Министерство образования Российской Федерации
Вологодский государственный технический университет

Кафедра бухгалтерского учета и аудита

Курсовая работа
на тему: Общая и предельная полезность. Законы Госсена.

Выполнила: студентка группы ЭНЭ-11 Серова А.В.
Проверила: д.э.н., профессор, зав. кафедрой бухучета и аудита Кошко О.В.

Вологда
2004

Оглавление:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Введение. | 4 |
| 2. Полезность. | 5 |
| 2.1 Потребности человека. | 5 |
| 2.2 Теория предельной полезности. | 6 |
| 3. Предельная полезность как революционная идея в теории стоимости. | 8 |
| 3.1Основные направления критики теории трудовой стоимости. | 8 |
| 3.2 Революция в теории стоимости. | 9 |
| 3.3 Стоимость и маржинализм. | 10 |
| 3.4 Парадокс Смита. Метод “робинзонады”. | 11 |
| 3.5 Теория предельной полезности М.И.Туган-Барановского. | 13 |
| 4. Закон убывающей предельной полезности. Измерение величины полезности. | 14 |
| 4.1 Законы Госсена. | 14 |
| 4.2 Первый закон Госсена. | 15 |
| 4.3 Второй закон Госсена. | 16 |
| 4.4 Измерение величины полезности (две концепции). | 19 |
| 4.4.1 Кардиналистская концепция. | 19 |
| 4.4.2 Ординалистский подход к измерению полезности.  | 21 |
| 4.5 Кривые безразличия. | 23 |
| 5. Максимизация общей полезности. | 26 |
| 5.1 Правило максимизации полезности. | 26 |
| 5.2 Максимизация полезности и благосостояние. | 28 |
| 5.3 Принцип равенства предельной нормы замещения. | 29 |
| 6.Эволюция теории предельной полезности.  | 30 |
| 6.1 Теория неоклассического синтеза. | 30 |
| 6.2 Взгляды У. Джевонса, К. Менгера, О. Бем-Баверка, Ф. Визера, Л. Вальраса.  | 31 |
| 6.2.1 Уильям Стенли Джевонс. | 32 |
| 6.2.2 Карл Менгер.  | 32 |
| 6.2.3 Ойген фон Бем-Баверк. | 34 |
| 6.2.4 Фридрих фон Визер.  | 37 |
| 6.2.5 Леон Вальрас.  | 37 |
| 6.2.6 Предельная полезность по Вальрасу. | 38 |
| 7. Заключение. | 40 |
|  8. Список использованной литературы. | 41 |

1.Введение.

Актуальность темы: я выбрала эту тему для написания курсовой работы, потому что, не смотря на столь давнее происхождение, эта тема остается актуальной и в наше время.

Цель работы: рассмотреть основные теоретические положения, проблематику темы, а также взгляды ученых в разные периоды времени.

Изучением этой темы занимались многие ученые, в том числе К. Менгер, Л. Вальрас, У. Джевонс, О. Бем-Баверк, Ф. Визер, Дж. Хикс, А. Маршалл, Д.Б. Кларк, К. Викселль, Г. Госсен, В Парето.

И наши ученые тоже не оставили этот вопрос без внимания. Ярко проявился подход М.И. Туган-Барановского. Теория предельной полезности подверглась глубокому критическому анализу в работах таких экономистов, как И.Г. Блюмина, Л.Б. Альтера, М.Н. Смит, С.Н. Никитина, В.С. Афанасьева.

Методы:

1. Графический метод.

2. Дедуктивный метод.

3. Индуктивный метод.

4. Метод математического и статистического анализа.

5. Метод анализа и синтеза.

6. Метод абстракции.

2. Полезность.

Полезность блага - это удовлетворение, которое испытывает человек в процессе потребления блага; в основе полезности лежат разные физические, химические и психологические свойства блага.

2.1 Потребности человека.

На ранних стадиях развития человека его деятельность диктовалась его потребностями, в дальнейшем каждый новый шаг вперед следует считать результатом того, что развитие новых видов деятельности порождает новые потребности, а не того, что новые потребности вызывают к жизни новые виды деятельности.

Теория потребления составляет научную основу экономической науки. Маккуллох, рассматривая "прогрессивную натуру человека"[[1]](#footnote-1)\*, писал: "Удовлетворение потребности или желания - это лишь шаг на пути к какому-либо занятию. На каждой ступени своего развития человеку суждено придумывать и изобретать, браться за новые дела, а завершив их, со свежими силами приниматься за другие".

Людьми ценятся самые различные материальные и духовные блага и услуги не в результате того, что на их производство затрачен общественно-необходимый труд, а потому, что эти блага имеют полезность. Да и сами затраты труда на производство тех или иных товаров осуществляются лишь потому, что люди испытывают потребность в определенных полезностях.

2.2 Теория предельной полезности.

Впервые теории предельной полезности[[2]](#footnote-2)\* благ как меры ценности благ и основания цен появились в 1870-х гг. практически одновременно в Австрии (К. Менгер), Англии (У. Джевонс) и Швейцарии (Л. Вальрас). Термин предельная полезность (Grenznutz) был впервые употреблен австрийцем Визером. Затем он был принят проф. Уикстидом. Он соответствует термину "конечная полезность", использованному Джевонсом.

Основатели теории предельной полезности считали существование меры полезности само собой разумеющимся фактом. Менгер и Вальрас никогда всерьез не ставили вопроса об измеримости полезности. Джевонс вначале отрицал возможность измерения полезности, а затем предложил способ ее измерения на основе приблизительного постоянства предельной полезности денег - метода, который впоследствии принял и усовершенствовал Маршалл. Джевонс отрицал также возможность межличностных сопоставлений полезностей, отмечая, что теория цены не требует подобных сопоставлений, но затем стал делать суждения относительно благосостояния, предполагающие и количественное измерение полезности, и межличностные сопоставления. С другой стороны, Менгер и Вальрас не видели трудностей в межличностном сопоставлении полезностей. Они уделяли очень мало внимания точной форме функции полезности и считали закон убывающей предельной полезности общепризнанным фактом. Вальрас в своей книге рисовал линейную функцию предельной полезности. Менгеровские таблицы также предполагали линейные функции. Большинство кривых Джевонса были выпуклы книзу.

