроса**  | **От чего зависят**  |
| **Потребительский спрос**  | * Текущий и ожидаемый доход
* Предельная склонность к потреблению
* Реальная ценность активов
* Процентная ставка
 |
| **Инвестиционный спрос**  | * Ставка рефинансирования
* Размер нераспределенной прибыли
* Ожидаемая прибыль
 |
| **Государственный спрос**  | * От бюджетно-налоговой политики (государственные и муниципальные закупки, налоги)
 |
| **Чистый экспортный спрос**  | * Реальный доход внешнего мира и внутренние доходы
* Предельная склонность к импорту
* Соотношение внутренних и мировых цен
* Обменный курс иностранной валюты
 |

Специфические особенности совокупного спроса применительно к экономике РФ:

* высокая эластичность потребительского спроса по текущему доходу
* малая чувствительность инвестиций к процентной ставке
* высокая предельная склонность к импорту

Управление совокупным спросом является «визитной карточкой» неокейнсианской экономической школы и базируется на концепции мультипликатора спроса. Даже при фокусированном осуществлении государственных расходов за счет вовлечения в процесс экономического развития смежных секторов экономики рост производства оказывается выше, чем это было бы обусловлено этими расходами. Но эффект мультипликации в РФ невелик в силу ряда причин:

* высокая коррупция в экономике;
* отток капитала за рубеж;
* высокая склонность к импорту.

Относительно природы совокупного спроса у представителей различных экономических школ нет серьезных расхождений.

**Совокупное предложение**

Под совокупным предложением подразумевается общий объем продукции, который был бы произведен национальной экономикой при разных уровнях цен. Понятия рыночного и совокупного спроса не тождественны. В первом случае рост предложения при увеличении цен происходит из-за увеличения производства, которое становится более выгодным. Во втором – все зависит от периода времени, в котором мы рассматриваем ситуацию. Совокупное предложение в краткосрочном и долгосрочном периоде ведет себя по-разному (рис. 8).





**Рис.8** Совокупное предложение в краткосрочном и долгосрочном периоде

Пологая (кейнсианская) часть краткосрочного совокупного предложения SAS соответствует депрессивной экономике, для которой характерна недогрузка мощностей, безработица, малоподвижные цены на товары и производственные факторы (зарплата и т.д.). Краткосрочный период рассматривал также американский представитель неоклассической школы Р.Э. Лукас, который ввел его для согласования теоретических и практических результатов.

Крутая (неоклассическая) часть долгосрочного совокупного предложения LAS соответствует перегретой экономике, в которой все ресурсы задействованы, для нее характерны резкие изменения цен. Между краткосрочным и долгосрочным периодом некоторые экономисты вводят еще и промежуточный, предложением в котором показано на графике штриховой линией.

Хотя между взглядами представителей неокейнсианской и неоклассической школ существуют различия в трактовке совокупного предложения, их выводы приводят к одинаковым результатам. Сделать окончательный вывод о преимуществе той или иной школы нельзя: в различные периоды социально-экономического развития на первый план может выходить либерализация экономики, либо необходимость усиления государственного регулирования. Поэтому в процессе развития рыночной экономики актуальность рекомендаций различных экономических школ неоднократно менялась и продолжает подвергаться изменениям.

**Модель совокупного спроса и совокупного предложения AD/AS**

Рассмотрим пример с определением краткосрочных и долгосрочных последствий роста совокупного спроса. Возможными *причинами* могут быть: увеличение государственных расходов или рост чистого зарубежного спроса, вызванный, к примеру, подъемом в мировой экономике. В *результате* первой фазы растут как производство ***Y***, так и цены ***P*** (рис. 9 (а)).





**Рис.9** Пример роста совокупного спроса

На следующей фазе *процесса* происходит пересмотр договоров о номинальной заработной плате ЗП (***W***) в сторону ее роста, а *результатом* является снижение выпуска ***Y*** и рост цен ***P***, рис. 9 (б).

На завершающей фазе происходит подстройка к долгосрочному равновесному уровню выпуска ***Y1***. Конечным *результатом* III фазы и всего процесса становится снижение выпуска ***Y*** и рост цен ***P***.

Пример интерпретации последствий роста совокупного спроса представителями различных экономических школ приведен ниже.

*Неокейнсианская*: реальная ЗП (***W/P***) вернулась к прежнему уровню (номинальная выросла пропорционально ценам). Восстановился равновесный уровень занятости ***LЕ***, а вместе с ним равновесный объем выпуска ***YЕ***.

*Неоклассическая*: при сбалансированном спросе и совпадении ожидаемого уровня цен с действительным ценовые сюрпризы отсутствуют. Спрос равен долгосрочному равновесному выпуску ***YЕ***.

Единственным результатом роста спроса в долгосрочном периоде оказался рост цен при возвращении к исходному выпуску. Следовательно, в экономике существуют две фазы: *экономический рост* (сопровождающийся ростом цен и выпуска) и затем *спад* выпуска вследствие сокращения платежеспособного спроса. Возникает вопрос, в чем смысл государственного управления спросом, если рост этого спроса приводит только к росту цен? Это может быть полезно, когда исходное состояние экономики не является равновесным (например, в период трансформации она работает ниже своих возможностей). Однако в результате длительной деградации экономики она может перейти в новое равновесное состояние – упадка, что обессмысливает управление спросом. Такое негативное равновесие связано с явлением *гистерезиса* – зависимости долгосрочного равновесного состояния от пути, по которому экономика приходит к этому состоянию. Причинами возникновения гистерезиса являются:

* снижение инвестиций, замедление технического прогресса и износ активов;
* деградация интеллектуального капитала (деморализация персонала предприятий, безработица, деквалификация).

**Схема макроэкономического анализа**

Итак, процесс макроэкономического анализа на основе модели совокупного спроса и совокупного предложения можно разделить на несколько последовательных стадий, которые описаны ниже (Л. Клеева, 2005).

1. Строится исходное положение линий **AD/AS** совокупного спроса/предложения.
2. Определяется – на спрос или на предложение действует первоначальный импульс и позитивный (сдвиг линии вправо) он или негативный (сдвиг влево).
3. Определяется направление изменения цен **Р** и производства **Y**.
4. Делается вывод о том, что будет с *реальной* заработной платой и куда сдвинется линия краткосрочного совокупного предложения **SAS** (в случае применения неоклассического подхода) или линия совокупного спроса **AD** (в случае применения неокейнсианского подхода)?
5. Определяется, сдвинется ли линия долгосрочного совокупного предложения **LAS**?
6. Определяется новое состояние на пересечении линий **LAS** и **AD**.
7. Делается вывод о динамике цен **Р** и производства **Y**.

**Макроэкономическая нестабильность: циклы деловой активности**

Существует ряд факторов, определяющих неравномерное развитие различных секторов и отраслей экономики:

* годичный солнечный цикл, определяющий динамику сельскохозяйственного, туристического, топливного рынков;
* сезонные распродажи и строительный цикл;
* самоорганизующийся фондовый рынок с наличием кризисов и хаоса.

Неравномерность развития проявляется и на макроэкономическом уровне. В таблице 7 приведены различные типы циклов (волн) в экономике.

**Таблица 7.**





**Рис.10** Взаимодействие конъюнктурных циклов





**Рис.11** Фазы экономических циклов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Виды**  | **Названия циклов**  | **Исходные схемы классификации**  |
| Краткосрочные (3…5 лет)  | Волны Китчина  | Длительность складирования материалов  |
| Среднесрочные (7…11 лет) | Волны Жугляра | Цикличность инвестиций в основной капитал  |
| Длительные (50..60 лет) | Волны Кондратьева | * Изменения технологической парадигмы и периодичность открытий
* Периодичность обновления инфраструктуры и ОС
 |

Взаимодействие отмеченных конъюнктурных циклов показано на рис. 10.

В макроэкономике принято выделять четыре фазы экономических циклов: спад, депрессия, оживление, подъем (рис. 11).

**Государство в рыночной экономике**

Проявляющиеся время от времени недостатки (или, согласно более эмоциональной терминологии – «дефекты» или «фиаско») нерегулируемого рынка приводят к необходимости вмешательства государства для их исправления. Однако роль государства в данном случае не имеет ничего общего с тем, что имело место в плановой экономике.

Государство в рыночной экономике осуществляет общее целеполагание в отношении индикаторов экономического роста, эффективной занятости, антиинфляционной политики, промышленной, конъюнктурной и структурной политик и т.п. Часто эти цели являются взаимно противоречивыми и одновременно не могут быть достигнуты (например, структурная политика по оздоровлению той или иной отрасли может привести к росту безработицы). При этом государству приходится идти на компромиссы, согласуя на макроэкономическом уровне интересы фирм в лице их владельцев и домашних хозяйств в лице основной массы населения.

Механизмами осуществления экономической политики государства является использование *монетарной (кредитно-денежной)* и/или *финансовой (фискальной, налогово-бюджетной)* политики

**Воздействие на совокупный спрос/совокупное предложение (стабилизационная политика)**

В периоды макроэкономической нестабильности приходится использовать различные способы воздействия на совокупный спрос/предложение. К ним, как уже отмечалось, могут быть отнесены следующие политики.

* Фискальная (бюджетно-налоговая) политика.
* Монетарная (денежно-кредитная) политика.

[Фискальная политика](http://glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RUoxqgr;tg9!vuroyoqg) – регулирование правительством деловой активности с помощью мероприятий в области управления бюджетом, налогами и другими финансовыми возможностями. Различают два вида фискальной политики: дискреционную (осуществляемую в «ручном» режиме) и автоматическую.

Фискальная политика опирается на способность правительственных закупок, налогов и трансфертных платежей влиять на национальный доход и реальный ВНП.

[Монетарная политика](http://glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RMutlygwtg9!vuroyoqg)– инструмент, при помощи которого правительства стараются воздействовать на макроэкономические условия, увеличивая или уменьшая денежную массу.

Монетарная политика – один из основных макроэкономических инструментов, опирающийся на способность денежно-кредитной системы влиять на денежное предложение и, соответственно, на ставку процента, а через нее на инвестиции и реальный ВВП.

Различают три основных составляющих монетарной политики:

* эмиссия новых денег;
* прямой контроль над массой денег в денежном секторе;
* операции на открытом рынке.

Наилучшие результаты при осуществлении экономической стабилизации получаются в результате скоординированного применения мер фискальной и монетарной политики.

Ограничители эффективности стабилизационной политики:

* существование временных лагов между началом применения мероприятий по стабилизации и получением стабилизирующего эффекта;
* возможный дефицит доверия к экономической политике правительства;
* необходимость отвлечения средств на социальные обязательства;
* опасность возникновения бюджетных дефицитов и их накопления в форме внутреннего и внешнего долга государства;
* возможность изменения экспортной составляющей совокупного спроса, неподвластной правительству, поскольку она является внешним фактором;
* отсутствие прямой связи роста выпуска с занятостью при наличии скрытой безработицы, что обессмысливает управление спросом.

**Денежное обращение**

[Денежное обращение](http://www.businessvoc.ru/) – это движение денег в наличной и безналичной формах. Оно обеспечивает оборот товаров, все платежи и расчеты в нетоварной форме. Количество денег, необходимое для денежного обращения, определяется как сумма стоимостей товаров и услуг, увеличенная на сумму платежей по наступившим обязательствам и уменьшенная на сумму цен товаров, проданных в кредит. Это количество денег должно соответствовать количеству денег в обращении, деленное на количество оборотов денежной единицы. Особенности денежного обращения определяются уравнением обмена И. Фишера

M × V = P × Q,

где M – масса денег в обращении;

V – скорость обращения денег (количество раз, которое денежная единица обменивалась на конечные товары/услуги в течение года);

P – средняя цена товаров/услуг в течение года;

Q – количество товаров/услуг, проданных в течение года в рамках национальной экономики.





**Рис.12** Графическая интерпретация «золотого правила»

Основные компоненты денежной системы представлены:

* национальной валютой;
* кредитными и наличными деньгами;
* законодательным порядком осуществления эмиссии;
* регулирующими государственными органами.

В экономической теории известно «золотое правило» И. Фишера, заключающееся в том, что эмиссия (прирост денежной массы) на 2-4% в год вызывает наибольшую инвестиционную и деловую активность (рис. 12). Небольшая инфляционная составляющая побуждает вкладывать деньги в бизнес, включая и его долгосрочные, относительно низко-прибыльные и рискованные разновидности.

Обширность функций денег не позволяет установить единый показатель денежной массы, поэтому она делится на денежные агрегаты по степени убывания ликвидности. Наиболее важными агрегатами являются:
М0 = наличность + касса коммерческих банков;
М1 = М0 + текущие расчетные счета + вклады до востребования;
М2 = М1 + срочные вклады (депозиты).

**Центробанк и ставка рефинансирования**

В странах с рыночной экономикой Центробанк выполняет задачи экономической политики правительства. Однако степень его самостоятельности по отношению к правительству может быть разной – от определенной подчиненности до относительной независимости от правительства. Опыт показывает, что наиболее удачные результаты получаются, когда Центробанк имеет операционную самостоятельность в отношении эмиссии денежной массы.





**Рис.13** Ставка рефинансирования ЦБ РФ

Ставка рефинансирования является инструментом денежно-кредитной политики Центробанка России, предназначенным для установления верхней границы процентных ставок на межбанковском финансовом рынке (рис. 13). На ставку рефинансирования определяющее влияние оказывает уровень инфляции. Чем выше инфляция, тем больше устанавливаемая Центробанком ставка рефинансирования. Видно, что в России очень высокие значения ставки рефинансирования были связаны с гиперинфляцией начала 1990-х гг. и дефолтом 1998 г.

В прямой зависимости от устанавливаемой Центробанком величины ставки рефинансирования находятся значения процентов по кредитам, предоставляемым коммерческими банками, а значит и инвестиционная активность в экономике. Чем меньше ставка рефинансирования, тем доступнее кредиты и выгоднее реализация инвестиционных проектов.

**Монетарная (кредитно-денежная) политика: рыночный подход**

Основной целью монетарной политики является регулирование предложения денег. В отличие от финансовой (фискальной, налогово-бюджетной) политики в осуществление монетарной политики вовлечены не только государственные институты, но и субъекты рынка – коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые учреждения. Движение денежных ресурсов осуществляется на возвратной основе, что приводит к появлению рынка денег.
При этом используются следующие инструменты:





**Рис.14** Схематизация модели кругооборота доходов

1. Операции государства на открытом рынке, связанные с покупкой и продажей ценных бумаг.
2. Изменение Центробанком РФ ставки рефинансирования, влияющей на доходность ценных бумаг и стоимость привлечения кредитов, поскольку коммерческие банки, устанавливая процентные ставки за кредиты, ориентируются на величину установленной ставки рефинансирования.
3. Изменение уровня резервных требований Центробанком РФ. При повышении этого уровня количество денег в обращении уменьшается и, наоборот, при снижении уровня резервных требований количество обращающихся в экономике денег увеличивается.

На рис. 14 показано состояние денежного рынка при повышении спроса или предложения на деньги. Если в экономике наблюдается конъюнктурный подъем, спрос на деньги DM возрастает и процентная ставка r повышается. При увеличении предложения денег SM (ликвидация дефицита бюджета, финансирование системообразующих предприятий) процентная ставка понижается.

**Макроэкономическое равновесие на товарных и денежных рынках**

Основные элементы модели *IS-LM*: модели равновесия товарного *IS* и денежного *LM* рынка. Связующим звеном выступает процентная ставка. Здесь *I* – investment (инвестиции), *S* – save (сбережения), *L* – liquidity (ликвидность), *M* – money (предложение).

Линия *IS* есть геометрическое место точек, каждая из которых соответствует равенству объемов национального производства и планируемых расходов населения на товарных рынках при изменяющейся процентной ставке. Линия *LM* связывает спрос на деньги и предложение денежной массы, отражает прямую зависимость между объемом национального производства и ставкой банковского процента.

Поскольку зависимости *IS* и *LM* от процентной ставки являются обратными, между ними должна существовать определенная точка равновесия на товарных и денежных рынках. Во всех других точках, лежащих на линии *IS*, соблюдается только равновесие на товарных рынках, а если они лежат на линии *LM* – лишь на денежных рынках.

Товарный рынок является более инерционным. Денежный рынок почти всегда находится в равновесном состоянии и любые отклонения от него компенсируются соответствующим изменением процентной ставки.

 

**Рис.15** Влияние на объем ВВП стимулирующей кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики (модель IS-LM)

Для определения равновесного состояния товарного и денежного рынков линии *IS* и *LM* совмещаются на одном графике (рис. 15). Критерий эффективности бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики – динамика объема национального производства.

Пусть исходная точка равновесия экономики – (*r1; Y1*). Допустим, государство решило использовать стимулирующую бюджетно-налоговую политику (снижение налогов, государственные расходы), что сдвигает линию *IS1* в положение *IS2*. Новая точка равновесия экономики – (*r3; Y3*).

Теперь рассмотрим использование стимулирующей кредитно-денежной политики (эмиссия денежной массы, снижение нормы обязательных резервов, погашение государственных ЦБ, снижение ставки рефинансирования). Это сдвигает линию *LM1* в положение *LM2*. при новой точке равновесия экономики – (*r2; Y2*).

На левых частях кривых *LM* есть горизонтальный участок, на котором эластичность спроса на деньги при низкой величине процентной ставки стремится к бесконечности («ликвидная ловушка»). В предположении роста процентной ставки большинство экономических агентов будут отказываться от покупки ценных бумаг (риск вложения вследствие низких процентных ставок). Возникнет спекулятивный спрос на деньги.

Денежный рынок будет почти равновесным при любом уровне дохода, а низкая процентная ставка не будет изменяться. Очевидно, *в данном случае* большие темпы экономического роста обеспечивает бюджетно-налоговая политика.

**Федеральный бюджет**

Федеральный бюджет Российской Федерации– основной финансовый план правительства РФ на текущий финансовый год, имеющий силу закона.

В соответствии с Бюджетным кодексом, правительство России вносит на рассмотрение Государственной Думы проект федерального бюджета на очередной финансовый год не позднее 26 августа. Федеральный бюджет разрабатывается в соответствии с положениями ежегодного Бюджетного послания Президента РФ.

Федеральный бюджет рассматривается Госдумой в трёх чтениях (внесены изменения в Кодекс). В первом чтении принимаются основные параметры бюджета. По Бюджетному кодексу, в процессе первого чтения Госдума не имеет права увеличивать доходы и дефицит федерального бюджета, если на эти изменения отсутствует положительное заключение правительства. Госдума может отклонить проект бюджета; в этом случае формируется согласительная комиссия совместно с правительством. Во втором чтении Госдума утверждает бюджет по разделам, а в третьем — по подразделам. После принятия федерального бюджета Госдумой он утверждается Советом Федерации и подписывается Президентом РФ.

До 2002 г. в процессе принятия федерального бюджета депутатам удавалось существенно увеличить некоторые его расходные статьи (как правило, социальные). В последние годы бюджет принимается в том виде, в каком он был внесён правительством. 02 декабря 2009 года был принят Федеральный закон № 308-ФЗ «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов», устанавливающий параметры бюджетов на следующие три года (таблица 8):

Таблица 8.

Год 2010 2011 2012

Доходы, тыс. рублей 6 950 010 032,5 7 455 722 139,7 8 069 646 923,2

Расходы, тыс. рублей 9 886 920 940,1 9 389 835 706,5 9 681 000 321,0

Источник — «http://wiki.openlearning.ru/index.php/%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9\_%D0%B1%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82»Просмотры

СтатьяОбсуждениеПросмотрИсторияЛичные инструменты

Представиться системеНавигация

Заглавная страница

Сообщество

Текущие события

Свежие правки

Случайная статья

Справка

Поиск

 Инструменты

Ссылки сюда

Связанные правки

Спецстраницы

Версия для печати

Постоянная ссылка

**Финансовая (фискальная, налогово-бюджетная) политика: административный подход**

Бюджетная система России включает разные уровни (рис. 16)





**Рис.16** Уровни государственного бюджета

Источниками формирования федерального бюджета (годового плана государственных расходов и источников их покрытия) служат: налог на добавленную стоимость; акцизные сборы; налог на прибыль/доход предприятий; налог на операции с ценными бумагами; таможенные тарифы; отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы; подоходный налог с физических лиц; налоги в дорожные фонды; гербовый сбор; государственные пошлины; налог на имущество дарения. Пополнение федерального бюджета при его дефиците может происходить за счет денежной эмиссии (сеньоража); внутренних и внешних заимствований и ранее накопленных резервов.

Источниками формирования регионального бюджета (на республиканском/областном) уровне являются: налог на имущество предприятий; лесной доход; республиканские платежи за природные ресурсы; плата за водозабор промышленными предприятиями.

На местном уровне бюджет формируется за счет: налога на рекламу; земельного налога; налога на имущество физических лиц; курортного сбора; сбора на право торговли; целевых сборов с населения и предприятий на содержание милиции, благоустройство и т.д.; сбора на нужды образовательных учреждений; налога на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы и т.п.

Через финансовую систему стран с рыночной экономикой перераспределяется 30-60% ВВП (большие значения – при социально-ориентированной системе). В России в 2006 г. государственная квота (расходы бюджета по отношению к ВВП) составила 31,3%. Внебюджетные фонды представляют собой денежные средства целевого назначения, не включенные в бюджет, и находятся в распоряжении федеральных или местных органов власти. Источником формирования внебюджетных фондов служат специальные (целевые) налоги, займы, субсидии из бюджета. Их особенностью является не подконтрольность законодательным органам власти, что с одной стороны обеспечивает возможность оперативного использования в критических ситуациях, с другой стороны может являться источником злоупотреблений по части нецелевого применения.

В число задач финансовой политики входит перераспределение национального дохода; финансирование экономической и социальной политики; стимулирование научно-технического прогресса; создание общественных благ (оборона, здравоохранение, образование); устранение негативных внешних эффектов (вследствие потребления частных благ).

**Государственный внутренний долг**

Государственный внутренний долг – финансовые обязательства государства, возникающие в связи с привлечением для выполнения государственных программ и заказов средств негосударственных организаций и населения страны.

В Российской Федерации включает в себя долговые обязательства Правительства РФ, выраженные в валюте РФ, перед юридическими и физическими лицами, если иное не установлено законодательными актами, обеспечивается всеми активами, находящимися в распоряжении Правительства РФ. Внутренний долг охватывает задолженности прошлых лет, вновь возникшие задолженности и долговые обязательства бывшего СССР в части, принятой на себя РФ.

Может иметь форму кредитов, государственных займов, осуществленных посредством выпуска ценных бумаг, других долговых обязательств, гарантированных Правительством РФ.

Динамика объема государственного внутреннего долга Российской Федерации представлена в таблице 11.

**Таблица 11**. Объем государственного внутреннего долга РФ

|  |  |
| --- | --- |
| **По состоянию на**  | **Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации, млрд. руб.**  |
| **ввод**  | **в т.ч. государственные гарантии в валюте Российской Федерации**  |
| 01.01.1993 | 3,57 | 0,08  |
| 01.01.1994 | 15,64 | 0,33  |
| 01.01.1995 | 88,06 | 2,14  |
| 01.01.1996 | 187,74 | 7,46  |
| 01.01.1997 | 364,46 | 17,24  |
| 01.01.1998 | 490,92 | 3,47  |
| 01.01.1999 | 529,94 | 0,88  |
| 01.01.2000 | 578,23 | 0,82  |
| 01.01.2001 | 557,42 | 1,02  |
| 01.01.2002 | 533,51 | 0,02  |
| 01.01.2003 | 679,91 | 8,62  |
| 01.01.2004 | 682,02 | 5,58  |
| 01.01.2005 | 778,47 | 12,93  |
| 01.01.2006 | 875,43 | 18,86  |
| 01.01.2007 | 1064,88 | 31,23  |
| 01.01.2008 | 1301,15 | 46,68  |
| 01.01.2009 | 1499,82 | 72,49  |
| 01.01.2010 | 2094,73 | 251,36  |

# Государственный внешний долг

В соответствии со статьей 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации, внешним долгом являются обязательства, возникающие в иностранной валюте (см. таблицу 12).

**Таблица 12.** Структура государственного внешнего долга Российской Федерации по состоянию на 1 октября 2010 года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Категория долга**  | **млн. долларов США**  | **млн. евро**  |
| Государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего Союза ССР, принятые Российской Федерацией) | 40 899,4 | 30 073,1  |
|  |
| Задолженность перед официальными кредиторами – членами Парижского клуба, не являвшаяся предметом реструктуризации | 821,3 | 603,9  |
|  |
| Задолженность перед официальными кредиторами – не членами Парижского клуба | 1 762,5 | 1 296,0  |
|  |
| Задолженность перед официальными кредиторами – бывшими странами СЭВ | 1 153,4 | 848,1  |
|  |
| Коммерческая задолженность бывшего СССР | 821,1 | 603,8  |
|  |
| Задолженность перед международными финансовыми организациями | 3 269,9 | 2 404,3  |
|  |
| Задолженность по еврооблигационным займам | 30 456,5 | 22 394,5  |
| * внешний облигационный заем 2015 года
 | 2 000,0  | 1 470,6  |
| * внешний облигационный заем 2020 года
 | 3 500,0  | 2 573,5  |
| * внешний облигационный заем 2018 года
 | 3 466,4  | 2 548,8  |
| * внешний облигационный заем 2028 года
 | 2 499,9  | 1 838,2  |
| * внешний облигационный заем 2030 года
 | 18 990,2  | 13 963,4  |
|  |
| Задолженность по ОВГВЗ | 1 775,0 | 1 305,1  |
| в том числе: |  |  |
| ОВГВЗ VII серии | 1 750,0 | 1 286,8  |
|  |
| Задолженность по гарантиям Российской Федерации в иностранной валюте | 839,7 | 617,4  |

Источник — «<http://wiki.openlearning.ru/index.php/%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D1%88%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3>»

**Основы международной торговли и сравнительные преимущества**

Производственная граница представляет собой линию рациональных комбинаций продуктов, разделяющую неэффективное (внутренняя область) и нереальное (внешняя область) производства. В простейшем случае она представляет собой прямую линию.

Пусть имеются производственные границы Страны 1 (синяя линия) и Страны 2 (красная линия), вначале не торгующих друг с другом (рис. 17). Очевидно, что при открытии торговли между этими странами и существующих альтернативных затратах в каждой из них (2:1=2 и 1:2=0,5) установится некоторое промежуточное значение альтернативных затрат, например, 4:3=1,333. Тогда расширение исходных границ потребления шила в Стране 1 составит 600=800\*3:4 вместо 400 единиц (голубая линия), а расширение исходных границ потребления мыла в Стране 2 составит 267=200\*1,333 вместо 100 единиц (розовая линия).





**Рис.17** Расширение потребительских возможностей

Возникает вопрос: какова будет суммарная граница производственных/потребительских возможностей торгующих между собой этих стран. Очевидно, нельзя просто суммировать новые границы потребительских возможностей, т.к. производство не увеличилось – улучшились только возможности сосредоточить усилия каждой страны на выпуске продукции, требующей для нее меньших альтернативных затрат. Это и привело к росту потребления без увеличения производства (преимущество специализации).

Допустим, обе страны решили производить только мыло, тогда суммирование их производственных возможностей даст значение 900=800+100. Если мы теперь увеличим производство шила, то придется сократить производство мыла. Это сокращение будет большим, если шило будет производиться в Стране 1, где его альтернативные затраты более высоки. Значит, производство шила, следует развернуть в Стране 2, где его альтернативные затраты сравнительно ниже. Поэтому сначала линия совокупных производственных возможностей имеет наклон, соответствующий издержкам в Стране 2 (левая часть коричневой линии до точки излома, параллельная производственной границе Страны 2).

Страна 1 имеет сравнительное преимущество по мылу, а Страна 2 – по шилу.

Когда возможности производства шила в Стране 2 исчерпаются, оно развернется в Стране 1. Поэтому правее точки излома данная линия совокупных производственных возможностей изменит наклон и он будет соответствовать альтернативным издержкам Страны 1. Эта часть суммарной границы производства/потребления (также коричневого цвета) будет параллельна производственной границе Страны 1. Если построение правой части линии выполнено правильно, она должна пересечь горизонтальную ось при численном значении шила, равном сумме производственных возможностей обеих стран 600=400+200.

Несмотря на то, что Страна 1 имеет также абсолютное преимущество по обоим видам продукции, видно, что от международной специализации в целом выигрывают обе страны, хотя, в общем случае, и не в равной степени.

В стратегическом плане чересчур однобокая специализация (например, на экспорте сырья) может привести к упадку высокотехнологичных обрабатывающих отраслей и потере страной своего политического влияния в мире.

**Протекционизм: таможенные тарифы (пошлины) и импортные квоты**

Цель политики протекционизма является защита отечественных производителей от внешних конкурентов. Протекционистские мероприятия могут принимать разнообразную форму. Наиболее распространенными являются *таможенные тарифы* (пошлины) и *импортные квоты*. Ведущей тенденцией международного сотрудничества является акцентирование внимания на негативных последствиях введения тарифов и импортных ограничений. Считается, что они оправданы в стадии внедрения и роста защищаемой отрасли и должны отменяться при ее переходе в состояние зрелости. Как отмечал М. Портер, эти меры могут привести к стагнации, а впоследствии к неконкурентоспособности отрасли, если их вовремя не отменить.

Рассмотрим графическую интерпретацию последствия введения таможенных тарифов (рис. 18). Пусть внутренние цены в стране с закрытой экономикой выше мировых. Тогда после открытия свободной торговли они уменьшатся за счет увеличения предложения (импорта). Тогда при введении тарифа цена несколько возрастет в зависимости от величины t – тарифной ставки. На рис. 1 также обозначены: S – внутреннее предложение, а D – внутренний спрос. Индекс “a” соответствует закрытому рынку, “w” – свободной торговле, “w+t” и “t” – введению тарифа.





**Рис.18** Последствия введения таможенных тарифов

Разность (Cf-Qf) представляет собой чистый импорт при свободной торговле, а (Ct-Qsub>t</sub>) – уменьшение импорта при введении тарифа. Площадь прямоугольника В=(Csub>t</sub>-Qsub>t</sub>)×t равна выигрышу государства от введения тарифа. Сумма площадей фигур Е+А+В=Ct×t – это потери потребителей из-за прироста цены. Площадь треугольника С=(Cf-Ct)×t/2 представляет дополнительные потери потребителей из-за падения спроса, а сумма площадей Е+А+В+С – общие потери потребителей. Площадь трапеции Е=(Qf+Qf)×t/2 равна выигрышу национальных производителей из-за повышения цены. В итоге получаем В-(Е+А+В+С)=-(А+С), что соответствует чистым убыткам агентов национальной экономики.

Общий вывод заключается в следующем. Убытки распределяются на многих (потребители), поэтому могут оказаться незначительными для каждого из них. Прибыль распределяется на немногих (государство и неэффективные производители), поэтому может быть значительна и им легче координировать усилия.

Еще хуже ситуация в случае введения импортных квот, практикующихся в различных видах. Рассмотрим один из них – добровольные экспортные ограничения, заключающиеся в самоограничении количества продукции, поставляемой в страну, со стороны иностранных поставщиков до (Ct-Qt). Для компенсации убытков они поднимают цену с Pw до Pw+t. Для визуального отображения данного процесса можно использовать приведенный выше график.

Доход В, ранее достававшийся государству, перепадает иностранным производителям. Соответственно, убытки агентов национальной экономики увеличиваются: -(А+С)-В=-(А+В+С). Другой недостаток подобных сделок – их меньшая прозрачность, что привносит в них коррупционную составляющую.

# Валютное регулирование и платежный баланс





**Рис.19** Фиксированный (а) и гибкий (б) валютный курс

*Валютное регулирование* предназначено для защиты национальной валюту от потенциально опасных для нее влияний внешнего финансового мира. В странах с сильной валютой валютный контроль практически отсутствует. В странах со слабой валютой он достаточно жесткий. Операции российских резидентов с валютой и валютными ценностями регламентируются законодательством о валютном регулировании и контроле. Валютные операции подразделяются на текущие (экспорт, импорт и некоторые неторговые операции) и капитальные (зарубежные инвестиции и другие финансовые операции). Валютные операции нерезидентов подпадают под российское валютное регулирование, когда они совершаются в России. Государство в лице Центробанка устанавливает правила функционирования внутреннего валютного рынка РФ. Сюда относятся правила продажи валюты, установление фиксированных и гибких валютных курсов, валютного коридора и т.д., см. рис. 19.

*Платежный баланс* страны представляет собой отчет о всех международных сделках ее экономических агентов за базисный период времени. В платежном балансе рассматриваются изменения в реальных и финансовых активах и пассивах и отражается степень эффективности внешнеэкономической деятельности на макроуровне. Для межстрановых сопоставлений разработана унифицированная схема МВФ. Укрупнено она может быть представлена следующим образом.

**I. Счет текущих операций**

A.Товары и услуги

1. Товары (торговый баланс)
2. Услуги (нефакторные)

B.Поступления (от факторных услуг)

1. Выплаты лицам наемного труда
2. Доходы от инвестиций

C.Текущие переводы (текущие трансферты)

1. Общегосударственные
2. Портфельные инвестиции

**II.Счет движения капитала и финансов**

A.Счет движения капитала

1. Переводы капитала (капитальные трансферты)
2. Приобретение/продажа нефинансовых активов

B.Счет финансов (финансовый учет)

1. Прямые инвестиции
2. Портфельные инвестиции
3. Прочие инвестиции
4. Резервные активы (официальные резервы)

В соответствии с принципом двойной записи каждой регистрируемой операции (счет I) соответствует та или иная форма платежа (счет II), а баланс платежей и поступлений должен сходиться. Понятие положительного или отрицательного сальдо применимо только к его отдельным частям, не имеет однозначной трактовки и может рассматриваться только совместно с целями экономической политики.

**Формула для расчёта МАКРО. ОСНОВНЫЕ ЭК. ТОЖДЕСТВА**

Валовой национальный продукт, представляющий рыночную ценность всех конечных благ, произведенных в стране в течение года. Он близок по своему экономическому смыслу к показателю КОП – Конечный общественный продукт, но превышает его на стоимость услуг нематериального производства. По своему материально-вещественному составу КОП состоит из предметов потребления и продуктов инвестиционного назначения, включающих, во-первых, созданные в течение года средства труда, направляемые как на возмещение выбывших, так и на их увеличение; во-вторых, прирост запасов предметов труда и продукции на складах предприятий. В нашей стране расчет ВНП по методологии ООН осуществляется с 1988 г. Валовой внутренний продукт. Этот показатель является своеобразной модификацией ВНП, но в отличие от последнего охватывает результаты деятельности на территории данной страны всех экономических субъектов, независимо от их национальной принадлежности. Различие между ВНП и ВВП двоякое. С одной стороны, при расчетах ВВП из ВНП вычитается сумма доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом (заработная плата, проценты, дивиденды и т. д.). С другой стороны, при расчете ВВП к ВНП прибавляются аналогичные доходы иностранцев, получаемые в данной стране.Два способа расчета ВНП: 1. Суммированием всех расходов: Расходы на личное потребление, Совокупные частные внутренние инвестиции, Государственные расходы, Чистый экспорт (т.е. продажа продукции за границу (экспорт) минус покупки продукции из других стран (импорт). 2. Суммированием всех доходов от производства всего объема продукции данного года. Суммируется заработная плата, рента, прибыль, процент. Суммирует доходы факторов производства (труд, земля, капитал, предпринимательские услуги). Сюда же включают амортизационные списания - средства для физического восстановления изношенного капитала.Эти способы можно представить тождественными уравнением: объем расходов на покупки товаров = денежный доход полученный произведенных в данном году от производства продукции данного года6. Чистый национальный продукт (см. также 4) Чистый национальный продукт представляет собой сумму конечной продукции и услуг, оставшуюся для потребления после замены описанного оборудования. Он меньше ВНП (Валовый национальный продукт) на сумму амортизационных отчислений. Валовой национальный продукт, представляющий рыночную ценность всех конечных благ, произведенных в стране в течение года. ЧНП представляет собой ВНП за вычетом амортизации. НД рассчитывается путем вычета из ЧНП косвенных налогов. ВНП рассчитывается путем суммирования продукции (благи и услуги), приносящие доход, затем из этой величины вычитаем текущие материальные затраты и вычитаем разницу между импортом и экспортом. ВНПр=ВНПн/Упц, где ВНПн - номинальный (в текущих ценах), ВНПр - реальный (в фиксированных ценах), Упц - индекс цен.7. Национальный доход (см. также 4) Национальный доход (НД) характеризует величину доходов всех поставщиков производственных ресурсов, с помощью которых создается ЧНП (Чистый национальный продукт). Единственным компонентом ЧНП. который не отражает текущего вклада экономических ресурсов, являются косвенные налоги на бизнес. Поэтому величина последних при исчислений НД вычитается из денежного объема ЧНП.

Рабочая сила (труд) как ресурс характеризуется, во-первых, разными физическими данными и разными способностями, в результате чего при заключении трудового контракта невозможно заранее определить реальный уровень трудовых усилий работника; во-вторых, неодинаковой квалификацией, диктующей необходимость различий в заработной плате работников различных профессий. Поэтому нет единого рынка труда, он делится по профессиям, отраслям, географическому расположению. В этих условиях переход работника с одного рынка на другой связан с большими издержками. В-третьих, рабочая сила мобильна, т.е. может сменять одно занятие другим, переходить от менее к более производительным видам деятельности, перемещаться по территории. В-четвертых, труд, будучи неотделим от человека, неизбежно включает социальный, психологический, политический аспекты. У работников, в отличие от машин, есть права, которые они так или иначе отстаивают. Следовательно, труд является особым, занимающим исключительное положение ресурсом.Спрос на раб силу на внешнем рынке определяется факторами: - каждое предприятие стремится к макс. прибыли, хочет приобрести такое кол- во работников, чтобы максимизировать прибыль - Соотношение реальной зарплаты и предельного дохода => предприятие может увелич. спрос на раб силу до того момента, пока доход от продаж предельного продукта (пред. доход) будет выше реальной зарплаты. - Предельным спросом на рабочую силу является равенство предельного дохода и реальной зарплаты.Предложение рабочей силы определяется: числом трудовых ресурсов данной страны (кол-вом трудоспособного населения) реальной зарплатой. В странах рын эк-ки предлож. раб силы больше, чем спрос => зарплата устанавливл., равной ст-ти раб силы.16. Определение полной занятости Уровень занятости населения – процентное отношение занятых к взрослому населению, не находящемуся на социальном обеспечении, в приютах, домах престарелых и т.п. Полная занятость не означает абсолютного отсутствия безработицы. Экономисты считают фрикционную и структурную безработицу совершенно неизбежной: следовательно, «полная занятость» определяется как занятость, составляющая менее 100% рабочей силы. Точнее говоря, уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы. Другими словами, уровень безработицы при полной занятости достигается в том случае, когда циклическая безработица равна нулю. Фрикционная безработица – безработица, связанная с краткосрочным периодом, необходимым для поисков новой работы, в связи с получение образования, выходом из декретного отпуска, переездом. Структурная безработица - безработица, связанная с периодом поиска работы теми работниками, чья специальность или квалификация не позволяют им найти необходимую работу. Циклическая безработица возникает в определенные моменты в жизни общества: во время спада производства, депрессии и т. д., когда спрос на рабочую силу очень низок. Для рыночной экономики характерна неполная занятость, т.к. незанятое население является хроническим явлением. Зарубеж. экономисты находят недостатки полной занятости: - отсутствие конкуренции (недобросовенность) - не стимулирует квалификкацию - излишки труд ресурсов на предприятии17.

