**Содержание**

Введение…………………………………………………………………………...3

Глава 1. Американская школа маржинализма…………………………………..5

Глава 2. Дж. Б. Кларк и его экономическое учение…………………………...13

Глава 3. Закон предельной производительности……………………………....15

Заключение……………………………………………………………………….22

Список использованной литературы…………………………………………...26

**Введение**

В конце XIX – первой трети XX в. большое влияние приобретает новое направление в экономической теории, существенно отличающееся от классического направления и даже выступающее определенно альтернативой ему. Оно известно как маржинализм (от англ. marginal– предельный). Это такое направление экономической теории, которое основывается на определении функции спроса и цен субъективными предельными оценками полезности продуктов. К маржинализму обычно относят австрийскую школу предельной полезности, математическую школу, а также микроэкономические теории А.Маршалла и Д.Б.Кларка.

Представители этого направления в своих работах используют категории «предельная полезность», «предельная производительность факторов производства», «предельный продукт

Основные положения маржинализма следующие:

* использование предельных величин как инструментов для анализа изменений экономических явлений;
* основой изучения является поведение отдельных фирм и понятие потребности покупателя;
* исследование рационального распределения ресурсов и нахождение оптимального использования этих средств;
* широкое применение математических методов для принятия оптимальных решений статистических задач;
* определяющей в установлении пропорций товарного обмена у маржиналистов является сфера потребления, исследование спроса.

Производительность труда характеризуется соотношением результатов и затрат труда и является важнейшим показателем эффективности любой общественно-полезной деятельности. Повышение производительности труда - приоритетное направление развития экономики промышленно развитых стран.

В настоящее время эта проблема особенно актуальна для России, так как в условиях кризисного состояния и резкого спада производства повышение производительности труда является основным источником реального экономического роста. Экономический кризис, затронувший в последние годы все отрасли и сферы народного хозяйства, отразился на эффективности общественного производства. Об этом свидетельствует значительное снижение всех экономических показателей, в том числе и производительности общественного труда. Начиная с 1991 года, она имеет ярко выраженную отрицательную динамику.

Первостепенная значимость повышения производительности труда для выхода российской экономики из кризисного состояния, формирования рыночного механизма стимулирования эффективности трудовых затрат, происходящие изменения в сфере трудовых отношений обусловили необходимость углубления исследований но данной проблеме.

Целью контрольной работы является рассмотрение американской школы маржинализма Д.Б. Кларка.

Задачами контрольной работы являются:

1. охарактеризовать американскую школу маржинализма;
2. Дж. Б. Кларк и его экономическое учение;
3. рассмотреть закон предельной производительности.

На всех этапах хозяйственного строительства в нашей стране и за рубежом уделялось большое внимание развитию теории производительности труда. Особенно в условиях перехода к рынку полезно и необходимо использование зарубежного опыта оценок, особенностей трактовок производительности труда и выводы представителей зарубежной экономической мысли: Д. Кларка, Д. Кендрика, Д, Скотта Синка, Р. Аллепа, Ж. Ришара, Дж. Грейсона, К.О. Делл. В реферате сделана попытка осветить экономическое учение Дж. Б. Кларка.

**Глава 1. Американская школа маржинализма**

Основным положением теории американской школы содержатся в разработках ее виднейшего представителя Дж. Б. Кларка. Главным отличаем этой теории от разработок австралийской и кембриджской школ стал анализ проблем производства и распределения, опиравшийся на концепцию предельной производительности труда и капитала. Сторонники американской школы внесли новые моменты в методологию маржинализма, причем наиболее влиятельными оказались выдвинутые Кларком идеи о статике и динамике хозяйственной системы. Став одним из оснований этой школы, они позднее превратились в распространенный элемент методологии буржуазной экономической науки.

Под статикой Кларк понимал описание условий, необходимых и достаточных для установления равновесия рыночной экономики. Для создания такого описания ему понадобились следующие предпосылки: отсутствие технического прогресса, и всяких перемещений труда и капитала между сферами производства, постоянства величин труда и капитала, используемых в этих сферах, фиксированный характер потребностей в потребительских товарах, полное господство свободной конкуренции. Предполагалось, что у экономики может быть не одно, а несколько состояний равновесия, для которых характерны столь же неизменные, но и иные объемы труда и капитала [5, c.87].

Если хотя бы какая-то из перечисленных предпосылок не выполняется, то, по Дж. Б. Кларку, равновесие нарушается, экономика приходит в движение и начинает свой дрейф к новому статическому положению. Объяснением его причин должна была стать динамика.