 Теория предельной полезности расходится с другими теориями (в частности, с трудовой теорией стоимости) на почве проблемы соизмерения разнородных потребительных стоимостей, или полезностей. Сама постановка этого вопроса в традиционной марксистской экономической науке считается абсурдной. Что полезнее – яблоко или скрипка? Считается, что невозможность в рамках здравого смысла ответить на этот вопрос – самое убедительное доказательство «вульгарности» теории предельной полезности. Конечно, в такой абстрактной постановке ответить на этот вопрос нельзя. Но в каждом конкретном случае это постоянно происходит. Например, если человек страдает от недостатка витамина С, тяжело заболел, ответ на вопрос – что полезнее – яблоко или скрипка – вполне очевиден. Вообще, без сопоставления потребностей, без оценки полезного эффекта тех или иных материальных и духовных благ никакая экономическая деятельность вообще была бы невозможна.

 Теория предельной полезности базируется на том, что хотя потребности людей вообще говоря, безграничны - потребность в определенном товаре может быть удовлетворена. Чем большее количество товаров приобретают потребители, тем меньше их стремление к при­обретению дополнительных единиц этого же товара: например, потребность чело­века в автомобиле, если он его не имеет, может быть очень сильной; желание иметь вторую машину гораздо менее интенсивно; а что касается третьей или четвертой машины, то потребность в них очень слаба. Даже очень богатые семьи редко имеют больше четырех-пяти машин, несмотря на то что их доходы позволяют купить и содержать целый автомобильный парк.

#### 3. Предельная полезность как революционная идея в теории стоимости.

#### 3.1 Основные направления критики трудовой теории стоимости.

Согласно теории трудовой стоимости, только на рынке при обмене выявляется общественно необходимый уровень затрат труда.
Стоимость создается в процессе производства, а проявляется на рынке. Покупатель, приобретая на рынке товар, оценивает его полезный эффект, а не затраты труда на его производство. Ценность полезного эффекта категория во многом субъективная, а отсюда ни как не может быть свойством, объективно присущим вещам. Ценность имеет лишь то, что ценно в глазах покупателя. Людьми ценятся самые различные материальные и духовные блага и услуги не в результате того, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага имеют полезность. Мы уже говорили о том, что высокая цена билета на концерт эстрадной певицы определяется отнюдь не затратами «какого-то» общественно необходимого труда, а тем полезным эффектом, который получает (или ожидает получить) зритель. Чем определяется стоимость картины Репина, Саврасова, Левитана? Конечно не какими-то общественно-необходимыми затратами времени. Но с другой стороны если пекарь при продаже своих булочек не вернет затраченный капитал и не получит определенный доход, оправдывающий его усилия, то покупатель, высоко или низко оценивающий полезные свойства булочек, окажется без булочек. Важно уяснить одно: чем пекарь руководствуется при выпечке своих булочек? Производителю (продавцу) нужно одно, потребителю (покупателю) другое. Ценность блага также двойственна: производитель (продавец) измеряет его издержками производства (затраченным живым и прошлым трудом), потребитель (покупатель) - степенью полезности. Два начала ценности блага не противостоят друг другу.

 - Представители новой экономической концепции - теории предельной полезности - в качестве исходного явления при определении стоимости избрали отношение человека к вещи, субъективную оценку индивидуумом полезности различных благ.

3.2 Революция в теории стоимости.

 Теория предельной полезности заложила основы нового научного подхода к проблеме оптимального решения при использовании ограниченных ресурсов. Впервые в экономической теории был использован принцип предельности, который стал применяться в прикладных экономических науках. Центр тяжести в экономическом анализе был перенесен с главенства затрат на конечные результаты. Произошла революция в теории стоимости. И, наконец, экономическая теория впервые приняла в качестве исходного момента субъективную мотивацию экономического поведения индивида, т.е. повернулась лицом к человеку - производителю и потребителю.

Представители новой экономической концепции – теории предельной полезности – в качестве исходного явления при определении стоимости избрали отношение человека к вещи, субъективную оценку индивидуумом полезности различных благ.

 В последней трети прошлого века в теории стоимости произошли поистине революционные события. Революцию осуществили англичане Уильям Стенли Джевонс, Альфред Маршалл, австрийцы Карл Менгер, Фридрих фон Визер и Ойген фон Бём-Баверк, швейцарец Леон Вальрас, американец Джон Бейтс Кларк, швед Кнут Викселль. С их именами в первую очередь связано создание и развитие принципиально нового подхода к решению вопроса о ценности - теории предельной полезности. Этот новый подход получил название «маржиналистской революции» (marginal - в пер. с англ. - предельный). Суть маржиналистской революции заключалась в следующем. Во-первых, в теорию стоимости был внесен новый принцип оценки благ - на основе их субъективной полезности для конкретного потребителя. Во-вторых, был использован принцип предельности, что заключалось в переходе от анализа совокупных и средних величин к анализу предельных, т.е. дополнительных величин. В-третьих, перевод к анализу последовательных изменений предельных величин открыл дорогу применению в экономической теории математических методов и способствовал прогрессу экономического анализа.

На первом этапе маржиналистской революции преобладала австрийская школа. Взгляды видных представителей австрийской школы весьма тесно связаны и дополняют друг друга. Так, Менгер разработал основы теории предельной полезности применительно к индивидуальным актам обмена. Визер, которым был введен в обиход сам термин «предельная полезность», использовал эту теорию для оценки стоимости издержек производства. Бем-Баверк развил далее взгляды своих предшественников. Формирование цен на рынках потребительских товаров австрийская школа определяла субъективными оценками отдельных индивидуумов в отношении предельной полезности соответствующих товаров. Эти субъективные оценки назывались «субъективной стоимостью» (или «Ценностью») и из них «выводились объективные стоимости» («или ценности»), т.е. меновые пропорции, которые складывались на рынке. Важной особенностью австрийской школы является последовательный субъективизм: все категории экономической науки австрийцы стремились вывести толь»ко из отношения экономического субъекта к вещи, его предпочтений, ожиданий, познаний.

3.3 Стоимость и маржинализм.

 Теория предельной полезности - основная часть учения, получившего название «маржинализм». Возникновение теории предельной полезности привело к революционным изменениям в теории стоимости. Главные идеи маржинализма состоят в следующем. Первое - неприемлемо определение стоимости затратами труда (или труда, земли и капитала). Второе - стоимость (ценность) блага определяется величиной полезного эффекта, получаемого индивидуумом от его потребления, т.е. предельной полезностью блага. Третье - стоимость рассматривается как субъективная категория, отражающая индивидуальные оценки полезности благ конкретными потребителями. Четвертое - введено понятие предельной величины, и на основе этого разграничены совокупная и предельная полезность благ. Пятое - стоимость труда и капитала, а следовательно, и издержки производства определяются как производные от стоимости (предельной полезности) потребительских товаров.

Представители теории предельной полезности исходили из того, что анализ экономических процессов следует начинать с изучения потребностей людей, с поиска критерия полезности благ. Под «полезным эффектом благ» понимается удовлетворение, которое получают люди от их потребления, т.е. полезность благ определяется их способностью удовлетворять какие-либо потребности человека.