Темп инфляции за год находится как частное от деления среднего значения цен в этом году на значение в предыдущем году и умноженное на 100%. Например, в 1987 г. индекс цен на потребительские товары был равен 113.6, а в 1988 г. – 118.3. Уровень инфляции для 1988 г. вычисляется следующим образом:Темп инфляции = 118,3 113,6 х 100 4,1% 118,328. Причины инфляции К важнейшим инфляционным причинам роста цен можно отнести следующие: 1. Диспропорциональность - несбалансированность государственных расходов и доходов, так называемый дефицит государственного бюджета. Часто этот дефицит покрывается за счет использования “печатного станка”, что приводит к увеличению денежной массы и, как следствие, к инфляции. 2. Инфляционно опасные инвестиции - преимущественно милитаризация экономики. Военные ассигнования ведут к созданию дополнительного платежеспособного спроса и, следовательно, к увеличению денежной массы. Чрезмерные военные ассигнования обычно являются главной причиной хронического дефицита государственного бюджета, а также увеличения государственного долга, для покрытия которого выпускаются дополнительные бумажные деньги. 3. Отсутствие чистого свободного рынка и совершенной конкуренции как его части. Современный рынок в значительной степени олигополистичен. Олигополист, стремясь поддержать высокий уровень цен, заинтересован в создании дефицита (сокращении производства и предложения товаров). 4. “Импортируемая” инфляция, роль которой возрастает с ростом открытости экономики и вовлечения ее в мирохозяйственные связи той или иной страны. Возможности для борьбы у государства довольно ограничены. Метод ревальвации собственной валюты, иногда применяемый в таких случаях, делает импорт более дешевым. Но ревальвация делает и более дорогим экспорт отечественных товаров. 5. Инфляционные ожидания - возникновения у инфляции самоподдерживающегося характера. Население и хозяйственные субъекты привыкают к постоянному повышению уровня цен. Население требует повышения заработной платы и запасается товарами впрок, ожидая их скорое подорожание. Производители же опасаются повышения цен со стороны своих поставщиков, одновременно закладывая в цену своих товаров прогнозируемый ими рост цен на комплектующие, раскачивая тем самым маховик инфляции. Живой пример таких инфляционных ожиданий мы можем наблюдать в своей повседневной жизни. 29. Уровень инфляции и уровень безработицы. Кривая Филлипса Инфляция оказывает сильное воздействие на занятость. В 1958 году английский экономист А. Филлипс предложил графическую модель инфляции спроса, выражающую такое воздействие. Используя в своей работе данные английской статистики за 1861-1956гг., он построил кривую, наглядно показывающую обратную зависимость между изменением ставок заработной платы и уровнем безработицы. Также была создана модификация кривой Филлипса для разработок экономической политики. Эту работу проделали американские экономисты Р. Солоу и ,известный большинству студентов по одному из учебников, П. Самуэльсон. Они заменили в этой кривой ставки заработной платы на темп роста товарных цен или инфляцию.

Достаточно общая теория управления (Постановочные материалы учебного курса, прочитанного студентам факультета прикладной математики — процессов управления СПб государственного университета в 1997 — 2003 гг.) СПб, 2-я ред., 2003 17. О расовых доктринах: несостоятельны, но правдоподобны СПб, 2000 18. К пониманию макроэкономики государства и мира (Тезисы) СПб, 2002 19. Дело было в Педженте (Второй смысловой ряд Фильма «Белое солнце пустыни») СПб, 2000 20. «Мастер и Маргарита»: гимн демонизму? Либо Евангелие беззаветной веры СПб, 2001 21. Время: начинаю про Сталина рассказ СПб, 2001 22. Об имитационно-провокационной деятельности (Уроки партийного строительства для простых людей и политических мафий) СПб, 2001 23. Диалектика и атеизм: две сути несовместны (О естественном, но “забытом” способе постижения человеком Правды Жизни) СПб, 2001 24. Матрица “Матрице” — рознь (О рецепте обретения “свободы” в фильме “Матрица”) СПб, 2001 25. В.В.Пчеловод «Последний гамбит» (Мистико-философский политический детектив) СПб 2001, 2002 (вторая редакция) 26

**Тема 3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

**4. Основные макроэкономические тождества**

Рассмотрим три макроэкономических тождества.

**1.** Основное макроэкономическое тождество (**тождество дохода**) отражает равенство доходов и расходов:

**Y = C + I + G + NX.**

**2.** **Тождество сбережений и инвестиций**. Рассмотрим закрытую экономику, в которой отсутствует  государственный сектор, следовательно, и налоги. Тогда:

Расходы на ВНП = Потребление + Инвестиции.

Доход, или ВНП, измеренный по доходам = Сбережения + Потребление.

Т.к. расходы на ВНП и доходы, полученные в результате производства ВНП, равны, то приравнивая уравнения, имеем:

C + I = S + C или   I = S.

Совокупные сбережения делятся на частные (Sp), государственные (Sg) и сбережения остального мира (Sr):

S = Sp + Sg + Sr.

Частные сбережения = сумме доходов (Y), трансфертов (TR), % по государственному долгу (N) за вычетом налогов (T) и потребления (C):

Sp = (Y + TR + N – T) – С.

Государственные сбережения определяются как:

Sg = (T – TR – N) – G.

Если сбережения государства являются положительной величиной, то они составляют бюджетный излишек. Если же они отрицательны, то это бюджетный дефицит (BD):

BD = - Sg.

Сбережения внешнего мира = доходу, который внешний мир получает за счет нашего импорта (IM), минус затраты на наш экспорт (Х):

Sr = IM – X или  Sr = - NX = - Xn.

Сбережения внешнего мира могут быть использованы для покупки финансовых активов в нашей стране, для сокращения иностранной задолженности, и тогда мы имеем приток капитала в страну.

Sp + Sg + Sr = (Y+TR+N-T) – C + (T-TR-N) – G + (- NX) = Y – C – G – NX;

S = I.

**3. Тождество госбюджета**. Сбережения могут быть использованы для инвестиций в реальные активы или для увеличения финансовых активов. Допустим, имеется 2 вида финансовых активов: государственные облигации и наличные деньги. Государственные сбережения могут быть использованы либо на покрытие госдолга, либо для сокращения денежной массы.

Sg = - (ΔM + ΔB),

 где ΔM – изменение денежной массы;

ΔB - изменение суммы выпущенных облигаций.

Это тождество госбюджета. Если имеется дефицит бюджета, то он может быть профинансирован выпуском денег или облигаций:

BD = - Sg   или   BD = ΔM + ΔB.

Частные сбережения могут быть использованы на увеличение реальных активов или оставаться в форме государственных облигаций или наличности:

Sp = I + ΔM + ΔBp.

Сбережения остального мира могут быть использованы на покупку облигаций нашей страны:         Sr = ΔBr.

Сумма трех видов сбережений с точки зрения их использования дает нам известное тождество:  S = I.

Предполагается, что все облигации, выпущенные государством (ΔB), покупаются либо частным сектором (ΔBр), либо иностранцами (ΔBr),   т.е. ΔB = ΔBр + ΔBr.

## Примеры задач по макроэкономике

# Задачи по макроэкономике с решениями

**Задача 9.**

Население страны сберегает 40% от **Каждой** Единицы располагаемого дохода при автономрюм потреблении, равном 100 ден. ед. Инвестиционный спрос предпринимателей 1=300 ден. ед. Государственные закупки товаров и услуг G - 900 ден. ед. Экспорт на 200 ден. ед. превышает импорт. Определить равновесный объем производства и значение мультипликатора.

**Решение**

Т. к. население сберегает 40% располагаемого дохода, то потребление соответственно будет сосгавлять 60%. Следовательно, МРС = 0,6, a MPS = 0,4.

**С** = **А** + **МРС** \* Y

Составляем функцию потребления: С = 100 + 0,6 У

В условиях открытой экономики равновесный объем производства можно определить по формуле:

Y = С + I + G + Хп

Т. к. экспорт на 200 ден. ед. превышает импорт, то величина чистого экспорта будет составлять 200 ден. ед.

У = 100 + 0,6 У +300 + 900 + 200

У = 0,6 У +1500

0,4 У - 1500

У - 3750 ден. ед.

Определим значение мультипликатора:

M= 1 / 1 - **МРС** = 1 / MPS

M= 1/1-0,6 = 2,5

**Ответ:** У = 3750 ден ед., m = 2,5.

**Задача 10.**

Пусть функция потребления имеет вид: С - 200 + 0.6Y; I = 500. Определите равновесный НД и его изменения при возрастании инвестиций (I) на 100 ден. ед.

**Решение**

Для определения равновесного объема производства в условиях закрытой экономики используются два тесно связанных метода:

1) метод сопоставления совокупных расходов *А* Объема производства (или Y = С +1);

2) метод «изъятий и инъекций» (или S = I).

Y = C +I

Y = 200 + 0,6Y + 500

0,4 У = 700

У - 1750 ден. ед.

S = I Если С - 200 + 0,6У, то S = - 200 +0.4У.

200 +0.4У = 500 0,4 У = 700

У= 1750ден. ед.

Изменение НД определим с помощью формул мультипликатора: m=∆IY /∆

M = 1 / 1 - **МРС** = 1 / **MPS**

**M** = 1/0,4 = 2,5 AY = **Т** \* Л1 = 2,5 \*100 = 250 ден. ед.

**Ответ:** Равновесный НД равен 1750 ден. сд.; изменение НД при увеличении инвестиций на 100 ден. ед. составит 250 ден. ед.

### Задача 11 по макроэкономике

В таблице приведены данные реального ЧИП (У) и величины чистых налоговых поступлений (Т) и гос. закупок (G) (ден. ед.).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Реальный 41Ш (Y) | Чистые налоговыеПоступления (Т) | Государетвенн ые закупки (G) | БюджетныйДефицит(избыток) (T-G) |
| 850 | 170 | 200 |   |
| 900 | 180 | 200 |   |
| 950 | 190 | 200 |   |
| 1000 | 200 | 200 |   |
| 1050 | 210 | 200 |   |
| 1100 | 220 | 200 |   |
| 1150 | 230 | 200 |   |

1)  Определить характер зависимости (прямая или обратная) между динамикой ЧНП и сменой налоговых поступлений.

2)  Допустим, что мультипликатор инвестиций равен 10. Объем инвестиционных затрат уменьшился на 10 ден. ед. На какую величину сократится объем равновесного ЧНП, если сумма налоговых поступлений не изменится.

3) Допустим, что мультипликатор государственных закупок товаров и
услуг равен 10. Правительство планирует увеличить равновесный объем ЧНП
на 50 ден. ед. На какую величину должны возрасти государственные
закупки, если сумма налоговых поступлений остается неизменной.

**Решение**

Определим величину бюджетного дефицита (избытка), рассмотрев разницу между суммой налоговых поступлений и государственных закупок:

Таким образом, в первых трех строках таблицы наблюдается дефицит госбюджета, в четвертой строке бюджет является сбалансированным, в последних трех строках таблицы - бюджетный избыток.

1) между динамикой Ч! Ш и налоговыми поступлениями наблюдается
прямая зависимость, т. к. ЧИП и налоговые поступления изменяются в одном
направлении - возрастают.

2) **M=∆Y** / ∆I, отсюда:

∆Y = m \* ∆I = 10\*10 = 100 ден. ед.

Т. о. объем равновесного ЧИП сократится на 100 ден. ед.

3) mg =∆Y / ∆G, отсюда:

∆G = ∆Y / mg = 50 / 10 = 5 ден. ед.

Т. о. государственные закупки должны возрасти на 5 ден. ед.

**Ответ:** А) прямая; б) 100 ден. ед.; в) 5 ден. сд..

**Макроэкономика. Задача 12.**

Экономика государства находится в состоянии равновесия при условии, что потребление домашних хозяйств определяется функцией С *-* 100 + 0,8Yd, инвестиции равны 100 ден. ед., затраты государства на покупку благ - 200 ден. ед., трансфертные выплаты из бюджета - 62,5 ден. ед., ставка подоходного налога - 0,25. Экспорт по своей величине совпадает с импортом. Определить равновесный НД и состояние государственного бюджета.

**Решение**

**Yd** = **У** - **Т**

Т = t \* У = 0,25\*У

Преобразуем функцию потребления:

С = 100 + 0,8Yd - 100 + 0,8 (У-0.25У) - 100 +0,8\*0,75У =100 +0.6У

Т. к. экспорт по своей величине совпадает с импортом, то величина чистого экспорта равна 0. В этом случае равновесный НД определим по формуле:

**Y=C+I**+G

**У** = 100 +0.6У + 100 +200

0,4 У = 400

У=1000 ден. ед.

Определим состояние госбюджета, сравнивая доходную и расходную части бюджета.

Доходами бюджета являются налоги, в данной задаче они равны Т = 0.25У =0,25\*1000 = 250 ден. ед.

Расходами бюджета выступают государственные закупки и

Трансфертные платежи, которые в сумме составляют 200 + 62,5 = 262,5 ден. ед.

Таким образом, расходная часть бюджета превышает доходную часть на 12, 5 ден. ед. Это свидетельствует о наличии бюджетного дефицита.

**Ответ:** Равновесный НД = 1000 ден. ед.; наблюдается дефицит госбюджета в размере 12,5 ден. ед.

**Макроэк-е показатели в системе СНС**

**ВВП** = ВНП - чистый экспорт

**ВНП (по расходам)** = С + I + G + Xn

C – личные потребит-е расходы;

I – валовые инвестиции

G – гос. закупки

Xn – чистый экспорт (Э – И)

**ВНП (по доходам)** = W + R + p + i + A + Tn

W – з/п

R – рентные платежи

P – прибыль корпораций

I – процентные доходы

A – амортизация

Tn – косвенные налоги

Чистый нац. доход: **ЧНП** = ВНП – Ам

Нац. доход: **НД** = ЧНП – Tn (косв. налоги)

Личн-й доход: **ЛД** = НД – взносы на соц. страх. – нераспр-я прибыль – налог на прибыль – трансферт. платежи

Располаг-й доход: **РД** = ЛД – индивид. налоги

Индекс потребит-х цен: **ИПЦ** = (Цена рын. корзины в текущ. периоде / Цена аналог-й рын корзины в базовом периоде)\*100%

**Дефлятор ВНП** = (Номин-й ВНП / Реал-й ВНП) \*100%

**Реал-й ВНП** = (Номин-й ВНП / Индекс цен)\*100%

**1.  Безработица как макроэк-я категория**

Уровень эк. активности насел-я: **Уа** = ((Н-Эн)/Н)\*100%

Н – население

Эн – эк-ки активное насел-е

**Уровень безработицы** = (Число безраб-х / Числ-ть раб. силы)\*100%

**Закон Оукена**: если факт-й уровень безраб-цы превышает естеств-й уровень на 1%, то отставание факт-го ВНП от потенц-го составляет 2,5%.

**2.  Инфляция**

**Индекс цен** = (Цена рын корзины в текущ. периоде / Цена рын. корзины в баз. периоде) \*100%

**Уровень инфляции** = ((Индекс уен текущ. периода – Индекс цен прошлого периода)/Индекс цен прошлого периода)\*100%

**4. Сов. спрос и сов. предлож-е**

Сов. спрос: **AD** = C + I + G + Xn

Сов. предлож-е: **AS** = ВНП = ВВП

**Потребление, сбережения, инвестиции**

Располагаемый доход: **DI** = C + S,

С- потребление, s - сбережения

**С** = a + MPC\* (Y-T), где (Y-T) – располагаемый доход или доход после уплаты налогов. С=Yd, С= DI

А - автономное потребление

MPC – предельная склонность к потреблению

**MPC** =DC / D Yd, 0< MPC <1

MPC= 0, когда D Yd полностью сбер-ся

MPC= 1, когда D Yd полностью потреб-ся

MPC= 1/2, когда доход распред-ся поровну м/у потреб-ем и сбер-ем

Средняя склонность к потреб-ю: **APC**= C / Yd

Простейшая ф-я сбереж-й**:** **S**= - a + MPS\* (Y - T)

Предельная склонность к сбер-ю: **MPS**= DS / D Yd

Средняя скл-ть к сбер-ю: **APS**= S/ Yd

MPC + MPS = 1

**Мультипликатор инвестиций** = приращение ВНП / приращение инвестиций

M= DY / DI

M= 1/1 – MPC = 1/MPS

DY / DI=1/ MPS

**Методы опред-я равнов-го объема пр-ва**

М-д сопоставл-я равнов-го объема пр-ва

Y= C+ I

М-д изъятий и инъекций: S=I

В усл. открытой рын. эк-ки: Y = C+I+G+Xn

**Фискальная политика**

**Мультипликатор гос. расходов:** **Mg** =DY / D G,

Mg = 1/1 - MPC =1/ MPS

DY / D G=1/1 – MPC = 1/ MPS

**Мультипликатор налогов** **Mt** =DY / D T,

t - предельная налоговая ставка

T= t \* Y

T = DT / D Y

**Мультипликатор сбалансир-го бюджета** = DT / D G

Mg+ mt = 1/1 – MPC + (-MPC /1 - MPC) = 1 – MPC /1 – MPC=1

## Задачи по макроэкономике с решениями

# Задачи по макроэкономике

**Задача 1.**

Рассчитать показатель ВНП и располагаемого дохода на основании следующих данных (в млрд. ден. ед.):

• трансфертные платежи - 5

•  валовые инвестиции - 18

•  косвенные налоги - 7

• личные подоходные налоги - 3

•  чистый экспорт - 1,5

•  нераспределенная прибыль корпораций - 2,8

•  амортизация - 7,5

•  личные потребительские расходы - 77

•  налоги на прибыль корпораций - 1,8

• взносы на соц. страх. - 0,4

• государственные закупки товаров и услуг - 9

**Решение:**

ВНП(по расходам) = С + I + G + Хп ВНП = 77+18+9+1,5 = 105,5 млрд. ден. ед.

Располагаемый доход = ЛД - индивидуальные налоги ЛД = НД - взносы на соц. страх. - нераспределенная прибыль корпораций - налог на прибыль корпораций + трансфертные платежи НД = ЧНП - Тп ( косвенные налоги)

ЧНП = ВНП - Ам

ЧНП = 105,5-7,5 - 98 млрд. ден. ед.

НД = 98-7 - 91 млрд. ден. ед.

ЛД - 91-0,4-2,8 1,8+5 = 91 млрд. ден. ед.

РД = 91- 3 •-= 88 млрд. ден. ед.

**Ответ:** ВНП=105,5 млрд. ден. ед., РД= 88 млрд. ден. ед.

**Задача 2.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Номинальный ВНП, млрд. $ | Индекс цен, % | Реальный ВНП, млрд. S | Инфлятор (или дефлятор) |
| 1 | 510 | 97 |   |   |
| 2 | 587 | 99 |   |   |
| 3 | 604 | 100 |   |   |
| 4 | 618 | 102 |   |   |

Рассчитайте величину реального ВНП, если известны объемы номинального ВНП и соответствующие индексы цен за ряд лет. В каждом конкретном случае укажите, что вы делаете с показателем номинального ВНП - инфлируете или дефлируете.

**Решение:**

*Номинальный ВНП*

Дефлятор ВНП =\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\* 100%

*Реальн ый ВНП*

Отсюда выражаем реальный ВНП:

Реальный ВНП = Номинальный ВНП / Индекс цен \*100%

1год: Реальный ВНП - 510 /97 \*100% - 525,8 млрд. $

2год: Реальный ВНП - 587 /99 \*100% = 592,9 млрд. $

3  год: Реальный ВНП - 604 /100 \*100% = 604 млрд. $

4  год: Реальный ВНП = 618/102 \*100% = 605,9 млрд. $

Если величина индекса цен меньше 1, то происходит корректировка номинального ВНП в сторону увеличения, которая называется **Инфлированием** Если величина индекса цен больше 1, то происходит **Дефлирование** - корректировка номинального BH1I в сторону снижения. Исходя из этих условий, можно сделать следующие выводы:

1  год - инфлятор;

2  год - инфлятор;

3  год это базовый год, т. к. индекс цен равен 100%. Поэтому не применяется ни инфлирование, ни **Дефлирование** Показателя ВНП;

4  4 год - дефлятор.

**Ответ:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Годы | Реальный ВНП, млрд. $ | Инфлятор (или дефлятор) |
| 1 | 525,8 | Инфлятор |
| 2 | 592,9 | Инфлятор |
| 3 | 604 | **-** |
| 4 | 605,9 | Дефлятор |

**Задача 3.**

Численность населения составляет 200 млн. чел.; 48 млн. чел. - дети до 16 лет, а также люди, находящиеся в длительной изоляции (в исправительных учреждениях и др.); 60 млн. чел. выбыли из состава рабочей силы; 9 млн. 200 тыс. чел. - безработные; 2 млн. чел. - работники, занятые неполный рабочий день и ищущие работу.

Найти: 1) величину рабочей силы; 2)уровень безработицы.

**Решение:**

1)Находим величину рабочей силы. Для этого из общей численности
населения отнимем численность экономически неактивного населения.

РС (экономически активное население) = Н - Эн = 200 -(48+60) - 92 млн. чел.

2)Определим уровень безработицы:

Уровень безработицы = Число безработных / Численность рабочей силы \* 100%.

Уровень безработицы = 9 млн.200 тыс./92 млн.\*100% = 10 %

**Ответ:** 1) 92 млн. чел.; 2) 10 %.

### Задача 4 по макроэкономике**.**

В прошлом году уровень безработицы в стране составил 9 %, а фактический ВНП - 6320 млрд.

Какой объем потенциального ВНП мог быть достигнут, если бы уровень безработицы соответствовал естественному уровню (6 %)?

**Решение:**

Данная задача решается с помощью закона Оукена.

Закон Оукена: если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то отставание фактического ВНП от потенциального составляет 2,5%.

1)Находим разницу между фактическим и естественным уровнями безработицы: Д U = 9 *% -* Б % =3 %

2)  Руководствуясь законом Оукена, получаем применительно к данной задаче следующее соотношение: если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 3 %, то отставание фактического ВНП от потенциального составляет 7,5 %.

3)  Принимая данный в задаче объем фактического ВНП (6320 млрд.) за 100%, делаем вывод, что объем потенциального ВНП составляет 107,5%.

4) Находим объем потенциального ВНП в денежном выражении:
Потенциальный ВНП - 6320\*107,5% / 100% = 6794 млрд. ден. ед.

**Ответ:** Потенциальный ВНП = 6794 млрд. ден. ед.

**Задача 5.**

В таблице приведены индексы цен по годам:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год | Индекс цен, % | Уровень инфляции |
| 1 | 100 |   |
| 2 | 116 |   |
| 3 | 127 |   |
| 4 | 134 |   |

1) рассчитать темп инфляции для 2, 3 и 4 годов;

2) определить изменения реального дохода в процентах, если: а)номинальный доход во 2 й год по сравнению с 1-м увеличился на15 %;

Б)номинальный доход в 3-й год по сравнению со 2-м увеличился на 7 %;

В)номинальный доход в 4-й год по сравнению с 3-м увеличился на 5 %;

**Решение**

1)Находим уровень инфляции:

**Уровень инфляции = Индекс цен текущего периода - Индекс цен прошлого периода / Индекс цен прошлого периода** \* **100%**

2**Год:**Уровень инфляции = 116-100/100\*100%= 16%

3год:Уровень инфляции = 127-116/116\*100%= 9,5 %

4год:Уровень инфляции = 134 127/127\*100%= 5,5 %

2)Определим изменения реального дохода:

Величина реального дохода прямо пропорциональна номинальному доходу и обратно пропорциональна уровню инфляции.

**А)+15%- 16% = -1 %**

**Б)+7%-9,5%= - 2,5%**

**В)+5 % -5,5% = - 0,5 %**

**Ответ: I)** 16 %, 9,5 %, 5,5 %. 2) реальный доход в каждом случае уменьшился соответственно на 1%, 2,5 % и 0,5 %.

**Макроэкономика. Задача 6.**

В 1-й год **Потенциальный** ВНП составил 4000, кривая АГ) описывалась уравнением Y = 4200 - 2Р. Во 2-й год потенциальный ВНП возрос на 1%, а уравнение совокупного спроса приняло вид Y = 4280 - 2Р.

На сколько процентов изменился равновесный уровень цен во 2-й год?

**Решение**

Для решения данной задачи используем основное условие макроэкономического равновесия: AD = AS. 1год: AD = AS; 4200 - 2Р – 4000

Р -100

2год:AD = AS; 4280 - 2Р = 4040;

Р= 120

Таким образом, равновесный уровень цен во второй год возрос на 20%.

**Ответ:** Увеличился на 20 %.

**Задача 7.**

Еженедельные расходы семьи на потребление описываются функцией: С = 70 + 0,5 объема недельного располагаемого дохода.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Располагаемый доход | Потребление | Сбережение |
| 0 |   |   |
| 100 |   |   |
| 200 |   |   |
| 300 |   |   |

Определить:

1)  Расходы семьи на потребление и величину сбережений при каждом уровне дохода;

2)  МРС и MPS.

**Решение:**

1)Величину потребления определяем с: помощью заданной функции
потребления С = 70 + 0,5 У.

С = 70+0,5\*0 – 70

С = 70+0,5\*100= 120

С - 70+0,5\*200 = 170

С - 70+0,5\*300 = 220

Величину сбережений определяем как разницу между располагаемым доходом и потреблением: S - Y – С

S - 0 - 70 = - 70

S - 100 - 120 = - 20

S-200- 170 = 30

S = 300 - 220 = 80

**МРС** = ДС / ДУ

2)Т. к. в данной задаче величина потребления изменяется на одну и ту же величину (50), величина располагаемого дохода постоянно возрастает на
100, то и МРС будет постоянной: МРС = 50/100 = 0,5. Следовательно, постоянной величиной будет и MPS. MPS = 1 - МРС = **1** - 0,5 = 0,5.

**Ответ:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Располагаемый доход | Потребление | Сбережение |
| 0 | 70 | - 70 |
| 100 | 120 | -20 |
| 200 | 170 | 30 |
| 300 | 220 | 80 |
| Реальный ЧНП **00** | Чистые налоговые поступления (Т) | Государственн ые закупки (G) | Бюджетный дефицит (избыток) (T-G) |
| 850 | 170 | 200 | - 30 |
| 900 | 180 | 200 | -20 |
| 950 | 190 | 200 | - 10 |
| 1000 | 200 | 200 | 0 |
| 1050 | 210 | 200 | 10 |
| 1100 | 220 | 200 | 20 |
| 1150 | 230 | 200 | 30 |

МРС = MPS = 0,5.

**Задача 8.**

Функция потребления имеет вид: С= 50 + 0.85У.

Определить объем сбережений, если доход домашних хозяйств (У) равен 300 дсн. ед.

**Решение**

**1** Способ:

С - 50 + 0,85У = 50 + 0,85 \* 300 - 305 ден. ед.

S = Y-C

S = 300 - 305 = - 5

2 способ: Если С= 50 + 0.85У, то S = - 50 +0,15 У.

S= - 50+0,15\*300 = -5

**Ответ:** Объем сбережений является отрицательным и составляет -5.

 Начало формы

Конец формы

## 3. Логическая модель макроэкономики

Из множества рынков Кейнс выделил 4 основных:

1.      Рынок благ. Продавцом выступают фирмы, покупателем – домохозяйства, фирмы и государство.

2.      Рынок денег. Продавец – государство, покупатель – фирмы, домохозяйства и государство.

3.      Рынок труда. Продавец – домохозяйства, покупатели – все субъекты.

4.      Рынок ценных бумаг. Продавец – фирмы и государство, покупатели – все субъекты.

Эти рынки дополняются макроэкономическими связями:

§         фирмы и домохозяйства выплачивают государству налоги;

§         государство осуществляет дотации фирмам и трансфертные платежи домохозяйствам;

§         фирмы часть прибыли превращают в инвестиции (будущее предложение), а домохозяйства часть дохода сберегают (будущий спрос);

§         государство часть бюджета использует для финансирования нерыночных секторов экономики (наука, образование, оборона, здравоохранение, производственная и социальная инфраструктура);

§         государство вступает в кредитные отношения с заграницей.

Макроэкономика использует широко различные модели.

**Макроэкономические модели представляют собой формализованные (логически, графически и алгебраически) описания различных экономических явлений и процессов с целью выявления функциональных взаимосвязей между ними.**

Любая модель является упрощенным, абстрактным отражением реальности. С помощью моделей определяется комплекс альтернативных способов управления динамикой уровней занятости, выпуска, инфляции, инвестиций, потребления, % ставок, валютного курса и др. **внутренних (эндогенных) экономических переменных**, вероятностные значения которых устанавливаются в результате решения модели.

В качестве **внешних (экзогенных) переменных**, величина которых определяется вне модели, нередко выступают основные инструменты фискальной политики правительства и монетарной политики Центрального банка – изменения в величинах государственных расходов, налогов и денежной массы.

С помощью моделей обеспечивается многовариантность способов разрешения экономических проблем, которая позволяет добиваться необходимой альтернативности и гибкости макроэкономической политики.

## 2. Сбережения, инвестиции и финансовые рынки



Рис.2. Модель кругооборота с участием финансовых рынков

Домохозяйства расходуют меньше, чем получают доходов. Та часть дохода, которая не идет на покупку товаров и услуг, уплату налогов, носит название сбережений.

Под инвестициями понимают все расходы, которые непосредственно способствуют росту общей величины капитала в экономике. Инвестиции бывают в основной капитал, жилищное строительство и товарно-материальные запасы (ТМЗ).

Существует система экономических институтов, функция которых состоит в том, чтобы осуществлять перемещение потоков денежных средств от домохозяйств (сберегателей) к фирмам (заемщикам). Эти институты – финансовые рынки.

Независимо от состояния равновесия экономической системы НП (совокупное предложение)  всегда равен величине осуществленных расходов, т.к. статья «Инвестиции в ТМЗ» выполняет балансирующую роль.

Например, если величина запланированных расходов (совокупный спрос = 90 млрд. руб.) недостаточна по сравнению с величиной совокупного предложения (100 млрд. руб.), то происходит накопление ТМЗ (10 млрд. руб.).

Если же величина запланированных расходов (100 млрд.) превышает НП (90 млрд.), то уровень ТМЗ снижается. Запишем тождество:

НП = Суммарные запланированные расходы + Незапланированные инвестиции в ТМЗ = Суммарные осуществленные расходы.

Суммарные расходы (НП) = Потребление + Инвестиции = Сбережения + Потребление = НД.

Следовательно, НП = НД.

## 3. Роль государственного сектора в кругообороте доходов и продуктов



Рис.3. Модель кругооборота с участием государства

Госсектор связан с остальными элементами экономической системы 3 способами: через налоги, государственные закупки и госзаймы. Налоги являются изъятиями денежных средств. **Чистые налоги** – разница между налогами и трансфертными платежами.

Госзакупки включают платежи государства за товары и услуги, приобретенные у фирм, а также зарплату госслужащим. Правительству не удается сбалансировать бюджет. Дефицит госбюджета покрывается за счет займов на финансовых рынках (продажа государственных ценных бумаг).

Существуют 2 способа использования денежного дохода, которые непосредственно не приводят к потреблению товаров и услуг – чистые налоги и сбережения. Их называют «утечками» из кругооборота. Сумма чистых налогов, сбережений и расходов на потребление равна НД.

Существуют 2 вида расходов на товары и услуги, которые не являются расходами домохозяйств – инвестиции и госзакупки. Такие потоки называются «инъекциями» (вливаниями) в кругооборот. Сумма инвестиций, госзакупок и осуществленных расходов на потребление равна НП.

Равенство НД и НП не нарушается:

НП = Расходы на потребление + Инвестиции + Госзакупки =

= Расходы на потребление + Сбережения + Чистые налоги = НД.

## 4. Модель кругооборота с участием иностранного сектора экономики



Рис.4. Модель кругооборота с участием иностранного сектора

Иностранный сектор связан с экономической системой 3 способами: импорт, экспорт и чистый приток капитала.

Импорт отражает платежи за импортируемые данной страной товары и услуги. Экспорт отражает платежи данной стране. Разница между экспортом и импортом называется чистым экспортом.

Третий способ связи экономики с внешним миром состоит в осуществлении международных финансовых операций: получение или предоставление кредитов, сделки по купле-продаже реальных и финансовых активов. Если страна импортирует больше, чем экспортирует, то имеет место реальный чистый приток капитала (напр., страна много занимает). В обратном случае наблюдается чистый отток капитала.

НП = Расходы на потребление + Расходы на инвестиции + Госзакупки + Экспорт – Импорт = =Потребление + Сбережения + Чистые налоги = НД.

# МОДЕЛЬ AD-AS

## 1. Совокупный спрос

В макроэкономике модель AD-AS является базовой для изучения колебаний объема выпуска и уровня цен в экономике в целом, причин и последствий их изменений. С ее помощью могут быть описаны различные варианты экономической политики государства.

Совокупный спрос представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике.

Он отражает связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос экономическими агентами, и  общим уровнем цен в экономике. При отсутствии сильной инфляции и ограничений со стороны производства рост совокупного спроса стимулирует увеличение объема выпуска и занятость, оказывая незначительное влияние на уровень цен. Если экономика близка к состоянию полной занятости, то рост AD вызовет не столько увеличение объема выпуска, сколько рост цен.

В структуре AD можно выделить:

-         спрос на потребительские товары и услуги;

-         спрос на инвестиционные товары;

-         спрос на товары и услуги со стороны государства;

-         спрос на экспорт со стороны иностранцев.

Кривая совокупного спроса (AD) показывает комбинации уровня цен и уровня выпуска, при которых рынки товаров и рынки активов одновременно находятся в равновесии. Её легко получить из модели IS-LM. Обратимся сначала к графическому выводу кривой совокупного спроса. Зафиксировав цены на уровне P0, найдем соответствующий равновесный доход Y0 и изобразим эту точку в осях Y-P. Рассмотрим более низкий уровень цен P’ (P’<P0). Падение цен приводит к росту реального предложения денег и сдвигает кривую LM вправо, что ведет росту равновесного дохода. Итак, более низкому уровню цен P’ соответствует более высокий уровень равновесного дохода Y’ (Y’>Y0). Таким образом, мы получаем кривую совокупного спроса, которая является убывающей функцией цен (рис.7).



Рис.7. Графический вывод кривой AD

Движение вдоль кривой AD отражает изменение совокупного спроса в зависимости от динамики общего уровня цен. Эту зависимость можно получить из уравнения количественной теории денег:

MV = PY, P = MV/ Y,  Y = MV/ P.

Отрицательный наклон кривой AD объясняется так: чем выше уровень цен, тем меньше реальные запасы денежных средств (M/ P), а следовательно, меньше и количество товаров и услуг, на которые предъявлен спрос. Кривая строится при условии фиксированного предложения денег и скорости их обращения.

К *неценовым факторам*, влияющим на AD, относится все, что воздействует на потребительские расходы домохозяйств, инвестиционные расходы фирм, государственные расходы и чистый экспорт. Это: благосостояние потребителей, их ожидания, налоги и % ставки, субсидии и льготные кредиты инвесторам, колебания валютных курсов, предложение денег и скорость их обращения.

## 2. Совокупное предложение

Совокупное предложение (ВВП, ВНП) – это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике, в стоимостном выражении.

Кривая AS показывает, какой объем совокупного выпуска может быть предложен на рынок производителями при разных значениях общего уровня цен в экономике. Неценовыми факторами AS являются изменения в технологии, ценах ресурсов, налогообложении фирм и т.д. Это отражается сдвигом кривой AS.

Зависимость м/у уровнем цен и объемом ВНП является прямой (положительной). Более высокие цены сохраняют стимулы для производства дополнительного количества товаров. Кривая отражает изменение издержек на единицу продукции при увеличении или уменьшении объема национального производства.



Рис.8. Кривая совокупного предложения

Горизонтальный отрезок кривой характеризует состояние национального производства в краткосрочном периоде, когда цены на многие товары являются негибкими. Это связано:

§         с распространением информации о прейскурантных ценах на ближайшую перспективу;

§         наличие незадействованных факторов производства, можно расширить производство при установившемся уровне цен.

Фирмы могут приобрести факторы по твердым ценам, что позволяет сохранить производственные издержки на прежнем уровне, не повышать цены на товары. Горизонтальный отрезок кривой называется *кейнсианским*. Кейнс впервые в 30-х гг. доказал возможность и необходимость расширения общественного производства при неизменности уровня цен на ресурсы и продукцию. Он утверждал, что снижение цен и зарплаты не ведет к ослаблению спада реального объема производства и занятости.

Допустим, что для достижения max объема производства на горизонтальном отрезке кривой AS были задействованы значительные ресурсы. Дальнейшее наращивание производства возможно лишь при условии привлечения дополнительных свободных ресурсов, которые обладают меньшей степенью отдачи. Это вызовет рост издержек производства, а затем и цен. Подъем цен открывает возможность вовлечения все менее и менее эффективных ресурсов, что будет обусловливать снижение народнохозяйственного уровня рентабельности общественного производства. Поэтому на промежуточном отрезке кривой AS увеличение реального ВНП в среднесрочном периоде сопровождается ростом цен.

