ЭСТОНО-АМЕРИКАНСКИЙ БИЗНЕС КОЛЛЕДЖ

**Кафедра экономики.**

**РЕФЕРАТ**

**Маржинализм и теория предельной полезности.**

# Руководитель : М.Николаев

**Доцент ЕАВС**

**Студентка : Юлия Шмойло**

**Группа : Е-101**

## Таллинн 1998

### **Содержание**

Введение……………………………………………………………….3

1. Возникновение маржинализма…………………………………….3

2. Методологические принципы маржинализма…………………….5

2.1 Статическое равновесие…………………………………………6

2.2 Отказ от категории классов……………………………………..7

3. Австрийская школа. Английский вариант

теории предельной полезности……………………………………..8

3.1 Теория предельной полезности…………………………………9

3.2 Теория предельно полезности К. Менгера…………………….10

3.3 Субъективная и объективная стоимость Бем-Баверка………..12

Заключение…………………………………………………………….14

Список литературы……………………………………………………16

Явная неспособность новой исторической школы с её крайним эм­пиризмом и националистической ориентацией противопоставить марксизму общую теоретическую систему привела к появлению и распространению в 70-90-х годах 19 в. другого крупного направле­ния вульгарной политэкономии – маржинализма. Его родоначаль­ники – К.Менгер в Австрии, У.С.Джевонс в Великобритании, Л.Вальрас в Швейцарии и Франции – видели свою первоочерёдную задачу в создании концепции, в корне отличной от трудовой теории стоимости, надеясь тем самым выбить почву из-под марксистской политэкономии и одновременно заложить фундамент собственной доктрины. Трудовой теории была противопоставлена теория полез­ности, согласно которой величина меновой стоимости выводится из интенсивности потребности. Не новая сама по себе (у её истоков стояли мыслители 18 в., как Э.Кондильяк и Ф.Галиани) теория по­лезности была усовершенствована с помощью предельного анализа (marginal analysis) , который и дал название новому направлению буржуазной политэкономии.

Предельный анализ впоследствии применялся при построении дру­гих ключевых маржиналистских теорий – издержек производства распределения, общего равновесия и т.д. Однако было бы неверно думать , что приверженность предельным величинам составляет суть маржинализма. Предельный анализ всего лишь инструмент исследования , который использовался многими экономистами до и после 70-х годов 19 в. и , следовательно , ничего не говорит о его существе.Если же рассматривать маржинализм в содержательном плане как особое течение буржуазной политэкономии , то необходимо прежде всего отметить главные методологические принципы , на которых покоятся основные теории К.Менгера, У.Джевонса , Л.Вальраса и их последователей – Е.Бем-Баверка , Ф.Визера , Дж. Б. Кларка , А.Маршалла , В.Парето и др.

**1.Возникновение маржинализма.**

Первым шагом маржиналистов на пути к собственной концепции стала резкая критика подхода новой исторической школы.В ходе ставшего знаменитым “спора о методе” , развернувшегося между двумя буржуазными течениями , маржиналисты заявляли о недопус­тимости сведения политэкономии и экономической истории, требо­вали изучения общих экономических закономерностей , независи­мых от национальной специфики , отстаивали плодотворность абст­рактно-логического способа исследования и т.д.[[1]](#footnote-1) Это дало повод буржуазным историкам экономической мысли объявить У.Джевонса и К.Менгера наследниками Рикардо, защитившими и возродившими его традиции [[2]](#footnote-2). Однако в действительности, несмотря на определён­ное сходство точек зрения буржуазного классика и маржиналистов, их взгляды не основополагающие методологические проблемы принципиально расходятся, что проявляется уже в трактовке харак­тера политэкономии как науки и понимании её взаимоотношения с идеологией.

Одной из наиболее характерных черт методологии маржинализма является тезис об идеологической нейтральности анализа. С точки зрения его сторонников, развитие политэкономии классического пе­риода тормозилось недостатком профессионализма. Экономической теорией занимались государственные деятели, журналисты, фило­софы, вносившие в неё элементы политики, публицистики и морали­зирования. Она находилась в плену идеологогических доктрин и была подчинена решению мелких сиюминутных вопросов.