3.4 Парадокс Смита. Метод “робинзонады”.

Новая теория учла необходимость разграничения совокупной и предельной полезности благ. Такое разграничение позволило научно объяснить знаменитый «парадокс Смита». Его суть заключается в следующем: если стоимость зависит от полезного эффекта, то почему блага, имеющие в жизни человека наивысший полезный эффект (например вода, хлеб, не говоря уже о воздухе), ценятся, как правило, весьма низко или вообще не имеют стоимости, тогда как блага, польза которых, с точки зрения естественных потребностей индивида, не вполне очевидна (алмазы и т.п.), имеют очень высокую ценность? Смит не нашел решения этого парадокса и потому апеллировал к затратам. Вслед за ним так же поступили Рикардо, Маркс, Милль и другие.

Маржинализм нашел иное решение «парадокса Смита». Действительно, вода ценится в нормальных условиях значительно ниже алмазов, но так бывает только тогда, когда речь идет об удовлетворении конкретной, не очень острой (в нормальных условиях) потребности.

В таком разграничении совокупной полезности блага (т.е. полезности всего запаса или всего доступного данному индивиду количества блага) и его предельной полезности (т.е. полезности последней единицы из этого запаса или из этого доступного количества) - важнейшее новшество, привнесенное в теорию стоимости.

Теорией предельной полезности для анализа оценки удовлетворения потребностей использовались разные методы и уровни абстракции. На первом этапе анализа они использовали метод «робинзонады». Этот метод позволяет проводить исследование в максимально «чистом виде», без вмешательства. Затем исследование переходит на другую ступень, в анализ включаются товаропроизводители, вступающие в процесс обмена.

Для того чтобы рассмотреть понятие предельной полезности в его первозданном виде, воспользуемся хрестоматийным методом «робинзонады». Представим себе одинокого Робинзона на скалистом острове с источником пресной воды. Предположим, что ежедневно Робинзону нужно 3 л воды для утоления жажды и приготовления пищи. Еще 12л ему нужно на мытье, стирку и поливку огорода. Всего Робинзон использует ежедневно 15 л пресной воды. Допустим, что источник дает ежедневно 100 л воды. Следовательно, 85 л воды являются лишними. Какова же будет для Робинзона ценность 1 л воды? Она будет равна нулю, так как, использовав 1 л, он сохранит нетронутыми 99, а это по-прежнему намного больше, чем ему необходимо. Предположим, что в результате засухи источник дает лишь 15л воды в день. Робинзон все еще полностью удовлетворяет свои потребности, но теперь утрата даже 1 л воды сопряжена для него с некоторыми потерями. Чем больше будет высыхать источник, тем ощутимее будут для Робинзона потери каждого литра воды.

3.5 Теория предельной полезности М.И.Туган-Барановского.

Ярко проявился подход к теории ценности М.И.Туган-Барановского, который писал, что теория предельной полезности и трудовая теория стоимости не являются взаимоисключающими, а, наоборот, дополняют и подтверждают друг друга.[[3]](#footnote-3)\* Он сформулировал знаменитый закон, согласно которому предельные полезности свободно воспроизводимых благ пропорциональны их трудовым стоимостям.

Рассматривая эти вопросы, он показал, что правильно понятая теория предельной полезности не только не опровергает трудовую теорию стоимости Д.Рикардо и К.Маркса, но и представляет собой неожиданное подтверждение учения о стоимости данных экономистов. По его мнению теория Рикардо подчеркивает объективные факторы ценности, а теория Менгера – субъективные. Он пытается доказать, что теория Рикардо не исключает, а лишь дополняет теорию предельной полезности. По мнению М.И.Туган-Барановского, обе теории находятся в полной гармонии. Теория предельной полезности выясняет субьективные, трудовая теория стоимости - объективные факторы хозяйственной ценности.

4. Закон убывающей предельной полезности. Измерение величины полезности.

Предельная полезность любого блага представляет собой величину дополнительной полезности одной дополнительной единицы потребляемого блага.

## 4.1 Законы Госсена.

В 1854 г. в книжных лавках Германии появилась книга с длинным названием "Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности". Ее автором был Герман Генрих Госсен. Книга была написана тяжелым языком, переполнена многочисленными формулами и утомительными примерами. Произведение Госсена долго не раскупалось, и в 1858 г. огорченный неудачей автор почти полностью изъял из обращения тираж и уничтожил его. Лишь спустя четверть века, после того как увидели свет работы У. Джевонса, К. Менгера и Л. Вальраса, она получила широкую известность. В 1878 г. после четырехлетних поисков экземпляр книги Госсена был найден в библиотеке Британского музея другом У. Джевонса профессором Адамсом. В 1889 и 1927 гг. книга Госсена была вновь переиздана.

 Работа Госсена открыла новое направление экономической мысли. В сокровищницу экономической мысли вошли два постулата, которые впоследствии, по инициативе Ф. Визера и В. Лексиса, стали называться первым и вторым законами Госсена. Посредством этих законов Госсен описал правила рационального поведения субъекта, стремящегося извлечь максимум полезности из своей хозяйственной деятельности.

Первый вопрос, возникающий при решении данной задачи, - чем определяется величина полезности? Госсен обратил внимание на то, что полезность зависит не только от потребительских свойств блага, но и от процесса его потребления.

4.2 Первый закон Госсена.

Смысл первого закона Госсена выражается в двух положениях, сформулированных автором:

* в одном непрерывном акте потребления полезность последующей единицы потребляемого блага убывает;
* при повторном акте потребления полезность каждой единицы блага уменьшается по сравнению с ее полезностью при первоначальном потреблении.

Наглядно суть этих положений представлена на рис. 1.

Рис. 1. Убывание полезности в одном непрерывном акте потребления (а) и при повторных актах потребления (б).

Откладывая по оси абсцисс единицы какого-нибудь блага, а по оси ординат их полезности, нетрудно построить кривую АС (рис. 1а), которая и будет выражать убывание полезности в течении одного акта потребления. Кривые АС, А1С1, А2С2 (рис. 1,б) будут соответственно выражать убывание полезности единиц блага в последующих актах потребления.

На этом основании Госсен делает вывод: "Единичные атомы одного и того же потребительского блага имеют очень различную ценность".

Значение первого закона Госсена для экономической науки состоит, во-первых, в том, что он позволяет различать общую полезность некоторого запаса блага и предельную полезность данного блага. Благодаря этому получил разрешение давно мучивший экономистов вопрос: почему "практически бесполезный" алмаз дороже одного из "наиболее полезных" благ - воды?