Применив такой методологический подход, теоретики американского маржинализма поддержали линию А. Маршалла на анализ количественных, функциональных соотношений между различными сторонами хозяйственного механизма. Сделали они это путем заимствования части аппарата естественных наук, в первую очередь теоретической механики. Но когда принципы статики и динамики, пригодные для исследования механики абсолютно твердого тела, начали использоваться для изучения экономических явлений, развивающихся по иным законам, стали неизбежными искажения действительности.

У Дж. Б. Кларка получалось, что в капиталистическом хозяйстве может сохраняться и поддерживаться состояние рыночного равновесия, тогда как на самом деле равновесие, пропорциональность являются лишь моментами его в целом стихийного развития, исключениями из общего правила неравновесия, диспропорциональности. За пределами концепции американской школы остались внутренние противоречия, управляющие движением капиталистического способа производства, происходящие в нем качественные изменения, различные стадии развития. Диалектику экономики капитализма заменила неадекватная картина плавного, бескризисного перехода от одного состояния равновесия к другому. Эти и иные расхождения с реальностью объективно предопределили идеологические качества теории Дж. Б. Кларка [11, c.106].

Процессы производства и распределения рассматривались в ней с позиций маржинализма, а значит, выступали в виде сферы деятельности рациональных субъектов. Таких насчитывалось три: рабочий, денежный капиталист и предприниматель. Считалось, что рабочий вкладывает в производство свой труд, рассчитывая на заработную плату, а владелец капитала, превращающегося в средства производства, надеется на процент.

Несколько сложнее выглядела фигура предпринимателя. Согласно Дж. Б. Кларку, в условиях равновесия он трудится как организатор производства и вознаграждается заработной платой точно так же, как и рабочий. Поскольку в статической ситуации предпринимательская прибыль равна, следовательно, нулю, цена складывается лишь из заработной платы и процента. Если же речь идет о динамике, предприниматель предстает в новом качестве. Он теперь выглядит новатором, движущим технический прогресс, добивающимся снижения затрат на своем предприятии за пределы средних издержек и получающим за это дополнительный доход, предпринимательскую прибыль.

Для критической оценки таких воззрений уместны все те возражения, что выдвинул марксизм против вульгарной теории факторов производства. По мнению Е.Г. Василевского, явная ошибка американской школы, включившей в одну социальную группу рабочих и предпринимателей, а в другую - денежных капиталистов, объясняется быстрым увеличением фиктивного капитала, которое наблюдалось в те годы с США. Рост его влияния и послужил основой возникновения маржиналистской иллюзии.

Вместе с тем при анализе идей Дж. Б. Кларка нельзя ограничиться только этими возражениями. Лидер американской школы продвинулся дальше представителей теории факторов производства. Им была поставлена реальная проблема, имеющая важное значение для отдельного предприятия, а именно: как определить наилучшую, отвечающую равновесию, пропорцию между затратами факторов производства?

Для ответа на этот вопрос потребовались понятия предельной производительности факторов производства, выведенные из законов убывающей производительности труда и капитала. Аналитическая операция была проведена в строгом соответствии с маржиналистскими канонами: если австрийцы связали предельную полезность с запасом потребительского блага, то американцы поставили предельную производительность в зависимость от объема факторов производства.

Например, закон убывающей производительности труда: при условии, что величина денежного капитала постоянна, а число рабочих возрастает, каждый новый дополнительный рабочий будет производить все меньшее, убывающее количество продукта. Такой закон, считал Дж. Б. Кларк, пригоден для объяснения как статической, так и динамической экономики. В условиях статики он действует сильнее, поскольку здесь отсутствует технический прогресс, а стало быть, при увеличении числа занятых, происходит уменьшение не только капиталовооруженности, но и технической вооруженности труда, неуклонное снижение его производительности. В динамической ситуаций влияние закона ослабевает: последовательному сокращению величины, капитала, приходящейся на одного занятого, противостоит технический прогресс, вызывающий применение новых, более эффективных средств производства.

Согласно версии американской школы, предприниматель, выполняя свою организаторскую миссию, покупает факторы производства, в том числе и трудовой, по рыночным ценам. Цену трудового фактора (заработную плату) он рассматривает как внешний для себя параметр рынка, зависящий от соотношения спроса и предложения. С одной стороны, предприниматель рассчитывает на увеличение выпуска продукции, а потому предъявляет спрос на рабочую силу, покупает ее по рыночной цене, вовлекая в производство все больше рабочих. С другой стороны, он внимательно следит за снижением производительности их труда, уменьшением прироста производства [6, c.128].

Рано или поздно очередной приступивший к работе труженик становится предельным: он производит продукт, равный по величине рыночной заработной плате. Именно его производительность Дж. Б. Кларк назвал предельной, а полученный результат - предельным продуктом.