Превращение политэкономии в подлинную науку, считали маржи­налисты, предполагает освобождение её от влияния идеологии и от­деление от конкретно-экономических дисциплин, таких, как ком­мерческая статистика, фискальная теория и т.д. Например, Л.Вальрас во всей совокупности экономических дисциплин выделял прикладную, социальную и чистую теорию, полагая, что поле дея­тельности учёного как такового ограничивается лишь последней. Чистая теория политэкономии предназначена для выведения уни­версальных закономерностей, независимых от места и времени; её отличительная черта, по словам Вальраса, состоит также в «совер­шенном безразличии к выводам… которые она делает в поисках ис­тины».[[3]](#footnote-3)

Мнение Вальраса разделяли его английские и австрийские едино­мышленники. Чтобы подчеркнуть «не заинтересованность» своих исследований, маржиналисты отказались даже от самого термина «политическая экономия» в пользу более нейтрального «экономикс» (economics). Первым это сделал У. Джевонс, а затем независимо от него А. Маршалл, которого поддержало большинство теоретиков Великобоитании и США.

Разумеется, заимствованный из философии позитивизма тезис об идеологической нейтральности носил чисто декларативный характер. Политэкономия оставалась партийной наукой, и маржинализм не оставлял исключения. Его представители продолжали апологию капитализма, причём в наиболее приемлимых для правящего класса формах. Об этом свидетельствуют как конечные выводы маржинализма, так и другие пункты его методологии.

**2. Методологические принципы маржинализма**

С идеей “чистой теории” непосредственно связан пересмотр определения предмета исследования. Если политэкономия в отличие от прикладных экономических наук и экономической социологии предназначена для изучении универсальных законов и независима от идеологии, рассуждали маржиналисты, то пред ней следует поставить такую общую проблему, которая не меняется с развтием общества и не затрагивает ничьих классовых интересов. В результате предметом политэкономии была провозглашена внеисторическая проблема рационального распределения ограниченных ресурсов. У. С. Джевонс так сформулировал своё понимание цели исследования: «Дано: определённое число людей с различными потребностями и производственными возможностями, владеющих землёй и другими источниками сырья; требуется определить: способ использования их труда, который максимизирует полезность продукта».[[4]](#footnote-4)

Вопреки широко распространённому среди современных буржуазных теоретиков взгляду на проявление маржиналистской трактовки предмета исследования как на большой успех, позволивший политэкономии обрести, наконец, чёткие границы и собственное содержание [[5]](#footnote-5), оно на самом деле знаменовало собой регресс, выразившийся в отходе от позиций буржуазных классиков. Проблема рационального распределения ресурсов выражает отношение человека к вещи, но действительным предметом политэкономии выступают общественные экономические отношения, которые, как показал К. Маркс, на поверхности проявляются через отношения вещей или человека к вещи. Объявив рациональное распределение ресурсов предметом политэкономии, маржиналисты свели анализ к внешним формам проявления буржуазных отношений, что означало окончательный и откровенный отказ от взятого классической школой курса на изучение внутренней структуры капиталистического производства.

Появление маржиналистского определения предмета способствовало распространению статического подхода к исследованию. Классическая школа не исследовала процесс развития капиталистических отношений. И в этом смысле её система тоже была статичной. Вместе с тем буржуазные классики поставили ряд вопросов, касающихся накопления и роста капитала, динамики капиталистического производства. В частности, Д. Рикардо пытался выяснить характер зависимости между распределением доходов и экономическим ростом. Однако маржиналистское определение предмета политэкономии закрыло путь к дальнейшему развитию столь важной темы: коль скоро проблема рационального распределения ограниченных ресурсов представляет собой отношение человека не просто к вещи, а к готовому продукту или дару природы, то не только общественные отношения, но и уровень производства предполагается изначально заданным.