Во-вторых, постулат об убывании предельной полезности блага является необходимым условием достижения экономическим субъектом состояния равновесия, т.е. такого состояния, при котором он извлекает максимум полезности из имеющихся в его распоряжении ресурсов.

4.3 Второй закон Госсена.

Достигнуть состояния равновесия субъект сможет в том случае, если будет руководствоваться вторым законом Госсена, который в формулировке автора звучит так: "Индивид, обладающий свободой выбора между некоторым числом разных видов потребления, но не имеющий достаточно времени использовать все их сполна, в целях достижения максимума своего наслаждения, как бы различна ни была абсолютная величина отдельных наслаждений, должен, прежде чем использовать полностью наибольшее из них, использовать все их частично, и притом в таком соотношении, чтобы размер каждого наслаждения в момент прекращения его использования у всех видов потребления оставался равным".[[4]](#footnote-4)\* Современным языком этот закон можно сформулировать следующим образом: чтобы получить максимум полезности от потребления заданного набора благ за ограниченный период времени, нужно каждое из них потребить в таких количествах, при которых предельная полезность всех потребляемых благ будет равна одной и той же величине. Если такого равенства нет, то за счет перераспределения времени, выделенного на потребление отдельных благ, можно увеличить общую полезность.

Рекомендацию Госсена по оптимизации на примере двух благ мы можем представить графически (рис. 2).

Рис. 2. Графическая иллюстрация закона Госсена.

Взаимосвязь между предельной полезностью хлеба и молока.В первом квадранте изображен график предельной полезности хлеба, во втором - молока. При этом единицы измерения натуральных количеств обоих продуктов выбраны таким образом, чтобы в единицу времени можно было потребить либо единицу хлеба, либо единицу молока. Отрезок АВ представляет количество времени, которым располагает субъект для потребления выбранных продуктов питания. Чтобы определить равновесную структуру потребления, потребителю достаточно поднять "планку" АВ (сохраняя ее горизонтальное положение) до "упора", чтобы она заняла положение A`B`. Проекции точек "упора" на ось абсцисс укажут искомый набор потребляемых благ: Qхл\*, Qмол\*.

Рис. 3. Убывание предельной полезности труда.

Труд Госсен рассматривает в качестве особого блага, полезность которого изменяется в полном соответствии с первым законом. Но в отличие от обычных благ предельная полезность труда может достигать отрицательных значений. "Всякое движение, - пишет Госсен, - после того как мы в течение долгого времени отдыхали, доставляет нам вначале наслаждение. При продолжении своем наслаждение это подчиняется вышеизложенному закону падения. Если же, продолжаясь, оно упало до нуля, то при этом не только прекращается наслаждение, но необходимость продолжения затраты собственной силы доставляет ощущение, обратное наслаждению"[[5]](#footnote-5)\*. На рис. 3 N0 часов работы - "в радость", дальнейшее же продолжение труда - "в тягость". При определении оптимального соотношения между свободным и рабочим временем Госсен рекомендует придерживаться следующего правила: "Для того чтобы достигнуть в жизни наибольшего наслаждения, человек должен распределить свое время и силы при достижении различного рода наслаждения таким образом, чтобы ценность предельного атома каждого получаемого наслаждения равнялась бы усталости, которую он претерпел, если бы он достиг этого атома в последний момент затраты своей энергии".

4.4 Измерение величины полезности.

Все точки зрения по поводу измерения полезности можно объединить в две группы. Одни экономисты используют так называемый «кардиналистский подход». Они пытаются ввести количественные единицы измерения полезности -денежные, специальные, например ютиль (от англ, «utility» -полезность). Другие экономисты используют ординалистский подход (от нем. «Die Ordnung» - порядок). Они полагают, что поскольку категория предельной полезности носит сугубо субъективный характер, т.е. для каждого отдельного потребителя полезность любого товара теоретически всегда индивидуальна, то ее невозможно измерить. С их точки зрения, целесообразно ввести «ординальную, т.е. порядковую» величину полезности, с помощью которой можно выяснить, уменьшилась или увеличилась степень удовлетворения потребности. Полезность обладает свойством порядковой измеримости, когда альтернативные товары могут быть ранжированы. Выбирая, потребитель присваивает первый ранг товару с большей для него полезностью. Затем идет второй, третий и другие ранги.

4.4.1 Кардиналистская концепция.

Кардиналистская концепция основана на трех гипотезах.

Гипотеза I. Потребитель может выразить свое желание приобрести некоторое благо посредством количественной оценки его полезности.

Оценки полезности субъективны, поэтому нельзя складывать ютилы, приписываемые одному и тому же благу различными потребителями. Но каждый отдельный потребитель проводит с оценками полезности все математические операции, которые применимы к числам. Зависимость между полезностью, получаемой потребителем, и количеством потребляемых им благ называют функцией полезности.

Из гипотезы I следует, что каждый вид благ имеет для потребителя общую и предельную полезность. Общая полезность некоторого вида благ есть сумма полезностей всех имеющихся у потребителя единиц этого блага. Так, общая полезность 10 яблок равна сумме ютилов, которые потребитель приписывает каждому яблоку. Как изменяется величина общей полезности блага по мере увеличения его количества? Для ответа на этот вопрос используется вторая гипотеза.

Гипотеза II. Предельная полезность блага убывает, т.е. полезность каждой последующей единицы определенного вида благ, получаемой в данный момент, меньше полезности предыдущей единицы. Это утверждение это и есть «первый закон Госсена» и исходит из того, что потребности людей насыщаемы.

Если предположения о возможности количественного измерения полезности и убывании ее предельной величины соответствуют действительности, то это означает, что в основе плана потребления индивида лежит составленная им таблица, в которой каждая единица потребляемых благ имеет количественную оценку полезности. Примером такой таблицы, служит табл. 4, названная по имени первого ее составителя таблицей Менгера. (подробное рассмотрение в главе 7.2.2)

Гипотеза III. Потребитель так расходует свой бюджет, чтобы получить максимум полезности от совокупности приобретенных благ.

В соответствии с гипотезой III потребитель, ориентируясь на таблицу Менгера, с учетом заданных цен формирует такой ассортимент покупок, который при его бюджете дает максимальную сумму ютилов.

Для достижения этой цели потребитель должен руководствоваться вторым законом Госсена, согласно которому максимум полезности обеспечивает такая структура покупок, при которой отношение предельной полезности (u) блага к его цене (Р) одинаково для всех благ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | .  | (1) |

Докажем второй закон Госсена от противного. Допустим, что для какой-либо пары благ равенство (1) не выполняется: uН / PН > uG / PG. Это означает, что при покупке блага H в среднем на 1 руб. приобретается большая полезность, чем при покупке блага G. Следовательно, увеличение объема покупок блага H за счет уменьшения объема покупок блага G позволяет потребителю при заданном бюджете повысить свою удовлетворенность. И только тогда, когда равенство (1) выполняется по всем благам, при заданном бюджете нельзя увеличить сумму общей полезности покупаемых благ. В этом случае говорят, что потребитель достиг равновесия.