Дальнейшее повышение спроса на рабочую силу и наращивание занятости уже неэффективно, невыгодно предпринимателю. Тогда пришлось бы отдавать новому рабочему заработную плату, превышающую по величине создаваемый им продукт, т. е. перераспределять в его пользу часть процента на капитал. Тем самым, указывал Дж. Б. Кларк, предельный рабочий (или несколько рабочих с той же производительностью) должен стать последним в списке занятых на производстве данного продукта. Их количество достигло оптимальной величины, соответствующей равновесию. Теперь, когда известен общий фонд заработной платы (указанное количество рабочих, умноженное на значение рыночной заработной платы), можно остаточным способом определить размеры процента. Для этого из стоимости изготовленного продукта надо вычесть фонд заработной платы (точно по такой же схеме строились рассуждения о действии закона убывающей производительности капитала, его предельной производительности и проценте).

Таким образом, утверждали экономисты американской школы" в каждой производственной единице статической экономики возможно установление наилучшего соотношения между затратами факторов производства, обеспечивающего в данных условиях максимальный выпуск продукции. Это такое соотношение, при котором предельная производительность труда и предельная производительность капитала становятся равными рыночным величинам соответственно заработной платы и процента.

Выходит, что рыночный механизм, обеспечивая равновесие, дает собственникам факторов производства такие доходы, которые равны созданным ими частям продукта. Отсюда следует, утверждал Дж. Б. Кларк, что система свободного предпринимательства несет в себе не эксплуатацию, а справедливое распределение.

Экономическая система, отмечал он, в любой момент способна перейти из статического состояния в динамическое. Причиной может стать, например, технический прогресс, деформирующий механизм закона убывающей производительности труда [2, c.53].

Вероятен и другой вариант. Например, ситуация на рынке труда изменилась, вызвав новое снижение заработной платы. Реакция предпринимателя выразится в очередном приливе спроса на рабочую силу. Возобновится прием дополнительных рабочих, который будет продолжаться до тех пор, пока иная, меньшая, величина предельной производительности труда не сравняется с рыночной ценой последнего (заработной платой). Внутри микроэкономической производственной единицы соотношение затрат факторов производства поменяется в пользу труда. Она вновь окажется в состоянии равновесия, но это будет уже другое статическое положение, отличающееся от первого другой пропорцией между вкладами труда и капитала.

Ряд положений теории американской школы трудно примирить с фактами, характеризующими реальный капитализм. Равновесная цена состоит у Дж. Б. Кларка из заработной платы и процента, чего нет в действительности. В статистической теории место промышленного капиталиста занимает предприниматель - условный персонаж, который нанимает рабочих и берет взаймы у денежного капиталиста, руководствуясь не прибылью, а исключительно стремлением получше организовать производство. Совершенно непонятно, зачем, с какой целью приглашается предельный рабочий, если последнему выдается заработная плата, равная полному продукту его труда.

К умозрительным выводам и логическим неувязкам ведет сам ход маржиналистского повествования. Предположим, к примеру, что заработная плата предельного рабочего на самом деле равна созданному им продукту. Но ведь есть и другие, "непредельные" рабочие, которые производят больше продукта по сравнению со своим предельным товарищем, хотя и получают ту же заработную плату. Если образовавшийся излишек продукта должен достаться не им, то кому? Наверное, оставшемуся фигуранту маржиналистской системы - денежному капиталисту. Но тогда последний эксплуатирует подавляющее большинство рабочих, присваивая часть результатов их труда, а это не вяжется с выдвинутым Дж. Б. Кларком принципом справедливого распределения. Точно так же, только начиная с процента, можно получить и обратный результат: рабочие эксплуатируют денежного капиталиста, что уж никак не похоже на реальное капиталистическое производство.

Все эти дефекты не должны, однако, заслонять те научные результаты, что были получены экономистами американской школы. Обратив внимание на проблему оптимизации структуры издержек производства и определив пути ее предельного анализа, они дали толчок многочисленным прикладным исследованиям количественных соотношений между затратами факторов производства. Имеется в виду и такой известный аналитический инструмент, как производственная функция. Экономико-математические модели этого класса, позволяющие рассчитывать количественные зависимости между издержками производства и объемами выпускаемой продукции, получили широкое практическое применение, особенно на микроэкономическом уровне, при разработке производственной стратегии предприятия.

Приемы предельного анализа, которые маржиналисты обычно использовали применительно к отдельным товарным рынкам или предприятиям, Дж. Б. Кларк попытался перенести в иную, макроэкономическую среду. Появились понятия социального труда (общее количество занятых в народном хозяйстве), социального капитала (совокупность капиталов, используемых в общественном производстве) и зоны безразличия. В последнюю глава американской школы включил предельные единицы социального труда и социального капитала, иными словами - тех рабочих и те средства производства, что приносят наименьшие, предельные продукты [9, c.54].