**2.1 Статическое равновесие**

Сказанное не означает, что маржиналисты рассматривали народное хозяйство исключительно в застывшем состоянии. Например, Дж. Б. Кларк выделял динамику в качестве специального раздела политэкономии. Тем не менее он оставался в плену статического подхода. Дело в том, что динамика понималась им как механическое приложение статики, изучающее кратковременные состояния при переходе из одного равновесного положения в другое. Поэтому все фундаментальные теории маржинализма предполагают существование статического равновесия, при котором спрос равен предложению, ресурсы используются полностью, национальный доход максимален. В частности, без этих допущений не может обойтись и предложенная Дж. Б. Кларком теория распределения. По Кларку, каждый «экономический индивидуум» в качестве вознаграждения получает эквивалент предельного продукта своего фактора производства: капиталист – прибыль, рабочий – заработную плату. Тогда пропорции распределения определяются соотношением долей труда и капитала, используемых в производстве. Само же это соотношение носит оптимальный характер, т. е. устанавливается так, чтобы обеспечить максимизацию национального дохода при равенстве спроса и предложения и полном использовании ресурсов. Следовательно, маржиналистская теория распределения заранее предполагает наличие равновесия, поскольку в противном случае невозможно определить соотношение долей переменных факторов производства, а значит, и пропорции распределения национального дохода между трудом и капиталом [[6]](#footnote-6).

**2.2 Отказ от категории классов**

Предположение о заданности уровня производства означало также приверженность маржинализма примату обмена над производством. Поскольку продукт берётся уже в готовом виде, то основные экономические закономерности выводятся из анализа процесса обмена. В отличие от буржуазных классиков, которые шли от производства к обмену (например, в теории стоимости), что позволяло вскрывать сущность экономических отношений, маржиналисты, наоборот, категории производства объясняли сложившимися пропорциями обмена (например, в теории производительных благ), что обусловило поверхностный характер многих их построений.

Из примата обмена логически вытекал отказ от категории классов. Действительно, если исследования начинаются непосредственно с обмена, то вопрос о том, откуда берутся обмениваемые блага, – являются ли даром природы, продуктом собственного труда или результатом эксплуатации, - снимается сам собой. Стало быть, владельцев благ, в том числе и факторов производства, вполне допустимо считать принципиально однородными единицами и заменить классовые отношения продавца и покупателя или производителя и потребителя, что по существу то же самое. Иначе говоря, как с иронией писал В. И. Ленин об апологетическом смысле подобной подмены, «политическая экономия пусть занимается трюизмами и схоластикой да бессмысленной погоней за фактиками… а вопрос о «социальных неравенствах» пусть отойдёт в более безопасную область социолого-юридических рассуждений: там, в этой области, легче «отделаться» от этих неприятных вопросов» [[7]](#footnote-7).

«Изгнание» из политэкономии категории классов толкало маржиналистов к субъективно-психологическому объяснению экономических явлений. В системе Смита – Рикардо линия повеления экономического агента определялась в первую очередь его классовой принадлежностью. Как полагал А. Смит, людям от природы свойственно своекорыстие, но сможет ли человек реализовать своё стремление к максимальной выгоде, зависит от его положения в обществе. Строго говоря, по Смиту, «максимизирующее поведение» доступно только капиталистам. Другие члены общества выступают скорее объектами, чем субъектами, экономической деятельности. Они не вольны самостоятельно выбирать линию поведения, и действуют обычно в том направлении, которое им навязывает буржуазия. Например, независимо от того, стремится рабочий максимизировать доход или нет, его заработная плата устанавливается на уровне стоимости средств существования. Но с отказом от деления общества на классы исчезла и социальная детерминированность поведения. В маржиналистской системе, где все экономические субъекты совершенно однородны и равноправны, каждый действует исключительно в собственных интересах. Экономические законы в таком случае оказываются следствием взаимодействия индивидуальных решений, основанных на свободном выборе субъектов.

Опираясь на новые методологические принципы, маржиналисты создали целостную теоретическую систему, охватившую все разделы политэкономии. В 90-х годах она, дополненная благодаря усилиям А. Маршалла отдельными элементами рикардианства, а также снабжённая разработанным математическим аппаратом, получила название неоклассического течения и к концу столетия завоевала господствующее положение в ведущих странах.

Более 100 лет прошло со времени зарождения маржинализма. Но в отличие от многих школ буржуазной политэкономии, бесследно растворившихся в прошлом, он не сошёл со сцены. Любая современная буржуазная концепция в позитивном или негативном плане отталкивается от маржинализма. Столь необычное долголетие обусловлено, по-видимому, принципиальной ориентацией маржинализма на внеисторический подход, которая имела два противоречивых, но взаимосвязанных следствия. С одной стороны, абстрактный анализ рыночного механизма «в чистом виде» позволил маржиналистам зафиксировать ряд закономерностей ценообразования, конкуренции, поведения потребителя и т. д., которые обладают большей общностью, чем их конкретное воплощение в экономике 19 в., и, следовательно, во многом сохраняют силу и сегодня [[8]](#footnote-8). С другой стороны, та же методологическая установка, отсекающая весь исторический контекст «чисто экономической деятельности», т. е. функционирования рынка, изначально исключало саму правомерность вопроса о социальных противоречиях капитализма, что отвечает апологетическим устремлениям правящего класса.