Дальнейшее наращивание производства невозможно из-за того, что имевшиеся ресурсы исчерпаны. Такое положение экономики характеризуется вертикальным отрезком кривой AS в долгосрочном периоде. Это значит, что производство и совокупное предложение приобрели фиксированный характер и не зависят от уровня цен. Вертикальный отрезок кривой соответствует воззрениям классической экономической школы и ее последователей (неоклассиков).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **3. Классическая модель равновесия** В основе классической модели лежит закон французского экономиста Ж.Б. Сэя, согласно которому само производство товаров создает доход, равный стоимости произведенных товаров. Предложение порождает свой собственный спрос.Классическая модель описывает поведение экономики в долгосрочном периоде. Анализ совокупного предложения строится исходя из следующих условий:§         объем выпуска зависит только от количества факторов производства и технологии и не зависит от уровня цен;§         изменения в факторах производства и технологии происходят медленно;§         экономика функционирует в условиях полной занятости факторов производства, следовательно, объем выпуска равен потенциальному;§         цены и номинальная зарплата – гибкие, их изменения поддерживают равновесие на рынках.Согласно взглядам сторонников классического направления, совокупный спрос предопределяется денежной массой, т.е. количеством денег и их покупательной способностью. Величина AS имеет фиксированный характер, предопределяемый масштабами имеющихся в обществе ресурсов. Она не зависит ни от цен, ни от спроса. Задача в том, чтобы поддержать на стабильном уровне предложение денег.

|  |
| --- |
|  |
|  | http://www.aup.ru/books/m173/img/image037.gif |

  http://www.aup.ru/books/m173/img/image039.gifРис.9. Классическая теория общего равновесияПри данном уровне совокупного спроса (AD) увеличение массы денег вызовет инфляцию и приведет к смещению кривой AD вправо в положение AD’. Равновесие установится в точке Р. Увеличение денег приведет к росту AD при данном уровне цен (Рк), который будет превышать AS на величину отрезка KN. Недостаточное предложение благ вызовет рост цен, их уровень сместится вверх (с Рк до Рр) до точки нового равновесия. Если же при данном уровне совокупного спроса (кривая AD) количество денег сокращается, то AD уменьшается на величину отрезка KM, а кривая AD смещается в положение AD”. Так как предложение превышает спрос, цены начнут снижаться до уровня PL, которому будет соответствовать новое макроэкономическое равновесие (точка L). Таким образом, у современных представителей классической школы (прежде всего монетаристов) предложение денег является главным фактором, определяющим и совокупный спрос, и уровень цен. При этом любые изменения, происходящие на стороне AD, не влияют ни на занятость, ни на объем производства.Механизм регулирования равновесия – цены. Позже было отмечено, что домохозяйства осуществляют сбережения, а фирмы – инвестиции. Равновесие AD и AS требовало равновесия сбережений и инвестиций. Оно в свою очередь регулировалось механизмом денежного рынка, и прежде всего % ставкой. Она является инструментом вознаграждения за бережливость. Чем выше уровень % ставок, тем больше будет сберегаться средств, и наоборот, понижение их уровня ведет к свертыванию сбережений и росту потребления.4. Кейнсианская модель общего равновесияВ 30-х гг. 20 в. английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883 – 1946) предложил свою модель равновесия. Он исходил из приоритета AD.Исходные позиции модели Кейнса:q       признание циклического характера развития экономики, возможности и неизбежности моментов перепроизводства;q       рыночная экономика не обладает внутренними механизмами саморегуляции, поэтому необходимо вмешательство государства (бюджетно-налоговая политика);q       отрицание автоматизма в регулирующем взаимодействии цен и зарплаты;q       уровень сбережений мало зависит от % ставки;q       центральным звеном является проведение политики эффективного спроса.http://www.aup.ru/books/m173/img/image041.gifРис.10. Равновесие на кейнсианском отрезке кривой предложенияКривая AS занимает горизонтальное положение, означая наличие свободных ресурсов, что позволяет надеяться на увеличение объема производства. Кейнсианский отрезок кривой AS распространяется от нулевого значения объема производства до объема, достигаемого при обеспечении полной занятости, при которой  кривая AS принимает вертикальное положение.AD не является стабильным, он подвержен колебаниям, даже если не происходит изменений в предложении денег, т.к. одна из составляющих AD (инвестиции) подвержена воздействию многих переменных. Сокращение AD приводит к смещению кривой AD в положение AD’, что означает сокращение занятости и объема национального производства при сохраняющемся уровне цен Рк. Это положение может продлиться долго.Поэтому с целью выхода экономики из состояния депрессии Кейнс предложил расширить государственные расходы как инвестиционного характера, так и в форме закупок и стимулирования доходов, а также снижение налогов и % ставок (политика экспансии, т.е. расширение AD).В результате этих мероприятий кривая AD может вернуться в прежнее положение или сместиться до положения AD”, когда достигается полная занятость. Кривая AS горизонтальна (в крайнем случае, при жестких ценах и номинальной зарплате) или имеет положительный наклон (при жесткой номинальной зарплате и относительно подвижных ценах). Причинами относительной жесткости номинальных величин в краткосрочном периоде служат:¨      длительность трудовых договоров и др. контрактов;¨      государственное регулирование минимальной зарплаты и действия профсоюзов;¨      ступенчатый характер изменения цен и зарплаты;¨      монополистические тенденции.При увеличении спроса фирмы в течение некоторого времени будут нанимать рабочих, наращивать выпуск и удовлетворять спрос при прежнем уровне цен. Поэтому кривая AS будет горизонтальна. Если номинальная зарплата жесткая, а цены относительно гибкие, то их рост, вызванный увеличением AD, приведет к падению реальной зарплаты, труд станет дешевле. Это будет способствовать росту спроса на труд со стороны фирм, выпуск увеличиться. Кривая AS будет иметь положительный наклон.5. Кейнсианская модель доходов и расходовКлассическая теория утверждала, что невозможна ситуация, когда AD ≠ AS. Но даже если она возникает, то немедленно изменяются зарплата, цены и ставка %. Вслед за спадом AD произойдет быстрый и незначительный спад производства, что стабилизирует ситуацию. Денежный рынок всегда гарантирует равенство инвестиций и сбережений. Возможна лишь добровольная безработица в пределах ее естественного уровня.Кейнс оспаривал эти выводы. Ему удалось доказать, что полная занятость в нерегулируемой экономике может возникнуть только случайно. Равновесие спроса и предложения не совпадает с полной занятостью ресурсов: в точке А устанавливается равенство AD и AS, однако равновесный объем производства Y0<Y\*. Одной из причин такого несовпадения является несоответствие плановых инвестиций и сбережений.Мотивы сбережений домохозяйств:¨      покупки дорогостоящих товаров;¨      обеспечение в старости;¨      страхование от непредвиденных обстоятельств (болезнь);¨      обеспечение детей в будущем.Мотивы инвестиций фирм: -         максимизация нормы чистой прибыли;-         реальная ставка %.Согласно классической экономической теории, основным фактором, определяющим динамику сбережений и инвестиций, является ставка %. Если она возрастает, то домохозяйства начинают больше сберегать и меньше потреблять. Рост сбережений со временем приводит к снижению цены кредита, что обеспечивает рост инвестиций.Согласно теории Кейнса, не ставка %, а  *величина располагаемого дохода домохозяйств* является основным фактором, определяющим *динамику потребления и сбережений*. При этом сберегается та часть дохода, которая остается после осуществления всех потребительских расходов. В то же время  динамика инвестиций определяется прежде всего динамикой % ставок.Основные факторы, определяющие динамику потребления и сбережения:1)      доход домохозяйств;2)      богатство, накопленное домохозяйствами;3)      уровень цен;4)      экономические ожидания;5)      величина потребительской задолженности;6)      уровень налогообложения.Величины потребления и сбережений относительно стабильны при условии, что государство не предпринимает специальных действий по их изменению. Инвестиции очень изменчивы. Факторы, определяющие динамику инвестиций:·        ожидаемая норма чистой прибыли;·        реальная ставка %;·        уровень налогообложения;·        изменения в технологии производства;·        наличный основной капитал;·        экономические ожидания;·        динамика совокупного дохода. С ростом совокупного дохода автономные (независимые) инвестиции дополняются стимулированными, величина которых возрастает по мере роста ВНП. Так как инвестиции финансируются из прибыли, а последняя растет с ростом совокупного дохода, то и инвестиции растут при увеличении дохода. Основные факторы нестабильности инвестиций:¨      продолжительные сроки службы оборудования;¨      нерегулярность инноваций;¨      изменчивость экономических ожиданий;¨      циклические колебания ВНП.Несовпадение планов инвестиций и сбережений обусловливает колебания фактического объема производства вокруг потенциального уровня, а также несоответствие фактического уровня безработицы естественному уровню.6. Крест Кейнса Чтобы избежать значительных потерь от спада производства, необходима активная государственная политика по регулированию совокупного спроса. Поэтому теорию Кейнса называют теорией совокупного спроса. Фактические инвестиции включают в себя как запланированные, так и незапланированные инвестиции. Последние представляют собой непредусмотренные изменения инвестиций в ТМЗ. Они приводят в соответствие фактические величины сбережений и инвестиций и устанавливают макроэкономическое равновесие.Планируемые расходы представляют собой сумму, которую домохозяйства, фирмы, правительство и внешний мир планируют истратить на товары и услуги. Реальные расходы отличаются от планируемых тогда, когда фирмы вынуждены делать незапланированные инвестиции в ТМЗ в условиях неожиданных изменений в уровне продаж. http://www.aup.ru/books/m173/img/image043.gifРис.11. Крест КейнсаФункция планируемых расходов:E = C + I + G + NX.Линия планируемых расходов пересечет линию, на которой реальные и планируемые расходы равны друг другу (линию Y=E) в точке А. Этот график получил название крест Кейнса. На линии Y=E всегда соблюдается равенство планируемых и фактических инвестиций и сбережений. В точке А достигается это равенство, т.е. устанавливается макроэкономическое равновесие.Если фактический объем производства (Y1) больше равновесного уровня (Y0), то покупатели приобретают товаров меньше, чем производят фирмы (AD < AS). Возрастают ТМЗ, что вынуждает фирмы снижать производство и занятость. В итоге снижается ВНП. Постепенно снижается до,  доход и планируемые расходы становятся равными (AD = AS).Если же фактический выпуск Y2 меньше равновесного Y0, то фирмы производят меньше, чем покупатели готовы приобрести (AD > AS). Повышенный спрос удовлетворяется за счет сокращения запасов ТМЗ, что создает стимулы к увеличению занятости и выпуска. В итоге ВНП возрастает до Y0 (AD = AS).7. Мультипликатор автономных расходовРавновесный уровень выпуска Y0 может колебаться в соответствии с изменением величины любого компонента совокупных доходов: C, I, G или NX. Увеличение любого из компонентов сдвигает кривую планируемых расходов вверх и способствует росту равновесного уровня выпуска. Снижение любого из компонентов AD сопровождается спадом занятости и равновесного выпуска. Приращение любого компонента автономных расходов ∆A = ∆(a + i + g + nx)  вызывает несколько большее приращение совокупного дохода благодаря *эффекту мультипликатора*.Мультипликатор автономных расходов – отношение изменения равновесного ВНП к изменению любого компонента автономных расходов.m = ∆Y/ ∆A,где m – мультипликатор автономных расходов; ∆Y - изменение равновесного ВНП; ∆A -изменение автономных расходов, независимых от динамики дохода.Мультипликатор показывает, во сколько раз суммарный прирост (сокращение) совокупного дохода превосходит первоначальный прирост (сокращение) автономных расходов. Однократное изменение любого компонента автономных расходов порождает многократное изменение ВНП.Если автономное потребление увеличивается на величину ∆Ca, то это увеличивает совокупные расходы и доход (Y) на ту же величину, что, в свою очередь, вызывает вторичный рост потребления на величину MPC\*∆Ca. Далее совокупные расходы и доход снова возрастают на величину MPC\*∆Ca и т.д. по схеме кругооборота «доходы-расходы».∆Ca↑ ═› AD↑ ═› Y↑═›  C↑═›  AD↑ ═› Y↑ ═› C↑  и т.д.Совокупный доход многократно реагирует на прирост автономных расходов. это означает, что относительно небольшие изменения в величинах могут вызвать значительные изменения в уровнях занятости и выпуска. Мультипликатор, таким образом, является фактором экономической стабильности, усиливающим колебания деловой активности, вызванные изменениями в автономных расходах. Поэтому одной из основных задач бюджетно-налоговой политики является создание системы встроенных стабилизаторов экономики, которая позволила бы ослабить эффект мультипликации путем относительного снижения величины MPC (предельной склонности к потреблению).Рецессионный разрыв – величина, на которую должен возрасти совокупный спрос (расходы), чтобы повысить равновесный ВНП до неинфляционного уровня полной занятости.Если фактический равновесный объем выпуска Y0 ниже потенциального Y\*, то это означает, что совокупный спрос неэффективен, т.е. совокупные расходы недостаточны для обеспечения полной занятости ресурсов (хотя равновесие AD = AS достигнуто). Недостаточность оказывает депрессивное воздействие на экономику. Чтобы преодолеть рецессионный разрыв и обеспечить полную занятость ресурсов, необходимо простимулировать совокупный спрос и «переместить» равновесие из точки А в точку В. При  этом приращение совокупного равновесного дохода составит:∆Y= величина рецессионного разрыва \* величина мультипликатора автономных расходов.Инфляционный разрыв – величина, на которую должен сократиться совокупный спрос (расходы), чтобы снизить равновесный ВНП до неинфляционного уровня полной занятости. Если фактический равновесный уровень выпуска Y0 больше потенциального Y\*\*, то это означает, что совокупные расходы избыточны. Избыточность AD вызывает в экономике инфляционный бум: уровень цен возрастает потому, что ПП не могут расширять производство адекватно растущему спросу (ресурсы исчерпаны). Преодоление инфляционного разрыва предполагает сдерживание совокупного спроса и перемещение равновесия из точки А в точку С (полная занятость ресурсов). При этом сокращение равновесного совокупного дохода составит:∆Y= - величина инфляционного разрыва \* величина мультипликатора автономных расходов.8. Парадокс бережливости Парадокс бережливости – попытка общества больше сберегать оборачивается таким же или меньшим объемом сбережений.Если прирост сбережений не сопровождается приростом инвестиций, то любая попытка домохозяйств больше сберегать окажется тщетной в связи со значительным снижением равновесного ВНП, обусловленного эффектом мультипликации. Экономика стартует в точке А. В ожидании спада домохозяйства стремятся больше сберегать: график сбережений перемещается от S до S’, а инвестиции остаются на том же уровне. В результате потребительские расходы относительно снижаются, что вызывает эффект мультипликатора и спад совокупного дохода от Y0 до Y1.http://www.aup.ru/books/m173/img/image045.gifРис.12. Эффект мультипликатораЕсли одновременно с ростом сбережений возрастут и запланированные инвестиции от I до I’, то равновесный уровень выпуска останется равным Y0 и спад производства не возникнет. В структуре будут преобладать инвестиционные товары, что создает хорошие условия для экономического роста, но может относительно ограничить уровень текущего потребления населения. Возникает альтернатива выбора: либо экономический рост в будущем при относительном ограничении текущего потребления, либо отказ от ограничений в потреблении ценой ухудшения условий долгосрочного экономического роста.Рост сбережений может оказать на экономику антиинфляционное воздействие в условиях, близких к полной занятости ресурсов: спад потребления и следующее за ним сокращение совокупных расходов, занятости и выпуска ограничивают давление инфляции спроса. Совокупный спрос снижается от AD до AD1, что сопровождается спадом производства от Y1 до Y2 и снижением уровня цен от P1 до P2.Крест Кейнса конкретизирует модель AD-AS для целей краткосрочного макроэкономического анализа с жесткими ценами и не может быть использован для исследования долгосрочных последствий макроэкономической политики, связанной с изменением уровня инфляции. 9. Модель IS - LMМодель  IS – LM (инвестиции – сбережения, предпочтение ликвидности – деньги) – модель товарно-денежного равновесия, позволяющая выявить экономические факторы, определяющие функцию совокупного спроса. Модель позволяет найти такие сочетания рыночной ставки процента (R) и дохода (Y), при которых одновременно достигается равновесие на товарном и денежном рынках. Она является конкретизацией модели AD-AS.Кривая IS – кривая равновесия на товарном рынке. Чем ниже ставка %, тем выше уровень дохода. Под влиянием увеличения государственных расходов или снижения налогов кривая IS смещается вправо.Кривая LM – кривая равновесия на денежном рынке. Она фиксирует все комбинации Y и R, которые удовлетворяют функции спроса на деньги при заданной Центральным Банком величине денежного предложения (Ms). Во всех точках кривой спрос на деньги равен их предложению. На кривой LM – чем выше уровень дохода, тем выше ставка процента. Увеличение предложения денег или снижение уровня цен сдвигает кривую LM вправо. Равновесие в модели достигается в точке пересечения кривых IS и LM.http://www.aup.ru/books/m173/img/image047.gifРис.13. Модель IS-LMТема 7. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ1. Понятие и факторы экономического ростаПод экономическим ростом понимают увеличение реального дохода в экономике (ВНП, ВВП, НД), а также рост реального выпуска в расчете на душу населения.Для измерения экономического роста используются показатели абсолютного прироста или темпов прироста реального объема выпуска в целом или на душу населения.Экономический рост называется *экстенсивным*, если он осуществляется за счет привлечения дополнительных ресурсов и не меняет среднюю производительность труда в обществе. *Интенсивный* рост связан с применением более совершенных факторов производства и технологии. Он может служить основой повышения благосостояния населения. Обычно говорят о преимущественно интенсивном и экстенсивном типе экономического роста в зависимости от удельного веса тех или иных факторов, вызвавших этот рост. Факторы экономического роста группируют в соответствии с типами роста.К экстенсивным факторам относят рост затрат капитала, труда. К интенсивным – технологический прогресс, экономию на масштабах, рост образовательного и профессионального уровня работников, повышение мобильности и улучшение распределения ресурсов, совершенствование управления производством (все, что позволяет качественно усовершенствовать факторы производства и процесс их использования).Причины, сдерживающие экономический рост:   ресурсные и экономические ограничения, социальные издержки, связанные с ростом производства.2. Кейнсианские модели экономического ростаВ модели Кейнса важное значение отводится сбережениям и инвестициям. Увеличение инвестиций вызывает мультипликационный эффект роста объема производства, чистого внутреннего продукта. Под инвестициями, которые вызывают этот эффект, подразумеваются автономные (независимые) инвестиции.Mi = ∆Y/ ∆Ia,где Mi – мультипликатор инвестиций; ∆Y - прирост реального дохода; ∆Ia - прирост автономных инвестиций.Mi = 1/ (1 – MPC),     Mi = 1/ MPS.Таким образом, мультипликатор автономных инвестиций является обратной величиной предельной склонности к сбережению.∆Y = Mi \* ∆Ia = 1/ MPS \* ∆Ia.Доход, возросший в соответствии с величиной мультипликатора, вызовет рост спроса на потребительские товары и объема их производства. Рост инвестиций, спровоцированный ростом доходов, называется эффектом акселерации.Инвестиции, вызванные увеличением доходов, называются *индуцированными инвестициями.*Эффект акселерации обусловлен в решающей степени 2 факторами:§         длительностью периода изготовления оборудования, вследствие чего в этот период неудовлетворенный спрос вызывает расширение производства;§         длительностью периода эксплуатации оборудования, в результате чего процентный прирост новых инвестиций к восстановительным инвестициям больше процентного прироста продукции, спрос на которую вызывает новые инвестиции.Коэффициент акселерации – это отношение прироста инвестиций к вызвавшему их приросту дохода, потребительского спроса или объема готовой продукции в предшествующем периоде.V = ∆I / ∆Y.Прирост индуцированных инвестиций:∆I = V \* ∆Y = V \* (Yt-1 – Yt-2).В моделях экономического цикла акселератор используется во взаимодействии с мультипликатором. Наиболее известная модель представлена уравнением национального дохода:Yt = At + (1 – s) \* Yt-1 + V \* (Yt-1 – Yt-2),где Yt – НД в данном году; At - автономные инвестиции; (1 – s) - склонность к потреблению; V \* (Yt-1 – Yt-2) - величина индуцированных инвестиций.В рамках кейнсианской концепции известна модель экономического роста Харрода-Домара, разработанная в конце 40-х гг. XXв. Это однофакторная модель определения темпов роста, в которой в качестве источника роста учитывается только капитал. При этом капиталоемкость признается неизменной величиной. Делается ряд допущений: полная задействованность всех факторов, равенство спроса и предложения и их приростных величин.Фактором увеличения спроса и предложения в экономике служит прирост инвестиций. Если в данном периоде инвестиции выросли на ∆I, то в соответствии с эффектом мультипликации совокупный спрос возрастет на:∆Yad = ∆I \* m = ∆I \* 1/(1-b) = ∆I \* 1/s.где m – мультипликатор расходов; b - предельная склонность к потреблению; s - предельная склонность к сбережению.Увеличение составит AS:∆Yas = α \* ∆K,где α – предельная производительность капитала (постоянна); ∆K - прирост капитала.Прирост капитала обеспечивается соответствующим объемом инвестиций: ∆Yas = α \* I.Равновесный экономический рост будет достигнут при AD-AS или:Т.е. темп прироста инвестиций должен быть равен произведению предельной производительности капитала и предельной склонности к сбережению. 3. Неоклассическая модель СолоуПри анализе модели совокупного спроса и совокупного предложения (AD-AS), предполагалось, что единственным переменным фактором производства является труд, а капитал и технология рассматривались как неизменные. Эти предположения нельзя считать адекватными для долгосрочного анализа, поскольку в долгосрочной перспективе наблюдается как изменение запаса капитала, так и наличие технического прогресса. Таким образом, с изменением капитала и технологии, будет изменяться и уровень полной занятости, значит, будет сдвигаться кривая совокупного предложения, что неизбежно отразится на равновесном выпуске. Однако увеличение выпуска еще не означает, что население страны стало богаче, поскольку вместе с выпуском изменяется и население. Под экономическим ростом обычно понимают рост реального ВВП на душу населения. Н. Калдор (в 1961г.), изучая экономический рост в развитых странах, пришел к выводу, что имеют место определенные закономерности в изменении выпуска, капитала и их соотношений в долгосрочной перспективе. Первый эмпирический факт состоит в том, что темп роста занятости меньше темпов роста капитала и выпуска или, иными словами, отношение капитала к занятости (фондовооруженность) и отношение выпуска к занятости (производительность труда) растут. С другой стороны, отношение выпуска к капиталу демонстрировало отсутствие значимого тренда, то есть, выпуск и капитал изменялись примерно одинаковыми темпами.Калдор также рассматривал динамику отдачи на факторы производства. Было отмечено, что реальная заработная плата демонстрирует устойчивую тенденцию к росту, в то время как реальная ставка процента не имеет определенного тренда, хотя и подвержена непрерывным колебаниям. Эмпирические исследования также показывают, что темпы роста производительности труда значительно различаются между странами.Вопрос о том, какие факторы влияют на экономический рост, остается одним из центральных вопросов макроэкономики, и дебаты по поводы источников экономического роста продолжаются и по сей день. Однако, большинство экономистов, следуя классической работе Роберта Солоу 1957 года, выделяют следующие ключевые факторы экономического роста: технический прогресс, накопление капитала и рост трудовых ресурсов. Для того, чтобы описать вклад каждого из этих факторов в экономический рост, рассмотрим выпуск Y, как функцию от запаса капитала *(*K), используемых трудовых ресурсов *(*L):Y=Y(K,L).Объем производства зависит от запасов капитала и используемого труда. производственная функция обладает свойством постоянной отдачи от масштаба.Для простоты соотнесем все величины с количеством работников. Y/ L = F (K/ L, 1).Это уравнение показывает, что объем производства в расчете на 1 рабочего является функцией капитала на 1 работника.Обозначим: y = Y/ L – выпуск продукции на 1 работника (производительность труда, выработка);k = K/ L – капиталовооруженность труда.y = f (k).В модели Солоу спрос на товары и услуги предъявляется со стороны потребителей и инвесторов. Т.е. продукция, произведенная каждым рабочим, делится между потреблением, приходящимся на 1 рабочего, и инвестициями в расчете на 1 рабочего:y = c + i.Модель предполагает, что функция потребления принимает простую форму:c = (1 – s) \* y,где норма сбережения s принимает значения 0 – 1. Эта функция означает, что потребление пропорционально доходу. Заменим величину – c – величиной (1 – s)\* y:y = (1 – s) \* y + i.После преобразования получим:  i = s\*y. Это уравнение показывает, что инвестиции (как и потребление) пропорциональны доходу. Если инвестиции равны сбережениям, то норма сбережения (s) также показывает, какая часть произведенного продукта направляется на капиталовложения.Запасы капитала могут меняться по 2 причинам:- инвестиции приводят к росту запасов;- часть капитала изнашивается, т.е. амортизируется, что уменьшает запасы.∆k = i – σk,изменение запасов капитала = инвестиции – выбытие,σ - норма выбытия;   ∆k – изменение запасов капитала на 1 работника за год.Если существует единственный уровень капиталовооруженности, при котором инвестиции равны величине износа, то в экономике достигнут такой уровень, который не будет меняться во времени. Это ситуация устойчивой капиталовооруженности.Уровень накопления капитала, обеспечивающий устойчивое состояние с наивысшим уровнем потребления называется Золотым уровнем накопления капитала.Золотое правило накопления Э. Фэлпса выполняется, когда предельный продукт за вычетом нормы выбытия равен нулю:MPK - σ = 0.Если экономика начинает развиваться с запасом капитала большим, чем по З.п., необходимо проводить политику, направленную на снижение нормы сбережений, чтобы уменьшить устойчивый уровень запаса капитала.Это вызовет увеличение уровня потребления и снижение уровня инвестиций. Капиталовложения будут меньше, чем выбытие капитала. Экономика выходит из устойчивого состояния. Постепенно, по мере уменьшения запасов капитала, выпуск продукции, потребление и инвестиции также снизятся до нового устойчивого состояния. Уровень потребления при этом будет выше, чем ранее. И наоборот. 4. Рост населения и его последствияСамо по себе накопление капитала не может объяснить непрерывный экономический рост. Высокий уровень сбережений временно увеличивает темпы роста, но экономика в конце концов приближается к устойчивому состоянию, в котором запасы капитала и объемы производства постоянны.В модель включается рост населения. Будем считать, что население в рассматриваемой экономике равно трудовым ресурсам и растет с постоянным темпом n. Рост населения дополняет исходную модель по 3 направлениям:1. Позволяет приблизиться к объяснению причин экономического роста. В устойчивом состоянии экономики при растущем населении капитал и выпуск продукции на 1 работника остаются неизменными. Но т.к. количество работников растет с темпом n, капитал и объем производства тоже растут с темпом n.Рост населения объясняет рост валового выпуска.2. Рост населения позволяет дать дополнительное объяснение того, почему некоторые страны богаты, а другие - бедны. Увеличение темпа прироста населения уменьшает капиталовооруженность труда, производительность тоже снижается. Страны с более высокими темпами роста населения будут иметь более низкий уровень ВНП на душу населения.3. Рост населения влияет на уровень накопления капитала по З.п.MPK - σ = n.5. Технологический прогрессПроизводственную функцию запишем:Y = F(K, L\*E),где E – эффективность труда 1 работника.            Она зависит от здоровья, образования и квалификации. Составляющая L\*E представляет собой рабочую силу, измеренную в единицах труда с неизменной эффективностью.            Объем производства зависит от количества единиц капитала и от числа эффективных единиц рабочей силы.Технологический прогресс вызывает прирост эффективности труда с постоянным темпом g. Эта форма технологического прогресса называется трудосберегающей. Т.к. рабочая сила растет с темпом n и отдача от каждой единицы труда растет с темпом g, общее количество эффективных единиц труда L\*E растет с темпом (n+g).Модель Солоу показывает, что только технологический прогресс может объяснить непрерывно растущий уровень жизни. Это изменяет и Золотое правило:MPK = σ + n + g.Государство должно поощрять научные исследования, защищать авторское право, давать налоговые льготы. |

## 9. Модель IS - LM

Модель  IS – LM (инвестиции – сбережения, предпочтение ликвидности – деньги) – модель товарно-денежного равновесия, позволяющая выявить экономические факторы, определяющие функцию совокупного спроса. Модель позволяет найти такие сочетания рыночной ставки процента (R) и дохода (Y), при которых одновременно достигается равновесие на товарном и денежном рынках. Она является конкретизацией модели AD-AS.

Кривая IS – кривая равновесия на товарном рынке. Чем ниже ставка %, тем выше уровень дохода. Под влиянием увеличения государственных расходов или снижения налогов кривая IS смещается вправо.

Кривая LM – кривая равновесия на денежном рынке. Она фиксирует все комбинации Y и R, которые удовлетворяют функции спроса на деньги при заданной Центральным Банком величине денежного предложения (Ms). Во всех точках кривой спрос на деньги равен их предложению.

На кривой LM – чем выше уровень дохода, тем выше ставка процента. Увеличение предложения денег или снижение уровня цен сдвигает кривую LM вправо. Равновесие в модели достигается в точке пересечения кривых IS и LM.



Рис.13. Модель IS-LM

# Тема 7. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

## 1. Понятие и факторы экономического роста

Под экономическим ростом понимают увеличение реального дохода в экономике (ВНП, ВВП, НД), а также рост реального выпуска в расчете на душу населения.

Для измерения экономического роста используются показатели абсолютного прироста или темпов прироста реального объема выпуска в целом или на душу населения.

Экономический рост называется *экстенсивным*, если он осуществляется за счет привлечения дополнительных ресурсов и не меняет среднюю производительность труда в обществе. *Интенсивный* рост связан с применением более совершенных факторов производства и технологии. Он может служить основой повышения благосостояния населения.

Обычно говорят о преимущественно интенсивном и экстенсивном типе экономического роста в зависимости от удельного веса тех или иных факторов, вызвавших этот рост. Факторы экономического роста группируют в соответствии с типами роста.

К экстенсивным факторам относят рост затрат капитала, труда. К интенсивным – технологический прогресс, экономию на масштабах, рост образовательного и профессионального уровня работников, повышение мобильности и улучшение распределения ресурсов, совершенствование управления производством (все, что позволяет качественно усовершенствовать факторы производства и процесс их использования).

Причины, сдерживающие экономический рост:   ресурсные и экономические ограничения, социальные издержки, связанные с ростом производства.

## 2. Кейнсианские модели экономического роста

В модели Кейнса важное значение отводится сбережениям и инвестициям. Увеличение инвестиций вызывает мультипликационный эффект роста объема производства, чистого внутреннего продукта. Под инвестициями, которые вызывают этот эффект, подразумеваются автономные (независимые) инвестиции.

Mi = ∆Y/ ∆Ia,

где Mi – мультипликатор инвестиций; ∆Y - прирост реального дохода; ∆Ia - прирост автономных инвестиций.

Mi = 1/ (1 – MPC),     Mi = 1/ MPS.

Таким образом, мультипликатор автономных инвестиций является обратной величиной предельной склонности к сбережению.

∆Y = Mi \* ∆Ia = 1/ MPS \* ∆Ia.

Доход, возросший в соответствии с величиной мультипликатора, вызовет рост спроса на потребительские товары и объема их производства.

Рост инвестиций, спровоцированный ростом доходов, называется эффектом акселерации.

Инвестиции, вызванные увеличением доходов, называются *индуцированными инвестициями.*

Эффект акселерации обусловлен в решающей степени 2 факторами:

§         длительностью периода изготовления оборудования, вследствие чего в этот период неудовлетворенный спрос вызывает расширение производства;

§         длительностью периода эксплуатации оборудования, в результате чего процентный прирост новых инвестиций к восстановительным инвестициям больше процентного прироста продукции, спрос на которую вызывает новые инвестиции.

Коэффициент акселерации – это отношение прироста инвестиций к вызвавшему их приросту дохода, потребительского спроса или объема готовой продукции в предшествующем периоде.

V = ∆I / ∆Y.

Прирост индуцированных инвестиций:

∆I = V \* ∆Y = V \* (Yt-1 – Yt-2).

В моделях экономического цикла акселератор используется во взаимодействии с мультипликатором. Наиболее известная модель представлена уравнением национального дохода:

Yt = At + (1 – s) \* Yt-1 + V \* (Yt-1 – Yt-2),

где Yt – НД в данном году; At - автономные инвестиции; (1 – s) - склонность к потреблению; V \* (Yt-1 – Yt-2) - величина индуцированных инвестиций.

В рамках кейнсианской концепции известна модель экономического роста Харрода-Домара, разработанная в конце 40-х гг. XXв. Это однофакторная модель определения темпов роста, в которой в качестве источника роста учитывается только капитал. При этом капиталоемкость признается неизменной величиной. Делается ряд допущений: полная задействованность всех факторов, равенство спроса и предложения и их приростных величин.

Фактором увеличения спроса и предложения в экономике служит прирост инвестиций. Если в данном периоде инвестиции выросли на ∆I, то в соответствии с эффектом мультипликации совокупный спрос возрастет на:

∆Yad = ∆I \* m = ∆I \* 1/(1-b) = ∆I \* 1/s.

где m – мультипликатор расходов; b - предельная склонность к потреблению; s - предельная склонность к сбережению.

Увеличение составит AS:

∆Yas = α \* ∆K,

где α – предельная производительность капитала (постоянна); ∆K - прирост капитала.

Прирост капитала обеспечивается соответствующим объемом инвестиций: ∆Yas = α \* I.

Равновесный экономический рост будет достигнут при AD-AS или:

Т.е. темп прироста инвестиций должен быть равен произведению предельной производительности капитала и предельной склонности к сбережению.

## 3. Неоклассическая модель Солоу

При анализе модели совокупного спроса и совокупного предложения (AD-AS), предполагалось, что единственным переменным фактором производства является труд, а капитал и технология рассматривались как неизменные. Эти предположения нельзя считать адекватными для долгосрочного анализа, поскольку в долгосрочной перспективе наблюдается как изменение запаса капитала, так и наличие технического прогресса. Таким образом, с изменением капитала и технологии, будет изменяться и уровень полной занятости, значит, будет сдвигаться кривая совокупного предложения, что неизбежно отразится на равновесном выпуске. Однако увеличение выпуска еще не означает, что население страны стало богаче, поскольку вместе с выпуском изменяется и население. Под экономическим ростом обычно понимают рост реального ВВП на душу населения.

Н. Калдор (в 1961г.), изучая экономический рост в развитых странах, пришел к выводу, что имеют место определенные закономерности в изменении выпуска, капитала и их соотношений в долгосрочной перспективе. Первый эмпирический факт состоит в том, что темп роста занятости меньше темпов роста капитала и выпуска или, иными словами, отношение капитала к занятости (фондовооруженность) и отношение выпуска к занятости (производительность труда) растут. С другой стороны, отношение выпуска к капиталу демонстрировало отсутствие значимого тренда, то есть, выпуск и капитал изменялись примерно одинаковыми темпами.

Калдор также рассматривал динамику отдачи на факторы производства. Было отмечено, что реальная заработная плата демонстрирует устойчивую тенденцию к росту, в то время как реальная ставка процента не имеет определенного тренда, хотя и подвержена непрерывным колебаниям. Эмпирические исследования также показывают, что темпы роста производительности труда значительно различаются между странами.

Вопрос о том, какие факторы влияют на экономический рост, остается одним из центральных вопросов макроэкономики, и дебаты по поводы источников экономического роста продолжаются и по сей день. Однако, большинство экономистов, следуя классической работе Роберта Солоу 1957 года, выделяют следующие ключевые факторы экономического роста: технический прогресс, накопление капитала и рост трудовых ресурсов.

Для того, чтобы описать вклад каждого из этих факторов в экономический рост, рассмотрим выпуск Y, как функцию от запаса капитала *(*K), используемых трудовых ресурсов *(*L):

Y=Y(K,L).

Объем производства зависит от запасов капитала и используемого труда. производственная функция обладает свойством постоянной отдачи от масштаба.

Для простоты соотнесем все величины с количеством работников.

Y/ L = F (K/ L, 1).

Это уравнение показывает, что объем производства в расчете на 1 рабочего является функцией капитала на 1 работника.

Обозначим:

y = Y/ L – выпуск продукции на 1 работника (производительность труда, выработка);

k = K/ L – капиталовооруженность труда.

y = f (k).

В модели Солоу спрос на товары и услуги предъявляется со стороны потребителей и инвесторов. Т.е. продукция, произведенная каждым рабочим, делится между потреблением, приходящимся на 1 рабочего, и инвестициями в расчете на 1 рабочего:

y = c + i.

Модель предполагает, что функция потребления принимает простую форму:

c = (1 – s) \* y,

где норма сбережения s принимает значения 0 – 1.

Эта функция означает, что потребление пропорционально доходу.

Заменим величину – c – величиной (1 – s)\* y:

y = (1 – s) \* y + i.

После преобразования получим:  i = s\*y.

 Это уравнение показывает, что инвестиции (как и потребление) пропорциональны доходу. Если инвестиции равны сбережениям, то норма сбережения (s) также показывает, какая часть произведенного продукта направляется на капиталовложения.

Запасы капитала могут меняться по 2 причинам:

- инвестиции приводят к росту запасов;

- часть капитала изнашивается, т.е. амортизируется, что уменьшает запасы.

∆k = i – σk,

изменение запасов капитала = инвестиции – выбытие,

σ - норма выбытия;   ∆k – изменение запасов капитала на 1 работника за год.

Если существует единственный уровень капиталовооруженности, при котором инвестиции равны величине износа, то в экономике достигнут такой уровень, который не будет меняться во времени. Это ситуация устойчивой капиталовооруженности.

Уровень накопления капитала, обеспечивающий устойчивое состояние с наивысшим уровнем потребления называется Золотым уровнем накопления капитала.

Золотое правило накопления Э. Фэлпса выполняется, когда предельный продукт за вычетом нормы выбытия равен нулю:

MPK - σ = 0.

Если экономика начинает развиваться с запасом капитала большим, чем по З.п., необходимо проводить политику, направленную на снижение нормы сбережений, чтобы уменьшить устойчивый уровень запаса капитала.

Это вызовет увеличение уровня потребления и снижение уровня инвестиций. Капиталовложения будут меньше, чем выбытие капитала. Экономика выходит из устойчивого состояния. Постепенно, по мере уменьшения запасов капитала, выпуск продукции, потребление и инвестиции также снизятся до нового устойчивого состояния. Уровень потребления при этом будет выше, чем ранее. И наоборот.

# Экономическая модель

Материал из Википедии — свободной энциклопедии

**Экономи́ческая моде́ль** — формализованное описание различных [экономических](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0) явлений и процессов. В макроэкономике модели могут быть классифицированы по различным критериям:

* по степени обобщения
* по степени структуризации
* по степени охвата
* по учёту времени, как фактора, определяющего явления и процессы
* с точки зрения характера взаимосвязи элементов

В каждой модели выделяют 2 типа [переменных](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F):

* Экзогенные переменные — переменные, задающиеся извне, значения которых задаются вне модели.
* Эндогенные переменные — переменные, значение которых формируется внутри модели.

Данные переменные делятся на 2 группы: показатели потоков и показатели запасов.

* Поток — показатель, характеризующий количество за определённый период времени.
* Запас — показатель, характеризующий количество на определённый момент, на какую-то дату.