## 4.4.2 Ординалистский подход к измерению полезности.

 Попытки кардиналистов решить вопрос об измерении предельных полезностей имели мало успеха. В теории предельной полезности XX в., сделавшей своим основным содержанием проблему выбора потребителя, преобладающим стал ординалистский подход. Одним из его основоположников является итальянский экономист В. Парето.

В. Парето (1848-1923) исследовал проблему предельной полезности с иных позиций, чем представители австрийской школы и ранние экономисты-математики. Он рассматривал предельную полезность не как единственное основание цен, а как лишь один из факторов, который через свое влияние на спрос воздействует и на изменение цен. В учение о предельной полезности Парето ввел ряд новых моментов. Если А. Маршалл считал еще возможным измерение предельных полезностей, то Парето выдвинул тезис о невозможности абсолютных измерений предельной полезности и предложил перейти к оценке предпочтений одних товаров по сравнению с другими (или од-них комбинаций товаров по сравнению с другими комбинациями товаров), выводимых из эмпирических фактов товарного обмена. В качестве орудия такого анализа им были предложены «кривые безразличия».

Широкое распространение идеи ординализма получили после появления работ английского экономиста Дж. Хикса - «Стоимость и капитал» (1939) и «Ревизия теории спроса» (1956). Дж. Хикс, подобно В. Парето, считал необходимым отказаться от абсолютного измерения предельных полезностей и сконцентрировать внимание на предпочтении одних товаров другим.

В. Парето и Дж. Хикс исходили из наличия у потребителя определенной субъективной шкалы предпочтений. В случае " с двумя товарами эти предпочтения принимают форму «кривых безразличия». .

 Два хиксианских измерителя изменения индивидуальной полезности определяются следующим образом:

Компенсирующее изменение - это то изменение дохода, которое при изменении цен возвращает потребителя на прежний уровень полезности (т.е. тот уровень, который имел потребитель до изменения цен и при неизменном доходе).

Эквивалентное изменение - это изменение в доходе, которое при неизменных исходных ценах переводит потребителя на новый уровень полезности (т.е. тот уровень полезности, который бы имел потребитель при изменении цен и при неизменном доходе).

Таким образом, компенсирующее изменение использует новые цены и отвечает на вопрос, какое изменение дохода было бы необходимо для компенсации потребителю изменения цен. Компенсация имеет место после некоторого изменения, так что компенсирующее изменение использует цены после изменения. Компенсирующим изменением называют именно изменение в доходе, т.к. именно изменения в доходе компенсируют потребителю рост цен. Принципиальное значение в данном случае имеют два момента: использование новых цен (P''1) и поддержание благосостояния на прежнем уровне U=U(C'1, C'2).

В случае снижения цен компенсирующее изменение показывает, на какую сумму необходимо уменьшить доход при новых ценах, чтобы сохранить исходный уровень полезности; в случае повышения цен - на какую сумму необходимо увеличить доход. Графически компенсирующее изменение показывает, насколько нужно передвинуть линию нового бюджетного ограничения, чтобы она бала касательной к прежней кривой безразличия.

4.7 Кривые безразличия.

При возможности значительных изменений количеств обоих товаров можно составить множество их комбинаций («наборов»). Все эти комбинации в зависимости от степени предпочтения их потребителем можно разбить на отдельные группы. Комбинации, входящие в одну группу товаров, равнозначны для потребителя, и на графике объединяются единой кривой безразличия (название подчеркивает, что потребитель безразличен к выбору комбинаций, составляющих эту кривую). Зато значение отдельных групп неравноценно для потребителя. Поэтому кривые безразличия, построенные для разных групп товаров, будут иметь различное значение на шкале предпочтений потребителя. В настоящее время преобладает ординалистский подход.

Нахождение равновесия для потребителя у ординалистов так же, как и у кардиналистов, сводится к нахождению максимума полезности, хотя и не в виде абсолютной предельной полезности, а лишь в виде отношений предельных полезностей друг другу, выраженных в форме шкалы предпочтений.

Равновесие потребителя может быть показано графически с помощью выше названных кривых безразличия. Возьмем потребителя, располагающего фиксированным денежным доходом, который он целиком тратит на потребление. Для простоты предположим, что он покупает только два вида товаров: А и В. Очевидно, что имеются некоторые комбинации количества этих товаров, которые дают равную общую полезность для потребителя (например, два товара А и три товара В имеют такую же общую полезность, как три товара А и два товара В и т.д.). Отказ от одного из товаров компенсируется получением другого товара в большем количестве. К этим комбинациям товаров А и В потребитель, следовательно, в равной мере безразличен.

Если эти комбинации покажем графически, то получим плавную кривую безразличия U2 (рис. 1, а). Эта кривая проведена таким образом, что если бы потребитель мог выбрать любую точку на ней, то они были бы для него одинаково желательны, и ему было бы совершенно все равно, какую комбинацию он получит. Кривая U2 – это лишь одна из бесчисленного множества возможных кривых. Если возьмем более высокий уровень удовлетворения потребности, то кривая примет иной вид. На рис. 5,а пунктирной линией показаны лишь некоторые из возможных кривых безразличия для данных товаров А и В.

Ранее условились, что потребитель имеет фиксированный денежный доход. Пусть он тратит 6 руб. в день, причем товар А стоит 1,5 руб., а товар В – 1 руб. Ясно, что потребитель может израсходовать свои деньги на любую из возможных комбинаций товаров А и В в пределах 6 руб. На рис. 5,б прямая линия KL – это линия возможностей потребления для данного потребителя.

Наложим теперь линию KL на график кривых безразличия (рис. 5,в). Потребитель при данном уровне дохода может перемещаться только по прямой KL. Куда он будет перемещаться? Очевидно, к точке, где он получит наибольшую полезность, т.е. к наивысшей возможной кривой безразличия. В точке М линия возможностей потребления KL касается кривой безразличия U2. Это и есть наивысшая кривая, которой он может достичь. В положении равновесия цена товара пропорциональна его предельной полезности.

Рис. 4

Анализ кривой предельной полезности позволяет осмыслить и такую важнейшую категорию, как избыток потребителя (потребительская рента). Смысл этой категории заключается в следующем: потребитель платит за каждую единицу товара одинаковую цену, равную предельной полезности последней, наименее ценной для него единицы. А это значит, что на каждой единице товара, предшествующей этой последней, потребитель получает некоторую выгоду.

