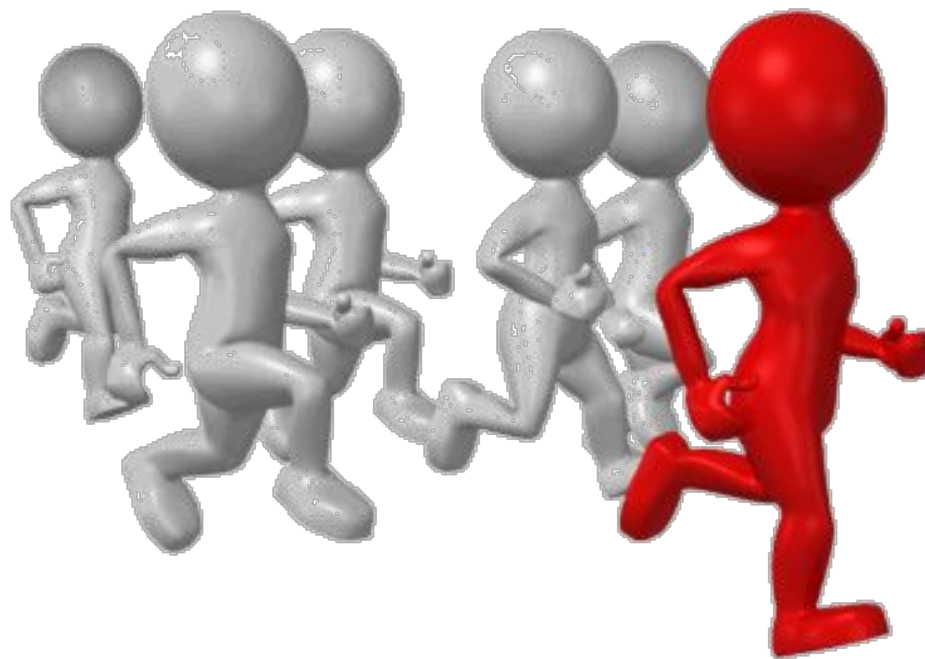
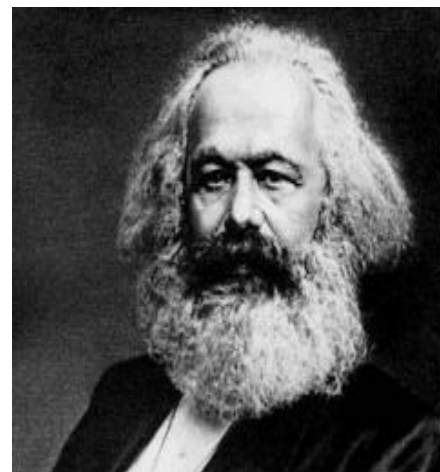


Последователи либерализма



Дальнейшее экономическое развитие Европы, а наряду с ней и Соединенных Штатов Америки в XIX в вызвало необходимость широких экономических исследований, которые проводили последовательность Смита и Риккардо. Из них стоит особенно выделить Жана Батиста Сэя, Томаса Роберта Мальтуса, Насай Уильяма Сениоре и Карла Маркса.



Ж.Б Сэй сформулировал так называемый **закон рынков**. Он утверждал, что в закрытой экономике, где используются все ресурсы, товаров не может быть произведено больше, чем они будут потреблены, так как предложение будет поддерживать существенный спрос. То есть не может быть общего кризиса перепроизводства. Дело в том, что в закрытой экономике с полной занятостью и отсутствием сбережений (что являлось исходными пунктами теории Сэя) работники, производящие товары, получают за это определенный доход, который они тратят на товары, выпускаемых другими работниками. В статичной ситуации предложение товаров одним работником удовлетворить спрос другого работника, в то время как спрос другого работника поддерживает предложения первого. Кроме того, в отличие от Смита считал, что в любой труд является производительным. Сэй указал на основные компоненты любого производственного процесса, которые получили названия в «**факторы производства**», выделив среди них: землю, капитал, предпринимательскую способность и труд.

Т.Р. Мальтус связал причину существования нищеты в стране с ее перенаселенностью. такая взаимосвязь известна как **закон народонаселения Мальтуса**, согласно которому существование нищеты в стране порождается ее перенаселенностью.