# Задача потребителя. формализованная модель

Материал из Википедии — свободной энциклопедии

**Задача потребителя** — формализованная модель потребительского выбора между различными наборами [благ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D0%B3%D0%B0) (альтернатив) при заданных ценах, основанная на принципе рациональности выбора потребителя исходя из своих [предпочтений](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D1%87%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F). Чаще всего предполагается, что предпочтения потребителя задаются [функцией полезности](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%B7%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8). Решением задачи потребителя является функция (отображение) спроса.

Различают прямую (маршаллианскую) и двойственную (хиксианскую) задачу потребителя. Прямая задача исходит из максимизации полезности при данном бюджетном ограничении. Двойственная задача — на минимизации затрат при заданном минимальном уровне полезности (заданного базового набора). Первая задача приводит к выбору наилучших наборов в бюджетном множестве, а вторая — к самому дешевому набору среди всех наборов не хуже заданного.

## Содержание

* [1 Формализация](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D1%87%D0%B0_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8F#.D0.A4.D0.BE.D1.80.D0.BC.D0.B0.D0.BB.D0.B8.D0.B7.D0.B0.D1.86.D0.B8.D1.8F)
	+ [1.1 Прямая задача потребителя](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D1%87%D0%B0_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8F#.D0.9F.D1.80.D1.8F.D0.BC.D0.B0.D1.8F_.D0.B7.D0.B0.D0.B4.D0.B0.D1.87.D0.B0_.D0.BF.D0.BE.D1.82.D1.80.D0.B5.D0.B1.D0.B8.D1.82.D0.B5.D0.BB.D1.8F)
	+ [1.2 Двойственная задача потребителя](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D1%87%D0%B0_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8F#.D0.94.D0.B2.D0.BE.D0.B9.D1.81.D1.82.D0.B2.D0.B5.D0.BD.D0.BD.D0.B0.D1.8F_.D0.B7.D0.B0.D0.B4.D0.B0.D1.87.D0.B0_.D0.BF.D0.BE.D1.82.D1.80.D0.B5.D0.B1.D0.B8.D1.82.D0.B5.D0.BB.D1.8F)
	+ [1.3 Формулировка задачи потребителя в терминах предпочтений](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D1%87%D0%B0_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8F#.D0.A4.D0.BE.D1.80.D0.BC.D1.83.D0.BB.D0.B8.D1.80.D0.BE.D0.B2.D0.BA.D0.B0_.D0.B7.D0.B0.D0.B4.D0.B0.D1.87.D0.B8_.D0.BF.D0.BE.D1.82.D1.80.D0.B5.D0.B1.D0.B8.D1.82.D0.B5.D0.BB.D1.8F_.D0.B2_.D1.82.D0.B5.D1.80.D0.BC.D0.B8.D0.BD.D0.B0.D1.85_.D0.BF.D1.80.D0.B5.D0.)
* [2 Свойства решений задачи потребителя](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D1%87%D0%B0_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8F#.D0.A1.D0.B2.D0.BE.D0.B9.D1.81.D1.82.D0.B2.D0.B0_.D1.80.D0.B5.D1.88.D0.B5.D0.BD.D0.B8.D0.B9_.D0.B7.D0.B0.D0.B4.D0.B0.D1.87.D0.B8_.D0.BF.D0.BE.D1.82.D1.80.D0.B5.D0.B1.D0.B8.D1.82.D0.B5.D0.BB.D1.8F)
* [3 См. также](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D1%87%D0%B0_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8F#.D0.A1.D0.BC._.D1.82.D0.B0.D0.BA.D0.B6.D0.B5)
* [4 Литература](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D1%87%D0%B0_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8F#.D0.9B.D0.B8.D1.82.D0.B5.D1.80.D0.B0.D1.82.D1.83.D1.80.D0.B0)

## Формализация

### Прямая задача потребителя

Пусть  — [функция полезности](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%B7%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8) потребителя, где  — вектор альтернатив (потребительских наборов), являющийся элементом допустимого множества . Пусть также  — вектор цен, а  — располагаемый доход потребителя. Прямая задача потребителя заключается в максимизации полезности на допустимом [бюджетном множестве](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BC%D0%BD%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE), задаваемом бюджетным ограничением :



Решением этой задачи является маршаллианский спрос . При достаточно слабых предположениях функция полезности непрерывна, а бюджетное множество ограничено и замкнуто, поэтому такая задача всегда имеет решение (теорема Вейерштрасса).

### Двойственная задача потребителя

Двойственная (хиксианская) задача потребителя формулируется как задача минимизации затрат потребителя на приобретение набора благ при условии, что их полезность будет не меньше некоторой величины (выбираемые альтернативы будут не хуже некоторого фиксированного набора благ):



где  — некоторый базовый набор, а  — набор не хуже из множества допустимых альтернатив.

Решением этой задачи является хиксианский спрос .

### Формулировка задачи потребителя в терминах предпочтений

Если \succ — отношение строгого предпочтения, то задача потребителя сводится к тому, чтобы найти набор из бюджетного множества, такой что любой другой допустимый набор, лучше (в смысле этого отношения предпочтения) данного, не принадлежал к бюджетному множеству.

## Свойства решений задачи потребителя

Если предпочтения [локально ненасыщаемы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D1%87%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F), функция полезности дважды непрерывно дифференцируема и сильно квазивогнута, то функция маршаллианского спроса непрерывно дифференцируема по ценам и доходу, а функция хиксианского спроса — по ценам.

Можно показать, что решение прямой задачи потребителя удовлетворяет следующему условию:



где MU(x) — вектор [предельных полезностей](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%B7%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) ([градиент](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D1%80%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D0%B5%D0%BD%D1%82) функции полезности).

то есть вектор предельных полезностей пропорционален вектору цен. Это означает, что в оптимальном выборе отношение предельных полезностей отдельных благ ([предельная норма замещения](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BD%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0_%D0%B7%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F)) равно отношению их цен:



# Модель несовершенной информации

Материал из Википедии — свободной энциклопедии

**Модель несовершенной информации**, известная также как **Модель островов Лукаса** ([англ.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) ***The Lucas-Islands model***) — это разработанная [Робертом Лукасом](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%83%D0%BA%D0%B0%D1%81%2C_%D0%A0%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D1%80%D1%82) [экономическая модель](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C), целью которой является моделирование связи между изменениями [предложения денег](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BC%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%B0), [цены](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%B0) и [выпуска](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%8B%D0%BF%D1%83%D1%81%D0%BA) в упрощённой [экономике](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0), с использованием [теории рациональных ожиданий](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D0%BE%D0%B6%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B9).

Лукас сравнивает экономику, рассматриваемую как множество фирм, производящих только один товар, с архипелагом, состоящим из множества островов, на которых находится по одному человеку, производящему по одному товару. Островитяне практически не общаются друг с другом и поэтому практически ничего не знают о том, что происходит на других островах. Информация с других островов сообщается с запозданием в виде цен, по которой посещающие остров потребители готовы купить товар островитянина и цен на товары с других островов, необходимыми для производства на данном острове.

## Содержание

* [1 Исходное положение](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8#.D0.98.D1.81.D1.85.D0.BE.D0.B4.D0.BD.D0.BE.D0.B5_.D0.BF.D0.BE.D0.BB.D0.BE.D0.B6.D0.B5.D0.BD.D0.B8.D0.B5)
* [2 Колебания цен](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8#.D0.9A.D0.BE.D0.BB.D0.B5.D0.B1.D0.B0.D0.BD.D0.B8.D1.8F_.D1.86.D0.B5.D0.BD)
* [3 Следствия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8#.D0.A1.D0.BB.D0.B5.D0.B4.D1.81.D1.82.D0.B2.D0.B8.D1.8F)
	+ [3.1 Непредвиденность изменений денежно-кредитной политики](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8#.D0.9D.D0.B5.D0.BF.D1.80.D0.B5.D0.B4.D0.B2.D0.B8.D0.B4.D0.B5.D0.BD.D0.BD.D0.BE.D1.81.D1.82.D1.8C_.D0.B8.D0.B7.D0.BC.D0.B5.D0.BD.D0.B5.D0.BD.D0.B8.D0.B9_.D0.B4.D0.B5.D0.BD.D0.B5.D0.B6.D0.BD.D0.BE-.D0.BA.D1.80.D0.B5.D0.B4.D0.B8.D1.82.D0.BD.D0.BE.D0.B9_.D0.B)
	+ [3.2 Функция производства](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8#.D0.A4.D1.83.D0.BD.D0.BA.D1.86.D0.B8.D1.8F_.D0.BF.D1.80.D0.BE.D0.B8.D0.B7.D0.B2.D0.BE.D0.B4.D1.81.D1.82.D0.B2.D0.B0)
	+ [3.3 Заработная плата рабочих](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8#.D0.97.D0.B0.D1.80.D0.B0.D0.B1.D0.BE.D1.82.D0.BD.D0.B0.D1.8F_.D0.BF.D0.BB.D0.B0.D1.82.D0.B0_.D1.80.D0.B0.D0.B1.D0.BE.D1.87.D0.B8.D1.85)
* [4 Ссылки](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8#.D0.A1.D1.81.D1.8B.D0.BB.D0.BA.D0.B8)

## Исходное положение

Модель включает группу из N островов, на каждом из которых находится один человек. Каждый человек производит некоторое количество некоторого товара Y, которые могут быть куплены за некоторое количество денег M. Люди используют деньги заданное число раз для покупки определённого количества товаров, которые стоят определённую цену. В этой ситуации видна реализация [количественной теории денег](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%82%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B3), согласно которой [уравнение обмена](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B0) выглядит следующим образом: MV=PY, то есть предложение денег, умноженное на [скорость обращения](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F_%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B3), равняется цене, умноженной на выпуск.

## Колебания цен

В таких условиях Лукас вводит предположение о колебании уровня цен. Они могут происходить за счёт изменений уровней цен на отдельных островах из-за повышения или понижения спроса (т. е. асимметрии предпочтений, z) или посредством [случайных процессов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BB%D1%83%D1%87%D0%B0%D0%B9%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81), которые нельзя предсказать (e). Однако житель острова может воспринимать только номинальные изменения цен, но не изменения составляющих цены. На самом деле, все цены могут расти одновременно, в случае чего островитянин хотел бы производить столько же, поскольку его реальный доход остаётся неизменным, это изменение отражается в e. Но цена на его товар может вырасти, тогда как на другие остаться неизменной, что показывается z, в случае чего он хотел бы увеличить выпуск из-за увеличившейся цены. Рассматриваемый островитянин хотел бы реагировать на z, но не на e, но поскольку он воспринимает только общее изменение p (p=z+e), то он допускает ошибки.

Из-за этого, если увеличивается предложение денег, вызывая общую [инфляцию](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F), островитянин увеличит производство, даже несмотря на то, что он не получает настолько высокую реальную цену, как он думает, поскольку из-за несовершенства информации он неправильно рассматривает часть этой цены как увеличение z. Эта ситуация отражается в зависимости [кривой Филлипса](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%A4%D0%B8%D0%BB%D0%BB%D0%B8%D0%BF%D1%81%D0%B0), поскольку инфляция находится с выпуском в прямой зависимости (то есть она находится в отрицательной связи с безработицей).

Однако оказывается, что из-за включения рациональных ожиданий в эту модель, рассматриваемый островитянин правильно оценивает долгосрочную инфляцию, поскольку он включает это в свои предсказания и корректно расценивает её как π (долгосрочный тренд инфляции), а не как z. По существу это является [предположением о неэффективности политики](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%BE_%D0%BD%D0%B5%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8_%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B8&action=edit&redlink=1). Это означает в долгосрочном плане то, что инфляция не может привести к повышению выпуска, то есть кривая Филлипса является вертикальной линией.

## Следствия

### Непредвиденность изменений денежно-кредитной политики

Важным выводом из модели несовершенной информации Лукаса является то, что для неё требуется проведения различия между ожидаемыми и непредвиденными изменениями в [денежно-кредитной политике](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D0%BE-%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0). Если изменения в денежно-кредитной политике и следующие из этого изменения уровня инфляции являются ожидаемыми, тогда островитяне не правильно оценивают любые изменения цен, которые обнаруживают. Следовательно они не будут изменять производство при инфляционном изменении цен и нейтральность денег будет иметь место даже в краткосрочном плане. При непредвиденных изменениях в инфляции рассматриваемые островитяне столкнутся с проблемой несовершенства информации и изменят уровень выпуска. Таким образом, денежно-кредитная политика может оказывать влияние на выпуск только до тех пор, пока она оказывается неожиданной, то есть удивляет, людей и фирмы в экономике.

### Функция производства

Одиним из наиболее значительных следствий из этой модели является [функция совокупного предложения Лукаса](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F_%D0%9B%D1%83%D0%BA%D0%B0%D1%81%D0%B0), которая связывает выпуск в экономике с "удивительными ценами" ([англ.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) *"price surprise"* ), то есть не согласующимися с рациональными ожиданиями. В этом случае фактическая цена оказывается выше ожидаемой, что приводит к краткосрочному превышению фактического выпуска над его потенциальным уровнем[[1]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8#cite_note-.D0.A2.D0.B5.D0.BE.D1.80.D0.B8.D1.8F.D1.8D.D0.BA.D1.86-1),

### Заработная плата рабочих

В экономике рабочие владеют информацией о заработной плате, однако не знают общего уровня цен, а поэтому не могут определить реальную заработную плату. Если увеличение заработной платы произошло только в связи с увеличением общего роста цен, то работники, так же как и островитяне в модели, путают увеличение номинальной заработной платы с реальным её изменением и при этом увеличивают предложение труда, что приводит к увеличению объёма выпуска фирмами[[1]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8#cite_note-.D0.A2.D0.B5.D0.BE.D1.80.D0.B8.D1.8F.D1.8D.D0.BA.D1.86-1).

## Ссылки

1. [Бондаренко В. Ф., Курс "Макроэкономика", Тема 8 "Теория экономического цикла"](http://sumdu.telesweet.net/doc/lections/Makroekonomika/14162/index.html#p3)
* [Статья "Модель несовершенной информации" на ресурсе "Экономика"](http://economics.wideworld.ru/macroeconomics/11/6/4/)
* Lucas, R.E., Jr. (1972), “Expectations and the Neutrality of Money,” Journal of Economic Theory, 4, 103-124.  (англ.)
* Ellison, Martin, ["University of Warwick: Lecture notes in Monetary Economics, Chapter 3"](http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/ellison/msc/ec924lucas.pdf) (англ.)

# Неоклассическая модель регулирования экономики

Материал из Википедии — свободной энциклопедии

Неоклассическая модель регулирования [экономики](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0). Одна из главных идей неоклассиков состоит в том что экономические агенты используя имеющуюся информацию в состоянии самостоятельно прогнозировать экономические процессы и принимать оптимальные решения. На основе доступной информации э.а. принимают решения о текущем и перспективном потреблении исходя из прогнозов будущего уровня цен на предметы потребления. При этом потребители стремятся к максимальной полезности.

К неоклассической модели относятся- монетаризм, теории экономического предложения и рациональных ожиданий. Сторонники модели экономического предложения считают, что экономический рост можно рассматривать как функцию накопления капитала которая осуществляется 1)за счет собственных средств 2)за счет заемных средств, кредитов.

Для этого надо создать благоприятные условия для процесса накопления капитала и повышения эффективности производства. Монетаристы считают, что изменение денежной массы не влияет на реальное производство и занятость, а приводит лишь к изменению цен. В краткосрочном плане рост денежного предложения способствует увеличению объемов производства.

Долговременных эффект- увеличение денежной массы подталкивает рост цен, а это ведет к увеличению процентных ставок, то есть инфляционный рост процента. Увеличение количества денег у населения первоначально стимулирует производство, затем вследствие роста цен восстанавливается первоначальный уровень спроса и производства, но уже при более высоких ценах.

**Экономическая модель** — это упрощенное изображение экономической действительности, позволяющее выделить наиболее главное в сжатой компактной форме.

#### Экономические модели должны отвечать ряду требований:

* содержательность;
* реалистичность принятых посылок и допущений;
* возможность построения прогнозов;
* возможность информационного обеспечения;
* возможность проверки.

Среди экономистов нет общего мнения, какие требования отнести к приоритетным.

### Основные этапы создания экономической модели

#### Создание любой теоретической модели, в том числе и экономической, проходит несколько этапов:

* отбор переменных;
* определение допущений, которые необходимо сделать чтобы не усложнять модель;
* выдвижение одного или несколько предположений, гипотез, объясняющих взаимосвязь параметров;

Переменные, используемые в теории — это конкретные величины, имеющие различное значение.

Различают эндогенные и экзогенные переменные:

**Эндогенные переменные** — это переменные, которые непосредственно входят в модель, являясь объектов изучения (в нашем примере это количество товаров: зерно и ракеты)

**Экзогенные переменные** — это переменные, которые воздействуют на исследуемые величины, но не являются объектом изучения (в нашем примере, на количество товаров, производимых обществом оказывают влияние наличие [ресурсов](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ekonomicheskie-resursy.html) и уровень технологии). Для удобства их принимают за постоянные величины.

Допущения (научные абстракции) позволяют избежать чрезмерных сложностей при создании теории. (в модели [кривой производственных возможностей](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/krivaya-proizvodstvennyh-vozmozhnostey.html) к таким допущениям относятся: ограничение производства двумя товарами, заданный объем ресурсов, постоянный уровень научно-технического прогресса, отсутствие внешнеэкономических связей).

**Гипотеза** — основной элемент модели. Гипотеза — это попытка объяснить в одном утверждении, как связаны между собой эндогенные переменные.

В нашем примере, анализ поведения общества в условиях [ограниченности ресурсов](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/predmet-mikroekonomiki.html) позволяет заметить, что [производство](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/proizvodstvo.html) некоторого количества одного товара неизбежно вынуждает сокращать производство определенного количества другого товара и наоборот. Это позволяет выдвинуть гипотезу о существовании альтернативных издержек производства.

Гипотезы, как правило, предполагают формирование функциональной зависимости между неизвестными в виде формулы, таблицы и графика.

## Основные типы экономических моделей

В экономической теории используются, главным образом, **модели** двух типов: **оптимизационные и равновесные.**

**Оптимизационные** модели используются при анализе поведения отдельных экономических агентов (потребителей, производителей и т.д.) для нахождения оптимальных величин. В этих моделях используются предельные показатели: [предельная полезность](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/kardinalistskaya-teoriya-poleznosti.html), [предельный продукт](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ekonomicheskie-resursy.html), предельный доход, [предельные издержки](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/predelnyy-dohod.html) и т.п. Данный анализ принято называть [маржинализмом](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/marzhinalizm.html) (от англ. margin).

Модели[**рыночного равновесия**](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/rynochnoe-ravnovesie.html) используются при исследовании взаимоотношений между экономическими агентами. При анализе предполагается, что система находится в равновесии, если взаимодействующие силы сбалансированы и отсутствует внутренний импульс к нарушению равновесия.

Значение равновесных моделей объясняется тем, что отдельные субъекты рынка, домохозяйства и фирмы могут оптимизировать свое положение, лишь обладая полной информацией о рынке предлагаемого ими блага и о рынках потребляемых ими ресурсов. Отсутствие такой информации вынуждает субъекта принимать решение: какое количество товара он мог бы купить (или продать) при некотором изменении его цены и при условии, что цены всех прочих товаров остаются неизменными.

Модель равновесия между спросом и предложением является основой микроэкономического анализа рынка.

## Типы экономических моделей

Как наука экономическая теория имеет не только собственный предмет (что изучается), но и особые методы исследования (как изучается). Важнейшим методом является построение экономических моделей.

Моделями мы широко пользуемся в нашей повседневной жизни, даже не осознавая это. Типичная модель — карта города, т.е. его описанный по определенным правилам образ. На ней мы видим расположение улиц и транспортных магистралей, интересующих нас объектов. Такая карта не содержит, однако, информации, представляющейся в данном случае неважной (время работы магазинов, чистота улиц, состояние дорожного покрытия и т.д.).

Аналогично **экономическая модель** представляет собой упрошенное формальное описание интересующих нас сторон экономического явления.

Модели бывают двух типов: оптимизационные и равновесные. **Оптимизационные модели** используются для изучения поведения отдельных экономических агентов или их групп и показывают, как экономические агенты (их группы) максимизируют свое благосостояние. Примерами могут являться модель поведения фирмы, модель поведения отдельного потребителя. **Равновесные модели** нужны для изучения взаимоотношений между экономическими агентами и их группами. Пример — модель формирования рыночной цены под воздействием спроса всех покупателей и предложения всех продавцов.

Хорошая экономическая модель обладает рядом свойств:

* она не перегружена деталями, содержащейся в ней информации должно быть не больше, чем необходимо для решения поставленной задачи;
* посылки и допущения модели содержательны и реалистичны;
* есть возможность собрать информацию, соответствующую условиям модели;
* модель позволяет объяснить и предсказать реально наблюдаемые экономические явления.

Очень большую роль в экономике играют математические модели. Их применение позволяет не просто делать общие предположения относительно разных событий, но достаточно точно рассчитать количественные последствия тех или иных решений и тем самым дать конкретные рекомендации правительству и бизнесу. Вот, например, весьма актуальный вопрос о вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Сторонники вступления говорят о его плюсах, противники акцентируют внимание на минусах, но только грамотные экономисты на основе эконометриче- ских моделей могут сказать: «Здесь выигрыш составит примерно столько-то, а в этой сфере весьма вероятны такие-то потери».

Модели строятся для нормативного и позитивного анализа. **Позитивный анализ** устанавливает причины и следствия экономических явлений, не давая им оценки. Такой анализ отвечает на вопросы типа: «Что и почему происходит в экономике сегодня?», «Что и почему происходило вчера?», «Что будет, если?..» Например, русский богатырь на распутье видит указатели: «Направо пойдешь — коня потеряешь. Налево пойдешь — голову потеряешь» и т.д. Все это — типичные примеры позитивных утверждений.

Напротив, **нормативный анализ** содержит оценку желательности тех или иных последствий. Круг его вопросов: «Что надо сделать, чтобы?..» Нормативный анализ содержит, следовательно, рекомендательную часть. Между двумя этими видами анализа существует тесная взаимосвязь: нормативные утверждения влияют на выбор предмета позитивного анализа, тогда как результаты последнего облегчают достижение нормативных целей.

Например, признано необходимым сократить инфляцию в экономике. Это нормативное утверждение. Но достичь данной цели можно по-разному:

* повысив налоги для сокращения дефицита государственного бюджета;
* уменьшив государственные расходы;
* заморозив цены на основные виды сырья и энергоносителей;
* ограничив рост курса доллара по отношению к рублю и т.д.

Выбрать лучший способ позволит позитивный анализ. Например, повышение налогов приведет к тому-то и тому-то, уменьшение государственных расходов — к тому-то и тому-то... Экономическая теория не избавляет, таким образом, людей от выбора, но позволяет сделать этот выбор более осознанным и ответственным.

Модели теория

46

Финансы и развитие

Июнь 2011

Современная экономика представляет собой сложный механизм.

ее задача состоит в разделении ограниченных ресурсов и распределении продукции между большим числом агентов (в основном физических лиц, фирм и органов государственного управления); при этом действия каждого из агентов могут прямо (или косвенно) влиять на действия других агентов. Адам Смит назвал этот механизм «невидимой рукой». В изданной в 1776 году книге «Богатство наций»Смит, которого многие считают отцом экономики, особо отметил саморегулируемый характер экономики: действия агентов, каждый из которых стремится к собственной выгоде, в то же время могут обеспечить оптимальный общий резуль

-тат для всего общества. Сегодня экономисты строят модели, своего рода дорожные карты действительности, чтобы углу-бить наше понимание этой «невидимой руки». В процессе распределения товаров и услуг экономические системы подают измеримые сигналы, указывающие на то,что в основе сложных взаимодействий лежит определенный

порядок. например, годовой объем производства в странах с развитой экономикой колеблется относительно повышающегося тренда. Как представляется, в краткосрочной пер

-спективе существует также обратная зависимость между инфляцией и уровнем безработицы. С другой стороны, цены на акции, по-видимому, почти всегда непредсказуемы.

Экономисты называют такие эмпирические закономерно

-

сти «упрощенными фактами».

в

ви

ду сложности экономики

всякий упрощенный факт — приятная неожиданность, заслу

-

живающая теоретического объяснения. Дальнейшее изучение процесса формирования этих упрощенных фактов должно помочь экономистам и разработчикам политики понять вну

- тренние механизмы экономики. Затем они, возможно, смогут использовать эти знания, чтобы направить экономику к достижению более желательного результата (например, пре

-дотвращения глобального финансового кризиса).

 Интерпретация действительности

Экономические модели представляют собой упрощенное описание действительности, призванное сформулировать поддающиеся проверке гипотезы относительно экономическо

-го поведения. Существенным свойством экономической модели является неизбежная субъективность ее построения ввиду отсутствия объективных показателей экономических

результатов. Экономисты могут иметь разные представления о том, что требуется для объяснения их интерпретации действительности. Существует два широких типа экономических моделей — теоретические и эмпирические. Цель теоретических моде

-лей состоит в получении поддающихся проверке выводов об экономическом поведении, исходя из допущения, что агенты решить конкретные задачи в рамках четко определенных в модели ограничений (например, бюджета агента). О ни дают ответы качественного

характера на конкретные вопросы, такие как последствия асимметричности информации (когда одна сторона сделки знает больше, чем другая), или как лучше справиться с несо

-вершенством рыночного механизма. Эмпирические модели, напротив, призваны проверять

качественные предсказания теоретических моделей и преобразовывать эти предсказания в точные числовые результаты. Например, теоретическая модель потребительского поведе

-ния агента обычно указывает на прямую связь между расходами и доходами.

В э мпирической адаптации теоретической модели делается попытка установить числовое значение среднего увеличения расходов при повышении дохода. Экономические модели обычно состоят из набора математических уравнений, описывающих теорию экономического

поведения. Разработчики модели стремятся включить в нее достаточное количество уравнений, чтобы предоставить полезную информацию о том, как ведут себя рациональ

-ные агенты или как функционирует экономика (см. вставку). Структура этих уравнений отражает попытку разработчика модели представить упрощенную картину действительности,

например, посредством допущения бесконечно большого числа конкурентов и способности участников рынка точно предвидеть будущее.

На практике экономические модели могут быть весьма простыми: например, спрос на яблоки

находится в обратной зависимости от цены, если все другие

ВозВращенИе к основам

Что такое экономические модели?

Как экономисты пытаются моделировать действительность

Сэм Улиарис

Полезная модель

Стандартная модель спроса и предложения, которую преподают на курсах введения в экономику, является хорошим примером полезной экономической модели. Ее основная цель состоит в объяснении и анализе цен и количеств товаров и услуг на конкурентном рынке. Уравнения модели

определяют уровень спроса и предложения в зависимости от цены и других переменных (например, дохода). Цена рыночного равновесия определяется требованием, что предложение по этой цене должно быть равно спросу. Обычно ожидается, что с повышением цены спрос будет снижаться,

а предложение увеличиваться, формируя систему, приближающуюся к цене рыночного равновесия (то есть равновесной цене) без каких-либо интервенций. Модель спроса и предложения может объяснить изменения, например, мировой равновесной цены на золото. Изменилась ли цена на золото следствие изменения спроса или из-за разового увеличения предложения, такого как продажа в исключи-

тельном порядке золотого запаса центрального банка?

46

Финансы и развитие

Июнь 2011

Финансы и развитие

Июнь 2011

47

воздействия остаются постоянными. Чем дешевле яблоки, тем выше спрос.

Модели могут быть и довольно сложными: некоторые модели, стремящиеся прогнозировать реальный объем производства в экономике, используют тысячи сложных формул с такими названиями, как «нелинейные взаимосвязанные дифференциальные уравнения».

Экономические модели также могут классифицироваться исходя из закономерностей, которые они призваны объяснить,или вопросов, на которые они пытаются дать ответ.

например, некоторые модели объясняют подъемы и спады в экономике относительно развивающейся долгосрочной траектории, уделяя основное внимание спросу на товары и услуги, без особо точного указания источников роста в долгосрочной перспективе. Другие модели призваны акцентировать структурные вопросы, такие как воздействие реформ торговли на долгосрочные уровни производства, без учета краткосрочных колебаний. Экономисты также строят модели для изучения сценариев гипотетических событий, таких как последствия введения

налога на добавленную стоимость для экономики в целом.

Как экономисты строят эмпирические модели

При всем их многообразии, эмпирические экономические модели имеют некоторые общие характеристики. Каждая из них предусматривает вводные параметры, или экзогенные переменные, которые не требуется объяснять в рамках модели. К ним относятся переменные политики, такие как государственные расходы и налоговые ставки, или переменные неполитических факторов, такие как погодные условия. Имеются также

выходные параметры, называемые зависимыми переменными (например, уровень инфляции), которые модель стремится объяснить, когда вступают в действие все или некоторые из экзогенных переменных.Каждая эмпирическая модель также включает коэффициенты, определяющие, как меняется зависимая переменная с изменением

вводного параметра (например, чувствительность уровня потребления домашних хозяйств к снижению подоходного налога на100 долларов). Такие коэффициенты обычно оцениваются (количественно определяются) на основе ретроспективных данных.

В заключение разработчики эмпирических моделей вводят в каждое поведенческое уравнение универсальную переменную для учета особенностей экономического поведения на индивидуальном уровне. (в приведенном выше примере агенты по-разному реагируют на налоговую скидку в 100 долларов.)

В месте с тем, имеются принципиальные различия во мнениях экономистов относительно того, как следует выводить уравнения эмпирической модели.

некоторые экономисты настаивают на том, что уравнения должны предполагать стремление

к максимальному результату (например, агент выбирает будущее потребление для максимального удовлетворения своих потребностей в пределах своих средств), наличие эффективных рынков и поведение, ориентированное на перспективу. Ожидания

агентов и их ответные действия на изменения в политике играют важнейшую роль в выведенных уравнениях. Соответственно, пользователи модели должны быть в состоянии отслеживать влияние конкретных изменений в политике, не заботясь о том, сказывается ли само это изменение на поведении агентов.Другие экономисты выступают за применение более тонкого подхода. Они предпочитают использовать уравнения, отчасти отражающие уроки их собственного опыта относительно наблюдаемых данных. Экономисты, придерживающиеся такого подхода к построению моделей, по существу ставят под сомнение реалистичность поведенческих концепций в более формально построенных моделях.

Однако в случае учета опыта в моделях нередко невозможно разделить причину

и следствие конкретных шоков или предсказать воздействие изменений в политике, поскольку базовые уравнения непосредственно не учитывают изменения в поведении агентов. Преимущество, утверждают эти же экономисты, состоит в том,

что такие уравнения лучше справляются с задачей прогнозирования (особенно на ближайший период).

Каковы составляющие хорошей экономической

модели?

н

езависимо от используемого подхода, научный метод (модели

с

оздаются во многих науках, например, в физике и метеорологии)

требует, чтобы все модели позволяли получать точные и поддаю

-

щиеся проверке выводы относительно экономических явлений,

которые модель стремится объяснить. Формальная оценка вклю

-

чает испытание ключевых выводов модели и анализ ее способ

-

ности воспроизводить упрощенные факты. Экономисты исполь

-

зуют множество различных инструментов для испытания своих

моделей, включая исследования на конкретных примерах, лабора

-

торные опытные исследования и статистику.

Тем не менее, достижению результатов часто препятствует

случайный характер экономических данных, поэтому экономи

-

сты должны уточнять, что они имеют в виду, говоря, что модель

что-то «успешно объясняет». С точки зрения прогнозирова

-

ния это означает, что ошибки непредсказуемы и в среднем несу

-

щественны (равны нулю). Когда этому условию отвечают две

модели или более, в качестве решающего фактора экономисты

обычно используют волатильность ошибок прогнозирования —

как правило, предпочтение отдается меньшей волатильности.

е

сли эмпир

ическая модель дает систематические ошибки

в прогнозировании, это является объективным сигналом

о необходимости пересмотра модели. Систематические ошибки

позволяют предположить, что одно или несколько уравнений

модели неправильны.

в

ыя

снение причин таких ошибок явля

-

ется важной составной частью регулярной оценки модели, про

-

водимой экономистами.

Почему модели терпят неудачу

в

се экономические модели, какими бы сложными они ни были,

являю

тся субъективной аппроксимацией действительно

-

сти, предназначенной для объяснения наблюдаемых явлений.

Из этого следует, что при использовании прогнозов модели не

-

обходимо делать поправку на случайный характер базовых дан

-

ных, которые она стремится объяснить, и степень обоснован

-

ности теорий, использованных для выведения ее уравнений.

Хорошим примером может служить продолжающаяся дис

-

куссия о том, почему существующие модели оказались неспо

-

собными предсказать недавний мировой финансовый кризис

или распутать его причины.

в

качестве причины указывают

на недостаточное внимание к связям между общим спросом,

богатством и, в особенности, принятием чрезмерного финан

-

сового риска.

в

сл

едующие несколько лет будет проведен боль

-

шой объем исследований, чтобы извлечь уроки из этого кризиса

и осмыслить их. Эти исследования привнесут новые поведен

-

ческие уравнения в существующие экономические модели.

о

ни также приведут к изменению существующих уравнений

(на

пример, касающихся поведения домашних хозяйств в вопро

-

сах сбережения), чтобы увязать их с новыми уравнениями для

моделирования финансового сектора. Подлинным критерием

действенности усовершенствованной модели будет ее способ

-

ность последовательно сигнализировать об уровнях финансо

-

вого риска, требующих принятия превентивных мер политики.

н

и о

дна экономическая модель не может быть абсолютно

точным описанием действительности.

н

о сам пр

оцесс постро

-

ения, испытания и пересмотра моделей заставляет экономи

-

стов и разработчиков политики уточнять свои представления

о том, как работает экономика. Это, в свою очередь, стимули

-

рует научную дискуссию о том, чем определяется экономиче

-

ское поведение и что следует (или не следует) делать для пре

-

одоления несовершенства рыночного механизма.

а

дам Сми

т,

наверное, согласился бы с этим.

■

Сэм Улиарис — старший экономист Института МВФ.

**Рыночные модели**

Рыночные модели подразделяются на «статические» и «динамические».

Статическая модель — это своеобразный «стоп-кадр», фиксирующий экономический процесс в его исходном и конечном состоянии. Сам же переход из исходного в конечное состояние в статических моделях не отражается. Это — задача динамических моделей, в которых решающим принимается фактор времени. В этом аспекте динамические макроэкономические модели делятся на «краткосрочные», «среднесрочные» и «долгосрочные», где характеристика временного интервала определяется по числу изменяющихся факторов производства. Фундаментальным понятием макроэкономической теории является категория **«экономическое равновесие»,** которая имеет **концептуальный характер**.

Макроэкономическое равновесие означает такое состояние национальной экономики, когда на **всех рынках одновременно устанавливается равенство спроса и предложения**.

Экономическое равновесие занимает центральное место в макроэкономической теории потому, что оно выражает оптимальное состояние экономики и потому образует критерий объективной оценки реальной ситуации в экономике страны. Движение к экономическому равновесию — это стремление к равновесным ценам, полной занятости, преодолению инфляции и устойчивому экономическому росту.

Вместе с тем следует признать, что макроэкономическое равновесие есть только идеальная конструкция, в реальности она недостижима.

В качестве исходных и обязательных предпосылок макроэкономического равновесия принимаются следующие условия:

1) равенство объемов совокупного производства благ и совокупной купли-продажи товаров (реализуется все, что произведено);

2) ни один из экономических объектов не заинтересован в изменении объемов своих рыночных операций;

3) исключены сбои в производстве и задержки в реализации товаров.

[бизнес экономика менеджмент организация](http://becmology.ru/blog/default.htm)

## Article information

### Раздел:

* [Экономика и финансы](http://becmology.ru/blog/economy/default.htm)

# Модель человека в экономических теориях. Часть 1. Модель экономического человека

1 Марта 2011

* [Модель экономического человека](http://becmology.ru/blog/economy/human_model01.htm#m1)
* [Человек в английской классической школе](http://becmology.ru/blog/economy/human_model01.htm#m2)
* [Противники экономического человека: историческая школа](http://becmology.ru/blog/economy/human_model01.htm#m3)
* [Концепция человека в «Капитале» Карла Маркса](http://becmology.ru/blog/economy/human_model01.htm#m4)
* [Модель человека в маржиналистской революции](http://becmology.ru/blog/economy/human_model01.htm#m5)
* [Попытка синтеза – Альфред Маршалл и кембриджская школа](http://becmology.ru/blog/economy/human_model01.htm#m6)
* [Универсалисты: Филипп Генри Уикстид, Лайонел Роббинс и Людвиг фон Мизес](http://becmology.ru/blog/economy/human_model01.htm#m7)
* [Депсихологизация экономического человека](http://becmology.ru/blog/economy/human_model01.htm#m8)
* [Макроэкономический человек в теории Кейнса](http://becmology.ru/blog/economy/human_model01.htm#m9)

В базе знаний Бэкмологии содержится огромный объем материалов в области бизнеса, экономики, менеджмента, различных вопросов психологии и др. Статьи, представленные на нашем сайте, - лишь ничтожная часть этой информации. Вам, случайному посетителю, имеет смысл ознакомиться с [концепцией](http://becmology.ru/default.htm) Бэкмологии, а также с [содержанием](http://becmology.ru/services/default.htm) нашей базы знаний.

Для экономической теории как обобщенного отражения многообразных, явлений хозяйственной жизни необходима упрощенная, схематичная модель поведения человека. Знание модели человека, лежащей в основе экономических теорий, раскрывает область допустимых значений, в которой применимы выводы этих теорий. В любой теоретической системе модель человека тесно связана с общими представлениями ее автора о законах функционирования экономики и экономической политики, кроме этого она также отражает мировоззрение своего создателя и идеологический контекст своего времени.

Почему вообще экономические теории и модели теории имеют для нас какое-то значение? Не все ли равно, какие идеи разделяли деятели эпохи «машин и пара», и какие красивые конструкции строят математики, описывая абстрактных игроков-конкурентов?

Понимание экономических моделей дает возможность объяснить мировоззренческие установки людей, спрогнозировать их поведение. К сожалению, теоретики ответственны за то, что запускают в обыденное сознание людей «вирусы» якобы простых идей.

«Люди могут заниматься преследованием своих собственных интересов без опасения, что это нанесет ущерб обществу, не только из-за ограничений, предписанных законом, но также потому, что сами они являются продуктами ограничений, вытекающих из морали, религии, обычаев и воспитания». И это не цитата какого-нибудь философа-утописта, а слова родоначальника рыночной экономики – Адама Смита. Его последователи подобные идеи о моральных и воспитанных предпринимателях из своих теорий выкинули за ненадобностью. Как коротко и ясно заявил два столетия спустя Милтон Фридман, единственный долг фирмы перед обществом – максимизация прибыли. Как в реальной жизни себя ведут не просвещенные предприниматели, а реальные «экономикусы», россияне знают не понаслышке. Причем на рынке сражаются между собой в борьбе за кошельки потребителей, ведут между собой борьбу не только предприниматели-конкуренты.