##

## 5. Максимизация общей полезности.

###

### 5.1 Правило максимизации полезности.

Денежный доход индивида ограничен. Поэтому потребитель будет соизмерять полезность покупаемой продукции и свой бюджет. Задача потребителя – найти такую комбинацию продуктов, которая в рамках бюджета обеспечивала бы для него максимальную полезность. На выбор потребителя влияет не только величина предельной (добавочной) полезности, содержащейся в следующих единицах, например, продукта А, но и от скольких долларов (следовательно, от скольких единиц альтернативного товара В) ему придется отказаться ради приобретения этих дополнительных единиц товара А. Например, вы предпочитаете посещение кафе с предельной полезностью в 36 ютилей просмотру кинофильма, предельная полезность которого для вас составляет 24 ютили. Но если посещение кафе стоит 12 долл., а билет в кино – 6 долл., то выбор будет сделан в пользу кино. Почему? Потому что предельная полезность в расчете на затраченный доллар составит 4 ютили в случае просмотра кино (4=24:6) и лишь 3 ютили в случае посещения кафе (3=36:12). Вывод: чтобы добавочные (предельные) полезности товаров, продаваемых по разным ценам, были сравнимы между собой, необходимо рассматривать предельные полезности в расчете на один затраченный доллар. Отношение МU/P показывает величину предельной полезности в расчете на 1 долл.

Пример (табл.5). Комбинация продуктов А и В, максимизирующая полезность при доходе в 10 долл. Продукт А: цена = 1 долл. Продукт В: цена = 2 долл.

Таблица 5. Количественное измерение предельной полезности яблок с помощью ютилей.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Единицы продукта | *А* | *В* |
| Предельная полезность (ютили) | Предельная полезность на 1 долл. | Предельная полезность (ютили) | Предельная полезность на 1 долл. |
| ПерваяВтораяТретьяЧетвертаяПятаяШестаяСедьмая | 10876543 | 10876543 | 242018161264 | 121098632 |

В какой последовательности и в какой комбинации должен купить потребитель товары А и В, чтобы максимально полезно использовать свои 10 долл.?

Сначала следует потратить 2 долл. на покупку товара В, так как первая его единица имеет предельную полезность в расчете на 1 долл. 12 ютилей. Затем первую единицу А и вторую В. Итак, 5 долл. мы уже потратили. Смотрим дальше. Покупаем третью единицу товара В (предельная полезность на 1 долл. = 9). На оставшиеся 3 долл. покупаем вторую единицу товара А (предельная полезность на 1 долл. = 8) и четвертую товара В (предельная полезность на 1 долл. = тоже 8). Комбинация товаров, максимизирующая полезность для данного потребителя, достигается при покупке 2 единиц товара А и четырех единиц товара В.

Потребитель максимизирует полезность путем выбора такого потребительского набора, удовлетворяющего бюджетному ограничению, при котором отношения предельной полезности к цене одинаковы для всех благ. Это и есть оптимальный набор продуктов.

Максимальная полезность при покупке продуктов достигается в том случае, если бюджет будет распределен таким образом, что каждый последний доллар, затраченный на приобретение каждого вида продуктов, принесет одинаковую предельную (добавочную) полезность.

Правило максимизации полезности может быть представлено в виде формулы:

Введем обозначения: цены товаров – Рx, Рy, Pz; предельные полезности товаров – MUx, МUy, МUz.

Тогда правило максимизации примет вид:


### 5.2 Максимизация полезности и благосостояние.

Весомый вклад в решение проблемы измерения и максимизации полезности внес А.Маршалл. Теория благосостояния Маршалла, предполагая постоянную предельную полезность денег, позволила измерить полезность благ с точностью до общего множителя, что воплощено в известном правиле максимизации полезности. В «Математическом приложении » к своим «Принципам экономической науки» Маршалл характеризует условия равновесия при потреблении товара х как МUx = Рx \* МUn. В применении ко всем товарам это дает закон равенства отношений предельных полезностей к ценам:

МUn – Маршалл называет предельной полезностью денег, придавая деньгам роль общего множителя, делающего предельные полезности сравнимыми.

Принцип максимизации, используемый для анализа поведения потребителя при распределении определенного дохода во время покупок, применялся и в других экономических концепциях, поскольку имеются общий принцип и методы анализа. Общий принцип – это упорядоченный перебор ряда допустимых состояний, выражаемый соответствующими значениями максимизируемого показателя. Этот показатель может быть полезностью, прибылью или продуктом в натуральном выражении. Оптимальное состояние достигается при максимально возможном значении данного показателя.

### 5.3 Принцип равенства предельной нормы замещения.

Общим является и основной метод анализа – это метод уравнивания предельных значений: если определенное количество чего-либо распределяется между несколькими конкурирующими способами применения, то среди возможных распределений существует некоторое «эффективное», когда каждая единица делимого распределена так, что выгода перемещения ее к одному из способов будет в точности равна потерям из-за отвлечения ее от другого способа. Относим ли мы это к распределению фиксированного дохода между некоторым числом потребительских благ или фиксированных выплат между некоторым числом производственных факторов, или данного количества времени между трудом и досугом, - метод везде остается одним и тем же. Кроме того, одним из условий достижения максимизации при решении проблемы распределения является действие закона убывающей отдачи (в том числе и полезности) единиц делимой величины при передаче их одному-единственному способу потребления.

В теории поведения потребителя оптимальное состояние достигается, когда потребитель распределил свой доход при покупке таким образом, чтобы уравнялись предельные полезности каждого доллара; закон убывающей предельной полезности обеспечивает существование такого оптимума. На уровне фирмы оптимальный результат достигается, когда уравнены предельные физические продукты на каждый доллар стоимостной оценки фактора производства. И закон убывающего предельного продукта играет ту же роль. Оба примера представляют собой практическое применение общего принципа, который можно назвать «принципом равенства предельной нормы замещения».

6.Эволюция теории предельной полезности.

6.1 Теория неоклассического синтеза.

Возникновение и развитие теории предельной полезности в 70-80-е годы XIX в. относится к первому этапу маржиналистской революции. Второй этап маржиналистской революции начинается в 90-е годы XIX в. На этом этапе формируется так называемая «неоклассическая экономическая теория», которая превращает маржинализм в стройное учение.