**3. Австрийская школа**

**Английский вариант теории предельной полезности**

Родоначальником австрийской школы был Карл Менгер (1840-1921), профессор Венского университета, опубликовавший в 1871 г. «Основания политической экономии», а в 1887 г. – «Исследования о методе социальных наук и политической экономии в особенности». Другой представитель австрийской школы – Фридрих Визер (1851-1926) развивал идеи Менгера в своих работах «Происхождение и основные законы хозяйственной ценности» (1884), «Естественная ценность» (1889), «Закон власти» (1926). Но наиболее видным представителем этой школы стал Евгений Бем-Баверк (1851-1919) – профессор Венского университета, президент Австрийской академии наук и министр финансов Австрии. Основные труды Бем-Баверка – «Права и отношения, рассматриваемые с точки зрения народнохозяйственного учения о благах» (1881), «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1886), «Естественная стоимость» (1889), «Капитал и прибыль» (1889), «Позитивная теория капитала» (1891) и «Теория Карла Маркса и её критика» (1896). В названных изданиях обстоятельно излагалась теория предельной полезности, характерная для австрийской школы. Если К. Менгер формулировал основные положения этой теории, описывая индивидуальные акты обмена, то Визер уже использовал принцип предельной полезности для оценки стоимости издержек производства, а Бем-Баверк, развивая идеи Менгера и Визера, дал более развёрнутый вариант новой теории, дополнив её субъективистской концепцией процента.

Теория предельной полезности непосредственно противопоставлялась марксистской трудовой теории стоимости, на которой базируется теория прибавочной стоимости. Е. Бем-Баверк, указывая на железную логику «Капитала» К. Маркса, заявил, что для опровержения марксизма в целом достаточно показать несостоятельность его учения о стоимости.

**3.1 Теория предельной полезности.**

При разработке теории предельной полезности [[9]](#footnote-9)\* представители австрийской школы использовали различные определения стоимости полезностью вещи (потребительной стоимостью), которые развивали ещё Тюрго, Кондильяк, Германн, Сэй, и в особенности так называемые законы Госсена, сформулированные немецким профессором в середине 19 в. Согласно этим законам, в ходе «постепенного насыщения потребностей» полезность вещи якобы падает с увеличением запасов благ. Чем больше запасы, тем ниже полезность, а, следовательно, и ценность каждой следующей единицы блага. Герман Госсен (1810-18580) рассматривал полезность как субъективную категорию, потребление – как единственный объект исследований. Заслуживающий внимания, и подменял экономику психофизиологией. Именно он в работе «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил общественной торговли» (1854) создал первый вариант экономико-математической теории полезности. Но у Госсена полезность последнего блага в запасе называлась не предельной, а «ценностью последнего атома».

**3.2 Теория предельной полезности К. Менгера**

К. Менгер первым изложил теорию предельной полезности и предпринял попытку показать зависимость полезности от редкости предметов потребления. Он утверждал, что истинным исходным пунктом исследования являются человеческие потребности. Эти потребности Менгер определял как разновидность неудовлетворённых желаний или неприятных ощущений, которые проистекают из нарушения своеобразного физиологического равновесия. Далее он утверждал, что при ограниченности ресурсов перед индивидом возникает проблема, как наилучшим образом распределить свои средства для удовлетворения потребностей. Для ответа на этот вопрос он построил схему, в которой римскими цифрами обозначал потребности человека в различных предметах от I до X в зависимости от их значения для благополучия субъекта, от насущной к наименее важной. Арабские цифры должны в этой таблице показывать, как хозяйствующий субъект расценивает первую, вторую и т. д. единицы блага, удовлетворяющего ту или иную потребность.