Установление макроэкономического равновесия он связывал с оптимальной пропорцией между затратами социальных факторов производства. Соответственно были сформулированы следующие условия такого равновесия: продукт, созданный в зоне безразличия социальным трудом, равен общему фонду заработной платы (цене социального труда); продукт, созданный в зоне безразличия социальным капиталом, равен объему процентных платежей (цене социального капитала). По мнению Дж. Б. Кларка, цены социальных факторов производства, отклоняясь от предельных продуктов, одновременно приводят в движение рыночные силы, восстанавливающие равновесие.

Эти представления имели мало общего с действительностью. Кризис 1929-1933 гг. продемонстрировал иллюзорность надежд Дж. Б. Кларка и его сторонников на всесилие рыночного механизма, показал, что капиталистическое общественное воспроизводство нельзя представлять в виде некоего гигантского предприятия, развивающегося по маржиналистским законам. Место, занимаемое американской школой в современной буржуазной политэкономии, определяют лишь те ее положения, что относятся к факторному анализу издержек производства в рамках отдельного предприятия.

Ранний маржинализм был достаточно компактным течением экономической мысли XIX в. Последовательно маржиналистских школ осталось немного, и не они характеризуют современную буржуазную политэкономию. История распорядилась так, что из течения маржинализм постепенно превратился в распространенный элемент методологии. Приемы анализа и понятия, впервые сформулированные в концепциях предельной полезности и предельной производительности, сегодня можно обнаружить во многих немарксистских экономических теориях.

**Глава 2. Дж. Б. Кларк и его экономическое учение**

Как уже говорилось ранее, заметный вклад в формирование неоклассической экономической теории конца XIX в., внес Джон Бейтс Кларк. Он является основателем "американской школы" маржинализма.

Дж. Б. Кларк родился в 1847 году, в г. Провиденс штата Род-Айленд в США. После окончания Амхертского колледжа (США) учился в европейских университетах Гейдельберга (Германия) и Цюриха (Швейцария). Он был вынужден дважды прерывать обучение, для того, чтобы помочь вести дела на принадлежавшем семье предприятии.

Профессора Карла Книса, который являлся одним из родоначальников "исторической школы" и преподававшего в то время в Гейдельберге, Дж. Кларк считал своим учителем и наставником по политической экономии.

После возвращения в США Дж. Кларк в основном занимался преподавательской деятельностью. С 1872 по 1895 гг. преподавал в качестве профессора экономики в ряде американских колледжей, в том числе в Карлтонском колледже (Миннесота), где среди его студентов был ставший впоследствии крупным ученым-экономистом Т. Веблен. Затем с 1895 по 1923гг. - в том же качестве в Колумбийском университете [10, c.98].

Кларк являлся одним из инициаторов создания Американской экономической ассоциации. В 1893 году он стал третьим президентом Американской экономической ассоциации и был таковым до 1895 года.

Сочинения этого ученого, в том числе фундаментальные, были опубликованы в 80-90-х гг. XIX в. В своих многочисленных трудах он выдвинул ряд апологетических теорий, которые были взяты на вооружение буржуазной экономической мыслью. Наиболее значимы книги "Философия богатства" (1886) и "Распределение богатства" (1899). В этих книгах, особенно в последней, ему удалось углубиться в наиболее популярные в ту пору маржинальные идеи и обозначить неординарные положения и даже, как он называл их, "законы" экономической науки. В этих трудах Кларк предложил новый подход к изучению политической экономии в целях приближения её к точным наукам. По аналогии с теоретической механикой он делит её на два раздела - статику и динамику. Исходным моментом изучения, по его мнению, должен быть анализ статики, т. е. экономического положения общества, находящегося в неподвижности "в равновесии".

По проблеме стоимости Кларк придерживался теории придельной полезности, которую он несколько модифицировал. "Закон Кларка" состоит в том, что полезность товара распадается на составные элементы ("пучок полезностей"), после чего ценность товара определяется не полезностью его в целом, а суммой предельных полезностей всех его свойств. Кларк считал, что центральное место в экономической теории занимает проблема распределения общественного продукта. По Кларку, это распределение осуществляется в соответствии с вкладом каждого из факторов производства (труд, капитал, земля). Кларк сформулировал теорию предельной производительности, утверждающую, что в процессе производства наблюдается убывающая производительность труда и капитала (по аналогии с "законом" убывающего плодородия земли) [4, c.157].