 Методология неоклассического анализа основывалась на положении, что в функциональной теории нет места «абсолютным» категориям. В ней должны остаться категории только «относительные», взаимозависимые и определяемые человеком - производителем и потребителем. Теория предельной полезности заложила основы новой парадигмы, отказавшись от идеи, что стоимость есть нечто имманентно присущее товару. Но ее основатели остановились лишь на фундаменте нового здания. Они не распространили новый принцип на анализ всей хозяйственной системы в целом, а применили его лишь к индивидуальному экономическому выбору. Представители неоклассического анализа утвердили этот принцип во всех сферах экономической науки. Особенно ценные идеи внес А. Маршалл - основатель «кембриджской школы». Он решил проблему одновременной оценки стоимости конечных продуктов и факторов производства. Его знаменитое сравнение полезности и затрат (издержек) с двумя лезвиями ножниц имеет следующий смысл: как нет основания спорить о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц, так и нет основания спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства. Его идея заключается в необходимости использования метода взаимного и одновременного определения обеих ценностей. Именно через взаимодействие, в котором полезность и издержки выступают как равно-нравные и независимые силы, определяется точка равновесия спроса и предложения и, соответственно, стоимость и цена.

 В теориях предельной полезности XX в. большое внимание обращается на разработку теории выбора отдельного потребителя. Разработаны экономико-математические модели, потребительского спроса как по отдельным товарам, так и позволяющие практически изучать динамику и структуру в агрегированном виде. В качестве важных элементов этих моделей используются коэффициенты эластичности спроса по ценам (включая и коэффициенты перекрестной эластичности) и коэффициенты эластичности спроса по доходам. Данные модели используются для прогнозирования изменения рынка, оценки колебаний его емкости в зависимости от изменения цен и других факторов.

6.2 Взгляды У. Джевонса, К. Менгера, О. Бем-Баверка, Ф. Визера, Л. Вальраса.

Фундаментальной основой неоклассического направления является теория маржинализма. Маржинализм - это направление экономической теории, которое широко использует в анализе экономических законов, явлений и процессов предельные величины, т.е. объектом исследования в маржинализме является анализ изменения предельного приращения экономических показателей и их влияние на зависимые от них экономические переменные (спрос, потребление, цены, занятость и т.д.). В методологии маржинализма появились новые для экономической теории приемы: субъективно-психологический подход на основе изучения вкусов и оценок индивидуумов, широкое применение математических методов в экономике, концепция «чистой» или «нейтральной» экономической науки.

Первый этап маржинализма - это так называемое «субъективное направление», которое заложило основу теории предельной полезности (У. Джевонс, К. Менгер, О. Бём-Баверк, Ф. Визер, Л. Вальрас).

6.2.1 Уильям Стенли Джевонс (1835-1882)

Английский экономист, основатель математической школы. Учился в Лондонском университете, где успешно овладевал теоретическими знаниями, но в 19 лет прервал обучение и объехал полсвета, направляясь на золотые прииски в Австралию. В Австралии у У. Джевонса сформировались важнейшие идеи, особое место среди которых занимала концепция экономического цикла. Главная работа У. Джевонса в области экономической теории - «Теория политической экономии» (1871). Джевонс был твердо уверен в том, что политическая экономия может превратиться в точную науку, для этого только нужны соответствующие статистические данные.

6.2.2 Карл Менгер (1840-1921)

Основоположник австрийской школы маржинализма. Основной труд - «Основания политической экономии» (1871), где он исследовал влияние неудовлетворения, желаний и стремлений на нарушение физиологического равновесия человека.

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 неудовлетворенных 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.(рис.6)

Менгер, поясняя свою таблицу(рис 6.), 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 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 проблемы цены (которой он подменил стоимость) опирался на метод робинзонады и исследовал поведение индивида. Поступки которого подчинены поиску наибольшей выгоды. 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 (далее АШ) Менгер был первым, кто сформулировал принцип снижающейся полезности. Согласно этому принципу, стоимость однородного блага определяется той наименьшей полезностью, которой обладает последняя единица запаса. В своей таблице К. 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.

6.2.3 Ойген фон Бем-Баверк(1851-1914) **.**

##### Теория Е. Бем-Баверка

Наиболее развернутое изложение теории предельной полезности дал Е. Бем-Баверк. В работе “Основы теории ценности хозяйственных благ”, используя “законы Госсена”, он стремился доказать, что меновая стоимость, как и потребительная, определяется “предельной полезностью” товаров на базе субъективных оценок. Бем-Баверк 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.

Бем-Баверк рассматривал цену товара как результат столкновения на рынке различных субъективных оценок продавцов и покупателей. “Цена, - писал он, - от начала до конца является продуктом субъективных определений ценности ”, а “высота рыночной цены ограничивается и определяется высотой субъективных оценок товара двумя предельными парами[[6]](#footnote-6)\*”. Теория предельной полезности объявлялась исходным пунктом теории цены как равнодействующей субъективных оценок товара со стороны продавцов и покупателей. Сами же оценки ставились в зависимость от предельной полезности.

Бем-Баверк, пытаясь уйти от очевидных неувязок в теории предельной полезности, ввел понятие субституционной предельной полезности. Он заявлял, что предельная полезность какого-либо блага совпадает с той пользой, которую приносит последняя единица этого блага; причем последнее благо должно удовлетворять самые маловажные нужды.[[7]](#footnote-7)\* 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 пожертвовать, что бы купить новое пальто.

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

Главным недостатком АШ оказалось то, что при определении стоимости она абстрагировалась от производства – решающего условия образования стоимости и от труда – единственного её источника.

Но авторы ТПП не только игнорировали производство, они искажали и картину обмена. АШ исходила из условий, нетипичных для массового производства и обмена при капитализме. Её теоретики произвольно утверждали, что для продавца реализуемые им товары – только потребительные стоимости, которые удовлетворяют его собственные потребности. В действительности для продавца имеет значение лишь стоимость товара, связанная с затратами труда. 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 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 платежеспособного спроса и цен, затронутые в этой теории, являются важными для понимания функционирования товарного производства. Совершенно очевидно, что 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.

На современном этапе сложились объективные предпосылки для синтеза трудовой теории стоимости и относительной выделенности. Пока труд являлся определяющей субстанцией для увеличения общественного богатства, трудовая теория стоимости занимала главенствующее положение. Но по мере того, как эта роль переходит к интеллектуальным способностям человека, т. е. к нетрудовым факторам , на первое место выходит маржинализм, причем трудовая детерминанта остается некоторым базисным ограничителем , который дает о себе знать тогда , когда люди начинают игнорировать эти ограничения. Соответственно, и трудовая теория стоимости становится всего лишь глубинной основой, которая по мере прохождения к постиндустриальному обществу все меньше описывает конкретные экономические реалии, и тогда на первый план выходит теория предельной полезности.