#### Таблица Менгера

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I | II | III | IV | V | VI | VII | VIII | IX | X |
| 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | 9 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | 8 | 8 |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | 7 | 7 | 7 |  |  |  |  |  |  |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |  |  |  |  |  |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |  |  |  |  |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |  |  |  |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |  |  |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |  |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Менгер, поясняя свою таблицу, сравнивал потребности I и V. Потребность I – в зерне, самая важная потребность. Потребность V – в напитках. Если человек имеет запас зерна в 3 мешка, то предельная полезность зерна по схеме будет равна 8 единицам, а предельная полезность вина при наличии трёх бутылей у этого человека будет равна 4 единицам. Если человек имеет 5 мешков зерна, то его (зерна) предельная полезность будет оцениваться ниже – в 6 единиц, а пятая бутыль будет иметь предельную (или наименее важную) полезность 2 единицы. Чтобы объяснить, как сама предельная полезность влияет на установление цен, Менгер рассматривал рынок с фиксированным предложением товара. Сама постановка вопроса о влиянии спроса на цены товаров вполне правомерна. Его решение интересовало экономистов не только во времена Менгера. И по сей день идут дискуссии о степени воздействия спроса на ценообразование и методах исчисления этого воздействия.

К. Менгер при решении проблем цены (которой он подменил стоимость) опирался на метод робинзонады и исследовал поведение индивида, поступки которого подчинены поиску наибольшей выгоды, или рациональной психологии. Предложение товаров на рынке он объявил неизменным, считая, что в этих условиях ценность того или иного блага будет зависеть от спроса, а изменение последнего – от предельной полезности этих благ.

Среди основателей австрийской школы Менгер был первым, кто сформулировал принцип снижающейся полезности [[10]](#footnote-10). Согласно этому принципу, стоимость однородного блага определяется той наименьшей полезностью, которой обладает последняя единица запаса. В своей таблице Менгер абстрагировался от того факта, что субъективная оценка одного и того же товара разными людьми различна. Так, очевидно, что субъективная оценка хлеба предпринимателя и пролетария различна, однако они платят одинаковую цену за равное количество хлеба. Далее Менгер, ставя ценность благ в зависимость от редкости, приходил к выводу, что она определяется размерами предложения. При увеличении или уменьшении количества благ изменяется степень удовлетворения потребности и соответственно ценность этих благ. Он считал, что ценность одинаковых благ определяется стоимостью наименее важной единицы или последней в запасе. К. Менгер, формулируя принцип предельной полезности, подчёркивал, что его теория посвящена рассмотрению отношения между благами и людьми, в которой важную роль вопрос о том, какое место внутри общей иерархии занимает данная вещь. Этот принцип разрабатывался для анализа индивидуального потребления в натуральном хозяйстве. Однако Менгер использовал его и для исследования товарного производства, так как, по его же словам, он в анализе всех экономических процессов придерживался чисто атомистического подхода, который выявляет определяющую роль субъективных факторов. При решении проблемы стоимости он трактовал капиталистическое производство всего лишь как совокупность индивидов, воли которых сталкиваются в борьбе за выгоду на общественной арене. Но как подтверждает Селигмен, «суждения Менгера по этому важному вопросу временами носили туманный характер… Менгер не смог выяснить и того, как индивидуум станет распоряжаться принадлежащими ему благами, для того чтобы достигнуть максимального удовлетворения своих потребностей»[[11]](#footnote-11).

**3.3 Субъективная и объективная стоимость Бем-Баверка**

Наиболее развёрнутое изложение теории предельной полезности дал Е. Бем-Баверк. В работе «Основы теории ценности хозяйственных благ», используя «законы Госсена», он стремился доказать, что меновая ценность, как и потребительная, определяется «предельной полезностью» товаров на базе субъективных оценок. Бем-Баверк хотел уйти от противоречия Менгера. Он различал субъективную и объективную стоимость, уверяя, что субъективная стоимость – это личная оценка товара потребителем и продавцом. Объективная же ценность – это меновые пропорции, цены, которые формируются в ходе конкуренции на рынке.