Проведя исследование экономики США в XVII-XIX вв., он пришел к выводу, что население увеличивалось быстрее роста средств существования людей. Статистика США того времени показывала, что население росло в геометрической прогрессии, а средства существования увеличивались только в геометрической прогрессии. Это было вызвано, в частности, волной переселенцев, захлестнувшей США в тот период. Однако последнее обстоятельство Мальтус в расчет не принял. Если бы, считал он, население продолжило свой рост, то на определенной стадии роста люди начали бы испытывать нехватку еды, одежды и т. д, вследствие чего началось естественное сокращение как численности населения, включая работников, так объемы производства. В связи с этим все природные бедствия, эпидемии войны он считал благом для общества. Будучи священником, Мальтус не мог рекомендовать насильственно сокращение населения, оставляя контроль за ним божественным

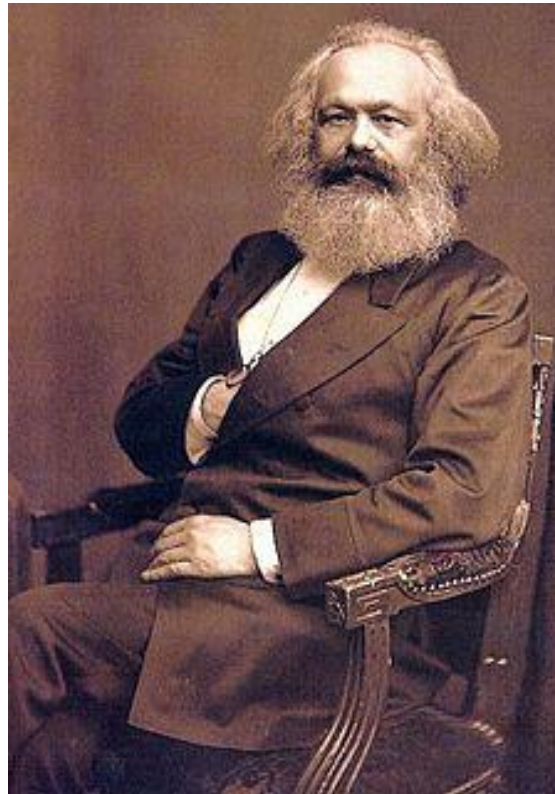
Известна **теория третьих лиц** и, в которой Мальтус утверждают, что достижение спроса, достаточного для реализации общественного продукта или продукта, произведенного в стране, невозможно без вовлечения в потребления непроизводительного класса общества (лендлордов, духовенства, чиновников) наряду с производительным (капиталисты и работники считались первыми и вторыми лицами в общественном производстве). Именно непроизводительный класс, представителей которого Мальтус называют «третьими лицами», содействует как созданию, так и реализации общественного продукта. Интересным является то, что до Мальтуса и непроизводительной класс считался паразитическим. Мальтус же смог показать, что только благодаря третьим лицам, а капиталистам и рабочим оплачивается прибыль, содержащиеся в общественном продукте.

Н. У. Сениор стал автором **теории воздержания**. Он предложил определить доходы рабочего и капиталиста как оплата за воздержания: если прибыль хозяина есть плата за содержание и непроизводительного потребления капитала, считал он, то заработная плата наёмного работника – это плата за воздержание от отдыха.



Во второй половине XIV в. на базе либерализм появилась новое направление экономической мысли, инициированное К. Марксом - марксизм. **Марксизм** - это философская экономическое течение, представители которого предлагали ликвидировать частную собственность для передачи всего заработанного дохода капиталиста в руки его найдем нет работников. Маркс утверждал, что прибыль капиталиста формируется за счет не оплаченного труда наемных работников: рабочая сила создает прибавочную стоимость, и источник этой стоимости в том, что капиталист платит работникам меньше, чем они заработают в действительности. То есть **прибавочная стоимость** - это стоимость, которая создается в процессе производства товаров благодаря труда наемных работников и которая превышает стоимость рабочей силы. Отсюда Марксом делается вывод о необходимости передачи средств производства в руки работников. Тогда, с точки зрения Маркса, работники в качестве хозяев средств производства будут получать все, что они заработали, и капиталисты не будут их ограничивать, по крайней мере, финансовой сфере.

Маркс предложил деление капитала на основной и (оборотный), сохранившийся в экономической теории по сей день. На основе теории прибавочной стоимости он разрешил «догму Смита», показав, что стоимость товара складывается из трех компонентов: постоянного капитала, переменного капитала и прибавочной стоимости.