«Экономический человек» тем успешнее, чем меньше вокруг него тех, на кого он смотрит, как на людей, а не на абстрактных конкурентов. Сегодня выгоднее всего в условиях свободной конкуренции быть не самым лучшим, а самым хитрым.

Почему ты такой бедный, если ты такой умный. Привыкая к этой реальности, легко оправдать все некими абстрактными правилами рынка, где нет места размышлениям, что хорошо, а что плохо.

В отличие от теории, в жизни безразличные решения – потому что «так принято», «это просто работа» и «не мы такие – жизнь такая» – приводят вовсе не только к абстрактной личной выгоде, а к вполне реальным бедам. А отношение к другим людям просто как к средству для «выигрыша» – главная беда всей современной экономики.

Еще одно печальное последствие таких идей – атомизация общества. Идея внеморальности экономической деятельности, выноса за скобки всего кроме выгоды и рационального расчета, опасна гораздо больше, чем кажется на первый взгляд. Лицемерие, обман и маленькие предательства ежедневно происходят в больших корпорациях, потому что, как известно, тут зарабатывают деньги, а не занимаются благотворительностью.

Фактически, любая теоретическая экономическая конструкция опирается на то или иное (явное или неявное) представление о поведении человека. При всем разнообразии имеющихся моделей человека, можно выделить главные компоненты, присутствующие в любой схеме:

* гипотеза о мотивации (целевой функции экономической деятельности человека)
* гипотеза о доступной информации
* представление о физических и интеллектуальных возможностях человека.

Наиболее известны следующие модели человека из экономических теорий:

1. идущий от А. Смита «компетентный эгоист» или  «экономический человек» – действующий ради собственного интереса, обладающий компетентностью и сообразительностью в достижении своего экономического интереса, а так  же различающийся степенью своей активности в зависимости от своей роли в производстве и классовой принадлежности;

2. гедонист, появляющийся у Дж. С. Миля и завладевший концепцией Дж. Бентама, в трудах которого капиталист предстает не как целеустремленный и деятельный, экономный человек, а как человек, испытывающий отвращение к труду и стремящийся к работе своих средств ради наслаждения и стремления к «максимуму счастья»;

3. немецкая историческая школа (Б. Гильдербрандт, К. Книс) утверждала, что человек в экономической теории – это эгоист, облагородивший это качество чувствами солидарности и справедливости;

4. К.Маркс исходил из представления об общественной сущность человека, его развитии в предложенных обществом обстоятельствах и видел главными фигурами капиталистических отношений капиталиста, получающего прибавочной стоимость и эконоически зависящего от него рабочего;

5. моделью человека маржиналистской теории (у.С. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас) был «рациональный максимизатор», рационализирующий потребление, понимаемое как обмен благ, выражаемый через денежный эквивалент;

6. попытка синтеза в теории А. Маршалла – основателя неоклассического направления – приводила, в результате, к пониманию экономики как науки, изучающей нормальную жизнедеятельность человеческого общества, и к модели человека как обычного человека из плоти и крови, отличающегося определенным уровнем рациональности;

7. согласно Дж. М. Кейнсу обладающий неполной информацией и находящийся в состоянии неопределенности экономический субъект – это человек, который для рационализации ситуации прибегает к помощи более информированного государства.

С определенной долей условности можно сказать, что в современной экономической теории существуют две главные модели поведения человека: *модель экономического человека, или рационального максимизатора* и так называемая *альтернативная модель*.

## Модель экономического человека

Рассмотрим основные компоненты модели рационального максимизатора, известной как Homo Economicus (человек экономический), господствующей на сегодня в неоклассической экономической теории.

Деятельность человека является целенаправленной, причем целеполагание происходит заранее, до начала самой деятельности. Человек стремится к наибольшему значению своей целевой функции: лучшему удовлетворению потребностей. Причем под потребностями прежде всего имеются в виду потребности материальные, поддающиеся насыщению в соответствии с первым законом Госсена. Предполагается также, что потребности и вкусы удовлетворяются только за счет внешних объектов (благ), а не внутренних источников (к примеру, самостоятельной творческой деятельности). Получаемые субъектом наслаждения: понимаются часто количественно, что дает возможность приравнять их к денежным суммам.

В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним REMM, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек». Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Это предусматривает следующие условия:

1. Он действует на конкурентном рынке, что предполагает его минимальную взаимосвязь с другими экономическими людьми. «Другие» – это конкуренты. Желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

2. Экономический человек рационален с точки зрения механизмов принятия решений. Он способен к постановке цели, последовательному ее достижению, расчету издержек в выборе средств такого достижения. Не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведёт к максимизации полезности).

3. Экономический человек обладает полнотой информации о той ситуации, в которой он действует.

4. Экономический человек эгоистичен, то есть он стремится к максимизации своей выгоды. Ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий.

Подобные допущения привели к обвинениям в адрес современной ортодоксальной экономической науки в том, что она стала, по сути, «экономикой классной доски» и совершенно оторвалась от реальной жизни.

Следуя неоклассикам, можно представить человека как совершенное существо, полностью владеющее собой и своими собственными поступками, то есть определяющим последние единственным критерием – собственной функцией полезности. Кроме того, он оставляет в стороне предпочтения других субъектов, которые в позитивном или негативном плане могут отразиться на его решениях, а также предполагает отсутствие взаимосвязи между целью и средством. Одно и другое берутся уже заранее известными и возможность того, что при рассмотрении цепочки последовательных действий цель может стать средством и наоборот – отсутствует.

Маржиналистская и ранняя неоклассическая литература предполагали доступную человеку информацию полной (или совершенной). Это означает, что производителю какого-либо блага должна быть заранее известна не только его будущая рыночная цена, но и будущая кривая спроса на это благо (т.е. то количество товаров, которое он сможет сбыть по данной цене).

В традиционной неоклассической теории предполагалось, что поведение каждого участника рынка не зависит от поведения остальных. Эта предпосылка подверглась пересмотру в теории игр. Здесь большую роль играет взаимодействие субъекта и партнера-соперника. При этом в информацию, доступную субъекту хозяйственной деятельности, входит полный набор не только собственных, но и чужих вариантов поведения, и, кроме того, он обладает возможностью рассчитать, к какому исходу приведет для него любое сочетание своих и чужих стратегий, и выбрать оптимальное для себя поведение в зависимости от своей целевой функции.

С течением времени и развитием науки рассматриваемая модель значительно усовершенствовалась. Прежде всего, она стала более универсальной за счет превращения целевой функции в «максимизацию всего, что угодно». Однако наибольшее число неоклассических нововведений, относится к поиску и обработке информации, трактовке настоящей и будущей неопределенности, формированию ожиданий.

В исходной модели не было ограничений на доступ к информации. Признание неопределенности означает, что такие ограничения есть. Один из способов решения данной проблемы: определить оптимальный уровень затрат времени и; сил на поиски, при котором предельные затраты будут равны предельной выгоде от продолжения поиска. Такой подход приводит к тому, что требования к интеллектуальным способностям субъекта возрастают – ведь перед тем как приниматься за выбор варианта поведения ему приходиться решить еще одну задачу – установить оптимальный размер нужной ему информации.

Еще один вариант решения проблемы неопределенности дает так называемая теория ожидаемой полезности. Ее суть состоит в том, что у экономического субъекта есть выбор из некоторого количества вариантов. Каждый из вариантов имеет несколько возможных исходов. Если субъекту заранее известна полезность каждого исхода и он может примерно определить его вероятность, то можно сформулировать правило выбора оптимального варианта.

Существуют и другие способы встраивания феномена неопределенности в неоклассическую модель. Однако во всех рассмотренных случаях происходит одно и то же: попытка отойти от предпосылки совершенной информации и учесть ее ограниченность, трудность получения, неопределенность ведет к ужесточению требований к другой компоненте модели – ее интеллектуальной составляющей.

В числе основных характеристик экономического человека следует выделить шесть компонентов: выбор, существование предпочтений и ограничений, процесс оценивания, принятие решения на основе собственных предпочтений, ограниченность информации и, наконец, рациональность. Рассмотрим каждый из перечисленных компонентов более подробно.

**Выбор.** Основаниями для возникновения ситуации выбора являются, с одной стороны, ограниченность ресурсов, а с другой – возможность их использования для удовлетворения различных потребностей. Таким образом, выбор – это совокупность действий, которые выполняет человек для достижения целей (удовлетворения потребностей) в условиях ограниченности ресурсов, допускающих альтернативные варианты использования. Данный компонент соответствует аналитическому варианту определения предмета экономической теории, предложенному Лайонелом Роббинсом. Кроме того, в этом компоненте заложены два важных свойства экономической системы – замещения (в данном случае – по целям) и конкуренции.

Отметим несколько важных аспектов изучения поведения человека в контексте определения выбора как объекта изучения. Во-первых, Герберт Саймон указывал на то, что выбор может быть рассмотрен не только как процесс, определение которого, по сути дела, представлено выше, но и как результат. Данное различие нетривиально постольку, поскольку экономическая теория, по мнению Саймона, долгое время занималась в основном результатами выбора, что соответствовало допущению о полной рациональности.

Выбор как процесс имеет несколько важных аспектов, в числе которых – размерность ситуации выбора. Она определяется как разнообразием потребностей субъекта выбора, так и набором доступных для удовлетворения данных потребностей ресурсов. Чем больше разнообразных потребностей может быть удовлетворено с помощью существующего набора ресурсов, а также чем больше разнородных ресурсов используется для удовлетворения данных потребностей, тем больше размерность ситуации выбора.

Во-вторых, не следует путать размерность и сложность ситуации выбора, если последнюю рассматривать в терминах издержек лица, принимающего решение. Различие обусловлено учетом интеллектуальных возможностей человека, возможностей управления вниманием, а также его опытом в осуществлении выбора. Если интеллектуальные возможности не ограничены (как это, по сути дела, имеет место в моделях полной рациональности), то размерность ситуации выбора не влияет на уровень ее сложности для принимающего решение субъекта. Если же условие неограниченности интеллектуальных возможностей и внимания не выполняется, то увеличение размерности ситуации, как правило, будет приводить к повышению степени ее сложности. Вот почему анализ выбора как процесса приобретает все более важное значение.

В-третьих, выбор, совершаемый человеком, сопряжен со множеством процессов, которые взаимосвязаны и вместе с тем могут представлять собой самостоятельный объект исследования. Например, в ситуации выбора до принятия ключевого решения возникают процессы обучения, которые направлены на выявление альтернатив, их изучение (в том числе оценивание). В свою очередь, процессы обучения после принятия решений выполняют функцию оправдания данного решения и устранения когнитивного диссонанса.

**Предпочтения и ограничения.** Предпочтения – это форма выражения потребностей, в которых различные комбинации благ упорядочены с точки зрения степени удовлетворения данных потребностей. Ограничения – объективные возможности удовлетворения потребностей. В числе ограничений (или их компонентов) фигурируют не только цены и доход, как в стандартных неоклассических моделях, но и предпочтения других людей, если речь идет о системе обмена с малым числом участников. Кроме того, в числе ограничений оказываются правила игры с соответствующими механизмами обеспечения их соблюдения.

В экономической теории используется важная предпосылка о различиях между предпочтениями и ограничениями по характеристикам их изменений. Поскольку и предпочтения, и ограничения влияют на выбор, но механизм их взаимодействия непосредственно наблюдать нельзя, то влияния на результаты выбора могут быть объяснены достаточно логично и последовательно в том случае, если один из компонентов будет считаться неизменным.

В соответствии с существующей исследовательской конвенцией в рамках неоклассической теории предпочтения признаны более устойчивым компонентом ситуации выбора, что позволяет приписывать изменения в поведении человека изменениям в системе ограничений. Общая идея о разграничении предпочтений и ограничений нашла наиболее последовательное отражение в неоклассических моделях выбора, а их обоснование – в работах Гэри Беккера, лауреата премии имени Нобеля в области экономики.

**Оценивание.** Варианты выбора не упорядочиваются сами по себе. Их необходимо оценить. Вот почему предполагается, что экономический человек наделен также способностью к оцениванию как условию совершения выбора. Экономический человек не безразличен к окружающему ииру, он непрерывно оценивает, соизмеряет все объекты и состояния мира по какому-либо критерию.

Условием оценивания различных альтернатив является сопоставимость альтернатив друг с другом. В модели экономического человека сопоставимость обеспечивается через однородные субъективные оценки человека, которые на модельном уровне иногда принимают численное выражение, а иногда не принимают (в зависимости от того, используется ординалистский или кардиналистский вариант количественного представления критериальных оценок лица, принимающего решение).

Возникает проблема соизмеримости оценок благ (их полезности) разными хозяйственными субъектами. Напрямую сопоставлять полезность одного и того же блага или интенсивность потребности в нем для разных людей некорректно – нет общей единицы измерения. Обойти эту трудность впервые смог Парето, чей критерий оптимальности предполагает лишь сравнеие альтернатив каждым хозяйственным субъектом для себя.

**Принятие решений на основе собственных предпочтений (мотивация).** В соответствии с обобщенными представлениями об экономическом человеке, которые разделяются большинством исследователей, выбор осуществляется на основе собственного интереса, в соответствии с собственными предпочтениями, а не предпочтениями других людей (конкурентов, контрагентов или государства в лице регуляторов, законодателей или представителей исполнительной власти).

Предпосылка собственного интереса означает, что человек не следует автоматически принятым в обществе нормам, традициям и т.д. и не имеет того, что принято называть совестью или нравственностью. Но из этого не следует, что экономический человек ведет себя аморально. Данная предпосылка означает лишь то, что этические нормы и общественные институты он воспринимает утилитарно: следование им в данном обществе позволяет ему максимизировать полезность или благосостояние в долгосрочном плане.

Для более точного понимания содержания понятия «собственные предпочтения» необходимо получить ответы на несколько вопросов. Могут ли предпочтения, которые называются собственными, изменяться? В результате действия каких факторов могут изменяться собственные предпочтения? Могут ли собственные предпочтения изменяться под влиянием других людей? Существуют ли какие-то ограничения на то, чтобы предпочтения продолжали оставаться собственными и после изменения? Можно ли считать, что человек не имеет собственных предпочтений, если в своем выборе он опирается на выбор другого человека?

Если ответ на первый вопрос отрицательный, то мы получаем наиболее простой вариант определения, который в целом соответствует предпосылке, которую сформулировал Г. Беккер применительно к любому типу человеческого поведения. Если речь идет о конкретных объектах выбора, то поведение может существенным образом изменяться. Если же речь идет о фундаментальных аспектах, то предпочтения являются стабильными. В этом случае остальные вопросы бессмысленны.

Если ответ на первый вопрос положительный, то можно рассмотреть три варианта ответа на второй вопрос. Если предпочтения изменяются, но сам источник изменений не указывается (иными словами, предпочтения изменяются экзогенно), то по сути ситуация ничем не отличается от отрицательного ответа на первый вопрос. Когда допускается действие исключительно внутренних факторов (последовательная независимость от внешнего воздействия), существуют два варианта: а) использование метода интроспекции и распространение выводов на других людей с применением модифицированной предпосылки о репрезентативном индивиде; б) игнорирование внутреннего фактора, вынесение его за пределы предмета экономической теории по причине непроверяемости (неверифицируемости и нефальсифицируемости) гипотез, связанных с объяснением изменения поведения человека на основе внутренних факторов предпочтений.

Предположим, что предпочтения изменяются в результате действия внешних по отношению к данному человеку факторов. Тогда сохраняется вопрос об измерении влияния данных факторов на предпочтения. Вместе с тем здесь есть и самостоятельный вопрос: имеет ли значение для квалификации предпочтений как собственных определение ключевых характеристик фактора, влияющего на предпочтения рассматриваемого субъекта? Соответственно можно рассматривать две игровые ситуации, в которых партнерами в игре оказывается (1) другой человек или (2) внешняя среда (природа). Во втором случае трудностей не возникает. Однако в первом случае, если предпочтения одного человека изменяются предсказуемым образом в результате целенаправленных действий другого, такая ситуация напоминает действие в соответствии с предпочтениями других людей, что вновь возвращает к вопросу о границах понятия «собственные предпочтения». Подразумевает ли действие в соответствии с собственными предпочтениями автономность индивида, его самостоятельность? Если да, то в этом случае воздействия со стороны других людей на предпочтения рассматриваемого лица, принимающего решения, должны быть исключены. Если нет, то статус собственных предпочтений допускает представление субъекта как транслятора предпочтений других людей.

**Ограниченность информации.** Информация, необходимая человеку для принятия решения, изначально не является данной ему. Более того, для ее получения необходимо затратить определенное время, а также ресурсы. Иными словами, получение ценной информации сопряжено с издержками. В связи с этим важно проводить различие между данными и информацией. Если данные экономический человек это набор знаков, доступных действующему лицу, то информация экономический человек это набор знаков, которые обладают для данного лица определенной (осознаваемой им) полезностью. Это различие связано с использованием трех видов фильтров: синтаксического, семантического и прагматического. Синтаксический фильтр пропускает только те данные, которые реципиент может прочитать. В результате получается читаемое сообщение. Семантический фильтр пропускает только те сообщения, которые реципиент может понять. В результате получается понятное сообщение. Наконец, прагматический фильтр пропускает только те сообщения, которые обладают определенной полезностью, могут быть использованы в процессе выбора.

В зависимости от того, как представлен сам процесс поиска информации, могут быть получены разные модификации модели экономического человека. В частности, в некоторых случаях можно достаточно просто решить вопрос об оптимальном объеме информации и, соответственно, масштабах поиска для достижения человеком поставленных целей. В других случаях возникает так называемый информационной парадокс, сопряженный с тем, что информация о ценности дополнительной информации является недоступной eх ante, т.е. до того момента, как она становится известной, так что известны только издержки получения дополнительной информации. Однако после того как информация стала известна и, соответственно, можно установить ее субъективную ценность, у человека исчезают стимулы платить за нее.

**Рациональность.** Одно из основных допущений экономической теории состоит в том, что человек делает рациональный выбор. Рациональный выбор означает предположение, что решение человека является результатом упорядоченного процесса мышления. Слово «упорядоченный» определяется экономистами в строгой математической форме. Вводится ряд предположений о поведении человека, которые называются аксиомами рационального поведения. При условии, что эти аксиомы справедливы, доказывается теорема о существовании некой функции, устанавливающей человеческий выбор, – функции полезности. Полезностью называют величину, которую в процессе выбора максимизирует личность с рациональным экономическим мышлением. Можно сказать, что полезность – это воображаемая мера психологической и потребительской ценности различных благ.

В экономической теории рациональность человека определяется тем, что выбор, который осуществляет человек, приводит к результату, который с точки зрения данного человека в наибольшей степени соответствует его целям.

Рациональность может быть определена следующим образом: субъект (1) никогда не выберет альтернативу  X, если в то же самое время (2) ему доступна альтернатива  Y, которая, с его точки зрения (3), предпочтительнее  X.

При проведении анализа данной характеристики экономического человека следует обратить внимание на две важные составляющие.

1. Рациональность в формализованных моделях принимает вид максимизации целевой функции, определенной с различной степенью общности, абстрактности.

2. Рациональность не исключает ошибок, если допускать, что в рамках модели человек имеет возможность их исправить. Иными словами, ошибки в выборе являются случайными, а не систематическими.

В интеллектуальные возможности человека включаются:

* память, в которой хранится информация об иерархии многочисленных потребностей человека
* интеллект, позволяющий рассчитать результаты своих возможных поступков, взвесить их важность и выбрать наилучший вариант.

С содержательной точки зрения делается предположение, что человек как бы взвешивает на некоторых «внутренних весах» различные альтернативы и выбирает из них ту, полезность которой больше.

Задачи принятия решений с рассмотрением полезностей и вероятностей событий были первыми, которые привлекли внимание исследователей. Постановка таких задач обычно заключается в следующем: человек выбирает какие-то действия в мире, где на получаемый результат (исход) действия влияют случайные события, неподвластные человеку, но имея некоторые знания о вероятностях этих событий, человек может рассчитать наиболее выгодную совокупность и очередность своих действий.

Отметим, что в данной постановке задачи варианты действий обычно не оцениваются по многим критериям. Таким образом, используется более простое (упрощенное) их описание. Рассматривается не одно, а несколько последовательных действий, что позволяет построить так называемые деревья решений.

Человек, который следует аксиомам рационального выбора, называется в экономике рациональным человеком.

Рациональность – это еще далеко не все, что определяет поведение экономического агента. Он не существует обособленно от окружающих предметов и таких же агентов как он, поэтому необходимо рассмотреть и ограничения, с которыми сталкивается человек в процессе принятия решения или осуществления выбора.

Неоклассическая теория здесь исходит из предположений, что все потребители знают, чего они хотят, то есть каждый имеет свою совокупность известных ему потребностей, которые к тому же связаны функционально. Для упрощения анализа неоклассики взяли «усредненную» функцию полезности, где не учитываются ни разнообразие возможностей максимизации при постоянной величине дохода, ни различия между субъективными стремлениями использовать имеющиеся ресурсы и объективными возможностями. Следовательно, так как предпочтения известны, то решением функции полезности будет определение неизвестных результатов индивидуального выбора.

Однако ценность теории, предсказывающей выбор потребителя или другого экономического субъекта, будет высока тогда, когда окружающая ситуация остается относительно стабильной, а потенциалы, заложенные в ней, являются доступными для принятия и переработки человеческими возможностями. Тем более, что существуют, кроме вышеперечисленных внешних, еще и внутренние препятствия, от которых неоклассики просто абстрагируются.

Следует выделить два подхода в отношении модели человека, которые сформировались в экономической теории и с некоторыми модификациями существуют в настоящее время: *антропологический* и *методологический*.

В рамках антропологического подхода, последовательным представителем которого можно считать Н. Сениора, доказывалось, что экономический человек – это человек, который существует в действительности. Таким образом, эгоистическая мотивация признавалась естественной, что соответствовало акценту на онтологическое основание модели экономического человека. В числе оговорок, которые сопровождали данное положение, следует выделить две.

1. Стремление к приобретению предметов, составляющих богатство, хотя и присуще всем людям, но в разной степени.

2. Не принимаются во внимание факторы, которые искажают приобретательскую мотивацию человека.

Заметим, что антропологическая версия модели экономического человека корреспондирует с функциональным определением рациональности. В нем наиболее существенно, что рациональность действия, поведения, решения, полагания и т.п. определяется в терминах последствий, которые эти элементы могут вызывать. Функциональные характеристики действия, поведения, решения, полагания некоего данного вида суть способность систематически приводить к последствиям определенного вида (это не значит всегда, но – с большой вероятностью).

Впервые методологическая версия экономического человека появилась в работах Джона Стюарта Милля. В отличие от антропологического в рамках методологического подхода экономический человек считался абстракцией, которая хотя и отражала некоторые черты реального человека, но не могла отождествляться с ним.

Понимание экономического человека как абстракции, некоторого упрощения открывает возможности детального, операционального исследования поведения человека, что и было реализовано в последующем развитии экономической теории наряду с априорными предпосылками как необходимым атрибутом абстрагирования. Данный поход корреспондирует с инструменталистским определением рациональности. В рамках этой рациональности человек рассматривается как «неопределенность», которая и должна принять решение. Другими словами, здесь нет экзистенциальных представлений о человеке, есть лишь отбор неких типов предпочтений.

Чтобы лучше понять, откуда взялась в экономической науке вместо целостного представления о человеке модель рационального максимизатора, нужно присмотреться к тому, когда возникли первые теории экономического поведения. С XVIII века идеи прогресса и просвещения начинают завоевывать умы европейцев. На фоне мистики и суеверий идеи торжества разума и материальности мира, который можно изучить до конца с циркулем, микроскопом и пробиркой, – захватывающи и перспективны. Человек – сложное механическое устройство, которое умеет лишь ощущать и думать. Душа – это «лишенный содержания термин, за которым не кроется никакой идеи и которым здравый ум может пользоваться лишь для облачения той части нашего организма, которая мыслит», – пишет философ и врач Жюльен де Ламетри, увековечивший идею «человека-машины» в одноименном труде 1748 года. Быть идеалистом не модно, модно считать человека существом, которым руководят природные инстинкты, стремление к выгоде и удовольствию и страх лишений и огорчений.

Столь же рациональны и эгоистичны люди и в сочинениях большинства теоретиков экономической мысли XVIII и XIX веков. У Адама Смита автономными индивидами движут два природных мотива: своекорыстный интерес и склонность к обмену. У Джона Стюарта Милля людьми руководит стремление к богатству и при этом отвращение к труду и нежелание откладывать на завтра то, что можно употребить сегодня. Джереми Бентам считал человека способным к арифметическим действиям для получения максимума счастья и писал: «Природа поставила человека под власть двух суверенных владык: страданья и радости. Они указывают, что нам делать сегодня, и они определяют, что мы будем делать завтра. Как мерило правды и лжи, так и цепочки причины и следствия покоятся у их престола». Леон Вальрас видел человека максимизатором полезности на основе рационального поведения. В XX веке на базе этих идей выросла уже теория игр – раздел математики, изучающий оптимальные стратегии в процессах, где несколько участников ведут борьбу за реализацию своих интересов.

Надо заметить, что понимание ограниченности представления о человеке в экономике как о механистическом рациональном субъекте существовала и в прошлом. Даже классик Джон Милль все же признавал влияние национальных особенностей на экономического человека и писал, что в странах континентальной Европы «люди довольствуются меньшими денежными барышами, не столь дорожа ими по сравнению со своим покоем и своим удовольствием». В трудах представителя немецкой исторической школы экономической теории XIX века Б.Гильдебрандта, человек «как существо общественное, есть прежде всего продукт цивилизации и истории. Его потребности, образование и отношение к вещественным ценностям, равно как и к людям, никогда не остаются одними и теми же, а географически и исторически беспрерывно меняются и развиваются вместе во всей образованностью человечества». Торнстейн Веблен считал, что людьми в экономических поступках движет вовсе не рациональный расчет, а стремление к повышению социального статуса, далеко не всегда рациональное, и зависящее от того, в каком культурно-историческом контексте это происходит. Веблен в каком-то смысле может считаться родоначальником нынешних теорий престижного потребления в маркетинге.

Рациональному принятию решений сильно препятствует само устройство человеческой психики. Так, еще в 60-е годы XX в. психологи обнаружили доказательства удивительно мощного влияния ситуаций на поступки людей. Кроме психологических особенностей, серьезно влияют на экономическое поведение мировоззренческие установки. Механизмы, описанные в теории игр, далеко не всегда реализуются в реальных жизненных ситуациях.

Однако сторонники «антропоцентрической экономики» всегда оставались в меньшинстве, и в общественном сознании четко укрепилась мысль о том, что экономика – это поле, в котором главный мотив людей и организаций – максимизация своей прибыли, независимо от того, какие именно это люди и организации, в какой стране они находятся и какие мировоззрения разделяют.

Рассмотрим далее основные исторические этапы формирования модели экономического человека.

## Человек в английской классической школе

**Адам Смит**

Идея экономического человека как человека, руководимого собственным интересом, в конце XVIII в. просто носилась в европейском воздухе. Но нигде и ни у кого она не была сформулирована настолько отчетливо, как в «Богатстве народов». Вместе с тем Смит стал первым экономистом, положившим определенное представление о человеческой природе в основу целостной теоретической системы.

В самом начале «Богатства народов» он пишет о свойствах человека, налагающих отпечаток на все виды его хозяйственной деятельности. Во-первых, это «склонность к обмену одного предмета на другой» (подобная предпосылка позволяет Смиту объяснить обмен эквивалентов, а не предметов, имеющих разную ценность для продавца и покупателя, как у Госсена и австрийской школы); во-вторых, собственный интерес, эгоизм, «одинаковое у всех людей постоянное и неисчезающее стремление улучшить свое положение». Эти свойства взаимосвязаны: в условиях широкого развития обмена невозможно установить с каждым из партнеров личные отношения, основанные на взаимной симпатии. Вместе с тем обмен возникает именно потому, что даром получить нужные предметы у эгоистичного по природе соплеменника невозможно. «... Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, но тщетно было бы ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них»..

Отмеченные свойства человеческой природы имеют у Смита важные экономические последствия. Они лежат в основе системы разделения труда, где индивид выбирает такое занятие, при котором его продукт будет иметь большую ценность, чем в других отраслях. «Каждый отдельный человек постоянно старается найти наиболее выгодное приложение капитала, которым он может распоряжаться. Он имеет в виду собственную выгоду, а отнюдь не выгоды общества».

Однако Смит в отличие от Гоббса и меркантилистов не противопоставляет частный интерес общему благу («богатству народов»). Дело в том, что это богатство равно, по Смиту, сумме ценностей, созданных во всех отраслях хозяйства. Таким образом, выбирая отрасль, где его «продукт будет иметь большую стоимость, чем в других отраслях», человек, ведомый эгоистическим интересом, самым непосредственным образом увеличивает богатство общества. Когда же приток капитала из других отраслей в более рентабельную достигнет такого уровня, что ценность товаров в последней начнет падать и ее сравнительная выгодность исчезнет, собственный интерес начинает направлять владельцев капитала в другие сферы его приложения, что опять-таки в интересах общества. Смит не доказывает строго тезис о совпадении общего интереса и интересов всех членов общества, ограничиваясь метафорой «невидимой руки». Однако очевидно, что автоматический, не требующий государственного вмешательства межотраслевой перелив капитала, движимый собственным интересом его владельцев, играет в схеме Смита исключительно важную роль. Именно здесь Смит непосредственно использует сформулированную им вначале предпосылку, касающуюся человеческой мотивации.

Рассматривая роль, которую играет мотив собственного интереса у Смита, нельзя обойти проблему, с которой сталкиваются все исследователи его творчества. Дело в том, что основанная на собственном интересе модель человеческой мотивации в «Богатстве народов», казалось бы, не согласуется с ее трактовкой в первом большом произведении Смита – «Теории нравственных чувств» (1759 г.).8 Здесь Смит подчеркивает, что поведение человека направляется «симпатией», т.е. умением поставить себя на место другого (в современной психологии это качество называется *эмпатией*) и желанием заслужить одобрение «беспристрастного наблюдателя». Собственный интерес при этом не отрицается, но Смит подчеркивает его ограниченность: он оперирует только в рамках»справедливого». Однако противоречие между Смитом-моралистом и Смитом-экономистом во многом кажущееся. С одной стороны, Смит утверждает, что «не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов» именно потому, что развитая система разделения труда ставит нас в отношения с людьми, к которым мы можем не испытывать симпатии. Таким образом, этика у Смита невозможна без учета собственного интереса, тогда как политическая экономия вполне может обойтись без учета чувства симпатии. С другой стороны, и в «Богатстве народов» Смит отнюдь не идеализирует эгоизм владельцев капитала: он хорошо понимает, что собственный интерес капиталистов может заключаться не только в производстве выгодных продуктов, но и в ограничении аналогичной деятельности конкурентов. Он даже отмечает, что норма прибыли, как правило, находится в обратной зависимости от общественного благосостояния и поэтому интересы купцов и промышленников в меньшей степени связаны с интересами общества, чем интересы рабочих и землевладельцев. Более того, этот класс «обычно заинтересован в том, чтобы вводить общество в заблуждение и даже угнетать его», пытаясь ограничить конкуренцию. Но если государство поддерживает свободу конкуренции, то собственный интерес может объединить разрозненно действующих эгоистов в упорядоченную систему, обеспечивающую общее благо. Таким образом, Смит демонстрирует, что даже при самых худших предположениях относительно человеческой природы рыночная экономика, основанная на свободной конкуренции, все равно дает лучший результат, чем принудительная регламентация экономической деятельности. Так Смит развязывает узел, образованный переплетением личных и общественных интересов. Как подчеркивает Дж. Бьюкенен, презумпция экономического человека-эгоиста является единственно возможной при сравнительном анализе различных общественных институтов, точно так же, как презумпция несовершенства человеческой природы неизбежна при сравнении различных политических систем. Преимущества демократии над деспотией основаны на том, что при демократии пребывание у власти плохих людей нанесет обществу меньший ущерб, хотя благородный и просвещенный деспот способен принести обществу больше пользы, чем любая демократическая власть.

Изложенная схема того, как работает мотив личного интереса в теоретической системе Смита, не должна создавать впечатления, что мотивация экономического поведения понимается автором «Богатства народов» чисто абстрактно. Смит выводит своего движимого собственным интересом субъекта не из умозрительных соображений о природе человека, а из своих наблюдений за окружающим его реальным миром. В «Богатстве народов» еще нет резкого отделения теории от эмпирии. Так, Смит не сводит собственный интерес людей к получению денежных доходов наподобие максимизации прибыли: на выбор занятий помимо заработка влияют также приятность или неприятность занятия, легкость или трудность обучения, постоянство или непостоянство занятий, больший или меньший престиж в обществе и, наконец, большая или меньшая вероятность успеха. Например, люди, занимающиеся неприятным, презираемым обществом делом, – мясники, палачи, кабатчики – вправе претендовать на большую прибыль, и т.д.. О широкой трактовке Смитом мотива собственного интереса свидетельствует и пример, приводимый С. Холландером: Смит пишет, что, несмотря на то что рабство всегда менее эффективно, чем система наемного труда, в ряде случаев, там где разница в рентабельности не так велика, землевладельцы предпочитают использовать рабов, поскольку это удовлетворяет их «любовь к доминированию». С другой стороны, в американских колониях Англии труд рабов применяется именно там, где он экономически более выгоден (на плантациях табака и сахарного тростника), а там, где это не так (при выращивании зерновых), рабы отпускаются на свободу, так что в целом собственный материальный интерес все же пересиливает стремление к власти.

Перечисленные Смитом дополнительные факторы компенсируют неравенство доходов и тоже входят в целевую функцию экономического субъекта. Смит различает также интересы и цели представителей основных классов современного ему общества: собственников земли, наемных рабочих и капиталистов.

Столь же реалистичен подход Смита и к другим компонентам модели человека: его интеллектуальным способностям и информационным возможностям. Индивид, согласно Смиту, далеко не всегда может предвидеть последствия своих поступков. Более всего он компетентен в том, что затрагивает его личные интересы. Он лучше, чем кто-либо другой, в том числе и государственный чиновник, способен идентифицировать свой собственный интерес. Эта идея имела особое значение в полемике Смита с меркантилистами, и она составляет основной мотив «Богатства народов»: «Государственный деятель, который попытался бы давать частным лицам указания, как они должны употреблять свои капиталы, обременил бы себя совершенно излишней заботой».

**Давид Рикардо**

«Начала политической экономии и налогового обложения» Д. Рикардо представляют собой иной тип экономического исследования по сравнению с «Богатством народов» А. Смита. Теория Риккардо намного более, чем теория Смита, напоминает Ньютонову механику: с помощью дедукции из нескольких абстрактных предпосылок – убывающего плодородия почвы, мальтусовского закона народонаселения и собственного интереса как основного мотива жономической деятельности – он сделал далеко идущие выводы относительно долгосрочного движения заработной платы, нормы прибыли и ренты и таким образом вывел законы распределения доходов между основными общественными классами. При этом у него отсутствует какое-либо эксплицитное изложение допущений относительно человеческой природы. Предпосылка собственного интереса проявляется у Рикардо главным образом в допущении о выравнивании норм прибыли в разных отраслях путем перелива капитала: «Это неугомонное стремление всех капиталистов оставлять менее прибыльное дело для более прибыльного создает сильную тенденцию приводить прибыль всех к одной норме». При этом, как и у Смита, собственный интерес не сводится к чисто денежному: «Капиталист, ищущий прибыльного применения для своих средств, естественно, будет принимать во внимание все преимущества одного занятия перед другим. Поэтому он может поступиться частью своей денежной прибыли ради верности помещения, опрятности, легкости или какой-либо другой действительной или воображаемой выгоды, которыми одно занятие отличается от другого»,что фактически приводит к разным нормам прибыли в разных отраслях.

Как и Смит, Рикардо отмечал специфику экономического поведения отдельных классов, среди которых лишь капиталисты до некоторой степени ведут себя в соответствии с логикой собственного интереса, но и это стремление модифицируется различными привычками и предрассудками, например упрямым нежеланием расставаться с гибнущим предприятием или предубеждением против выгодных вложений капитала за границей, побуждающим «большинство лиц со средствами скорее довольствоваться низкой нормой прибыли у себя на родине».Что же касается рабочих, то их поведение, как отмечал Рикардо, подчинено привычкам и инстинктам, а землевладельцы представляют собой праздных получателей ренты, не властных над своим экономическим положением.

Упоминания о границах мотива собственного интереса наводят на мысль, что Рикардо считал эту предпосылку научным допущением, приемлемым при анализе долгосрочных процессов. Рикардо считал закономерным предметом научного экономического анализа лишь такое поведение людей, которое продиктовано их личными интересами, так как «если бы мы предположили любое иное правило поведения, мы не знали бы, где остановиться». Он полагал, что построенная таким образом теория не может быть опровергнута фактами. Но, оставаясь на позициях философии естественного права, Рикардо, как и Смит, не слишком ясно различал логику модели и логику самой действительности и не ощущал, что принятая им поведенческая предпосылка влияет на результат анализа. Модель собственного интереса он понимал эдновременно как образец рационального экономического поведения. При всей «дедуктивности» своей экономической теории Рикардо, как и Смит, не прибегал к сильным абстракциям относительно человеческого поведения в экономике, а удовлетворялся моделью человека, не слишком далеко вышедшей за пределы обыденного опыта. (Правда, опыт этот, как отмечал впоследствии Маршалл, ограничивался знакомством с англичанами, жившими в больших городах).

Итак, в произведениях английских классиков – в явном виде у Смита и в неявном у Рикардо – использовалась модель человека, которая характеризуется:

1) определяющей ролью собственного интереса в мотивации экономического поведения;

2) компетентностью (информированностью + сообразительностью) экономического субъекта в собственных делах;

3) конкретностью анализа – учитываются классовые различая в поведении и различные, в том числе неденежные, факторы благосостояния.

Эти свойства экономического субъекта (особенно развитые у капиталистов) Смит и Рикардо считали изначально присущими каждому человеческому существу. Критики же капитализма, счиающие его преходящим этапом в истории человечества, отмечали, что такая концепция человека была продуктом складывавшееся в ту эпоху буржуазного общества, в котором «не осталось никакой другой связи между людьми, кроме голого интереса, никакого другого мотива, регулирующего совместную жизнь, кроме эгоистического расчета». Значение этой модели человека для истории экономической мысли состоит прежде всего в том, что с ее помощью политическая экономия выделилась из моральной философии как наука, имеющая свой предмет – деятельность экономического человека.