С его точки зрения, для введения понятия стоимости достаточно иметь колониста, бревенчатая хижина которого стоит одиноко в первобытном лесу. При этом он подчёркивал, что стоимость – это суждение, которое имеют хозяйствующие люди о значении находящихся в их распоряжении хозяйственных благ, и вне сознания людей она не существует. Стоимость, заявлял Бем-Баверк, «измеряется предельной величиной пользы от этой вещи». Для доказательства этого тезиса он исследовал хозяйство «одинокого поселенца» и психологию хозяйствующего субъекта. Предполагалось, что отшельник имеет 5 мешков зерна. Первый мешок ему был жизненно необходим, чтобы не умереть от голода, второй – чтобы сохранить здоровье, третий идёт на откорм птицы, четвёртый – на приготовление спиртных напитков, пятый – на корм попугаю, болтовню которого приятно слушать. Как же в этих условиях складывается субъективная оценка одного мешка зерна? Бем-Баверк рассуждал следующим образом: ценность единицы благ определяется полезностью предельного блага, которое удовлетворяет наименее насущную потребность. Поэтому при обмене товаров «одинокий поселенец» склонен будет отказаться от последнего мешка, поскольку он ему меньше всего необходим. Отсюда Бем-Баверк делал вывод, что субъективная ценность благ при обмене зависит от наименьшей полезности последнего предмета в их запасе, а предельная полезность зависит от количества имеющихся благ и интенсивности потребления индивида [[12]](#footnote-12).

Далее Бем-Баверк рассматривал цену товара как результат столкновения на рынке субъективных различных оценок продавцов и покупателей. «Цена, - писал он, - от начала до конца является продуктом субъективных определённых ценностей», а «высота рыночной цены ограничивается и определяется высотой субъективных оценок товара двумя предельными парами [[13]](#footnote-13)\*»[[14]](#footnote-14). Теория предельной полезности объявлялась исходным пунктом теории цены как равнодействующей субъективных оценок товара со стороны продавцов и покупателей. Сами же субъективные оценки ставились в зависимость от предельной полезности. Бем-Баверк, например, заявлял, что субъективная оценка любого товара со стороны покупателя определяет максимальную границу цены, а субъективная оценка со стороны продавца – минимальную. Кроме этого, чтобы субъективные оценки предпочтения потребителей сделать количественно соизмеримыми, «австрийцы» использовали стоимостные показатели (денежные цены). Но ведь очевидно, что сами субъективные оценки потребителей зависят от структуры цен на предметы потребления. Итак, субъективная стоимость (предельная полезность), которая призвана определять цены, сама зависит наряду с другими факторами от цен. Следует обратить внимание на то, что в теории предельной полезности, с одной стороны, количество благ сопоставлялось с абсолютными потребностями в них, с другой – говорилось о соотношении количества благ платёжеспособным спросом. Во втором случае предельная полезность сама оказывалась производной от уровня цен. Как видим, претензия австрийской школы дать монистическое определение источника ценности благ их полезностью не увенчалась успехом.

Бем-Баверк, пытаясь уйти от очевидных неувязок в теории предельной полезности, ввёл понятие субституционной предельной полезности. Он заявлял, что предельная полезность какого-либо блага совпадает с той пользой, которую приносит последняя единица этого блага; причём последнее благо должно удовлетворять самые маловажные нужды [[15]](#footnote-15). Смысл же самой субституционной полезности раскрывался на примере с утерянным пальто. Бем-Баверк утверждал, что предельная полезность такого пальто определяется предельной полезностью тех предметов потребления, которыми человек вынужден жертвовать, чтобы купить новое пальто.

Но противоречивость присуща и субституционной стоимости. Не спасает ссылка на самые маловажные нужды при определении предельной полезности. Ведь у бедного человека субституционная стоимость утерянного пальто будет определятся предельной полезностью необходимых продуктов питания, а у богатого – предельной полезностью предметов роскоши. А этот в свою очередь зависеть от структуры цен на различные предметы потребления. Выходит, что сама субституционная полезность зависит от цен. Это ещё раз свидетельствует о невозможности вывести из полезности меновое отношение между товарами и даёт основание сделать вывод о теоретической несостоятельности австрийского варианта концепции предельной полезности.

Главным недостатком австрийской школы оказалось то, что при определении ценности она абстрагировалась от производства – решающего условия образования стоимости и от труда – единственного её источника. Как отмечалось, австрийцы основной проблемой политэкономии провозгласили исследование рационального распределения ограниченных ресурсов, или отношение человека к вещи, в условиях заданности уровня производства. Товар в их концепции выступает уже в готовом виде, поэтому основные экономические закономерности выводятся из анализа обмена. Объявляя редкость товара фактором стоимости, австрийские экономисты ставили всё с ног на голову. В действительности относительная редкость товаров сама определяется их стоимостью. Теоретики австрийской школы обосновывали свою теорию предельной полезности, ссылаясь на редкие, не воспроизводимые товары. Но это так же сомнительно, как и попытка решать проблему ценообразования на необитаемом острове. Ведь очевидно, что сама предельная полезность предполагает наличие запасов у продавца, что в свою очередь предполагает постоянное их производство. Следовательно, использование принципа редкости и изолированности хозяйства для решения проблемы ценности неприемлемо.