В последней трети XIX в. во многих государствах, например в США, проходила вторая волна промышленного переворота. В связи с внедрением новейшего оборудования и резким увеличением товарооборота возникла потребность в анализе поведения покупателей и продавцов на рынке. Как следствие, получило развитие новое направление – «маржинализм» (от прилагательного «маргинальный», т е предельный).

Маржинализм – это течение в экономической мысли, объясняющее поведение хозяйствующих субъектов на основе анализа предельных величин.



В отличие от предыдущих теоретических направлений маржиналисты сузили сферу экономического анализа до микроуровня. Вопросы государственного регулирования экономики не исследовались. Хотя с точки зрения маржиналиста первого этапа Л. Вальраса государство должно было обеспечивать основные права граждан: право на безопасность, на образование, на социальную защиту. Государство также должны были поддерживать существование конкуренции и стабильность денежной системы. Подобное новшество в подходе к исследованию экономических проблем получил название «маржиналистская революция», а само направление, как мы уже упоминали, - маржинализм.

Основой маржинализма являются работы экономистов-математиков, в частности Германа Генриха Госсена. Он сформулировал два закона, которые в дальнейшем получили развитие в работах маржиналистов:

потребность в конкретном товаре (блага) уменьшается по мере увеличения его запаса у потребителя

потребитель максимизирует полезность, когда предельные полезности всех потребляемых им благ равны

Маржинс
«блага»

р» на термин



Сравнение терминов «благо» и «товар»

**Благо - это вещь,
удовлетворяющая
определенные
потребности**

**Товар – это
продукт или
услуга,
предназначенные
для продажи**

Первый этап развития маржинализма – субъективизм или австрийская школа

В рамках первого этапа развития маржинализма – субъективного направления – разрабатывается теория предельной полезности, или теория поведения потребителя. **Субъективное направление маржинализма** – это этап развития маржинализма, представители которого ставили цену блага в зависимости от оценки его полезности потребителем. Так как цена блага разными потребителями определяются по-разному, данное направление получило название «субъективное», а в силу того, что теоретические разработки велись в основном австрийскими экономистами, в экономической теории оно получило название «австрийская школа».

Среди представителей этой школы – Карл Маркс, Евгений фон Бем-Баверк, Фридрих фон Визер, а также англичанин Уильям Стенли Джевонс.

К. Менгер предложил основной методологический инструментарий маржиналистского субъективизма – индивидуализм, или микроэкономический анализ. Особенность этого течения заключалась в том, что цена блага ставилась в зависимость от того, насколько высоко потребитель оценивает последнюю потребляемую им единицу данного блага. При этом чем больше запас блага у потребителя, или, что то же самое, полезность блага, тем ниже ценность каждой предельной или дополнительной единицы, добавляемой к запасу блага (табл.). Каждый потребитель рассматривался отдельно от общества людей или потребителей в целом. А его домашнее хозяйство – в качестве хозяйства отдельно живущего Робинзона.

Сравнение общей и предельной полезности блага

Общая полезность блага – это ценность для потребителя всего общего запаса данного блага

Предельная полезность единицы блага– это ценность для потребителя дополнительной единицы, добавляемой или изымаемой из общего запаса данного блага.

Падение ценности предельной единицы блага по мере расширения его потребления известно как **закон убывающей предельной полезности**, который утверждает, что по мере потребления какого-либо блага его полезность или ценность для потребления уменьшается с каждой следующей потребленной единицей.

В своей работе «Основы теории ценности хозяйственных благ» Е.фон Бем - Баверк приводит очень хороший пример, иллюстрирующий динамику общей и предельной полезности. Одинокий поселенец имеет запас из пяти собранных мешков зерна не планирует распорядиться им следующим образом: «Первый мешок ему необходим, чтобы не умереть от голода до следующей жатвы; второй - чтобы улучшить свое питание настолько, чтобы сохранить свое здоровье есть силы; третий – чтобы к хлебной пище прибавить несколько мясной пищи... он предназначает для откармливания птицы; четвёртый - должен пойти... на приготовление хлебной водки; пятый - чтобы употребить его на корм для нескольких штук попугаев, болтовню которых ему нравится слушать». В итоге в фон Бем-Баверк делает вывод, что чем больше потребителя запас однородных благ, тем менее ценна каждая единица этого запаса, и наоборот, чем меньше у потребителя запас однородных благ, тем более ценна каждая единица этого запаса.