Но еще раз подчеркнем, что ни для Смита, ни для Рикардо не была характерна рефлексия по поводу предпосылок экономического исследования. Эту задачу выполнили другие экономисты.

**Методологи: Нассау Уильям Сениор и Джон Стюарт Милль**

Первые опыты дескриптивной экономической методологии связаны с осмыслением опыта английской классической школы политической экономии. Смит и Рикардо не предприняли попыток объяснить свой метод, видимо потому, что он казался им очевидно правильным и не нуждавшимся в обосновании. Однако так представлялось далеко не всем и новая наука политическая экономия подверглась суровой критике, главным образом с позиций морали, за чрезмерно узкий взгляд на человеческую природу, сведенную к приобретательским, эгоистическим мотивам. Такая критика потребовала от экономистов более глубокого обоснования своих теорий. Естественно, внимание методологов было обращено исключительно на проблему мотивации, поскольку другие компоненты модели человека классической школы вопросов не вызывали. Эта защита имела два направления.

Первое (антропологическое) сводилось к тому, что экономический человек существует в действительности: в естественности и распространенности эгоистической мотивации (собственного интереса) можно легко убедиться с помощью наблюдений и интроспекции. Такова была точка зрения Н. У. Сениора, включающего в число основных общих положений экономической науки «желание каждого человека получить как можно больше предметов, составляющих богатство, с наименьшими возможными жертвами», хотя Сениор отмечал, что разные люди испытывают это желание с разной интенсивностью, а также признавал наличие у людей других мотивов помимо стремления к богатству. В более поздних изданиях Сениор убрал слово «предметы» и включил в «богатство» такие компоненты, как «власть», «известность», «отдых», «блага для близких и друзей» и даже «пользу для общества». Правда, неясно, как именно Сениор собирался учитывать все эти мотивы в экономической теории. Но выводы, сделанные из этих положений, подчеркивал Сениор, справедливы лишь в отсутствие искажающего воздействия других факторов. Если же нам удастся определить, в каких случаях можно ожидать этого воздействия и какова будет его сила, мы сможем, как считает Сениор, трактовать экономическую науку как «позитивную», а не «гипотетическую».

Второе направление (методологическое) представляли работы Дж. С. Милля. Милль, искушенный философ и автор основополагающей работы о логике различных наук, был далек от наивной веры своих предшественников в вечность и естественность «собственного интереса» и считал экономического человека необходимой для анализа абстракцией. Он подчеркивал, что политическая экономия охватывает не все поведение человека в обществе: «Она рассматривает его лишь как существо, желающее обладать богатством и способное сравнивать эффективность разных средств для достижения этой цели. Она полностью абстрагируется от любых других человеческих страстей и мотивов, кроме тех, которые можно считать вечными антагонистами стремления к богатству, а именно отвращения к труду и желания безотлагательно пользоваться дорогостоящими наслаждениями. Их она до определенной степени включает в рассмотрение, поскольку они не просто иногда вступают в конфликт со стремлением к богатству, как другие мотивы, но постоянно сопровождают его в качестве тормоза или помехи, и, следовательно, рассматривая стремление к богатству, мы не можем не рассматривать и эти побуждения».Таким образом, политическая экономия, согласно Миллю, с самого начала должна признавать ограниченность стремления к материальному богатству, хотя ограничивающие факторы сводятся к двум вышеназванным, очевидно самым важным из прочих человеческих мотивов, имеющих отношение к экономике. Милль не поясняет причины такого отбора, но мы можем это сделать за него: эти мотивы представляют собой не что иное, *как внутренние ограничения* с которыми сталкивается всякое стремление к богатству. Не будь их, стремление к богатству было бы ограничено лишь количеством материальных ресурсов, находящихся в данный момент в распоряжении субъекта, и не сопряжено с затратами его энергии. Это условие имеет и непосредственный экономический смысл. Дело в том, что *ценность* товара теоретики английской классической сколы определяют через трудовые затраты. Если бы «отвращения труду» не существовало, то товары просто не имели бы ценности (ничего бы не стоили) для своих производителей. Аналогично преодоление капиталистами своего «желания безотлагательно пользоваться наслаждениями» является в конечном счете главной причиной существования *капитала*. Следовательно, нежелание трудиться и откладывать на завтра то, что можно потребить сегодня, ведет к уменьшению производства ценностей и вложений капитала, а значит, ограничивает богатство общества. Отсюда вытекает необходимость рассматривать их в рамках политической экономии вслед за главным мотивом стремления к богатству (кстати, то же самое, как отмечает Милль, можно сказать и о мотиве продолжения рода).

Милль считал описанную им модель человека в политической экономии безусловно односторонней по сравнению с намного более сложной действительной его мотивацией: «Вероятно, ни об одном человеческом действии нельзя сказать, что, совершая его, человек не испытывает прямое или косвенное воздействие других импульсов помимо стремления к богатству». Однако если объект изучения находится под воздействием нескольких сил, каждая из них должна быть рассмотрена отдельно. Политическая экономия ограничивается анализом поведения человека, стремящегося к богатству. Поэтому ее выводы применимы там, где этот мотив является главной целью, и неприменимы во всех других случаях. Методологическое обоснование экономического человека, естественно, предполагает более узкую область применения экономической теории, чем антропологическое обоснование. Более того, поскольку в науке «главная цель рассматривается как единственная», на практике полученные ею выводы следует дополнить учетом воздействия других факторов (например, привычек и обычаев). («То, что верно абстрактно, верно и конкретно, но с надлежащими допущениями»). Однако в рамках самой науки воздействие остальных факторов не изучается, за исключением особо важных случаев, например закона народонаселения (в те времена считалось, что стремление к продолжению рода независимо от стремления к богатству). В этом случае, как отмечает Милль, научная строгость уступает практической полезности (ibid.).

Таким образом, экономический человек в трактовке Милля – это не реальный человек, знакомый нам по наблюдениям за собой и другими людьми, как это было у Сениора, а научная абстракция, выделяющая один-единственный мотив из всего спектра человеческих побуждений. Подобный метод является, согласно Миллю, единственным подлинно научным способом анализа для общественных наук, в которых невозможны эксперимент и опирающаяся на него индукция.

В этом смысле политическая экономия, по Миллю, подобна геометрии: ее исходный пункт – не факты, а априорные предпосылки (абстракция человека, стремящегося только к богатству, может быть в какой-то мере уподоблена, по мнению Милля, абстракции прямой линии, имеющей длину, но не имеющей ширины. Однако априорно выделяемый мотив является не фиктивным, произвольным, а вполне реальным – модель экономического человека подсказывают нам интроспекция и наблюдения за другими людьми. Таким образом, различие между антропологическим и методологическим подходами к модели экономического человека заключается в сравнительной важности интроспекции и абстракции.

Важно отметить, что кроме мотивационного компонента Милль впервые выделяет в экономической модели человека и когнитивный – способность сравнивать эффективность различных средств для достижения цели.

Эти методологические воззрения Милль в какой-то мере пытался воплотить в своем главном экономическом труде – «Основах политической экономии».

Интересно, как прореагировал на методологию Милля сам Сениор: «Мне кажется, что, если мы заменим гипотезу г-на Милля о том, что богатство и дорогостоящие развлечения являются единственными объектами человеческого желания, тезисом о том, что они являются универсальными и постоянными объектами желания, что их желают все люди во все времена, мы заложим столь же твердую основу для наших последующих рассуждений и поставим истину на место произвольной предпосылки.

Особый интерес представляют проиллюстрированные Миллем отклонения от мотива стремления к богатству в маленькой главе «О конкуренции и обычае». Как пишет автор, английская политическая экономия законно предполагает, что распределение продукта происходит под определяющим воздействием конкуренции. Однако в реальности часты случаи, когда обычаи и привычки оказываются сильнее. Милль отмечает, что «принципом, в сколько-нибудь значительной степени регулирующим соглашения экономического характера, конкуренция стала лишь с недавнего времени». Но и в современной ему экономике «обычай успешно удерживал свои позиции в борьбе с конкуренцией даже там, где вследствие многочисленности конкурентов и общей энергии, проявляемой в погоне за прибылью», она получила сильное развитие. Что же говорить тогда о странах континентальной Европы, «где люди довольствуются меньшими денежными барышами, не столь дорожа ими по сравнению со своим покоем или своими удовольствиями?» (там же). Здесь очевидно, что Милль полностью разделяет концепцию экономического человека Смита и Рикардо (ведь конкуренция есть единственно возможный способ сосуществования юридически свободных «экономических человеков»), сознавая в то же время ее ограниченную применимость во времени и пространстве.

Несмотря на то что описание экономического человека, сделанное Миллем, отличается несомненной философской глубиной и звучит вполне современно и в наши дни, оно не нашло поддержки у многих последующих экономистов-теоретиков. Им более импонировала точка зрения Сениора, согласно которой предпосылки экономического исследования основаны не на гипотезах, а на «несомненных фактах, касающихся человеческой природы и мира», одним из которых является «желание приобрести богатство с наименьшими жертвами». Наиболее энергично эту точку зрения отстаивал А. Маршалл в I книге «Принципов экономической науки».

Главным компонентом модели человека английской классической школы была специфическая мотивация – собственный интерес. Именно это выделило политическую экономию из моральной философии, трактовавшей человеческую мотивацию более широко.

Главной теоретической проблемой, которую позволяла решить принятая на вооружение классической школой модель человека, была проблема межотраслевой конкуренции, движения капитала, выравнивания нормы прибыли – процессов, соединяющих хозяйственную деятельность разрозненных эгоистов в гармоничную общественную систему.

## Противники экономического человека: историческая школа

Наиболее сильная оппозиция английской классической школе возникла в Германии, где сложилась иная, не похожая на английскую, комбинация исторических и идеологических условий, сравнительно отсталая экономика с наличием полуфеодальных цементов и слабым развитием конкуренции и специфический социально-политический строй: мелкие государства, сильные сословные и цеховые структуры – все это никак не располагало к быстрому и бесконфликтному усвоению фритредерских идей «Богатства народов» (которое было немедленно переведено на немецкий язык). Реакции отторжения способствовала и идейная среда, характерная для Германии той поры.

Во-первых, историзм был присущ немецкой мысли в значительно большей степени, чем английской: по Гегелю, развитие человечества можно понять лишь путем философского анализа закономерностей действительного исторического процесса. На юридических факультетах, которые занимали особое положение германских университетах – в них готовили многочисленную армию чиновников, – законы изучали как продукт длительного исторического развития. К истории обращались и влиятельные представители немецкого романтизма в философии, литературе и искусстве: они искали в ней достойный подражания национальный идеал, который объединил бы раздробленные немецкие земли. Напомним, что Смит, хотя в его книге можно встретить массу исторических примеров, не выводил свои идеи из опыта истории, напротив, иллюстрировал их с его помощью. Сами же идеи шли явно от «естественной природы человека».

Во-вторых, немецкая идеология той поры была этатистской. Гегелевская философия истории видела в современном государстве свою вершину. Для немецких мыслителей индивиды существуют ради государства, а не наоборот, как для Смита и Рикардо. Государство никак не может быть сведено к простой совокупности своих граждан. Оно защищает их и обеспечивает им достойную жизнь. Соответственно и экономическая наука Германии того времени, так называемая камералистика, являлась по сути дела развернутым предписанием того, как управлять государством, и была похожа скорее на армейский устав, чем на описательную науку. Историзм и отражение существенной роли государственных институтов предполагают менее абстрактный взгляд на экономическую систему и экономическое поведение, чем гипотеза о гармоничном сосуществовании атомистических эгоистов. Это неизбежно наложило сильный отпечаток на развитие оригинальной немецкой школы экономистов, получившей название исторической.

Конституирующим признаком исторической школы была ее критика английской классической экономии (в области самостоятельных позитивных разработок достижения исторической школы намного скромнее). Экономисты-историки ставили в вину классической школе: «1) универсализм, 2) рудиментарную, основанную на эгоизме психологию и 3) злоупотребление дедуктивным методом». Легко заметить, что три этих обвинения взаимосвязаны и относятся в первую очередь к модели экономического человека: именно его «рудиментарную психологию» английские классики без должных оснований распространяют на все времена и страны (упрек № 1) и делают из нее далеко идущие выводы (упрек № 3). Представители исторической школы, так же как и Милль, понимали, что модель экономического человека представляет собой абстракцию, но в отличие от Милля считали ее применение неправомерным как из научных, так и из этических соображений.

Они (в первую очередь Б. Гильдебранд и К. Книс) выступали против методологического индивидуализма классической школы, считая подходящим объектом анализа для экономиста народ, причем не как простую совокупность индивидов, а как «национально и исторически определенное, объединенное государством целое». (Не случайно экономическую науку в Германии до сих пор часто называют национальной экономией – Nationalokonomie или учением о народном хозяйстве – Volkswirtschaftslehre).
Что же касается отдельного человека, то он, по словам Б. Гильдебранда, «как существо общественное есть прежде всего продукт цивилизации и истории. Его потребности, его образование и его отношение к вещественным ценностям, равно как и людям, никогда не остаются одними и теми же, а географически и исторически беспрерывно изменяются и развиваются вместе со всею образованностью человечества».

Среди этих факторов, определяющих индивида как часть народа, в первую очередь упомянуты географические: природные условия, принадлежность к той или иной расе и «национальный характер». Так, по мнению Книса, для англичан характерны расчетливый эгоизм, национальная гордость, чувство сословной принадлежности, мужество, необходимое для самоуправления. Французам присущи стремление к равенству, наслаждениям и новшествам, хороший вкус. Немцы отличаются обдуманностью действий, прилежанием, гуманизмом и чувством справедливости. Находится, что сказать и об итальянцах, голландцах, испанцах. Что же касается исторических факторов, то под ними понимаются одновременно накопленная сумма средств производства и уровень культуры в обществе. В результате влияния такого набора факторов к собственному интересу добавляются еще два, гораздо более благородных, мотива хозяйственного поведения: «чувство общности» и чувство справедливости». Смит, по мнению Книса, абсолютизировал современные ему общественные условия, порождающие эгоизм индивида, которые, с точки зрения немецкого экономиста, остались в XVIII в. Что же касается цивилизованного XIX столетия, то «мы больше не считаем "высшим из благ" приобретение максимального количества вещественных благ и получаемое при их помощи наслаждение». Прогресс нравов и расцвет двух упомянутых неэгоистических мотивов проявляются, согласно автору, в расцвете частной благотворительности. А если человек настолько альтруистичен в потреблении, что делится со своими ближними, то, видимо, в производстве он тоже не руководствуется чисто эгоистическими мотивами. В доказательство этого тезиса Книс приводит такой трогательный довод: в наши дни фабрикант платит рабочим минимальную заработную плату не по своей воле, а «только под давлением конкуренции». Приводимый им пример, очевидно, опровергает его же собственную систему: ведь если капиталист независимо от своих высоких моральных качеств вынужден совершать аморальные поступки, значит, его хозяйственная деятельность определяется в первую очередь не характером, будь он эгоистический или альтруистический, а объективными законами конкуренции.

Представители исторической школы обращали внимание не только на мотивационные, но и на когнитивные характеристики экономического человека. Так, известный ирландский исследователь Клифф Лесли, представлявший английскую историческую школу, подвергал сомнению возможность свободного перелива капитала между отраслями в поисках максимальной прибыли, так как, по его мнению, банкиры и торговцы не могут точно вычислить нормы прибыли даже для своих собственных отраслей. По этой же причине выводы политической экономии, как писал Лесли, не подходят для быстро меняющихся обществ, где людям трудно производить соответствующие расчеты.

Таким образом, модель экономического субъекта исторической школы существенно отличается от экономического человека классической школы. Если экономический человек – хозяин своих намерений и действий, то человек исторической школы представляет собой пассивное существо, подверженное внешним влияниям и движимое вперемежку эгоистическими и альтруистическими побуждениями. Такая множественность мотивов, очевидно, не оставляла места для действия объективных экономических законов (не решаясь спорить со Смитом, Книс и Гильдебранд отдавали им во власть лишь Англию XVIII в.), а значит, и для науки политической экономии. Именно поэтому К. Маркс окрестил труды исторической школы «могилой политической экономии». Действительно, излюбленным жанром исторической школы был не теоретический трактат, а книга по истории экономической школы с изложением преимуществ многостороннего исторического метода над односторонним классическим и с иллюстрациями из области истории хозяйства.

К. Книс пишет, что все экономические явления и законы «национальной экономии» порождены комбинацией двух факторов: реального (материальная внешняя среда) и личного (внутренняя духовная жизнь человека). Хозяйственная деятельность является органической частью общественной жизни, ограничена законами и моралью. Политическая же экономия может осмыслить лишь воздействие реального фактора, потому ее выводы носят лишь относительный характер.

Но, резко сужая допустимую область анализа экономической теории, историческая школа одновременно привлекла внимание проблемам так называемой экономической этики – соотношения эгоистических интересов и «чувства общности и справедливости», без которых действительно невозможно представить себе цивилизованного рыночного хозяйства. Эта проблематика, от которой отмахнулась английская классическая школа, занимает важное место в современной экономической науке.

Вместе с тем, подвергая критике подход классической школы, представители исторической школы так и не смогли выдвинуть какого-либо альтернативного объяснения экономических явлений. Появились и попытки соединить экономическую теорию, идущую от классиков, с эволюционно-критическим подходом исторической школы. Попытки такого синтеза заметны, в частности, в трудах видного немецкого экономиста, одного из основателей так называемой социально-правовой школы А. Вагнера. Его «Учебник политической экономии» открывали подразделом, озаглавленным «Экономическая природа человек». Автор подчеркивает, что главное свойство этой природы – наличие потребностей, т.е. «ощущения нехватки благ и стремления его устранить».

Потребности Вагнер делит на две группы: потребности первого порядка, удовлетворения которых требует инстинкт самосохранения, и прочие потребности, удовлетворение которых обусловлено мотивом собственного интереса. Здесь мы видим попытку ограничить сферу господства собственного интереса, предпринятую явно под влиянием исторической школы.

Согласно Вагнеру, экономической деятельностью людей управляют и эгоистические мотивы: желание выгоды и боязнь нужды, надежда на одобрение и боязнь наказания (особенно у невольников), чувство чести и страх позора (особенно у цеховых ремесленников), стремление к деятельности как таковой и опасение последствий праздности, и один неэгоистический: чувство долга и страх перед угрызениями совести.

Антропоцентристский подход Вагнера к проблемам политической экономии, как известно, подверг критике К. Маркс. Однако его критика гораздо больше говорит о позиции самого Маркса, к которой здесь самое время перейти.

## Концепция человека в «Капитале» Карла Маркса

О проблеме человека в произведениях К. Маркса и, в частности, в « Капитале» существует огромная литература. Данная область разрабатывается преимущественно исследователями, которых в первую очередь привлекает проблематика отчуждения, рассмотренная в философском по преимуществу разделе о товарном фетишизме. Составить себе полное представление о модели человека Маркса-экономиста без знакомства с концепцией человека Маркса-философа вряд ли возможно. Для методологии экономической теории Маркса характерны ярко выраженные методологический коллективизм и функционализм: такие собирательные понятия, как «человечество», «капитал», «пролетариат», фигурируют в произведениях Маркса в качестве самостоятельных, наделенных волей и сознанием субъектов, которые при этом выполняют определенную функцию как в исторически сложившейся общественной системе, так и в процессе исторического развития. Причина в том, что объективные условия капиталистического общества ставят человека в настолько жесткие рамки, что его выбор оказывается однозначно детерминированным, а личные предпочтения просто не имеют возможности проявиться. Эти объективные условия задаются рабочему стоимостью его рабочей силы, а капиталисту – его стремлением к максимальной прибыли.

Как пишет Маркс, «главные агенты самого этого способа производства, капиталист и наемный рабочий как таковые, сами являются лишь воплощениями, персонификациями капитала и наемного труда; это определенные общественные характеры, которые накладывает на индивидуумов общественный процесс производства».

Ограничимся анализом в «Капитале» основного хозяйствующего субъекта буржуазного общества – капиталиста. Цель его, по Марксу, в точности совпадает с объективной целью капитала, т. е. с его ростом. Поэтому, как и Рикардо, Маркс не испытывает необходимости рассматривать фигуру капиталиста отдельно от капитала. Для того чтобы добиться этой цели, сознание капиталистов вовсе не должно быть непогрешимым. Напротив, их представления о капиталистической экономике противоречивы и во многом прямо противоположны действительному положению дел. «В головах агентов капиталистического производства и обращения должны получаться такие представления о законах производства, которые совершенно отклоняются от этих законов и суть лишь выражение в сознании движения, каким оно кажется. Представления купца, биржевого спекулянта, банкира неизбежно оказываются совершенно извращенными». Причиной этого является тот факт, что сущностные категории капиталистической системы хозяйства (стоимость, стоимость рабочей силы, прибавочная стоимость) на поверхности явлений, облеченные в денежную «вуаль», предстают только в превращенных формах – цены, заработной платы, прибыли. Однако для практической деятельности таких поверхностных представлений, с точки зрения Маркса, вполне достаточно. Более того, ложное сознание участников производства в свою очередь способствует воспроизводству экономических отношений капитализма.

Как известно, Маркс строит свою теоретическую систему путем восхождения от абстрактного к конкретному, последовательно поднимаясь от уровня к уровню. Это совместное восхождение совершают и неразрывно связанные категории «капитал» и «капиталист», а значит, мотивация и содержание сознания последнего. Попробуем проследить за некоторыми этапами этого восхождения.

Первый уровень соответствует четвертой главе первого тома («Превращение денег в капитал»). Здесь впервые на сцене появляется фигура капиталиста – как олицетворенный, одаренный волей и сознанием капитал. Напомним, что капитал на данной ступени анализа представляется еще крайне абстрактно: как неизвестным образом самовозрастающая стоимость. Абстракцией является здесь и понятие «капиталист»: «поскольку растущее присвоение абстрактного богатства является единственным движущим мотивом его операции, постольку – и лишь постольку – он функционирует как капиталист.

Второй уровень абстракции соответствует третьему отделу первого тома «Капитала»; на этом уровне раскрывается тайна производства абсолютной прибавочной стоимости. Капиталист здесь предстает как эксплуататор наемного труда, как классовый индивид, противостоящий другому классовому индивиду – наемному рабочему. На этом уровне объективная функция капитала и субъективная цель капиталиста сводятся к извлечению прибавочной стоимости путем эксплуатации рабочей силы.

Другие грани образа капиталиста исследуются в четвертом отделе, посвященном производству относительной прибавочной стоимости. Здесь функции капиталиста соотносятся с общественным разделением труда и ростом его производительности. Управление рабочей силой и технологическими процессами является при данном способе производства одной из функций капитала, а значит, и капиталиста. На более конкретном уровне находится анализ добавочной (избыточной) прибавочной стоимости. Это один из многих в «Капитале» примеров того, как более конкретная мотивация, приближающаяся к условиям реальной конкуренции, вторгается на более абстрактный уровень анализа.

В целом на уровне первого тома «Капитала» мотивация капиталиста определяется производством прибавочной стоимости. Здесь ярко проявляются функционализм и принципиальный отказ Маркса от интенционального объяснения экономических явлений. Дело в том, что на данном уровне абстракции анализируются только категории «сущностного ряда» (у Маркса к ним относятся категории, фиксирующие чисто трудовую природу стоимости: абстрактный труд, стоимость, прибавочная стоимость, переменный капитал и т.д.). Эти категории, согласно Марксу, недоступны обыденному фетишизированному сознанию агентов производства, которое не может прорваться сквозь скрывающую суть явлений товарно-денежную вуаль. Поэтому сознательно стремиться к росту прибавочной стоимости капиталист не может.

Следующая важная стадия конкретизации образа капиталиста в «Капитале» Маркса относится к третьему тому, где одна за другой вводятся категории «поверхностного» ряда: прибыль, издержки, средняя прибыль, процент, рента. Больше значение имеет отдел о проценте и предпринимательском доходе, где можно выделить абстракции капиталиста-собственника и функционирующего капиталиста.

Различие между ними – это различие между пассивным и активным капиталистом, между более абстрактной мотивацией собственника капитала и более конкретной мотивацией функционирующего капиталиста-управляющего.

Конкретизируется и описание информации, доступной капиталистам. В нее входит, например, представление о величине средней прибыли и компенсациях для отраслей с низким органическим строением капитала.

Однако в целом иерархическая система все более конкретных образов капиталиста так и не доходит до самой поверхности, поскольку специальное учение о конкуренции, ссылки на которое часто встречаются в тексте «Капитала», Марксом так и не было создано. Надо сказать, что сама возможность строгого логического согласования абстрактной теории стоимости и капитала с фактами конкурентного процесса, абстрактной логики капиталиста как классового индивида с поведением предпринимателя, находящегося в конкурентной среде, вызывает большие сомнения.

## Модель человека в маржиналистской революции

Начало 70-х гг. XIX в. в истории мировой экономической мысли ознаменовалось так называемой маржиналистской революцией. В этом тезисе есть большая доля условности: основные положения теории предельной полезности были сформулированы Г. Госсеном еще в надолго всеми забытой работе 1844 г., а начало массированного проникновения маржиналистских идей в экономическую литературу следует отнести только к середине 1880-х гг. По-разному протекала маржиналистская революция в различных странах. Но факт остается фактом: публикации в 1871 г. «Теории политической экономии» У. С. Джевонса и «Оснований политической экономии»К. Менгера, а в 1874 г. «Элементов чистой политической экономии» Л. Вальраса действительно заложили новые основы западной экономической теории.

Прежде чем рассмотреть модель человека, лежавшую в основе маржиналистской революции, мы, как и в случае с английской классической школой, исследуем ее корни в философской и экономической литературе прошлого.

**Идейные предшественники маржинализма: Иеремия Бентам**

Основоположник английского утилитаризма И. Бентам не был, строго говоря, экономистом, хотя и оказал большое влияние на экономистов, входивших в руководимый им кружок «философских радикалов»: Д. Рикардо, Дж. Милля и др., а его экономические произведения занимают три объемистых тома. Имя этого автора, как правило, редко фигурирует в курсах истории экономической мысли, хотя присутствует во всех учебниках истории философии. Но его этика содержит рекомендации по переустройству общества, основанные на своеобразной трактовке человеческой природы, которая сыграла важную роль в маржиналистской революции. Амбиции Бентама в области общественных наук были чрезвычайно обширны: он хотел, подобно Ньютону в физике, отрыть универсальные силы, управляющие всем человеческим поведением, дать способы их измерения и в конечном счете осуществить программу реформ, которые бы сделали человека и общество лучше.

Целью всякого человеческого действия и «предметом каждой мысли любого чувствующего и мыслящего существа» Бентам провозгласил»благосостояние (well-being) в той или иной форме», и, следовательно, единственной универсальной общественной наукой, по его мысли, должна стать эвдемоника – наука или искусство достижения благосостояния.

Благосостояние трактовалось им в последовательно гедонистсом духе: «Природа отдала человечество во власть двум суверенным повелителям: страданию и наслаждению. Они одни указывает нам, что мы должны делать, и определяют, что мы сделаем». Страдания и наслаждения, естественно, не ограничивается сферой чисто экономических интересов: так, любовь (силу которой Бентам сопоставлял с силой пара в физике) вполне способна превзойти денежный интерес. Бентам признает и альтруистические мотивы, но не верил в их искренность и предполагал, что за ними кроются те же эгоистические удовольствия, например от хорошей репутации, которой пользуется альтруист в обществе, и т. д.. В частности, Бентам полагал, что эгоистическая мотивация не проходит через стадию осознания человеком своих целей потому, что человеку неприятно заниматься самокопанием – это обнажает его эгоистические, не одобряемые обществом мотивы.

Прошедший с детства утилитаристское воспитание и позднее в значительной мере преодолевший его влияние Дж. С. Милль отмечал, что узкий бентамовский взгляд на природу человека игнорирует такие мотивы, как стремление к совершенству и одобрению со стороны других людей, чувство чести и собственного достоинства, любовь к прекрасному, любовь к порядку и согласованности всех вещей, стремление к власти, стремление к действию как таковому и противоположное ему стремление к праздности.

Но безусловная оригинальность Бентама в том, что касается модели человека, проявилась в области не мотивации, а когнитивного компонента. Бентам исходил из того, что наслаждения и страдания поддаются количественному измерению и соизмерению: «Кто не станет подсчитывать, когда речь идет о таких важных материях, как страдания и наслаждения? Люди считают, одни менее, другие более точно, но считают все», причем «из всех страстей наиболее подвержена расчетам та... что соответствует мотиву денежного интереса».

Наслаждения и страдания, согласно Бентаму, являются своего рода векторными величинами. Основными компонентами этих векторов он считает: 1) интенсивность, 2) продолжительность, 3) вероятность (если речь идет о будущем), 4) доступность (пространственная), 5) плодотворность (связь данного удовольствия с другими), 6) чистота (отсутствие элементов обратного знака, например, удовольствие, сопряженное со страданием, чистым не является), 7) охват (количество людей, затронутых данным чувством, – здесь проявляется допустимость альтруизма, о которой мы упоминали выше, – для Бентама и других мыслителей Просвещения счастье каждого не было четко отделено от счастья всех). Разумеется, сейчас же возникает проблема, какой единицей следует измерять интенсивность наслаждений и страданий (все другие компоненты имеют естественные единицы измерения). Однозначного ответа Бентам не дает. С одной стороны, у него можно найти высказывания в пользу того, что измерителем может служить минимальное единичное ощущение – в этом можно уловить предвосхищение предельной полезности. С другой стороны, Бентам указывает, что величина удовольствий, покупаемых человеком, пропорциональна уплачиваемым за них деньгам, а это очень напоминает будущий подход Маршалла.

Важнейшими компонентами считаются первые два. Соответственно благосостояние, как предполагает автор, может измеряться следующим образом: берется сумма интенсивностей всех удовольствий за данный период времени, умноженных на их продолжительность, и из нее вычитается общее количество страданий (рассчитанное по аналогичной формуле), испытанных за тот же период. Подсчет этот ведется ля того, чтобы достичь наибольшей величины общественного блага: «максимального счастья для максимального числа людей» формулировка, впервые употребленная Ф. Хатчесоном). Бентам как и Смит) исходит из того, что интересы общества – не более чем сумма интересов граждан. Поэтому, если возникает конфликт интересов разных общественных групп, необходимо решить дело в пользу тех, у кого потенциальное количество благосостояния в случае удовлетворения их интересов будет больше, а если эти количества равны, следует предпочесть более многочисленную группу. В отличие от Смита Бентам не доверяет согласование индивидуальных «стремлений к благосостоянию» рынку и конкуренции. Он считает это прерогативой законодательства, которое должно награждать тех, кто способствует общественному благу, и наказывать тех, кто ему мешает.

Перечислим основные черты концепции человеческой природы Бентама в сопоставлении с концепцией экономического человека его современников – представителей английской классической школы. Во-первых, большая глубина абстракции. Благодаря этому модель Бентама универсальна: она годится не только для экономической сферы, но и для всех остальных областей человеческой деятельности (Бентам считал политэкономию частной отраслью эвдемоники). Модель эта настолько абстрактна, что не делает различия между представителями различных классов.

Во-вторых, в сфере мотивации – это гедонизм, т.е. последовательное сведение всех мотивов человека к достижению удовольствий и избежанию огорчений. Необходимым следствием гедонизма является пассивно-потребительская ориентация – Бентам подчеркивает, что всякая реальность интересует человека лишь тогда, когда ее можно с пользой для себя употребить. Бентамовкий человек нацелен на немедленное потребление (будущие удовольствия входят в рассмотрение с меньшими весами, чем настоящие), а вся сфера производства и капиталовложений, находящаяся в центре внимания Смита и требующая активной деятельности, его интересует очень мало. «Стремление к труду, – пишет Бентам, – не может существовать само по себе, это псевдоним стремления к богатству, сам же труд может вызывать лишь отвращение».

В-третьих, в сфере интеллекта – счетный рационализм. Бентам в принципе исходит из того, что каждый человек в состоянии производить все те арифметические действия, которые нужны для получения максимума счастья, хотя признает, что такого рода подсчет «недоступен прямому наблюдению». Возможность ошибки не исключается, но приписывается либо недостаточной способности людей к арифметике, либо их злой воле (в случае, если человек пристрастно оценивает счастье других людей), либо, наконец, простым предрассудкам. Начисто игнорирует Бентам влияние на принятие решений каких-либо эмоций.

У классиков, напомним, речь идет о способности индивида понимать свой интерес лучше кого-либо другого, т.е. имеется в виду обычная посылка «своя рубашка ближе к телу», без всякой метафизики и математики. К умственным способностям экономического человека не предъявляется никаких особых требований. Те же ситуации, когда люди действуют недостаточно рационально (с точки зрения объективного наблюдателя), классики склонны объяснить не столько их глупостью, сколько влиянием неденежных целей, в том числе и связанных с эмоциями.

Столь большое внимание, которое нам пришлось уделить различию концепций человека у классиков и Бентама, на наш взгляд, заслуженно. Некоторые авторы считают эти концепции сходящимися к единой модели экономического субъекта. Так, У. К. Митчелл в своем глубоком и содержательном курсе лекций о типах экономической теории отмечает, что «Бентам выразил наиболее ясно концепцию человеческой природы, преобладающую среди его современников (а их было два-три поколения). Он помог экономистам понять, о чем они говорят». Современный швейцарский экономист П. Ульрих прибегает к такому сравнению: «Жизненный путь Homo oeconomicus начался поколение спустя после Смита. Он произошел от бракосочетания классической политической экономии с утилитаризмом. Родовспомогателем был Д. Рикардо». Поэтому мы считаем нужным выделить принципиальные различия моделей человека у классиков и у Бентама, которые наиболее ярко проявились позднее, в ходе маржиналистской революции.

**Идейные предшественники маржинализма: Герман Генрих Госсен**

Теория Бентама, видимо, оказала влияние на немецкого ученого  Г. Госсена, который в своей книге «Выведение законов человеческого общения и вытекающие из них правила человеческого введения» (1854 г.) в наибольшей степени предвосхитил основные идеи маржинализма. В отличие от Бентама, не связывавшего напрямую свою утилитаристскую этику с экономической наукой, Госсен вполне осознанно применяет модель человека, максимизирующего полезность, к решению проблемы ценности в экономической теории.

Госсена можно охарактеризовать как наиболее яркого приверженца антропологического обоснования экономического человека, движимого собственным интересом, и «универсалиста», распространяющего принцип максимизации на все человеческое поведение. (В этом смысле Госсена можно назвать предшественником Уикстида, Роббинса и современного экономического империализма). Стремление к максимизации удовольствий Госсен считает целью жизни всех людей без исключения, соответствующей конечном счете Божьей воле. Доказательством последнего является сама сила данного стремления, с которым не могут справиться никакие правила морали. При этом максимизируется сумма удовольствий за всю жизнь. Впрочем, даже аскет, верящий в загробную жизнь и ограничивающий себя в удовольствиях в земной жизни, по сути дела включает в свою целевую функцию наслаждения, которые он получит после смерти. Моралистам, верящим, что бесконтрольный эгоизм может разрушить человеческое общество, экономическая наука, по мнению Госсена, должна противопоставить доказательство того, что эгоизм человеческого рода является законом природы и божественным принципом, обеспечивающим благосостояние всего человечества, Госсен красноречиво раскрывает теологический смысл, скрытый у Смита в понятии «невидимой руки».

После патетических деклараций Госсен переходит к научному анализу человеческих наслаждений и формулирует принципы, которым они подчиняются. Это закон убывания наслаждения по мере его продолжения или повторения, названный позднее Визером первым законом Госсена; вытекающее из него наличие оптимального уровня наслаждения (если бы наслаждение не убывало, а росло, оптимального уровня не существовало бы); равенство «последних атомов» каждого из наслаждений в том случае, если время, которое человек может им посвятить, ограниченно (тезис, названный Лексисом вторым законом Госсена). Интересно, что свои законы Госсен формулирует вначале для «высших наслаждений», используя как пример наслаждение от произведений искусства, и лишь затем распространяет их действие и на «материальные» наслаждения. Это не мешает ему, однако, применить их к решению проблемы экономической ценности. Подключив к закону убывающих наслаждений принцип нарастающих тягот труда и определив ценность блага как разность между первыми и вторыми, Госсен выводит закон убывания ценности каждой следующей единицы блага для индивидуального производителя-потребителя. (Анализ равновесия потребителя на основе равенства предельного наслаждения и предельных тягот труда полностью предвосхищает аналогичный анализ Джевонса). Менее развита у Госсена теория меновой ценности, во многом потому, что он исходил из соизмеримости наслаждений, получаемых от одного и того же блага разными людьми. Но в целом его книга содержит основное ядро и многие математические инструменты теории предельной полезности (за исключением дифференциального исчисления). Заложенная в основу теории Госсена модель максимизатора наслаждений, которую он считал «санкционированной на небесах», полностью соответствует маржиналистской модели человека, к разбору которой мы приступаем.

**Рациональный максимизатор – маржиналистский человек**

Несмотря на существенные различия в теориях основоположников маржинализма, их подходу к экономическим проблемам были свойственны важные общие черты. Маржиналисты рассматривали анализируемую ими экономическую ситуацию как *устойчивое* (*равновесное*) состояние. Устойчивость этого состояния обусловлена тем, что оно является оптимальным для всех участников, не заинтересованных, следовательно, в его изменении. Носителями оптимальности придерживающиеся принципа методологического индивидуализма маржиналисты считали отдельных индивидов – хозяйственных субъектов. Отсюда вытекает фундаментальное значение, которое в маржиналистской теории имеет принцип максимизации хозяйственным субъектом своей целевой функции – полезности или прибыли.

Центральное место в маржиналистской экономической теории снимала проблема ценности хозяйственных благ, ключ к которой маржиналисты искали не со стороны предложения, через издержки, как это делала классическая школа, а со стороны спроса, через отношение человека к вещи, проявляющееся в области личного потребления и обмена. Таким образом, в основе экономической теории маржиналистов неизбежно должна была лежать та или иная модель рационального, максимизирующего полезность потребителя. При этом важно подчеркнуть, что появление новой модели человека у маржиналистов было зафиксировано в первую очередь их критиками. Лишь Джевонс сформулировал эксплицитную модель человека, опирающуюся на психологические и физиологические основы. Выяснилось, что для этих целей идеально подходит хорошо нам знакомая модель И. Бентама. Однако в концепцию человеческой природы Бентама Джевонс внес некоторые существенные дополнения. Прежде всего он избавился от седьмого компонента удовольствий и страданий – количества охваченных этими чувствами людей. Таким образом из модели Бентама удалялось ее этическое содержание, неуместное в экономической теории со времен Адама Смита. Ради простоты Джевонс исключил из рассмотрения также пятый и шестой компоненты: плодотворность и чистоту.