Но авторы теории предельной полезности не только игнорировали производство, они искажали и картину обмена. Австрийская школа исходила из условий, нетипичных для массового производства и обмена при капитализме. Её теоретики произвольно утверждали, что для продавца реализуемые товары – только потребительные стоимости, которые удовлетворяют его собственные потребности. В действительности для продавца его товар не имеет непосредственной полезности. Для него имеет значение лишь стоимость товара, связанная с затратами труда. На рынке уровень цен на товары устанавливается в зависимости от общественно необходимых затрат труда, а продавцы и покупатели в своих субъективных оценках исходят из этого уже существующего уровня цен. Следовательно, сами субъективные оценки имеют производный характер. Не субъективные оценки определяют цены на товары, а, наоборот, они сами определяются этими ценами.

Отмечая методологические и теоретические изъяны теории предельной полезности, нельзя в то же время не отметить, что проблемы взаимодействия спроса и предложения в ценообразовании, вопросы взаимной связи потребительной стоимости (полезности) и стоимости, соотношения платёжеспособного спроса и цен, затронутые в этой теории, являются важными для понимания функционирования товарного производства. Совершенно очевидно, изучение и прогнозирование спроса и предложения, исследование конкретных рынков является актуальной задачей для экономической науки. С целью решения этой задачи современные буржуазные экономисты используют теорию предельной полезности, усилив внимание к изучению закономерностей потребительского спроса, анализу предложения, исследованию рынков совершенной и несовершенной конкуренции и ценообразования факторов производства на микроэкономическом уровне.

Использованная литература:

Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Л., 1929.

Менгер К. Основания политической экономии. Одесса, 1903.

1. См.: *Менгер К.* Основания политической экономии. Одесса , 1903. [↑](#footnote-ref-1)
2. См. например: *Stigler G .* The Adoption of the Marginal Utility Theory//History of Political Economy. 1972. [↑](#footnote-ref-2)
3. *Walras L.* Elements of Pure Economics. L., 1954. [↑](#footnote-ref-3)
4. Цит. По: *Blaug M.* Economic Theory in Retrospect. 1983. [↑](#footnote-ref-4)
5. S*tigler G.* Op. cit. [↑](#footnote-ref-5)
6. Подробнее см.: *Калашников А. П.* Современный маржинализм: Критика теории и практики. Киев, 1982; *Осадчая И. М.* Консерватизм против реформизма: Две тенденции в буржуазной политэкономии. М., 1984. [↑](#footnote-ref-6)
7. *Ленин В. И.* Полн. Собр. Соч. Т. 25. [↑](#footnote-ref-7)
8. Подробнее см.: *Кочеврин Ю.* Неоклассическая теория производства и распределения //МэиМО. 1987. [↑](#footnote-ref-8)
9. \* Теория предельной полезности австрийской школы была подвергнута глубокому критическому анализу в работах советских экономистов И. Г. Блюмина, Л. Б. Альтера, М. Н. Смит, С. Н. Никитина, В.С. Афанасьева. [↑](#footnote-ref-9)
10. См.: *Менгер К.* Основания политической экономии. Одесса, 1903. [↑](#footnote-ref-10)
11. *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. [↑](#footnote-ref-11)
12. См.: *Бем-Баверк Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ. Л., 1929. [↑](#footnote-ref-12)
13. \* Под предельными парами, которые определяют цену, Бем-Баверк понимал, с одной стороны, последнего покупателя, согласного купить товар, и первого продавца среди тех, кто может принять участие в процессе обмена, с другой – наиболее слабого продавца и первого покупателя, кто в данной рыночной ситуации исключается из обмена. [↑](#footnote-ref-13)
14. См.: *Бем-Баверк Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ. [↑](#footnote-ref-14)
15. См.: *Бем. Баверик Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ. Л., 1929. [↑](#footnote-ref-15)