Субъективная теорию полезности Великобритании развивал У. Джевонс. Интересен его тезис о распределении: «Все товары в результате обмена распределяются таким образом, чтобы доставить максимум выгоды».

Вообще ценность отдельной единицы блага определялась с точки зрения двух подходов: кардиналистского и ординалистского. Согласно кардиналистскому подходу, полезность и ценность любого блага может быть измерено специальными единицами – «ютилями» (от англ. utility – полезность). Чем большую полезность имеет блага для потребителя, тем большее количество ютилей ему присваивается. **Ютиль** - теоретическая единица для количественного измерения полезности согласно кардиналистскому подходу.

Сравнение кардиналистского и ординалистского подхода к оценке полезности

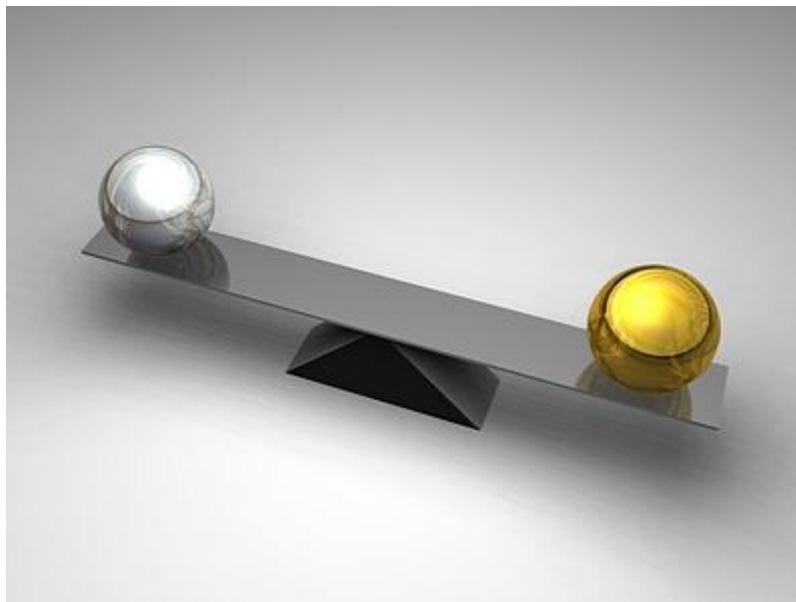
Однако в силу субъективной оценки блага разными людьми использовать кардиналистский подход в экономическом анализе было сложно. И в качестве альтернативы Ф. фон Визер предложил ординалистский подход. В соответствии с ординалистским подходом полезность и ценность любого блага измеряются уже не специальными единицами. Для ее оценки используется ранжирование или порядковое сравнение

Кардиналистский подход к оценке полезности – это концепция, согласно которой полезность или ценность любого блага может быть измерена специальными теоретическими единицами – ютилями.

Ординалистский подход к оценке полезности – это концепция, согласно которой для измерения полезности или ценности любого блага используется порядковое сравнение.

Фон Визер известен как автор термина «предельная полезность» теории вменения и теории «альтернативных издержек». Согласно **теории вменения**, стоимость производственных факторов определяется ценой продукции. Будучи актом распределения дохода по факторам, вменение, по сути. Выступает актом исчисления полезности. **Теория альтернативных издержек** подразумевает, что стоимость блага или издержки на его производство определяются альтернативными возможностями, от которых пришлось отказаться ради производства этого блага. По-другому можно сказать, что стоимость факторов производства, пошедших на изготовления определенного блага, определяется альтернативными возможностями их использования, которые пришлось принести в жертву для создания данного блага.

Тем не менее, выбор потребителя определяется не только его суждениями о ценности блага, но его платежеспособностью. Когда желание потребителя приобрести данный с его точки зрения блага совпадает с его финансовыми возможностями то говорят что находится в положении равновесия. Итак, **равновесие потребителя** - это ситуация, в которой желание потребителя совпадает с его финансовыми возможностями.