Целью хозяйственной деятельности для каждого из ее участников у маржиналистов остается получение максимальных наслаждений или наибольшее удовлетворение потребностей. Однако сам характер потребностей конкретизируется в соответствии с законом убывающей предельной полезности (первый закон Госсена).

Этот фундаментальный факт маржиналисты считали очевидным свойством человеческой природы, а Джевонс, отстаивая его, ссылался и на результаты психологических экспериментов. При этом в отличие от универсалиста Госсена Джевонс выводил высшие духовные и моральные чувства за пределы экономической теории, применяя закон насыщения лишь к низшим, материальным потребностям. Такой же позиции придерживался и Вальрас. Максимизацию полезности маржиналистский человек осуществляет не только в рамках удовлетворения данной потребности, но и выбирая между удовлетворением различных потребностей (второй закон Госсена).

Применение законов Госсена и принципа максимизации полезности позволило маржиналистам (Джевонсу и Вальрасу) применить к экономической теории математический аппарат. Поскольку полезная отдача от каждой следующей единицы блага падает, а неприятности, связанные с ее добыванием, возрастают, неизбежно должна наступить точка равновесия, когда дальнейшее приращение благ даст не прирост чистых удовольствий, а их сокращение. Такая ситуация прекрасно может быть описана в терминах оптимизационной задачи.

Равенство цены предельным издержкам при максимизации прибыли и пропорциональность предельных полезностей благ их ценам при максимизации полезности эквивалентны необходимому условию максимизации – равенству нулю первой производной соответствующей целевой функции. Влияние математического инструментария на формулировки теории предельной полезности у Джевонса и особенно у Вальраса очевидно и было признано ими самими. «Моя теория экономики чисто математическая. Экономическая теория должна быть математической, поскольку она имеет дело с количествами». Вальрас пришел к своему понятию «редкость», тождественному тому, что мы называем предельной полезностью, как к математическому решению проблемы взаимозависимости рынков, над которой бился до этого 12 лет.

Таким образом, маржиналистский человек является законным наследником бентамовского гедониста, но в отличие от него вооружен максимизационным арсеналом.

Однако применение к теории ценности дифференциального исчисления требует выполнения некоторых математических условий. Единственность точки равновесия, т.е. единственное значение аргумента, при котором функция полезности достигает максимума, возможна, только если эта функция нелинейна. Кроме того, необходимо, чтобы исследователь принял некоторые дополнительные технические допущения. Во-первых, оцениваемое благо должно быть бесконечно делимым, или, что то же самое, функция полезности должна быть непрерывной, а не дискретной. Во-вторых, эта функция должна быть дифференцируемой, т.е. иметь касательную в каждой точке, и, в-третьих, выпуклой, для того чтобы производная в каждой точке была конечной. Как справедливо отметил Дж. М. Кейнс, теория маржиналистов является здесь «математическим приложением гедонистической арифметики Бентама».

Все три дополнительных условия вводятся для удобства вычисления и сужают круг явлений, объясняемых маржиналистской теорией. А свойство бесконечной делимости настолько не характерно для большинства благ, что Джевонсу и Маршаллу приходится делать оговорку, согласно которой функция полезности и вообще их экономическая теория относятся скорее не к одному субъекту, а к большой их совокупности, например,
к жителям Ливерпуля или Манчестера, хотя для совокупности потребителей субъективные оценки и предпочтения с учетом проблемы их соизмеримости теряют смысл.

Маржиналистский подход предполагает чрезвычайно абстрактный взгляд на экономического субъекта. Углубление абстрактности идет по двум линиям: субъект становится проще с точки фения мотивации (отсекаются все его характеристики, кроме наслаждений и страданий, связанных с определенными благами, в том числе, естественно, классовая и национальная определенность; предполагается стабильность системы индивидуальных предпочтений и ее независимость от внешних воздействий) и рациональнее (он должен быть способен всегда достигать оптимума, иначе его состояние, а значит, и состояние всей экономики, не будет равновесным).

Особенно сильно отразился равновесный подход и соответствующий математический инструментарий на информационных и интеллектуальных характеристиках экономического субъекта.

Предпосылка равновесного, оптимального состояния как результата человеческого выбора подразумевает, что субъект должен располагать точным знанием хотя бы о всех доступных ему альтернативах. В случае же расширения теории до системы общего равновесия (Вальрас) необходима и более обширная информация о состоянии всей экономики в целом, которую Вальрас вводит через предпосылку всеобщего аукциона, где происходит «нащупывание» (tatonnement) правильных пропорций обмена.

Это знание не обязательно должно выражаться в каких-то конкретных числах, характеризующих полезность разных альтернатив. Джевонс подчеркивает, что он «не настаивает на том, что человеческий ум может аккуратно измерять, складывать и вычитать ощущения, чтобы выяснить их точное соотношение».

Единственный способ выяснить, какое ощущение человека больше, а какое меньше, состоит в том, чтобы понаблюдать за его реальным выбором (подход Джевонса предвосхищает здесь теорию выявленных предпочтений Самуэльсона). Тем более не может быть и речи о сравнении ощущений разных людей. Однако так или иначе, сознательно или подсознательно упомянутое знание должно присутствовать.

Статический характер маржиналистского равновесного анализа выражается в том, что в нем, как правило, не рассматриваются процессы, происходящие в реальном времени. Любые изменения описываются с помощью сравнительно-статического анализа. Будущее, его неопределенность, процесс получения информации экономическим субъектом не существуют как реальные феномены. Но для принятия оптимального решения необходим точный прогноз того, чем закончится любой из возможных вариантов поведения. Таким образом, в свойства маржиналистского экономического субъекта попадает и «совершенное предвидение». Из той же «вневременности» вытекает и предпосылка мгновенной реакции на изменения внешних параметров: любое изменение условий равновесия в маржиналистской теории происходит дискретно, как переключение телевизионных программ, без длящегося в реальном времени процесса адаптации.

Очевидно, что в целом изложенная выше имплицитная маржиналистская модель человека является достаточно сильной абстракцией реального человеческого поведения. Однако далеко не все маржиналисты, кроме Вальраса и особенно Парето, осознавали это, прибегая к «антропологическому» обоснованию своих теорий. Вальрас посвятил комплексному анализу человека и его связи с обществом свою последнюю неоконченную работу, в которой доказывается гармоничная взаимозависимость человека как физиологическо-экономического существа, главным свойством которого являются склонность к разделению труда и связанный с ней личный интерес, и человека как психологически-морального существа, главным для которого являются чувство симпатии, эстетическое чувство, разум, понимание, совесть и свобода. Вальрас доказывает, что, только будучи моральной личностью, человек способен к разделению труда, и только будучи способен к разделению труда, он обладает свободной волей, приобретает власть над собой и становится моральной личностью. Что же касается чистой и прикладной экономической теории, то их предмет он ограничивает деятельностью человека как физиолого-экономического существа, достигающего своих удовольствий посредством разделения труда и обмена. Таким образом, Вальрас явно придерживался методологического обоснования экономического человека как необходимой абстракции при исследовании низшей, физиологической составляющей человека.

**Австрийская школа**

Теория К. Менгера и вытекающие из нее традиции австрийской школы обладают большим своеобразием в рамках маржиналистской теории.

Ее главной характерной особенностью является последовательный монистический субъективизм. Все категории экономической науки австрийцы в отличие от представителей других направлений маржинализма стремятся вывести только из отношения индивида к вещи, его предпочтений, ожиданий, познаний. Как настойчиво, раз за разом подчеркивает К. Менгер, любые блага сами по себе, с точки зрения экономиста, лишены каких-либо объективных свойств, и прежде всего объективной ценности. Ценность придает им лишь соответствующее отношение того или иного субъекта.

Согласно теориям австрийской школы, в определении ценности благ в конечном счете не участвуют факторы, связанные с их предложением и производством. Австрийцы переосмыслили категорию издержек, трактуя их как упущенную пользу, которую производительные блага могли бы принести, если бы были употреблены не так, как на самом деле, а следующим по эффективности способом.

При этом Менгер в отличие от Джевонса не связывает напрямую свою теорию ценности с гедонистическим толкованием природы человека и вообще предпочитает не использовать термины «полезность» и «максимизация полезности». У него речь идет лишь о сравнительной важности потребностей и о наилучшем удовлетворении их «возможно меньшим количеством благ». Менгер, как и Милль, предпочитает методологическое обоснование аксиомы собственного интереса как абстракции («идеального типа»), необходимой для научного познания. (Но в отличие от Милля Менгер не видит разницы между абстракциями естественных и общественных наук).

Пожалуй, впервые в истории экономической мысли Менгер уделил первоочередное внимание когнитивным компонентам модели человека. Он отметил, что для строгой экономической теории аксиомы собственного интереса недостаточно: необходима также предпосылка «всезнания» и «непогрешимости суждения». При этом в действительности экономический субъект не гарантирован от ошибок – он может неверно оценить как свои будущие потребности, так и средства их удовлетворения. Более того, Менгер не только признает их существование, но и в отличие от других маржиналистов использует этот факт в своей теории. Так, ошибочные оценки того или иного блага не отбрасываются рынком, а играют свою роль наравне с более правильными оценками в определении цены блага. Описывая происхождение денег как общественного института, Менгер подчеркивает, что оно явилось следствием непреднамеренных и неосознанных действий экономических субъектов (этот вариант «невидимой руки», создающей целесообразные общественные институты, был позднее взят на вооружение Ф. Хайеком).

В целом степень рациональности, требуемая от хозяйственного субъекта, находится в теориях австрийцев на порядок ниже, чем в моделях Джевонса и Вальраса.

Следующая отличительная черта австрийской школы – последовательный методологический индивидуализм. Все экономические проблемы, в том числе и те, которые мы в настоящее время относим к макроэкономическим, австрийцы рассматривали и решали на микроуровне, на уровне индивида. В полемике с представителями исторической школы Менгер подчеркивал, что народное хозяйство нельзя трактовать как большое индивидуальное хозяйство – это результат функционирования бесчисленных индивидуальных хозяйств. Позднее это привело последователей Менгера (в первую очередь Мизеса) к непризнанию специфических макроэкономических явлений, не сводимых к равнодействующей индивидуальных предпочтений и решений. Строгий методологический индивидуализм проявляется, в частности, и в другой особенности австрийской школы, а именно в том, что австрийцы не употребляют не только математических методов исследования, но даже геометрических иллюстраций своих теоретических положений (как Джевонс и Маршалл). Конечно, это можно объяснить и тем, что основоположники австрийской школы, получившие юридическое образование, просто не владели техникой математического анализа. Однако главная причина совершенно иная. Для того чтобы предположить существование непрерывных функций полезности, спроса, предложения, необходимо либо исходить из бесконечной делимости благ, либо относить соответствующие функции не к индивиду, а к большой группе людей. Первый путь для австрийцев неприемлем ввиду нереалистичности данной предпосылки, а второй означал бы отход от методологического индивидуализма.

Кроме того, математическая версия теории предельной полезности предполагает, что хозяйственный субъект безошибочно находит единственный оптимальный для себя вариант, а это противоречит упомянутым выше положениям австрийцев (прежде всего Менгера) о неопределенности и ошибках. Поэтому игнорирование австрийцами математического анализа позволяет им не только охватить своей теорией более широкий круг явлений, но и остаться в рамках несколько более реалистичной модели человеческого поведения.

Важную роль в австрийской теории занимает фактор времени. Меньше других маржиналистов австрийцы заслужили упрек в чисто статической точке зрения. Их теория обмена описывала не столько параметры равновесного состояния, сколько ведущий к нему рыночный процесс. Они не забывали подчеркивать, что ценностные суждения людей непосредственно зависят от того, на какой период времени они могут рассчитать удовлетворение своих потребностей (период предусмотрительности). Именно фактор времени и связанная с ним неопределенность приводят к ошибкам участников обмена и не дают установиться общему равновесию, присущему вневременной системе Вальраса, где все цены и количества благ определяются одновременно.

В заключение следует сказать, что при всех несомненных различиях линии Менгера и линии Джевонса–Вальраса можно сделать один бесспорный вывод: в работах маржиналистов получила права гражданства новая модель человека – рационального максимизатора благосостояния. На первое место выходит здесь уже не собственный интерес, а экономическая рациональность. Но главным новшеством по сравнению с концепцией экономического человека классической школы здесь является даже не столько изменение характеристик экономического субъекта, сколько изменение места поведенческих предпосылок в экономическом анализе. В теоретических системах Смита и Рикардо концепция экономического человека являлась высказанным или невысказанным общим методологическим принципом исследования, что и зафиксировал Дж. С. Милль. В самом же экономическом анализе рыночного механизма данная предпосылка, по сути дела, активно не использовалась, оставаясь за кадром и не заслуживая самостоятельного изучения.

Совершенно иное положение занимает концепция экономического субъекта в теории предельной полезности. Свойства человека-оптимизатора имеют важнейшее значение в маржиналистской теории ценности, принявшей вид теории потребительского выбора. Концепция экономического субъекта становится здесь рабочей, операциональной, перерастая роль общей методологической предпосылки.

## Попытка синтеза – Альфред Маршалл и кембриджская школа

Значительное усиление абстрактности экономического анализа в заботах маржиналистов, и в частности использование ими далекой от жизни модели рационального максимизатора, разумеется, не могло не вызвать протест представителей более конкретного набавления экономических исследований. Наиболее известен здесь тор о методе между главой немецкой исторической школы Г. Шмоллером и основателем австрийской школы предельной полезности К. Менгером, в котором стороны отстаивали соответственно превосходство индукции или дедукции в экономическом анализе.

Возражения вызывало и полемически заостренное отрицание Джевонсом и Менгером роли объективных факторов (издержек) в формировании ценности благ.

Маржиналистская революция нуждалась в закреплении завоеванных ею позиций, систематизации достижений и усвоении некоторых традиций конкурирующих парадигм.

Экономистом, который предпринял попытку синтезировать основные достижения классической школы, маржиналистов и исторической школы, стал основоположник неоклассического управления в экономической теории А. Маршалл.

Маршалл посвятил методологическим вопросам всю первую книгу, а также Приложения С и D своих «Принципов экономической науки». Поэтому применительно к Маршаллу исследователю предоставляется возможность сопоставить имплицитную и эксплицитную методологию экономического анализа.

Отвечая на притязания О. Конта, призывавшего к созданию единой социальной науки, Маршалл отмечал, что пороки узкой специализации не означают, что специализации не должно быть вовсе. Но при этом он энергично подчеркивал, что специализированная экономическая наука не только изучает богатство, но и «образует часть исследования человека». Маршалл делает установку не на абстрактную дедуктивную теорию, как Милль или первые маржиналисты, а на сочетание дедукции и индукции, теории и описания. Это стремление не могло не отразиться на маршалловской концепции экономического субъекта. Не только Маршалл, но и другие представители кембриджской школы (Г. Сиджуик, Дж. Н. Кейнс – отец Дж. М. Кейнса, А. Пигу) придерживались антропологического обоснования экономического человека, пытаясь доказать, что в экономической теории человек в общих чертах «ведет себя» так же, как и в жизни. Как известно, предметом политической экономии Маршалл считал «нормальную жизнедеятельность человеческого общества». И действительно, книга Маршалла наполнена меткими наблюдениями над особенностями реального «поверхностного» человеческого поведения, свойственными скорее трудам Смита или исторической школы, чем маржиналистов.

В области мотивации экономического поведения здесь можно отметить ограничение эгоизма: экономический человек, по словам Маршалла, не только «подвергает себя лишениям в бескорыстном стремлении обеспечить будущее своей семьи», ему свойственны и другие «альтруистические мотивы деятельности», которые настолько «распространены среди всех классов, что их наличие можно счесть общим правилом». Следовательно, «нравственные мотивы также входят в состав тех сил, какие экономист должен учитывать» – вывод, под которым подписались бы все представители исторической школы.

Описывая многообразие человеческих мотивов и потребностей , Маршалл называет в их числе стремление к разнообразию, жажду привлечь к себе внимание», потребности, удовлетворяемые той или иной деятельностью (спортом, путешествиями, научным и художественным творчеством, стремлением к признанию и совершенству). Однако в то же время он делает вывод, что экономическая теория должна главным образом заниматься мотивами, «которые наиболее сильно и устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни». «Самым устойчивым стимулом к ведению хозяйственной деятельности служит желание получить за нее плату... Она может быть затем израсходована на эгоистичные или альтруистические, благородные или низменные цели, и здесь находит свое проявление многосторонность человеческой натуры. Однако побудительным мотивом выступает определенное количество денег». Деньгам у Маршалла принадлежит и роль реального измерителя интенсивности потребностей.

Таким образом, в отличие от других маржиналистов Маршалл предпочитает, чтобы экономическая теория имела дело не с первичными человеческими потребностями, а с их денежным выражением. Однако в своей книге он уделяет большое место описанию исторического, эволюционирующего характера потребностей человека и отмечает решающее влияние производства на развитие потребностей: «Каждый новый шаг вперед следует считать результатом того, что развитие новых видов деятельности порождает новые потребности, а не того, что новые потребности вызывают к жизни новые виды деятельности». В связи с этим Маршалл полемизирует с выводом Джевонса о том, что потребление составляет научную основу экономической науки.

Принимая в целом освященное традицией сведение труда к тягостным усилиям, необходимым для получения будущих удовольствий, Маршалл не может удержаться от такого примечания: «Когда человек здоров, его работа, даже выполняемая по найму, доставляет ему больше удовольствия, чем муки». (Правда, и у Джевонса кривая предельной полезности труда в самом начале идет вверх и лишь потом становится монотонно убывающей и принимает отрицательные значения). По поводу трудовой мотивации Маршалл отмечает, в частности, что «для полной отдачи в труде нужны три жизненно необходимые вещи: надежда, свобода и изменения».

Трактовка Маршаллом мотивов хозяйственной деятельности распространяется и на когнитивные аспекты человеческого поведения. Принцип непрерывности (natura nоn facit saltum) проявляется здесь в том, что «существует постепенный переход от действий "финансового дельца", основанных на обдуманных, дальновидных расчетах и осуществляемых решительно и искусно, к действиям заурядных людей, не обладающих ни способностью, ни волей к практичному ведению своих дел». Маршалл напоминает, что «в обыденной жизни люди заблаговременно не высчитывают результаты каждого своего действия», и, следовательно, так должна их трактовать и экономическая наука. Чрезвычайно большую роль Маршалл отводит здесь привычке: «Действие диктуется преимущественно привычкой, особенно когда дело касается экономического поведения». В Приложении А к «Принципам» Маршалл развертывает перед читателем историческую панораму возникновения современной промышленности и предпринимательства, показывая ее именно через развитие человеческих качеств: независимости, веры в свои силы, способности к быстрым и продуманным решениям, к прогнозированию будущего.

Число примеров можно без труда умножить – автор действительно стремится отразить в своей работе «человека из плоти и крови». Но этот «реализм» сочетается с постепенно выстраиваемым автором зданием маржиналистских законов, для формулировки которых, как было сказано выше, необходима модель рационального максимизатора, соизмеряющего стремление к удовольствиям, от которого зависит размер спроса, и необходимые для их достижения тяготы (они регулируют размер предложения). Равенство по силе этих двух мотивов (достижения удовольствий и избежания тягот) определяет ключевую для маршаллианской теории ситуацию частичного равновесия, равновесия на микроуровне.

Правда, следует отметить, что Маршалл-психолог и Маршалл-практик часто брали верх над Маршаллом-теоретиком: в книге не слишком активно используются закон убывающей полезности и другие поведенческие гипотезы маржиналистской теории, за исключением главы о потребительском излишке (книга III, глава VI), где Маршалл приходил на основе маржиналистской модели к важным практическим выводам.

Для того чтобы разрешить противоречие между эмпирией и теорией, Маршалл вводит специальное понятие «нормальная деятельность», которая, с одной стороны, существует реально, а с другой – достаточно рациональна и устойчива, чтобы послужить основой для выведения экономических закономерностей. «Нормальное действие» в определении Маршалла – это «ожидаемый при определенных условиях образ действий членов какой-либо профессиональной группы». Подобное тавтологическое по характеру определение означает по сути лишь то, что нормальное поведение тождественно закономерному. Это признает и сам автор, но дать содержательное определение нормального действия ему не удается. При этом он отметает как излишне абстрактную точку зрения, согласно которой «только те экономические результаты являются нормальными, какие порождены неограниченным функционированием свободной конкуренции».Такова была, напомним, точка зрения Дж. С. Милля. ошибочно, как отмечает Маршалл, и толкование нормальной деятельности как нравственно правильной (историческая школа).

Маршалл неоднократно подчеркивает относительность понятия нормального действия: «Нормальная готовность к сбережениям, нормальная готовность приложить определенные усилия в целях получения известного денежного вознаграждения, или нормальное стремление находить наилучшие рынки для купли и продажи, или подыскать наиболее выгодное занятие для себя и своих детей – все эти выражения должны по-разному применяться к людям, принадлежащим к различным классам, а также в различных местах и в различные времена». Строго говоря, «не существует четко проведенной границы, отделяющей нормальное поведение от поведения, которое пока приходится рассматривать как ненормальное». Наряду с этим Маршалл указывает на экономические сферы, в которых нормальная, предсказуемая деятельность отсутствует, а значит, и не действует теория частичного равновесия. В качестве такой сферы Маршалл называет процессы монополизации и операции на финансовых рынках.

Однако в других местах книги Маршалла можно встретить высказывания о нормальных действиях людей в более узком смысле слова, которые вполне согласуются с экономической рациональностью: «Между тем жизненная сфера, которая особенно интересует экономическую науку, – это та, где поведение человека обдуманно, где он чаще всего высчитывает выгоды и невыгоды какого-либо конкретного действия, прежде чем к нему приступить». Кроме того, экономическая теория, по Маршаллу, занимается привычными, традиционными действиями лишь постольку, поскольку «привычки и обычаи почти наверняка возникли в процессе тщательного выявления выгод и невыгод различных образов действий».По мнению автора, в сфере хозяйственных отношений современного капитализма все иные привычки быстро отмирают. (Впоследствии это обоснование максимизации прибыли посредством ссылки на естественный отбор получило название тезиса Алчиана).

Таким образом, выгоняя рационального экономического человека в дверь, Маршалл был вынужден впустить его через окно в виде обдуманных действий и рациональных привычек, иначе его теоретические выводы теряют свое антропологическое основание. Однако двойственность модели человека у Маршалла остается непреодоленной. Его имплицитная модель человеческой природы при формулировании экономических законов в основных чертах совпадает с маржиналистской моделью. В то же время эксплицитная модель человека, заявленная Маршаллом в начале своей книги и обоснованная антропологически, соответствует, скорее, модели классической школы и его собственных описательных глав, чем маржиналистской модели.

В целом концепция экономического субъекта у Маршалла представляет собой наиболее фундаментальную в истории экономической науки попытку соединить реалистическое описание хозяйственного поведения с абстрактными законами, полученными с помощью упрощенной рационально-максимизационной модели человека. Однако органического синтеза все же не получилось – линия законов и линия фактов почти не пересекаются, – и сама его возможность весьма проблематична.

Примерно ту же синтезирующую и подытоживающую роль, которую сыграл в экономической теории Альфред Маршалл, исполнил в области эксплицитной экономической методологии Джон Невилл Кейнс. Основное внимание этот автор уделяет сопоставлению методологии исследования английской классической, немецкой исторической и маржиналистской школ. С одной стороны, Дж. Н. Кейнс порицает методологическое обоснование экономического человека Дж. С. Миллем, с другой – выступает против экстремизма исторической школы, отвергающей всякую абстракцию вообще. Как и другие представители кембриджской школы, Кейнс-старший твердо стоит на почве антропологического обоснования экономического человека: «Стремление к богатству оказывает на массы людей более постоянное и неизмеримо более сильное воздействие, чем любая другая непосредственная цель». Жизненный опыт подсказывает нам, что концепция экономического человека «приблизительно верно отражает типичное поведение реальных людей в их экономических отношениях». При этом мотивами стремления к богатству могут быть самые разные, в том числе и альтруистические, чувства. Политическая экономия, по мнению Дж. Н. Кейнса, должна предоставить их изучение психологии, а для нее важен только результат подобных мотивов – предпосылка максимизации богатства. В этой связи Кейнс критикует Джевонса за излишнюю опору на психологию. Легко заметить, что позиция Кейнса полностью соответствует высказанной и невысказанной методологии Маршалла.

## Универсалисты: Филипп Генри Уикстид, Лайонел Роббинс и Людвиг фон Мизес

Универсалистская линия – распространение экономической модели человека на всю человеческую деятельность, идущая от Госсена и австрийской школы, была продолжена в Англии лондонскими экономистами Ф. Г. Уикстидом и Л. Роббинсом. В отличие от кембриджской школы эти экономисты не шли на компромисс с классической политэкономией и перестраивали все здание экономической теории на последовательно субъективистских основаниях. В первую очередь это относилось к трактовке издержек. У Маршалла издержки производства (денежные и реальные) независимы от полезности. У Уикстида, как и у австрийцев, издержки представляют собой полезность упущенных возможностей.

Что касается проблемы экономического человека, то, по мнению Уикстида, нельзя логически отделить рыночную деятельность человека от других форм рационального действия. Следовательно, предметом экономической науки является не определенный вид поведения (как предполагалось «материальным» определением экономической науки), а определенный аспект любого человеческого действия или даже определенный способ мышления. Уикстид настаивает, что политическая экономия не предполагает человека, движимого немногими простыми мотивами, а исследует его таким, каков он есть, но в его действительном поведении выделяет аспект распределения собственных ограниченных ресурсов. Ограниченность же ресурсов носит универсальный характер, потому что ограничено время, которым человек может распоряжаться (момент, который ранее подчеркивал Госсен). Поэтому вся человеческая деятельность относится к предмету экономической науки.

В области мотивации Уикстид утверждал, что цели экономического человека вовсе не обязаны сводиться к стремлению к богатству и к собственному интересу. Во-первых, богатство как таковое – это лишь средство для достижения самых различных целей. Во-вторых, человек всегда выбирает между богатством и отдыхом, свободным временем, он может стремиться к славе, знаниям и т.д. В-третьих, эгоистический интерес тоже не обязателен. Экономическая наука исследует средства достижения любых целей. Для экономического отношения характерно лишь то, что каждая сторона преследует свой собственный интерес, а не интерес другой стороны данной сделки. (Принцип, названный Уикстидом нон-туизмом от латинских слов nоn – нет и tu – ты). Причина в том, что незнакомому нам партнеру по сделке безразличны наши цели, каковы бы они ни были, мы, естественно, также игнорируем его цели. Таким образом, экономический человек обязан преследовать свой собственный интерес только в одном случае – в отношениях со своим контрагентом. Так Уикстид уточнил восходящую к Смиту предпосылку собственного интереса, избавив при этом экономическую науку от обвинений в том, что она изучает лишь эгоистов. Уикстид отстаивал принцип нон-туизма потому, что иначе исход любой сделки (цена) был бы принципиально неопределенным. При этом он не учитывал, что изолированная сделка всегда имеет неопределенный исход, даже если обе стороны не учитывают интересов друг друга. Если же сделка ведется на конкурентном рынке, то даже продавец, делающий покупателю скидку по дружбе, не оказывает этим никакого влияния на рыночную цену.

Маржиналистские законы, которым подчиняется, согласно Уикстиду, любая человеческая деятельность, могут осознаваться людьми, а могут осуществляться «слепо или импульсивно». По его мнению, от экономического человека не требуется сознательной рациональности – она может проявляться и в неосознанных действиях. Эти автоматические действия, как пишет Уикстид, далеко не безупречны, но сознательному осмыслению и пересмотру они подвергаются только в случае изменения условий, иначе затраты мыслительной энергии не оправданы. (Идея, которая позднее легла в основу теории поиска информации Дж. Стиглера и концепции ограниченной рациональности Саймона).

Эксплицитная методология Уикстида могла дать маржиналистской теории хороший иммунитет от критики институционалистов, подчеркивавших искусственность и нереалистичность экономического человека. Однако эту возможность заметил и реализовал только Л. Роббинс. Уикстидовский принцип нон-туизма Роббинс переформулирует следующим образом: «...мое отношение к другому участнику сделки не входит в мою иерархию целей. Я рассматриваю его только как средство». Однако современные критики экономической теории с гуманистических позиций поймали Роббинса на слове и возразили, что относиться к другому человеку как к средству и есть самый настоящий эгоизм, так что оправдать экономического человека с моральных позиций ему здесь не удалось. Это легко можно было бы сделать с методологической точки зрения, трактуя модель экономического человека как полезную абстракцию (см. выше о Дж. С. Милле). Роббинс, как и Уикстид, на словах ее отвергал, однако сам фактически прибегал к методологическим аргументам. Так, подчеркивая, что экономисты не считают денежный выигрыш единственным и даже самым главным фактором при оценке различных вариантов выбора, Роббинс пишет, что, если в равновесной ситуации меняется только один денежный стимул, это может привести к изменению точки равновесия, что заслуживает внимания экономистов. Но сказанное как раз и означает, что применена предпосылка ceteris paribus, а значит, экономисты фактически абстрагировались от других факторов, кроме денежных. По сути это эквивалентно миллевскому абстрагированию от других человеческих мотивов, кроме стремления к богатству.

Роббинс упоминает и о таком свойстве экономического человека, как *внимание*. При очень малом изменении параметров (например, при изменении цены товара на один-два пенса), пишет он, человек может просто не заметить и не прореагировать на него. Изменение величины спроса произойдет, когда изменение цены достигнет некоего воспринимаемого минимума. Это означает, что кривая спроса не может быть непрерывной – тезис, выдвинутый ранее идейным предшественником Роббинса К. Менгером.

Универсалистского подхода к экономической науке придерживался и главный методолог новой австрийской школы Л. Мизес, считавший экономическую теорию частным случаем науки о человеческом поведении (праксеологии). Предметом экономической науки являлась для нового поколения австрийской школы не хозяйственная деятельность в традиционном смысле слова, а целенаправленная деятельность человеческого ума: эмпирические исследования, логические размышления, реакция на неожиданные результаты, ожидания, догадки, планы и т.д. Так как внешний наблюдатель не знает цели, движущей поведением наблюдаемого субъекта, наука может не предсказывать, а лишь задним числом объяснять и понимать его выбор. Основой такого понимания может быть принцип рационального поведения, в истинности которого мы можем быть априорно убеждены путем интроспекции. Таким образом, Мизес избрал методологическое обоснование экономического человека, полагая, что о научном исследовании поведения можно говорить только в том случае, если речь идет о рациональном целенаправленном поведении. Происхождение же мотивов сознательного поведения человека – это дело психологии, а не экономической или какой-либо иной общественной науки. В этом аспекте неоавстрийцы ничем не отличаются от неоклассиков. В праксеологии Мизеса экономическое действие, рациональное действие и любое человеческое действие становятся синонимами.

Ограничивающие применение экономической науки неоклассики кембриджской школы и безгранично его расширяющие универсалисты типа Уикстида, Роббинса и представителей австрийской школы являют собой два методологических направления, объединившихся, но все же не до конца растворившихся в основном течении экономической науки. Первые из них трактуют экономическую теорию как эмпирическую науку, способную при изменении параметров давать предсказания человеческого поведения в ограниченной области, где действуют денежные интересы. Вторых можно разделить на две подгруппы. Первая подгруппа – «методологисты» (например, Мизес), они понимают экономическую науку как всеобщую теорию рационального выбора, способную задним числом объяснить любое человеческое поведение, но не прогнозировать его. Вторая подгруппа – «антропологисты» (например, Уикстид), которые выступают против любых априорных абстракций, потому что им кажется, что это ограничивает позитивную роль экономической науки, ее практическую применимость и делает ее логической игрушкой. Они считают, что исследуемый экономической наукой *реальный аспект человеческой деятельности* носит универсальный характер. Именно такой подход к модели экономического человека укрепился в современной экономической теории.

В последние десятилетия универсалистская антропологическая версия экономического человека приобрела новую популярность в связи с успехами экономического империализма. Как писал один из виднейших американских экономистов Джордж Стиглер, «человек максимизирует полезность постоянно: у себя дома, на работе (будь то в частном или государственном секторе), в церкви, в научной работе, – короче говоря, всюду. Он может ошибаться и часто ошибается: возможно, для него слишком трудны вычисления, но чаще дело в недостатке информации. Он учится исправлять свои ошибки, часто дорогой ценой».

Существуют границы, за которыми применение абстракции экономического человека перестает быть полезным. Трудность моделирования неэкономических мотивов не означает, что мы можем полностью игнорировать их существование.

## Депсихологизация экономического человека

Маржиналистская революция свела важнейшую экономическую проблему – проблему ценности – к психологии потребительского выбора. Это, казалось бы, открывало дорогу для непосредственного применения психологических методов в экономической теории.

Однако экономическая теория в ее маржиналистском варианте была готова воспринять отнюдь не любую психологию, а психологию строго определенного вида. Целью маржиналистов было не желание точнее отразить реальные мотивы покупателя и продавца, а стремление создать строгую, логически непротиворечивую теорию равновесного гармоничного обмена. Выбор психологических оснований для теории предельной полезности был в значительной мере предопределен общей мировоззренческой установкой самой теории. Подходящая гедонистически-рационалистическая модель человека нашлась, как мы помним, в трудах Бентама, который в свою очередь опирался на ассоциативную психологию XVI—XVIII вв.

С другой стороны, современная маржиналистам психология далеко отошла от представлений о человеке как о пассивном существе, управляемом внешними воздействиями через ощущения, преследующем единственную цель – получение наслаждений и рассчитывающем при этом каждый свой шаг. Напротив, новая психология подчеркивала изначальную активность личности, действие врожденных инстинктов (никак не сводимых к погоне за наслаждениями), влияние физиологических и биологических факторов. Психология «рационального гедониста» представлялась в этом контексте безнадежно устаревшей.

Й. Шумпетер определяет основные постулаты этой психологии, у истоков которой стояли Гоббс, Локк и Юм, следующим образом:

а) все знания человека почерпнуты им из собственного жизненного опыта;
б) этот опыт можно приравнять совокупности впечатлений, которые человек получает через органы чувств;
в) до приобретения такого опыта человеческий разум абсолютно пуст, он не обладает собственной активностью и не содержит никаких априорных гносеологических категорий (как пространство и время у Канта);
г) впечатления – конечные элементы, из которых слагаются посредством случайных соединений («ассоциаций») все психологические феномены, включая память, внимание, логику, эмоции и аффекты.

В то же время эксперименты новых психологов, посвященные прежде всего исследованию наиболее примитивных форм поведения (поведение животных, маленьких детей, душевнобольных проще, и поэтому его легче исследовать, чем поведение нормального взрослого человека), не могли вызвать энтузиазма у экономистов, не говоря уже о том, что результаты этих экспериментов не поддавались формализации. Единственным исключением является так называемый закон Вебера–Фехнера, согласно которому интенсивность ощущения пропорциональна логарифму интенсивности раздражения. С помощью этого закона, который был известен Джевонсу, можно в принципе доказать первый закон Госсена – убывание предельной полезности. Однако сам закон Вебера–Фехнера вовсе не был строго доказан, поскольку интенсивность ощущения нельзя было измерить с той же степенью точности, как интенсивность раздражения.

Однако критика психологами гедонистических свойств маржиналистского человека все же имела свои последствия. Реакция экономистов на вскрытые психологические несовершенства маржиналистской теории имела три основных варианта.

Первый подход сводился к косметическому ремонту психологических предпосылок маржиналистской теории без сколько-нибудь значительного пересмотра самой теории. Менялась лишь психологическая стартовая площадка, а далее аргументация быстро выходила на привычную маржиналистскую траекторию. Одним из первых представителей такого подхода следует считать американского экономиста Ф. Феттера, который называл себя «основателем американской психологической школы». В согласии с новейшей психологией (У. Джеймс) Феттер настаивал на том, что субъективное определение меновой ценности происходит не путем кропотливого подсчета полезности, а импульсивным актом выбора, совершаемым на основании смутного, до конца не осознанного предпочтения. Предпочтение и выбор, по Феттеру, являются результирующей многих факторов, не только внешних (свойства предмета), но и внутренних (свойства самого человека).

Грубо говоря, выбор диктуется инстинктом или привычкой. Ценность же товара, по Феттеру, выводится из самого акта выбора и определяется задним числом, а не предшествует выбору, как в теории предельной полезности.

Таким образом, человек у Феттера активен, его действия нельзя полностью объяснить рациональным расчетом и влиянием внешних раздражителей. Модель человека Феттера явно не совпадает с маржиналистской. Однако такая «революционная» переделка психологических основ теории не вызвала, как выясняется, никаких существенных изменений в теории ценности, цен, заработной платы и т.д.

Дело в том, что косметический ремонт Феттера, по сути дела, ограничился эксплицитной методологией и оставил его рабочую модель человека незыблемой. Он сформулировал цель человека как «получение наибольшего психологического дохода», определив последний как «желаемые результаты в области чувств, произведенные ценными объектами», т.е. максимизация «психологического дохода» ничем не отличается от максимизации полезности.

Поскольку имплицитная модель человека не испытала в теории Феттера никаких существенных перемен по сравнению с маржиналистской, казалось бы, диаметрально противоположные исходные поведенческие посылки оказались совместимыми с одной и той же по сути экономической теорией.

Второй вариант заключался в последовательной критике маржиналистской и неоклассической моделей человека и попытках сформулировать новую социально-экономическую теорию, согласующуюся с выводами новой психологии.

Виднейшим представителем этого направления был основоположник американского институционализма Т. Веблен. Из экономистов своего времени Веблен был, несомненно, лучше всех знаком с современной психологией и прежде всего с трудами У. Джеймса и У. Мак-Дугалла, а также с эволюционной теорией Ч. Дарвина. В его концепции человеческая природа определяется психическим складом (инстинкты) и культурно обусловленным характером (институты).

Инстинкты определяют цели, а институты – средства их достижения. Говоря об инстинктах, Веблен вовсе не имел в виду биологические, неосознанные аспекты человеческой деятельности. К инстинктам Веблен скорее относит цели осознанного человеческого поведения, формирующиеся в определенном культурном контексте и передающиеся из поколения в поколение. «Цивилизованные народы Запада», с точки зрения Веблена, подвержены влиянию следующих основных «инстинктивных склонностей» (правда, в других произведениях Веблен иногда модифицирует этот перечень): 1) инстинкта мастерства, 2) праздного любопытства, 3) родительского инстинкта, 4) склонности к приобретательству, 5) «набора эгоистических склонностей» (сюда входит склонность к соперничеству и агрессии, желание прославиться) и, наконец, 6) инстинкта привычки.