Как видим, теория австрийцев продолжает жить и наше время, причем находит применение не только в своем классическом виде, но и, что очень важно, в синтезе с другими теориями. Это дает возможность получить качественно новые методы анализа, изучения и прогнозирования экономических процессов и явлений, которые на современном этапе позволят наиболее полно выполнять свои функции.

 6.2.4 Фридрих фон Визер ( 1851-1926)

Главный труд «Теория общественного хозяйства (1914), где была обоснована «теория вменения», выдвинутая на основе идей К. Менгера и разработанная впоследствии с использованием математических методов Дж.Б. Кларком. Согласно этой теории, каждому из трех факторов производства (труд, капитал, земля) вменяется часть ценности созданного продукта.

6.2.5 Леон Вальрас (1834-1910)

Основатель лозаннской школы, разработавший математический метод, основанный на широком использований алгебры для исследования экономических явлений и процессов, которые рассматривал как функции, переменные или производные величины, как задачи из теории множества и матричной алгебры. Он разработал оригинальную теорию макроэкономического равновесия, охватив ею сферу производства, обмена, распределения. Ему принадлежат работы: «Исследование прикладной политической экономии» (1898), «Политическая экономия и право», «Курс позитивной философии». По мнению Л. Вальраса, с помощью математических методов можно осуществить экономический анализ значительно быстрее и полнее, чем с помощью обычных, традиционных методов.

6.2.6 Предельная полезность по Вальрасу.

Его труд "Элементы чистой эко­номической науки, вышедший в 1874 г, ознаменовал собой начало первого шествия математики по пространствам экономического знания. Стремление математизировать всякое экономическое рассуждение — характерная черта Лозаннской школы и ее последователей. Вальрас утверждал, что только с помощью математики можно доказывать экономические теории корот­ко, ясно и точно. Сам он владел математикой пре­восходно, а вдохновение свое черпал у Курно.

То, что вскоре было названо предельной полез­ностью, Вальрас называл редкостью (rarete). Оп­ределил он ее так: убывающая функция от по­требленного количества (т.е.. чем более растет по­требленное количество какого-то блага, тем мень­ше становится величина его rarete).

Вальрас установил, что предельная полезность достигается тогда, когда последние порции средств, расходуемых потребителем (при данном его доходе), принесут ему одинаковое удовлетво­рение от всех потребляемых им благ (еще раз вспомним второй закон Госсена). При этом по­требитель сам учитывает, что благо А для него бо­лее ценно, чем благо Б. Носки предпочтительнее галстуков, мясо предпочтительнее носков и т.д. Иначе говоря, из своего фиксированного дохода потребитель будет на носки тратить скорее, чем на галстуки, а на мясо — скорее, чем на носки. Именно при этих различиях он купит каждого блага такое количество, при котором получается одинаковое удовлетворение от последней пары носков, последнего галстука и последнего кусоч­ка мяса. Только тогда совокупность всего купленного им даст ему максимальное общее удовлетворение.

Когда все потребители достигают максимума в удовлетворении своих потребностей (с учетом всего сказанного выше, в том числе и с учетом фиксированного дохода каждого из них), наступает эконо­мическое равновесие, говорит Вальрас. Отсюда он делает шаг к исследованию того, что представляет собой общее рыночное равно­весие. Дело в том, что каждый потребитель и каждый производитель (каждый покупатель и каждый продавец) не совершают свои дейст­вия изолированно, в отрыве от всех своих коллег и всех процессов, происходящих в экономике.

7.Заключение.

Я изучила тему “Общая и предельная полезность. Законы Госсена”. Была рассмотрена теорию предельной полезности, ее развитие с самого появления и до наших дней, рассмотрена теория предельной полезности как революционнуя идея в теории трудовой стоимости, почему и чем теория предельной полезности лучше её, и основные направления критики, законы Госсена и измерение предельной полезности, два подхода к измерению полезности, рассмотрены взгляды разных ученых.

В заключение можно сделать вывод, что появление теории предельной полезности имеет немаловажное значение, которое нельзя умалять.

При изучении этой темы я поняла, что и в наше время теория предельной полезности играет важную роль.

Теория предельной полезности напрямую связана с потребностями человека, поэтому ее появление понятно и оправдано. С развитием человечества появляется все больше видов деятельности, а следовательно и потребностей. И теория объясняет, как человек удовлетворяет эти материальные и духовные потребности с максимальной выгодой для своего бюджета.

Рассмотрев взгляды разных ученых, я поняла, что все они сходятся в одном: в правильности теории полезности.

8.Список использованной литературы.

1.Аникин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса.-4-е изд. Изд.- М.:Полититздат, 1985

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

3.Блауг М, Экономическая мысль в ретроспективе. М.: <Дело Лтд>, 1994.

4.Борисов Е. Ф. Экономическая теория. – М.: «Высшая школа», 2001.

5. Булатов А.С. .Экономика. - М.: Юристъ, 2003.

6.Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. Том 1 Спб., 2000.

7.Долан Э., Линдсей Д. Микроэкономика. Спб., 2001.

8. П. Журавлева, В. И. Видяпин Экономическая теория .- М.: Юристъ , 2003

9. В.Д. Камаев, Экономическая теория. Учебник. - М.: ВЛАДОС, 2001.

10.Курс экономической теории. Под общ. ред. Е.А.Киселевой, М.Н.Чепурина,. М: ”Аса”,1999.

11. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Учебник. Пер. с англ. - М.: Инфра-М, 1999.

12. Менгер К. Основания политической экономии. Одесса, 1903.

13. Экономическая теория. Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: Проспект, 2000.

14. Носова С.С. Экономическая теория. Учебник. - М.: ВЛАДОС, 2001.

15. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика, М., 1999.

16. Туган-Барановский М.И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причина их ценности. Юридический вестник. 1890. № 10.

17. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. - М.: Дело, 2000.

18. www.Economicus.Ru.  50 лекций по микроэкономике » Лекция 12 »

19.www.economicus.ru/галерея экономистов/Ал. Маршалл «Принципы политической науки», Книга третья. О потребностях и их удовлетворении.

20.www. economicus.ru/галерея экономистов/Ар.А. Алчиан ”Значение измерения полезности.”

1. \* Мс Сullосh . Principles of Political Economy, ch. II. [↑](#footnote-ref-1)
2. \* 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-2)
3. **\***Туган-Барановский М.И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причина их ценности. Юридический вестник. 1890. № 10, стр.24. [↑](#footnote-ref-3)
4. \* Г. Госсен "Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности". [↑](#footnote-ref-4)
5. \*Г.Госсен "Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности". [↑](#footnote-ref-5)
6. Подпредельными парами он 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-6)
7. \* См.: Бем.Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Л., 1929 [↑](#footnote-ref-7)