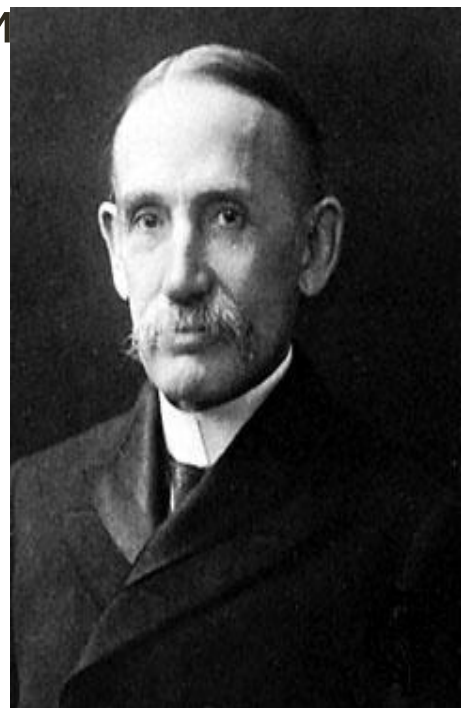
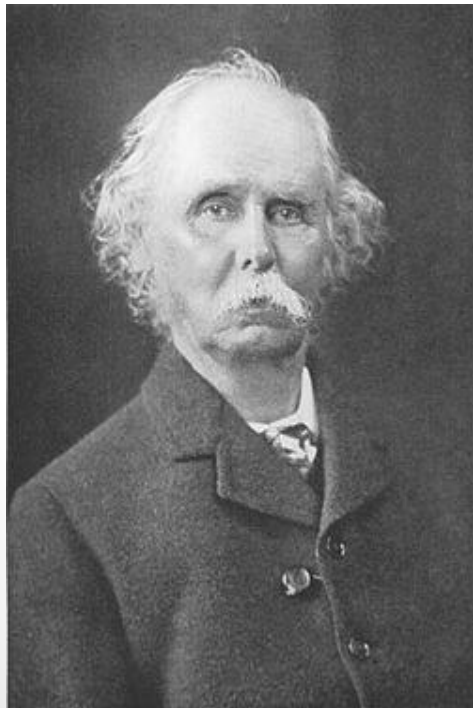


Второй этап развития маржинализма – неоклассическое направление

Если маржиналисты первой волны с помощью предельных величин анализировали потребности и поведение потребителей, то представители второй волны маржинализма - неоклассике - дополнили субъективизм изучением функционирования ценового механизма на рынке, где встречаются покупатель и продавец.

Неоклассическое направление маржинализма – это этап развития маржинализма представители которого ставили цену блага в зависимость не только от оценки его полезности потребителям, но и от величины затрат на его производство. Они также рассматривали эффективность производства, обмена и возможности использования государственного регулирования экономики правительством.

Так как представителями этого направления стали английские экономисты из Кембриджа Альфред Маршалл, с именем которого связывают появление микроэкономики, и Артур Сесил Пигу, данное направление в экономической теории получила название «кембриджская школа». Джон Бейтс Кларк стал лидером данного направления в США, основав так называемую американскую школу, а Вильфредо Парето



алис ... алии

Неоклассики переняли у классиков приверженность принципам экономического либерализма и дополнили их теорией равновесной цены. Отсюда и название направления - новая классика, или неоклассика. Они и, в частности, А. Маршалл показали, что цена блага или товар определяется не только субъективными оценками потребителей, но и величиной затрат на производство данного блага. Иными словами, равновесная цена, или рыночное равновесие, подразумевает цену, устраивающую и потребителя, и продавца одновременно, при которой не существует ни избытка, ни дефицита товара. Или **равновесная цена** - это цена при которой величина спроса равна величине предложения. На основе неклассической теории Маршалл построил график равновесной цены, который получил название «крест Маршалла». Он предложил **концепцию эластичности спроса**, поставив динамику величины потребления в зависимость от динамики цены, на основе чего разделил товары на разных категорий, выделив, например, товары первой необходимости с наименьшей степенью реакции потребителя на колебание цен.

Предложение анализировалось на основе фирмы среднего размера, или, как назвала ее Маршалл, «репрезентативной» фирмы Дж. Б. Кларк разработал теорию предельной производительности, нашедшую отражение в **законе убывающей производительности**. Он утверждал, что по мере вовлечения в процесс производства какого-либо одного фактора производства при фиксированном количестве других факторов доходность от его использования для производителя уменьшается с каждой следующей вовлекаемой единицей данного фактора. Кроме того, Маршалл сформулировал **эффект масштаба**, показывающий, что по мере увеличения затрат факторов производства сначала наблюдается рост эффективности от их использования (положительный эффект масштаба), а затем их эффективность начинает сокращаться (отрицательный эффект масштаба). Положительный эффект масштаба связывается с внедрением новых технологий производства и управления, что обычно сопровождается расширением производства, отрицательный эффект ставится в зависимость от нарушения коммуникации в чрезмерно разросшихся производственном и управленческом организациях. В отличие от закона убывающей отдачи, характеризующего краткосрочный период (в рамках которого невозможно свободное динамичное изменение всех факторов производства), эффект масштаба характеризует

С помощью этого закона неоклассики указали на пределы расширения производства: производству на фирме может расширяться до того момента, пока отдача от используемых факторов производства покрывает расходы на их закупку и переработку. Этот момент или предел называется **точкой равновесия фирмы**. Само **равновесие фирмы** подразумевает ситуацию, в которой отдача от используемых факторов производства покрывает расходы на их закупку и переработку.