Лучшие его научные достижения необходимо рассматривать в двух аспектах: методологическом и теоретическом. В первом случае имеется в виду новизна методологии в рамках выдвинутого учения о трех естественных разделах (отделах) экономической науки. Во втором речь идет об обоснованном на микроэкономическом анализе так называемом законе предельной производительности факторов производства.

**Глава 3. Закон предельной производительности**

Так как Кларк был приверженцем основополагающим принципам маржинализма, то в "Распределении богатства" Дж. Б. Кларк, оперирует такими категориями, как "предельный рабочий", "предельный характер работы", "предельная полезность", "конечная полезность", "предельная производительность" и другие. Он всецело принимает и принцип приоритетности микроэкономического анализа, утверждая, в частности, что "жизнь Робинзона была введена в экономическое исследование вовсе не потому, что она важна сама по себе, а потому, что принципы, управляющие хозяйством изолированного индивидуума, продолжают руководить и экономикой современного государства" [6, c.144].

Главная заслуга главы "американской школы" и одного из завершителей "маржинальной революции", приведшей к формированию неоклассической экономической теории, состоит, прежде всего, в разработке концепции распределения доходов на основе принципов предельного анализа цен факторов производства, которую в экономической литературе называют, как правило, законом предельной производительности Дж. Б. Кларка (теория "предельной производительности", в ее основу была положена теория факторов производства Ж. Б. Сэя).

По мнению Дж. Кларка, в процессе производства наблюдается убывающая производительность труда и капитала (по аналогии с "законом" убывающего плодородия земли). Кларк исходил из того, что увеличение одного из факторов производства при постоянных размерах остальных факторов дает убывающий рост продукции. Поэтому, например, при неизменной величине капитала всякий дополнительный рабочий будет давать убывающую массу продукции. Если первый рабочий создаёт продукцию на 6 долл., второй - на 5 долл., а последний - на 2 долл., то заработная плата будет определяться предельной (низшей) производительностью, свойственной последнему рабочему, т. е. будет установлена на уровне 2 долл. Кларк утверждал, что заработная плата равняется "продукту труда", под которым он понимал продукт, произведённый "предельным рабочим", разность же между "всем продуктом промышленности" и "продуктом труда" он трактовал как "продукт капитала", по праву достающийся капиталистам. Таким образом, доходы рабочих и капиталистов, по мнению Кларка, соответствуют реальному вкладу труда и капитала в конечный продукт производства, что исключает капиталистическую эксплуатацию и доказывает классовую гармонию.

Теория "предельной производительности" утверждает, что в состоянии равновесия вклад каждого производственного фактора будет оплачен соответственно его предельной производительности, равной изменению производства совокупного продукта при добавлении или отнятии единицы этого фактора, если количества других факторов остаются неизменными. Например, ставка заработной платы в состоянии равновесия не может превышать предельной ценности продукта труда, а так как любая единица труда может быть предельной, то ставка заработной платы, необходимая для вовлечения в производство предельной единицы труда, равна максимальной оплате, на которую пойдет предприниматель для того, чтобы удержать в производственном процессе любую другую единицу труда. С другой стороны, заработная плата в состоянии равновесия не может быть меньше предельной ценности продукта труда: пока привлечение дополнительных его количеств приносит больше дохода, чем издержек, найм рабочей силы будет увеличиваться; следовательно, конкуренция между работодателями установит уровень заработной платы, равный предельной ценности продукта труда. Итак, труд будет оплачиваться в соответствии с его предельной производительностью [7, c.203].

Теория "предельной производительности" базируется на так называемом законе, убывающей производительности, или убывающей доходности. Сторонники этого закона утверждают, что с возрастанием одного какого-либо фактора производства по сравнению с остальными его производительность уменьшается. Так, если при неизменном размере капитала количество рабочих будет возрастать, то каждый дополнительный рабочий по сравнению с предыдущим будет производить меньшее количество продукции. Соответственно, по их утверждению, при неизменном количестве рабочих каждое приращение капитала будет создавать сравнительно меньшее количество продукции. "Закон убывающей производительности" предполагает, следовательно, что при неравномерном росте отдельных факторов производства нарушается пропорция между ними, в связи, с чем якобы замедляется общий рост производства.