Эти инстинкты не существуют изолированно, они образуют коалиции, подчиняют себе друг друга. Так, например, большую силу представляют собой родительский инстинкт, праздное любопытство и инстинкт мастерства, когда они «заручаются поддержкой привычки», т. е., говоря проще, входят в привычку у людей. Тогда праздное любопытство поставляет информацию и знания, служащие целям, которые ставят перед людьми инстинкт мастерства и родительский инстинкт. Веблен полагал, что главным мотивом индивидуального экономического поведения является стремление к повышению социального статуса. Это стремление побуждает человека проявляться творчески и ведет к техническому прогрессу. Такой «поиск эффективных жизненных средств», ведущий к «росту технологического мастерства», Веблен называл «промышленным поведением» и явно одобрял в отличие от так называемого денежного соперничества, которое имеет место тогда, когда добродетельный союз мастерства, любопытства и привычки попадает под власть эгоистических, приобретательских инстинктов.

Выбор средств для достижения поставленных целей еще более культурно обусловлен, чем сами цели. Здесь Веблен пользуется понятием институтов, унаследованным от новой исторической школы. Но если Шмоллер понимал под институтами моральные и правовые рамки, в которых протекает экономическая деятельность, Веблен употреблял этот термин (социально-экономические институты), говоря об отобранных в эволюционном процессе «привычных способах осуществления процесса общественной жизни в ее связи с материальным окружением, в котором живет общество».

Отношение Веблена к институтам скорее негативно, чем одобрительно. Они сковывают творческую инновационную человеческую деятельность, воплощенную в техническом прогрессе и росте производства, подчас существуют, несмотря на то что они противоречат «врожденному здравому смыслу».

Из своей концепции человека Веблен выводит внутреннюю противоречивость капитализма, сочетающую рациональную организацию производства с иррациональными общественными институтами. (К ним Веблен в первую очередь относит крупную корпорацию. Такая точка зрения, безусловно, объясняется монополистически-финансовым бумом конца XIX в., заставившим многих серьезных исследователей задуматься о паразитическом характере капитализма того времени). В работах Веблена содержится, пожалуй, самая безжалостная критика маржиналистской модели человека, осуществляющего «мгновенный подсчет удовольствий и страданий». Веблен в отличие от представителей исторической школы не отрицал роли абстракции в научном анализе, но абстракция рационального максимизатора полезности, принятая маржиналистами, представлялась ему совершенно неадекватной реальным историческим процессам.

Однако собственные позитивные разработки Веблена и последующих институционалистов рассматривались ортодоксальным большинством экономистов как внесистемные, растворяющие экономическую теорию в «культурной антропологии, социальной философии и социологии» и поэтому были обречены на пребывание на периферии экономической науки.

Наконец третий путь, который и избрало в итоге основное течение экономической науки, состоял в том, чтобы вытеснить не только гедонистическую, но и вообще всякую психологию за пределы экономической науки. Проблема заключалась в том, чтобы превратить модель максимизирующего человека из модели, непосредственно объясняющей реальность, во вспомогательное, эвристическое средство анализа рыночных процессов. Это «объективистское» направление в свою очередь имело несколько вариантов. Такие экономисты, как И. Фишер и Г. Дэвенсорт, просто решили изгнать проблему ценности за пределы экономической науки и ограничиться рассмотрением цен, кривых спроса и предложения. Другие, как В. Парето, продолжали оперировать понятиями ценности и полезности, но отвергали возможность установить единственную «причину» ценности и изменить ее абсолютную величину.

И те и другие явно находились под впечатлением позитивисткой «смены вех» в гносеологии и методологии естественных наук, де анализ в категориях причины–следствия или сущности–явления уступал место исследованию функциональных взаимосвязей.

Главным новшеством объективистов явился переход к ординалистской версии теории предельной полезности, а главным техническим приемом – построение кривых безразличия, которые, о крайней мере на первый взгляд, никак не связаны с той или ной концепцией человеческой природы.

В теории Хикса основные положения маржинализма, частично выводимые ранее из гедонистической природы человека, были представлены в виде аксиоматически заданных свойств кривых безразличия: гладкости, непрерывности, выпуклости. Хикс не стал опровергать гедонистическую концепцию человека, он просто утверждал, что теорию цены можно сформулировать без ее участия. Модель человека Хикса – это модель действия (выбора), не включающая предшествующие ему мотивы и размышления. Переход от количественной к порядковой полезности, от объяснения причины выбора к регистрации факта выбора позволил снять с повестки дня вопрос о содержании максимизируемой экономическим человеком функции (полезность, деньги, богатство или что-либо другое). При этом Хикс смог отказаться даже от принципа убывающей предельной полезности – первого закона Госсена. Если между различными вариантами существует только порядковая иерархия и нет количественной соизмеримости, то предельную полезность вычислить невозможно. Индивиду, таким образом, «разрешено» иметь не только убывающую, но даже и возрастающую функцию полезности при условии, что она распространяется на все блага. Такое переформулирование основ маржинализма, перевод их на «объективный» язык помогло маржиналистской теории избавиться от упреков в гедонизме и занять лидирующие позиции в западной экономической науке.

Продолжателем традиции Парето–Хикса был создатель теории выявленных предпочтений П. Самуэльсон. Потребитель у Самуэльсона не обязан максимизировать полезность с помощью рациональных вычислений. Он просто делает последовательный непротиворечивый выбор, предпочитая один вариант другому. Но Самуэльсон доказал, что соблюдение условий непротиворечивости выбора эквивалентно максимизации некоторой функции. При этом не имеет значения, что именно максимизируется: деньги, богатство, полезность (своя или чужая).

Важно то, что акт предпочтения, выбора можно (в принципе) наблюдать в отличие от метафизической полезности, и, таким образом, данная теория претендует на то, чтобы удовлетворить строгим критериям научности, предъявляемым логическим позитивизмом.

Таким образом, получивший наибольшее распространение способ преодоления гедонизма в экономической теории заключался в переходе от причинно-следственного анализа сущности цен – ценности к функциональному анализу самих цен; в полном отказе от понятия полезности (уже у Хикса вместо нее фигурирует нейтральная норма замещения) или замене ее количественной трактовки на порядковую; в депсихологизации модели человека в экономической теории. Психология уступила место логике. Сфера мотивации исчезает из предмета экономической науки и передается в ведение психологии. Сохраняются лишь правила рационального выбора, которые не вызывают такого протеста, как гедонистическая максимизация полезности.

Однако дальнейшее развитие экономической науки показало, что победу ординалистского направления в ней нельзя считать окончательной и безоговорочной. В рамках теории ожидаемой полезности Дж. фон Нейману и О. Моргенштерну удалось предложить эмпирическую процедуру определения количественной (кардинальной) полезности в ситуациях риска. Позднее другие авторы подвергли критике сугубо формальный критерий рациональности как логической последовательности (совместности) предпочтений и предложили дополнить его критерием рациональности самих предпочтений и описанием далеко не однозначных отношений между действительными целями индивида и выборами, которые он делает. В развитие этой идеи было предложено восстановить содержательный (гедонистический) критерий экономической рациональности поведения (что не означает восстановления в правах самой гедонистической психологии).

## Макроэкономический человек в теории Кейнса

Особо следует рассмотреть модель человеческого поведения, которая легла в основу кейнсианской революции в макроэкономической теории. Строго говоря, сами термины «микроэкономика» и «макроэкономика» обязаны своим появлением кейнсианской революции. До Дж. Кейнса не существовало отдельных микро- и макроэкономической теорий, имевших отдельные методы исследования. Для того чтобы анализировать проблемы экономического роста, безработицы, денежного обращения и др., которые мы сегодня относим к макроэкономическим, представители классической школы использовали концепцию репрезентативного индивида, т.е. ту же самую модель экономического человека, что и при рассмотрении цен, распределения доходов и других микроэкономических проблем. Маржиналистская революция выдвинула на передний план микроэкономическую проблематику: теорию ценности, цены, распределения доходов, капитала. Микроэкономическая по сути теория общего равновесия, исследующая вопрос о возможности, стабильности, параметрах оптимального состояния всеобщей гармонии в экономике, в какой-то мере потеснила реальное рассмотрение макроэкономических проблем. Нельзя сказать, что экономисты с 1870-х по 1930-е гг. вовсе не занимались макроэкономическими вопросами. Существовала достаточно неупорядоченная совокупность макроэкономических концепций, состоявшая из закона рынков Сэя, количественной теории денег и отдельных теорий цикла (интересно, что в теориях цикла, в том числе принадлежащих и корифеям маржинализма У. С. Джевонсу и В. Парето, модель человека значительно отличалась от микроэкономической меньшей степенью рациональности, наличием ошибок и иллюзий; наконец, многие макроэкономические вопросы были поставлены в работах А. Пигу. Однако в целом приходится согласиться с тезисом, что «почти никто из экономистов после 1870 г. не занимался тем комплексом макроэкономических проблем, которые составляли сферу интересов Кейнса». Объективную ситуацию, в которой произошла кейнсианская революция, создала Великая депрессия 1929–1933 гг.: проблемы массовой безработицы и экономического спада настолько обострились, что рассматривать их в рамках предпосылок макроэкономического равновесия, равенства совокупного спроса совокупному предложению и полного использования производственных ресурсов казалось невозможным. От экономистов потребовался переход на более конкретный, динамический уровень анализа, допускающий существование неравновесных явлений на макроуровне.

Естественно, такого рода анализ должен был отойти от модели безупречного «рационального максимизатора», обладающего совершенным предвидением и полной информацией.

С другой стороны, в рамках макроэкономической теории предположение о том, что закон больших чисел сглаживает индивидуальные различия между хозяйственными субъектами, более уместно, чем в микроэкономике.

Таким образом, модель человека для макроэкономики должна была быть одновременно и более конкретной, и единообразной.

Кроме того, идеология кейнсианства заключалась, как известно, в том, что рыночная система, не способная самостоятельно поддерживать оптимальное макроэкономическое равновесие, нуждается в помощи со стороны государства. Теоретическая система у Кейнса имела прямой выход на экономическую политику, а это обусловило менее абстрактный уровень анализа по сравнению с неоклассической теорией. Правительственные регулирующие меры должны были ориентироваться на более конкретное представление о реальных хозяйственных субъектах: предпринимателях, потребителях и биржевых спекулянтах (сыгравших не последнюю роль в Великой депрессии), их действительных мотивах, психологических свойствах, а следовательно, и возможных реакциях на ту или иную государственную политику.

Правда, позиция Кейнса по вопросу об имплицитной модели человека, приемлемой для макроанализа, не всегда выражалась достаточно последовательно, что давало простор различным и даже противоположным толкованиям. Большинство экономистов основного течения считали ожидания и другие «психологические» элементы теории Кейнса несущественными отступлениями от основного содержания «Общей теории занятости, процента и денег»и ограничивались рассмотрением взаимодействия мультипликатора, акселератора и других «объективных» механизмов. В этом русле развивались так называемые неокейнсианские модели экономического роста (Р. Харрод, Е. Домар). Другие, в первую очередь посткейнсианцы, отстаивая чистоту теории Кейнса, выдвигали психологические элементы на первый план.

Чтобы прояснить позицию Кейнса, обратимся к тексту «Общей теории» и попробуем выделить в нем имплицитную модель хозяйственного субъекта, вернее субъектов. Как известно, центральное место в теории воспроизводства Кейнса занимает концепция эффективного спроса, величина которого определяет состояние деловой активности, а значит, и уровень занятости. Эффективный спрос – это ожидаемый спрос на некоторый период (величина ex ante), который складывается из потребительского и инвестиционного компонентов. Потребительский спрос зависит от пропорции, в которой доход делится на потребляемую и сберегаемую часть, а эта пропорция в свою очередь определяется «склонностью к потреблению», т.е. функциональной зависимостью между уровнем дохода и его частью, затрачиваемой на потребление. Здесь на сцене появляется знаменитый основной психологический закон, в существовании которого, по мнению Кейнса, мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, но и на основании детального изучения прошлого опыта, состоящий в том, что с ростом дохода возрастает удельный вес его сберегаемой части.

В 20-е гг. действительно было произведено несколько статистических исследований, подтверждающих эту зависимость (правда, большинство исследователей после Кейнса не смогли найти убедительную эмпирическую поддержку существования основного психологического закона). Однако в тексте «Общей теории» Кейнс не ссылается ни на какие эмпирические исследования, а обосновывает этот закон аргументами здравого смысла, которые имеют прямое отношение к применяемой им модели человека. Первый из них вводит в анализ фактор привычки и заключается в том, что человек привыкает к определенному уровню жизни и, получив дополнительный доход, по крайней мере первое время не знает, на что его употребить, и увеличивает сбережения. При уменьшении дохода, согласно Кейнсу, зависимость сохраняется: стремясь поддержать привычный уровень жизни, потребитель в первую очередь сокращает сбережения.

Второй аргумент касается иерархии потребностей. Кейнс утверждает, что сбережения удовлетворяют менее важные потребности человека, чем покупки, и поэтому, даже если мы абстрагируемся от изменений доходов во времени, удельный вес сбережений всегда будет выше у лиц с более высоким уровнем дохода. Таким образом, Кейнс безоговорочно считал все виды сбережений остатком от дохода после потребительских расходов.

Между тем сбережения удовлетворяют и такие важнейшие потребности человека, как обеспечение в старости, получение детьми высшего образования, страховка «на черный день». Подобные сбережения не могут быть простым остатком, особенно для людей средних возрастных групп. В то же время молодежь вполне способна не только проматывать свои доходы, но и залезать в долги. Далее выяснилось, что рабочие сберегают, при равенстве доходов, значительно меньше, чем служащие, негры – меньше, чем белые, и т.д. Сложная социально-возрастная структура общества, как показали эмпирические исследования, не позволяет описывать агрегатное потребление и сбережение в рамках априорных предпосылок здравого смысла, из которых исходил Кейнс.

Легко заметить, что такого рода аргумент базируется скорее на пирамидальной модели человека Маслоу, чем на принципе всеобщей замещаемости, принятом в экономической теории. Кейнс выделяет объективные и субъективные факторы, влияющие на склонность к потреблению. Первая группа отражает воздействие на человека внешних обстоятельств, но связана с рациональным расчетом, тогда как вторая ограничивается «психологическими особенностями человеческого характера».

Например, среди субъективных факторов, уменьшающих «склонность к потреблению», Кейнс называет такие, как «подсознательное желание иметь в будущем повышение жизненного уровня », «наслаждение чувством независимости и возможностью принятия самостоятельных решений», которое дает людям владение деньгами в противоположность их расходованию, «чувство скупости как таковое» и др. Напротив, стимулами к потреблению являются «желание пользоваться жизнью, недальновидность, щедрость, нерасчетливость, тщеславие, мотовство».

Между объективными и субъективными факторами есть точка пересечения. В первую группу Кейнс включает «изменения предполагаемого отношения между текущим и будущим уровнями дохода». В то же время если «уже теперь можно предусмотреть, что предстоящее отношение между доходами отдельного человека или семьи и его (их) нуждами будет отличаться от отношения, которое сложилось в настоящее время», то мы имеем дело уже с субъективным фактором.

Однако, как и в подавляющем большинстве случаев, Кейнс исходит из заранее заданного фона объективных и субъективных стимулов к сбережению и потреблению, его неизменности в краткосрочном аспекте. Этот прием позволяет Кейнсу в дальнейшем оперировать потребительским спросом только как функцией дохода.

Другая часть совокупного спроса – инвестиционный спрос – определяется, по Кейнсу, соотношением между ожидаемой нормой дохода от инвестиций («предельной эффективностью капитала») и нормой процента. В отличие от потребителей, которые играют в теории Кейнса относительно пассивную роль и жестко ограничены в своем выборе величиной располагаемого дохода, предприниматели осуществляют инвестиции под влиянием не столько прошлых доходов, сколько ожиданий на будущее. Здесь определяющее значение имеют долгосрочные ожидания, которые в отличие от краткосрочных нельзя аппроксимировать фактическими значениями данной переменной.

При этом главную роль в колебаниях инвестиционного спроса (в частности, циклических) в системе Кейнса играет именно фактор предельной эффективности капитала, другими словами, ожидания предпринимателей. Поскольку неопределенность всегда накладывает отпечаток на принимаемые инвестиционные решения, предприниматели могут лишь в незначительной степени исходить из точного расчета; большинство инвестиционных решений принимается не из рациональных соображений, а под влиянием настроения, «спонтанно возникающей решимости действовать», словом, под влиянием чисто психологических факторов. Кейнс утверждает даже, что, «когда жизнерадостность (animal spirit) затухает, оптимизм поколеблен и нам не остается ничего другого, как полагаться на один только математический расчет, предпринимательство хиреет и испускает дух, даже если опасения предпринимателей совершенно безосновательны». Для формирования инвестиционного спроса, по Кейнсу, существенны все аспекты психологического и даже физического состояния предпринимателей.

Наконец, третий параметр, определяющий размеры эффективности спроса помимо достаточно стабильной склонности к потреблению и чрезвычайно мобильной предельной эффективности капитала, это норма процента. И вновь, излагая свою теорию процента, Кейнс делает особый акцент на психологическом факторе – предпочтении ликвидности. Мотив предпочтения ликвидности выводится Кейнсом из трех других мотивов: трансакционного (потребность в наличных деньгах для текущих сделок), мотива предосторожности и спекулятивного мотива (часть резервов держится в ликвидной форме, чтобы можно было быстро реализовать лучшее по сравнению со среднерыночным знание будущего). Очевидно, что все эти три мотива связаны с условиями неопределенности, в которых приходится действовать экономическим субъектам.

Иногда, говоря о предпринимателе, Кейнс, очевидно, имеет в виду не промышленного капиталиста, определяющего размер производства, капиталовложений и занятости, а биржевого спекулянта, готового при малейшем сигнале тревоги или припадке дурного настроения резко поменять состав своих финансовых активов. Биржевым спекулянтам посвящена большая часть главы 12 о состоянии долгосрочных предположений (разделы IV–VI). Сам Кейнс объясняет свой биржевой уклон тем, что времена, когда предприятия принадлежали главным образом тем, кто сам вел дела, людям «сангвинического темперамента и творческого склада», давно прошли. Те стародавние предприниматели, по мнению Кейнса, вовсе не занимались скрупулезными подсчетами ожидаемого дохода и уж подавно не сравнивали свою будущую норму прибыли с господствующей нормой процента. Когда же преобладающей формой организации бизнеса стали акционерные общества и большое развитие получил организованный рынок капитала, движение инвестиций стало регулироваться «скорее средними предположениями тех, кто совершает сделки на фондовой бирже... нежели расчетами профессиональных предпринимателей». Так «предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции», т.е. деятельности, рассчитанной на «прогноз психологии рынка». Психология биржевика, присущая современному предпринимателю, несет немалую долю ответственности за резкие колебания предельной эффективности капитала и вытекающие из них последствия.

Таким образом, в основе теоретической системы Кейнса лежала предпосылка неполной информации, доступной экономическим субъектам. В данных рамках поведение их предполагается вполне рациональным, но речь идет о рациональности в широкой трактовке, а не о рациональной максимизации целевой функции. В экстремальных случаях, например при предкризисной панике, такая рациональность легко может уступить место полной иррациональности по любым меркам. Неполная информация открывает дорогу влиянию ожиданий, иллюзий, настроений и других психологических факторов, искажающих логику рационального расчета.

Некоторые из этих факторов Кейнс предпочитал принимать за неизменные в краткосрочном аспекте (не всегда имея для этого достаточные основания), другие активно включал в свой анализ (прежде всего это относится к движению предельной эффективности капитала).

Теория Кейнса была намного более конкретна, чем доминировавшая в его время маржиналистско-неоклассическая парадигма, хотя на страницах «Общей теории» легко можно проследить за колебаниями уровня конкретности анализа, которые Кейнс никогда не оговаривал. Он старался оперировать переменными, имеющими статистические аналоги, и успех его теории способствовал быстрому развитию статистики и эконометрических методов.

В целом есть основания сделать вывод, что в своей теории Кейнс отошел от методологического индивидуализма. Он безусловно отвергал атомистический взгляд на экономику и понимал ее как органическое единство, причем в силу недостаточной разработки макропроблем в современной ему экономической литературе уделил основное внимание именно им. Это и дало основание некоторым исследователям утверждать, что Кейнс принимал маржиналистскую микроэкономику как данность и лишь достраивал над ней второй этаж в виде своей макроэкономической теории. Рассмотренные выше основные узлы теории эффективного спроса позволяют отвергнуть эту точку зрения.

*Окончание:* [Модель человека в экономических теориях. Часть 2. Альтернативные модели](http://becmology.ru/blog/economy/human_model02.htm)

## Blog navigation

**О Бэкмологии**

Краткое ознакомление с возможностями и сервисами Бэкмологии. Облегченная версия сайта. [Далее…](http://becmology.ru/short/becmo_short.htm)

**Мотивация и оплаты труда персонала**

Аналитические услуги по изменению существующей и созданию новой системы мотивации и оплаты труда. Информация по различным схемам компенсации и стимулирования персонала. [Подробнее…](http://becmology.ru/services/salary_method.htm)

**Улучшение продаж**

Мы создали уникальную сессию, которая будет полезна для всех компаний, испытывающими трудности с организацией продаж. [Подробнее…](http://becmology.ru/services/sale_session.htm)



Направленность сессии по преодолению кризиса среднего возраста: выявление ключевых проблемных точек, преодоление кризиса, снятие эмоционального напряжения, восстановление творческого потенциала и «вкуса жизни», коррекция социальной дезазаптации, настройка целеполагания, повышение стрессоустойчивости. [Подробнее…](http://becmology.ru/services/average_crisis.htm)

**Защита собственной психики**

Пособие «Защита собственной психики» – это полное руководство по приемам психологического воздействия и техникам эффективной защиты от него. [Подробнее…](http://becmology.ru/services/psycho_security.htm)

**Вниманию случайных посетителей**

Все публикации – факультативный материал для официальных пользователей Бэкмологии. Это дискуссионные тексты, информация для размышления по так или иначе освещаемым в Бэкмологии темам.
Студентам и аспирантам мы рекомендуем за информацией для своих рефератов и дипломных работ обращаться в библиотеки и книжные магазины. Там вы получите устаивающие ваших преподавателей материалы для цитирования, а также необходимые ссылки на авторов (источники).

**В рамках направления «Бэкмо-Ментор» мы оказываем бесплатную информационную и методическую поддержку в помощь решения деловых проблем различной сложности. Задать вопрос – ничего не стоит. Вполне возможно, мы сможем на него ответить и наши рекомендации будут кстати. Не стесняйтесь обращаться:** **becmology@gmail.com**

### Разделы

* [Бизнес](http://becmology.ru/blog/business/default.htm)
* [Менеджмент](http://becmology.ru/blog/management/default.htm)
* [Экономика и финансы](http://becmology.ru/blog/economy/default.htm)
* [Психология](http://becmology.ru/blog/psychology/default.htm)
* [Философия](http://becmology.ru/blog/phylosophy/default.htm)
* [Естествознание](http://becmology.ru/blog/applied/default.htm)
* [Общие вопросы](http://becmology.ru/blog/general/default.htm)
* [4С-анализ](http://becmology.ru/blog/4c/default.htm)
* [Становление воителя](http://becmology.ru/blog/warrior/default.htm)
* [Политика](http://becmology.ru/blog/politic/default.htm)
* [Искусство](http://becmology.ru/blog/art/default.htm)
* [Юмористика](http://becmology.ru/blog/humor/default.htm)

[Новости](http://becmology.ru/blog/newsletter/default.htm)

[Список статей блога](http://becmology.ru/blog/newsletter/blog_list.htm)

**Сервисы**

* [Уровень сервиса «Премьер»](http://becmology.ru/services/service1.htm)
* [Уровень сервиса «Предприятие»](http://becmology.ru/services/service2_1.htm)
* [Уровень сервиса «Персона»](http://becmology.ru/services/service3.htm)
* [Уровень сервиса «Постмодерн»](http://becmology.ru/services/service4.htm)

### О полезности статей

Важно понимать, что статья, какой бы объемной и хорошо написанной она ни была, никогда не сможет заменить полноценный образовательный курс.

В статье можно неплохо описать отдельное явление, дать яркий сравнительный анализ ряда факторов, объяснить некоторый механизм, указать правильное направление, куда двигаться дальше. Но на предметную полноту она никогда претендовать не сможет. И даже серия статей положение улучшит не намного.

Чтобы хорошо разобраться в предмете, необходима работа с достоверным и хорошо структурированным материалом, специальным образом организованным для учебных целей.

Как правило, статьями дополняют учебный материал. В статьях публикуют <проблемную> информацию, требующую проверки и подтверждения. Часто в виде статей оформляют результаты обсуждения той или иной темы.

Статьи также являются хорошим маркетинговым инструментом. С их помощью можно заинтересовать человека, сориентировать его на то или иное действие.

#  1.2.2.1. Модель кругооборота в закрытой экономике без участия государства

 Братья сеяли пшеницу

 Да возили в град-столицу:

 Знать, столица та была

 Недалече от села.

 Там пшеницу продавали,

 Деньги счетом принимали

 И с набитою сумой

 Возвращалися домой[[1]](#footnote-0).

 *(П.П. Ерошов 1815 -1869)*

Простейшая модель кругооборота закрытой экономики без участия государства и без международной экономики состоит только из двух секторов: *(1) частных домашних хозяйств* и *(2) предпринимательского сектора* (см. рис. 1.1).

 YH  = С (1.1)

 Домашние хозяйства участвуют в процессе производства и получают **факторный доход от своего труда** (*YH* )[[2]](#footnote-1), который полностью потребляют (*YH = C*)[[3]](#footnote-2). В свою очередь предприниматели организуют процесс производства, в котором участвует рабочая сила домашних хозяйств (*N*), применяется капитал (*К*) при уровне технологии (τ)[[4]](#footnote-3), производящие определенный объем продукции, равный совокупному доходу общества (*Yt*)[[5]](#footnote-4).

 

 Потребительские закупки C

 

 Домашние хозяйства Предпринимательский

 YH = C сектор Yt = f(Nt ,Kt ,τ)

 Yt = YH.





 YH = Yt

 **Рис. 1.1.** Модель закрытой экономики без участия государства (простое воспроизводство)

В этой закрытой модели потоки, соединяющие домашние хозяйства и предпринимательский сектор обязательно равны между собой: *YH = C*; *YH = Yt*. Это означает, что произведенный продукт полностью потребляется домашними хозяйствами: *Yt = C*. Данная модель не предусматривает развития и расширения объемов деятельности. В ней отсутствуют источники увеличения масштабов производства посредством инвестиций. *Воспроизводство* (то есть постоянно повторяемое производство) осуществляется здесь в неизменных масштабах. Это есть, так называемое, *простое воспроизводство*[[6]](#footnote-5).

Ситуация изменится, если ввести в модель так называемый «сектор имущества». Это может иметь место в том случае, если предпринимательский сектор произведет продукт по величине больший, чем его смогут потребить домашние хозяйства. В результате предприниматели получают **предпринимательский факторный доход** (*Yu = Yt – YH*)[[7]](#footnote-6). При этом предполагается, во-первых, что весь факторный доход предпринимателей сберегается (*Yu = Su*). Во-вторых, что домашние хозяйства потребляют не весь свой доход, а часть его сберегают (*SH = YH – C*). В итоге в обществе возникает *фонд сбережений*:

S = SH + YU = (YH – C) + (Yt – YH) = Yt – C или S = Yt – C (1.2)

«Сектор имущества» является *чисто воображаемой категорией*: своеобразной «копилкой общества», где аккумулируются сбережения, а также *амортизационные отчисления (D).*

 Потребление С

 Домашние хозяйства Предпринимательский 

 YH = C + SH  сектор: Yt = *f*(Nt , Kt , τ)

 Y = YH + YU + D

 

 Выплаченный доход YH

 

 Сбережения домашних хозяйств SH



 Сектор Сбережения предпринимателей (SU = YU)

 Имущества 

 SH + SU + D ≡ In + Ir Амортизационные отчисления D

 (S=I)

 Фактические брутто инвестиции In + Ir ≡ S + D

 **Рис. 1.2.** Модель закрытой экономики без участия государства (расширенное воспроизводство)

 Если фонд сбережений направить на инвестирование, то общество получает возможность осуществлять *расширенное воспроизводство* (*т.е. производство в постоянно увеличивающихся масштабах*). При этом общие *инвестиции* (или *инвестиции брутто* *Ib*) распадаются на *чистые инвестиции* (*инвестиции* *нетто In*, направляемые на расширение производства) и *инвестиции замещения* (*Ir*)[[8]](#footnote-7) , предназначаемые для замены снашиваемого оборудования за счет амортизационных отчислений (*D = Ir*). Таким образом*, Ib = In + Ir*. При этом *система находится в равновесии*, если

S ≡ Ib = I или SU + SH + D = In + Ir . (1.3)



Равенство инвестиций и сбережений (*S = I)* представляет собой ***основное условие* *макроэкономического равновесия[[9]](#footnote-8)*.**



*Условие равновесия в закрытой экономике без участия государства* можно изобразить и так:

Y = C + S или Y = C + I. (1.4)

Модель расширенного воспроизводства (закрытая модель без участия государства и сектора заграницы) изображена на рис. 1.2.

# 1.2.2.2. Модель кругооборота закрытой экономики с участием государства

Они жили, не тужили, И с набитою мошной

Лук, картошку разводили, Возвращалися домой.

Присевали и пшеницу, Тут встречал их становой,

Да возили в град-столицу, У них деньги отбирал,

Хоть столица та была Царю в подать отправлял.

Далеконько от села. Братья часто голодали,

Там товары продавали, Зато подати справляли[[10]](#footnote-9).

Кучи денег загребали

 *С.* *А. Басов-Верхоянцев (1869-1952)*

Введем теперь в нашу модель *сектор «государство».* Государство играет важнейшую роль в экономическом развитииобщества[[11]](#footnote-10). Государство может влиять на кругооборот благ в обществе посредством заказов предпринимательскому сектору на изготовление специфических товаров и услуг (например, строительство автострад). Кроме того, государство может выступать само в качестве производителя благ (например, почтовых услуг, космических программ и т.п.). Простейшая модель кругооборота закрытой экономики с участием государства изображена на рис. 1.3.

При размещении государственных заказов в частном секторе для производства благ государство осуществляет так называемые *государственные расходы (G).*

Домашние хозяйства, занятые в государственном секторе, получают соответствующий факторный доход (*YgH*). Кроме того, государство выплачивает домашним хозяйствам трансферты (*TrH*) в виде пенсий, стипендий, различных пособий. С другой стороны, государство получает от домашних хозяйств прямые налоги и выплаты (*Tx dirH*)[[12]](#footnote-11).

Помимо государственных закупок у частного сектора (*G*), государство может оказывать бизнесу поддержку в виде субсидий (*TrU*). Одновременно государство получает со стороны бизнеса прямые (*TxdirU*) и косвенные (*Txind*) налоги[[13]](#footnote-12).

Разница между доходами и расходами государства образует его сбережения (*S*g):

Sg = (Txdir + Txind) – (G + YgH + TrH + TrU) (1.5)

  

 доходы расходы

*Государственные сбережения* (*Sg*) *на практике выступают в качестве* ***государственного бюджета***. При равенстве доходов и расходов государственный бюджет сбалансирован (*Sg* = 0). Если величина доходов превышает расходы, то государство имеет бюджет с положительным сальдо (*Sg*>0), в противном случае бюджет государства является дефицитным (*Sg* < 0)[[14]](#footnote-13).

 Трансферты TrH

 Факторный доход YgH 

 Домашние хозяйства Налоги и сборы TxdirH  Государство



 Потребление С Налоги и сборы Tx ind + Tx diru



 Факторный доходYUH Гос. закупки G

 Предпринимательский 

 SH Сбережения SU Сектор Субсидии TrU







 Амортизация D

####  Сектор

 Имущества Инвестиции In + Ir

 SH + SU + Sg + D

 ≡ In + Ir Государственный бюджет Sg

 (S=I) 

  **Рис. 1.3.** Модель закрытой экономики с участием государства

*Равновесие в закрытой экономике с участием государства* выражается следующим образом:

 Y = C + I + G (1.6)

#  1.2.2.3. Модель кругооборота открытой экономики

#### В утиль меня сдали. Копейки пó две А я ведь ходил когда-то в гости.

#### за килограмм. На полтора а я ведь любил когда-то сто грамм.

рубля. Как сдали, сложили подле И я не желаю качать права,

всего утиля в глубине двора. поскольку попал туда, куда хочется:

По две копейки, словно кости, из малого кругооборота - общества

Словно иконы – за килограмм. В огромный кругооборот – естества.

 *Борис Слуцкий (1971 г.)*

**1. Измерение *ВНП* по расходам.** До сих пор мы рассматривали модели «закрытой экономики», то есть системы, не связанной с зарубежьем. Введем теперь в наш анализ сектор «заграница», который связан с национальной экономикой посредством экспорта (*E*), импорта (*Z*), и потоками международного капитала.

Проблемы внешней экономики более подробно освещены **в главах 5** и **9**. Здесь же отметим, что разность между экспортом и импортом называется чистым экспортом (*NE*). *Платежный баланс страны представляет суммарную оценку всех сделок резидентов данной страны с остальным миром (SW)[[15]](#footnote-14).* В масштабах национальной экономики все экономические агенты являются либо резидентами, либо нерезидентами.



***Резиденты*** – это экономические агенты, постоянно находящиеся на территории данной страны, независимо от их гражданства или принадлежности капитала.

***Нерезиденты*** – это экономические агенты, постоянно находящиеся на территории зарубежного государства, даже если они являются гражданами данной страны.



 При превышении внешних доходов над расходами (*SW >* 0) платежный баланс государства является положительным, в противном случае – отрицательным (*SW* < 0)[[16]](#footnote-15) .

Модель открытой экономики изображена на рис. 1.4. *Условие равновесия открытой экономики* записывается в виде следующего тождества:

Y ≡ C + I + G + NE . (1.7)

 Данное уравнение называют также ***основным макроэкономическим тождеством****.* Его левая часть представляет собой совокупный доход общества (*ВНП* ) или *совокупное предложение* в экономике. Правая же часть иллюстрирует *совокупный спрос*. ***Формула 1.7 иллюстрирует структуру (ВНП) по расходам.***



***Валовой национальный продукт (ВНП – gross national product, GNP***)– это сумма добавленной стоимости, произведенная резидентами как внутри страны, так и за рубежом.



Концепция *ВНП* основана на *принципе национальной собственности****.*** Это значит, что объем *ВНП* подсчитывается как совокупность продукции национальных фирм вне зависимости их географического положения (как внутри страны, так и за рубежом).

Кроме измерения *ВНП по расходам* существует еще два способа: по *доходам* и по *добавленным стоимостям*, о чем речь пойдет в дальнейшем.

На рис. 1.5 изображено определение *ВНП* по расходам (зона 1), а также по доходам (зона 2) и как сумма добавленных стоимостей (зона 3).

Прежде чем рассмотреть определение *ВНП* по доходам и как сумму добавленных стоимостей, ознакомимся с двумя важными категориями: *утечками* и *вливаниями*.

 Tr H

 YgH 

 Домашние хозяйства Tx dirH  Государство



 С Txind + Txdiru



 YUH G

 Предпринимательский 

 SH SU сектор Tr U

 

 

 Факторный доход YW 

 D E

####  Сектор Z

 имущества In + Ir Заграница TrW 

 SH + SU + Sg + D Платежный баланс SW

 ≡ In + Ir 

 (S=I)

 Sg

  **Рис. 1.4.** Модель открытой экономики

1. С элементарной моделью кругооборота в закрытой экономике без участия государства мы знакомимся в раннем детстве: это первые строчки знаменитой сказки П.П. Ершова «Конек-Горбунок». [↑](#footnote-ref-0)
2. Нижний индекс «*Н*» символизирует «домашнее хозяйство» (англ. – *household*). **Природа** **факторного дохода** нами уже достаточно подробно рассматривалась: См. Селищев А.С. Микроэкономика. СПб. 2002. Часть III («Рынки факторов производства»). [↑](#footnote-ref-1)
3. Проблеме потребления посвящена **глава 2** учебника. [↑](#footnote-ref-2)
4. Данная модель базируется на трехфакторной производственной функции типа: *y = f*(*N, K,* τ). Теоретически возможно включать в модель и прочие факторы производства: землю, предпринимательские способности, эффективность государственной политики и т.п. В нашем курсе мы будем исследовать главным образом двухфакторные модели (на основе *N* и *К*), а также однофакторные (на основе либо *N*, или *К*).

Что касается понятия уровня производительности или технического прогресса, принято считать, что оно охватывает все факторы, которые либо увеличивают выпуск при данных объемах использования труда и капитала, либо позволяют произвести данный объем благ с меньшими затратами труда и (или) капитала. В отличие от традиционных «видимых» факторов производства (труда, капитала, земли), технический прогресс является своеобразным «невидимым» фактором. Подробнее об этом см. параграф 17.4.3. [↑](#footnote-ref-3)
5. Нижний индекс «*t*» означает, что мы имеем дело с *потоком*, величина которого изменяется во времени. [↑](#footnote-ref-4)
6. Впервые модель простого и расширенного воспроизводства была предложена К. Марксом во втором томе «Капитала». [↑](#footnote-ref-5)
7. Здесь нижний индекс «*U*» означает «предприниматель» (нем. – *Unternehmer*). [↑](#footnote-ref-6)
8. Верхний индекс «*b*», «*n*» и «*r*» означают соотвественно: «брутто», «нетто» и «замещение» (англ. – replacement). [↑](#footnote-ref-7)
9. Проблеме инвестиций посвящена**глава 3**.

 [↑](#footnote-ref-8)
10. Если «Конек-Гобрунок» Ершова знаком каждому, то сказка-плагиат «Конек-Скакунок» С.А. Басова-Верхоянцева (1917 г.) – лишь узкому кругу специалистов. Но нас интересуют не литературные достоинства этого произведения. Если Ершов описывает закрытую модель экономики без участия государства, то Басов-Верхоянцев вводит сектор «государство». [↑](#footnote-ref-9)
11. О чем более подробно будет изложено **в главе 4**. [↑](#footnote-ref-10)
12. Верхний индекс «dir» обозначает «прямой» (англ. – direct). [↑](#footnote-ref-11)
13. Верхний индекс «ind» обозначает «косвенный» (англ. – indirect). [↑](#footnote-ref-12)
14. Более подробно об этом см. **в параграфе 4.5**. [↑](#footnote-ref-13)
15. Нижний индекс «*W*» означает «(внешний) мир» (англ. – world). [↑](#footnote-ref-14)
16. Более подробно проблема платежного баланса изложена**в параграфе 9.2.** [↑](#footnote-ref-15)