Вопросами обмена благ и возникающие в связи с этим распределение доходов активно занимаются в. Парето. Известен его **закон распределения доходов**, или **оптимум Парето**: оптимальное состояние экономической системы достигается тогда когда уже нельзя улучшить положение субъекта. Если есть возможность улучшить положение одного или нескольких субъектов хозяйства, не ухудшая при этом положения других хозяйствующих субъектов, то конкуренция или усилия контролирующих, в основном правительственных органов там, где конкуренция нарушается, должны быть направлены на достижение оптимального положения.

Именно в неоклассическом направлении маржинализма экономисты, придерживавшиеся либеральных взглядов, заговорили об экономическом дирижизме. Предложение по возможному государственному регулированию экономики разрабатывал А. Пигу. Указывают на существование монополий, он подчеркивал, что «невидимая рука» А. Смита, которая связывала индивидуальные и общественные интересы, не функционирует в полной мере, эти интересы направляются в разные стороны и не дают рыночному механизму нормально работать. В частности, растут цены на товар фирм-монополистов без соответствующего увеличения доходов работников, вызывая падение жизненного уровня, сокращение потребления, а значит и производства. Вследствие этого страна постепенно движется к экономическому спячку. В качестве лекарства Пигу советует приступить к государственному регулированию рынка - косвенному, если ситуация не запущена и прямому, когда не остается лучшего варианта.

Зарождение маржинализма

Первые экономические работы по теории маржинализма появились в России в 90-е годы XIX в.

Ярким представителем маржинализма в России был М. И. Туган-Барановский (1865-1919), относившийся к «легальным марксистам» и убежденный в правильности идей марксизма. Как писал о нём В.И Ленин: это учёный-экономист, «развивающийся из марксиста в либерала».

В 1890 г. вышла в свет работа М. И Туган-Барановского «Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причине их ценности», в которой был предложен синтез теории предельной полезности и теории трудовой стоимости.

В работе «Основы политической экономии»(1990), которая позднее была признана лучшим учебником политэкономии в России, он писал, что «теория предельной полезности, если она правильно понята, составляет неожиданное подтверждение учения о ценности названных экономистов».

Им также было обосновано положение, впоследствии названное в экономической литературе «теоремой Туган-Барановского», согласно которому предельная полезность свободно воспроизводимых хозяйственных благ пропорциональны их трудовым стоимостям.

Более широкое распространение маржинализма в России пришлось на начало XX в. в России маржиналисты разделились на два лагеря: на тех, кто по своим теоретическим позициям примыкал к «субъективному направлению» маржиналистской революции и на сторонников «неоклассического направления».

Российские экономисты того периода выдвигали достаточно смелые идеи. Среди них можно выделить В. К. Дмитриева (1868-1913) и его монографию «Экономические очерки. Опыт органического синтеза трудовой теории ценности и теории предельной полезности» (1904), состоящую из трех, объединенных общим планом, очерков: «Теория ценности Д Рикардо», «Теория конкуренции О. Курно», «Теория предельной полезности».

Так, В.К. Дмитриев полагал, что, хотя все зависимости между чувствами людей лежат за пределами экономической теории, они существенно влияют на выводы учения о рыночной ценности. Как экономист он подчеркивал значение психологических факторов, пытаясь синтезировать идеи классических и психологических школ политической экономии. Однако в историю экономической мысли В.К. Дмитриев вошел прежде всего как пионер в области разработки метода межотраслевых балансов.

Последней и наиболее яркой российской монографией в области маржинализма стала работа профессора Саратовского университета Л.Н. Юровского (1894-1938) под названием «Очерки по теории цены» (1909), в которой он критиковал теорию предельной полезности как абсолютно непредсказуемую и излишнюю в современной экономической науке. Кроме того, он обосновал невозможность измерения предельных полезностей и, как следствие, невозможность пров



существования.