Теории "убывающей производительности", можно считать несостоятельной, так как она игнорирует рост органического строения капитала, обусловленный развитием производительных сил. Технический прогресс сопровождается сокращением, а не возрастанием удельного веса живого труда по сравнению с овеществленным. Производительность труда в силу этого не падает, а увеличивается пропорционально уменьшению общественно необходимого времени, затраченного на производство каждой единицы продукции. В противоречии с действительностью находится также положение Кларка об увеличении численности рабочих при неизменной величине производственного аппарата. Практически количество рабочих определяется масштабами предприятия. Применение лишнего количества рабочих противоречит стремлению капиталистов получить, возможно, большую прибыль с наименьшими издержками производства. Капиталист поэтому, как правило, стремится экономить на рабочей силе, и не заинтересован искусственно увеличивать ее применение. В тех случаях, когда капиталист увеличивает численность рабочих, производительность труда не падает, а возрастает в силу того, что увеличение числа рабочих приводит к более детальному разделению труда. Несостоятелен также и тезис о том, что каждое приращение капитала при неизменном числе рабочих на предприятии дает меньше продукции, чем предыдущее приращение. Предпосылка о неизменной величине (рабочей силы противоречит действительности по тем же причинам, что и первое предположение. Порочность теории "предельной производительности" состоит также в том, что она отождествляет категорию капитала со средствами производства, неправильно приписывает им самостоятельную производительную силу, не зависящую от производительности труда. Средства производства способствуют повышению производительности труда, сами по себе как таковые не обладают самостоятельной производительностью. Средства производства не являются капиталом. Они становятся им только в условиях капиталистического способа производства [10, c.126].

Предпосылкой теории "предельной производительности" является теория "предельной полезности" австрийской школы "предельной производительности" рассматривает труд как общественное благо, ценность которого определяется "предельной производительностью". Полезность труда выражается в его производительности. Согласно "закону убывающей производительности", с увеличением количества рабочих на предприятии при неизменной величине производственного аппарата производительность каждого принятого рабочего должна понижаться. Последний нанятый рабочий, имеющий наименьшую производительность, объявляется "предельным рабочим", а производимый им продукт предельным продуктом". На основе этого Кларк заявлял, что продукт каждого рабочего для капиталиста равняется "предельному продукту", так как при увольнении любого рабочего капиталист имеет возможность заменить уволенного рабочего "предельным".

С позиций теории "предельной производительности" Кларк рассматривает категории заработной платы и процента. Он использовал теорию "вменения" - доходы "вменяются" фактором производства. При этом каждый владелец соответствующего фактора производства (рабочий или капиталист) отчуждает, в отдельности только ту долю продукта, происхождение которого может быть приписано, "вменено" "специфической производительности" принадлежащего ему фактора-труда или капитала. Заработная плата каждого рабочего, по Кларку, равна "предельному продукту" труда, т. е. продукту труда наименее производительного рабочего. Кларк заявлял, что "предельный рабочий" получивший заработную плату, которая равна полному продукту его труда. Все остальные рабочие также получают полностью весь продукт своего труда, так как он равен "предельному продукту". Разницу производимого продукта над заработной платой Кларк объявлял продуктом капитала.

Тезис о том, что рабочие получают полностью продукт предельного труда, указывает на апологетическую сущность теории предельной производительности. Ее сторонники пытаются доказать, во-первых, что трудящимся было бы незачем стремиться к социальной революции, и во-вторых получая полный продукт своего труда, равный продукту предельного, т. е. наименее производительного, рабочего, рабочие примиряться с низким уровнем заработной платы [8, c.95].

По мнению ученого, этот закон имеет место в условиях свободной (совершенной) конкуренции, когда мобильность всех хозяйствующих субъектов способствует достижению параметров равновесия экономики. Им даже признается, что основная идея закона, позволяющая вести речь о предельной отдаче каждого основного фактора производства для достижения наиболее эффективного (оптимального) производственного процесса, созвучна с суждениями И. Г. Тюнена.

Очевидно, исходя из данных соображений, Дж. Б. Кларк решил сосредоточиться на принципе убывающей предельной производительности однородных, т.е. обладающих одинаковой эффективностью, факторов производства. Это означает, что при неизменной капиталовооруженности предельная производительность труда начнет снижаться с каждым вновь привлеченным работником и, наоборот, при неизменной численности работающих предельная производительность труда может быть выше только благодаря возросшей капиталовооруженности. Это также означает, говоря его словами, что "доли в распределений зависят от конечной производительности", т.е. "процент определяется продуктом конечного приращения капитала, а заработная плата определяется продуктом конечного приращения труда".

Построив разработку своей теории предельной производительности на микро уровне и в основном на примере свободно функционирующего конкурентного предприятия, в восьмой главе "Распределения богатства" Дж. Б. Кларк утверждает о существовании некой "зоны безразличия" или "предельной сферы", которая в сфере работы каждого предприятия считается контролируемой.

Отсюда, на собственный вопрос: "Если я нахожусь у вас на службе, уволите ли вы меня?" - Дж. Б. Кларк отвечает так: "Быть может, нет до тех пор, пока продукт, который мой труд прибавляет к другим доходам предприятия, равен моей заработной плате". В подтверждение сказанному в конце двадцать первой главы этой же книги можно найти все ту же мысль о том, что в "зоне безразличия" предприниматель привлекает "очень немного дополнительных рабочих при прежней оплате, не рискуя убытками", ибо "продукт этого человека... выражал бы уровень заработной платы".

