# Маржинализм

Как уже было сказано, логическим завершением классической теории была провозглашенная Англией политика фритредерства. С точки зрения стран континентаной части Европы практическая реализация принципов фритредерства могла привести лишь к одному результату. Англия - “кузница мира” этого периода - производила в XIX веке самые лучшие или уж, во всяком случае, самые дешевые промышленные товары в мире. Если правительства других стран снимают экономические барьеры на пути английских товаров на свои рынки, даже в обмен на снятие английских ограничений, очевидно, что английские товары как более, конкурентоспособные, хотя бы по ценам, подорвут позиции отечественных предпринимателей. В этом случае относительно молодая промышленность континентальных государств встречается с угрозой полной ликвидации, уделом этих стран становится роль сырьевого придатка рынка сбыта для английской промышленности. Чтобы открыть экономические границы, вначале нужно иметь конкурентоспособные производства. Без этого условия фритредерство самоубийственно с точки зрения национальных интересов. Поэтому сначала надо за протекционистским барьером создать промышленность, а затем уже можно думать о фритредерстве.

Возникла парадоксальная ситуация. Классическая экономическая теория была очень распространена, но выводы из этой теории мало кого устраивали. Кроме того, классическую теорию стали преподавать в университетах. Возникла профессиональная группа преподавателей и профессоров, получающих свои доходы за счет более или менее удачного толкования теоретического наследия классиков. Как всегда в таких случаях бывает, молодым исследователям становилось все труднее пробиться к вершинам профессиональной карьеры и они пытались реализовать свои профессиональные амбиции, выходя за пределы общераспространенных идей. Таким образом, причин для переоценки классической теории было больше чем достаточно.

Было предпринято несколько попыток сформулировать теорию антиклассической направленности. Так, в Германии стала развиваться так называемая историческая шкала, представители которой выступили с отрицанием универсального характера экономических законов. Они считали, что в науке вообще нет места абстрактным теоретическим построениям. В каждой стране развитие экономики идет по своим собственным законам, которые зависят от культурной традиции, исторических особенностей, “духа народа”. Поэтому классическая теория, претендующая на возможность ее использования в любой стране, мира, не может быть принята, например, в Германии. Этот подход стимулировал развитие серьезных историко-экономических исследований, но объективно вел к идее национальной неповторимости и был близок к меркантилизму.

Маржинальная, теория (слово “маржинализм” происходит от французского слова marginal - предельный) повела атаку на классическую теорию с другой стороны. Представители маржинальной школы исходили из того, что ценность товаров устанавливается не в производстве, а лишь в процессе обмена. Следовательно, цена, по которой будет продан товар продавцом, зависит от той суммы денег, за которую данный товар будет куплен покупателем. Таким образом, ценность товара определяется не количеством труда, которое было затрачено на его производство, как считал А. Смит, и даже не общими издержками производства,как считал Дж. С. Милль, а в зависимости от субъективных психологических особенностей восприятия ценности товара покупателем.

Восприятие покупателем ценности товара индивидуально для каждого покупателя зависит от той полезности, которую может привести покупателю покупка данного товара. Полезность же товара зависит от системы потребностей и уже имеющегося запаса товара у потребителя. Система потребностей ранжируется по критерию нуждаемости, то есть в продуктах питания, например, человек, нуждается в большей степени, чем в предметах роскоши, поэтому потребности первого ранга удовлетворяются товарами, в которых человек нуждается в высокой степени. Потребности же второго, третьего и последующих рангов удовлетворяются товарами, в которых люди нуждаются во все меньшей степени.

С другой стороны, каждый следующий товар данного вида обладает для потребителя все меньшей и меньшей полезностью. Возьмем, например, такой товар, как телевизор. Если у вас нет телевизора, то, когда вы его, наконец, покупаете, он приносит вам максимальную полезность. Следующий покупаемый телевизор при условии, что первый также продолжает функционировать, уже менее ценен, чем первый, третий менее ценен, чем второй, и т.д. Таким образом, чем больший запас телевизоров вы будете иметь к моменту покупки еще одного, тем меньшей полезностью он будет для вас обладать. Приблизительно в этом состоит “закон убывающей предельной полезности”, который и стал фундаментальным принципом маржинального подхода.

Если исходить из этого закона, цена, которую покупатель заплатит за товар, будет зависеть от величины предельной полезности этого товара для покупателя. Так как предельная полезность товаров падает по мере их увеличения, покупатель будет покупать следующую единицу данного товара лишь при условии снижения его цены. Таким образом, независимо от количества затрат, которые сделал продавец, цена товаров должна падать по мере увеличения их запаса. Следовательно, цена зависит не от затрат, а лишь от предельной полезности. Если это так, то и все стройное здание классической теории рушится, ибо построено на неверном фундаменте трудовой теории стоимости.

Часть маржиналистов считала, что предельную полезность можно в принципе научиться измерять в определенных единицах. Было даже предложено название этой единицы измерения полезности - ютиль.Как только люди научатся измерять полезности товаров в ютилях, необходимость ценовой оценки товаров в денежных единицах исчезает. Этот вариант маржинального анализа получил название “кардинализм”. Другой вариант, “ординализм”, исходил из того, что измерять предельную полезность в абсолютных величинах нет необходимости. Достаточно измерять лишь относительные величины предельных полезностей разных товаров.

Представители маржинальной школы, такие, как австрийцы К. Менгер, Э. Бем-Баверк, англичанин У. Джевонс, американец Дж. Б. Кларк, швейцарец В. Парето, и многие другие применили “закон убывающей предельной полезности” к анализу широкого круга экономических проблем, и в теоретическом плане этот принцип был довольно-таки продуктивным. Впервые именно в рамках этой школы была предпринята попытка с помощью математического аппарата изложить основные экономические идеи и придать экономической науке строго доказательную форму. С практической же точки зрения, по крайней мере, на том этапе, маржинализм был малопродуктивен.

В самом деле, если из классической теории делался вывод о необходимости снятия всяческих ограничений на хозяйственную деятельность со стороны государства, а из марксизма - вывод о необходимости революции, то из маржинальной теории никаких рекомендаций для практики сделать нельзя. Представители этой школы даже и не скрывали этого, указывая на то, что их школа относится к “чистой теории”.

В то же время стоит отметить, что маржинализм внес большой вклад в развитие науки, стимулировав интерес к анализу психологии потребителей, разработав и применив при этом ряд неповторимых математических построений. В современных условиях, однако, маржинализм не является самостоятельным направлением в экономическом анализе, хотя его инструментарий, принцип использования предельных величин, широко применяется во многих теоретических построениях.