В корне ошибочно основное положение теории "предельной производительности" о существовании на капиталистических предприятиях так называемых предельных рабочих, которые не дают никакой прибыли капиталистам. В действительности получение прибыли является основой существования капиталистического производства. Рабочий получает работу на капиталистическом предприятии только при условии, если он создает для капиталиста прибавочную стоимость. Концепция "предельной производительности" представляет собой попытку буржуазных экономистов теоретически аргументировать усилившееся наступление крупного капитала на жизненный уровень рабочего класса.

Теория "предельной производительности" часто характеризуется как теория распределения, но это дезориентирующая характеристика. Блауг М. считал, что настоящая теория распределения должна сказать нам что-то о распределении личных доходов или, по крайней мере, о распределении дохода на заработную плату, прибыль и ренту. Но теория предельной производительности - это теория ценообразования на факторы производства, а не распределения относительных долей: она, как давно выразился Кэннан (Cannan), есть теория псевдораспределения. Более того, она даже не является теорией ценообразования на производственные факторы в полном смысле слова, так как совершенно не затрагивает предложения на соответствующих рынках. Строго говоря, она относится только к спросу на факторы производства. Именно поэтому Маршалл возражал против утверждений, будто предельная производительность фактора определяет норму его дохода. Конечно, можно предположить, что в краткосрочном аспекте объем предложения производственного фактора задан. Ведь предложение труда в краткосрочном аспекте фиксировано, и, следовательно, заработная плата реально управляется ценой спроса на рабочую силу, не так ли? Но если мы определим единицу труда не как отдельного рабочего, а как час работы со средней интенсивностью, кривая предложения труда никак не может считаться абсолютно неэластичной. Таким образом, отдельно взятая теория предельной производительности не в состоянии определить равновесную ставку заработной платы на рынке труда. Конечно, очевидно, что в долгосрочном периоде темп роста предложения рабочей силы есть экзогенный фактор, воздействующий на заработную плату. Действительно, с крайней позиции теории заработной платы, основывающейся на прожиточном минимуме, долгосрочная кривая предложения труда бесконечно эластична, в предельный продукт труда не оказывает никакого влияния на ставку заработной платы.

**Заключение**

В реферате были представлены мнения и критика некоторых экономистов. И к настоящему моменту (опять же опираясь на мнения экономистов), составлен достаточно обширный список недостатков теории предельной производительности: она статична, она практически бесполезна при решении производственных задач, она игнорирует предложение на рынках факторов производства, она не может быть приложена к рынкам факторов в целом по причине взаимозависимости спроса и предложения, она непосредственно не проясняет проблемы относительных долей, так как условия для состоятельного агрегирования микропроизводственных функций встречаются достаточно редко, и она не в состоянии охватить явления технического прогресса. Тем не менее, в глазах многих экономистов современная теория распределения - это теория предельной производительности, соответствующим образом видоизмененная для того, чтобы учесть эти возражения. И, конечно же, пока в поле зрения нет удовлетворительной альтернативной теории, она останется в безопасности.

Упрощенная теория распределения на основе предельной производительности объясняет ставку заработной платы и процентную ставку или норму прибыли просто через технологию и предпочтения потребителей, причем предложение факторов производства берется заданным. Следовательно, эта теория небогата практическими приложениями. Радикальные критики совершенно правы, когда утверждают, что она переадресовывает социологам рассмотрение таких факторов, как профсоюзы, структура управления корпорации, денежная система, состояние совокупного спроса и государственная политика в области доходов и цен, каждый из которых представляется весьма тесно связанным с проблемами распределения доходов. Даже здесь имеется лексическая путаница, так как под "теорией распределения" критики понимают теорию долей факторов, образующихся при распределении продукта, тогда как в. рамках неоклассической традиции теория распределения доходов есть теория ценообразования на факторы производства. Даже если это так, в так называемой "теории распределения на основе предельной производительности" нет ничего такого, что бы отрицало наличие тесной связи "классовой борьбы" с распределением продукта или даже со ставкой заработной платы и нормой прибыли.

Действительно, великая тайна современной теории распределения заключается в том, почему все считают интересной проблему доли заработной платы и прибыли в совокупном доходе. В конце концов, эта проблема очень мало значима с практической точки зрения. Жизненные стандарты рабочих отражает реальная заработная плата, а их относительное положение лучше измерять отношением средней заработной платы на одного рабочего к среднему доходу на душу населения, нежели относительной долей труда. Действительно, доля труда росла в первой половине 30-х годов нашего века, в течение того периода, когда росла безработица; она снизилась в конце 30-х годов, но даже в 1939г. была много ниже, чем в 1920. Кроме того, в зависимости от того, как будет распределен доход самостоятельно занятых лиц между заработной платой и прибылью, можем сделать так, что цифры относительных долей будут выходить такими, как заблагорассудится. Есть громадная разница, определяется ли долю труда как заработная плата рабочих и служащих, деленная на национальный доход, или заработная плата рабочих и служащих минус заработная плата, выплаченная в общественном секторе, деленные на национальный доход, или заработная плата рабочих и служащих плюс пропорциональная доля заработной платы в доходе самостоятельно занятых лиц, деленные на национальный доход. Бытовавшее до второй мировой войны мнение, будто доля труда в развитых странах длительное время была постоянной, теперь сменилось позицией, согласно которой тренд доли труда был устойчиво повышательным начиная с 1900г. Кроме того, с точки зрения получателей прибыли явно нет простой взаимосвязи между долей прибыли и нормой прибыли на капитал после уплаты налогов, которая, по всей видимости, и представляет собой интерес для инвесторов. Что касается коллективных договоров, они определяют номинальную ставку заработной платы или других денежных доходов, условия труда, процедуру подачи и рассмотрения жалоб и т.д. и очень редко фиксируют долю чистых продаж, идущую труду, а не управлению.

Но, может быть, доли факторов при распределении - интересная теоретическая проблема? Это также неочевидно. Безусловно, относительная доля труда в совокупном доходе по определению равна средней ставке заработной платы рабочих и служащих, деленной на средний продукт труда в экономике в целом. Аналогично доля прибыли по определению равна средней норме прибыли на инвестированный капитал, либо деленной на средний продукт капитала, либо умноженной на капиталоемкость. Но "средний продукт труда" или "показатель капиталоемкости" в стандартной теории не влияют на экономическое поведение: экономические агенты не максимизируют и не минимизируют их; ни производители, ни потребители, ни рабочие, ни капиталисты не реагируют на них, они представляют собой величины expost, которые могут быть оценены, но не имеют теоретического статуса. Следовательно, вполне возможна теория заработной платы или теория нормы прибыли без теории доли заработной платы и доли прибыли в продукте, и наоборот. Суть дела заключается в том, что доли при распределении продукта - результат действия широкого диапазона факторов, и любая теория, пытающаяся взяться за решение этой проблемы, обречена, делать столь много чрезмерно упрощающих предположений, что в результате - не более чем курьез.

Если придерживаться теории функционального распределения дохода, исходящей из общего равновесия, мы вряд ли получим ответы, которые потрясут мир. В рамках теории общего равновесия функциональное распределение дохода "детерминируется" начальным распределением ресурсов между домашними хозяйствами, их предпочтениями, производственной функцией фирм и предположениями о поведении экономических агентов, такими, как максимизация полезности и прибыли. Но эта теория не "объясняет" функционального распределения доходов. Короче говоря, неоклассическая теория распределения дохода, как ее ни называй - теория предельной производительности или как-либо иначе, имеет гораздо более скромные притязания, чем многие из ее противников хотели бы заставить всех поверить.

**Список использованной литературы**

1. Алексеева М.М. Экономическая теория. М.: Финансы и статистика, 2008. – 248с.
2. Баканов И., А.Д. Шеремет, «Экономическая теория». М.: «Финансы и статистика», 2009. – 568с.
3. Белолипецкий В.Г., «Экономическая теория» Курс лекций, под редакцией И.П. Мерзлякова, М: Инфра-М, 2007. – 456с.
4. Зайцев В.И. Экономика организаций. М.: ЮНИТИ, 2009. – 322 с.
5. Русак Н.А., Русак В.А. «Экономика организаций». – Минск, 2009. – 236с.
6. Управление организацией/Под редакцией А.Г.Поршнева, З.П.Румянцевой, И.А. Соломатина. М.: Инфра – М, 2009. – 568с.
7. Черныш Е.А., Молчанова В.М. и др. Экономика организаций. М., 2008. – 236с.
8. Шеремет А.Д., Р.С. Сайфулин «Экономика предприятий» Учебное пособие, М: ИНФРА-М, 2009. – 456с.
9. Экономическая теория/Под редакцией В.П. Грузинова. М.: Банки и биржи, 2008. – 535с.
10. Экономическая теория: Учебник для студентов вузов/Под проф. И.П. Николаевой, проф. Г.М. Казиахмедова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2009. – 543с.
11. Экономическая теория/Под редакцией Т.Г. Морозовой, А.В.Пулькина. М.: ЮНИТИ – ДИАНА, 2008. – 318с.