*Санкт-Петербургский государственный университет информационных технологий, механики и оптики*

*ГУМАНИТАРНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ*

*КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И БИЗНЕСА*

**Учебно-исследовательская работа на тему: "** **Влияние мирового экономического кризиса 1929-1933гг. на развитие экономической теории "**

Работу выполнила:

Пластинина М.С.

Студентка ГФ гр. 3060

.

Санкт-Петербург

2010

**Содержание:**

1.Введение 3

2.Характеристика мирового экономического кризиса 1929-1933г. 4

a)Понятие экономического кризиса и депрессии в экономической теории. 4

б)Великая депрессия 1929-1933 гг. 6

3.Экономическая теория накануне экономического кризиса. 10

а)Маржинализм и неоклассическая теория. 10

-Маржинализм 10

-Неоклассическая школа. 16

б)Институционализм. 20

4.Новые экономические направления после великой депрессии. 23

а)Кейнсианство. 23

-Теория мультипликатора 26

б)Неолиберальное направление. 26

5.Заключение 28

6.Список использованной литературы: 29

# Введение

Тема экономических кризисов очень актуальна сейчас из-за событий в экономике 2008-2009 гг., прошедший кризис сравнивают с «великой депрессией» 1929-1933 гг. Многие современные экономисты и политики пытались и пытаются найти решения для наилучшего выхода из экономического кризиса, учась на ошибках прошлого великого кризиса. Результатом поиска таких решений являются новые экономические концепции, теории, модели и т.п., которые, по моему мнению, должны еще пройти проверку временем и позже стать устоявшимися. Поэтому я решила рассмотреть влияние именно прошлого мирового экономического кризиса на экономическую теорию, а не современного кризиса.

В своей работе я хочу описать новые экономические взгляды, которые породила великая депрессия, а также условия их появления и предшествующие экономические концепции и модели. Основная часть моей работы состоит из трех основных глав. Первая из них содержит описание терминов «экономический кризис» и «депрессия в экономике», а также характеристику состояния экономики США в 1929-1933 гг. Главной задачей этой части работы является описание условий и причин, из-за которых потребовалась разработка новых экономических концепций. Во второй части работы я расскажу об экономических взглядах, популярных в конце XIX – начале XX вв., то есть накануне кризиса. В третьей части работы описываются теории и концепции экономических школ, которые появились благодаря мировому экономическому кризису 1929-1933 гг. Главная задача этой части - раскрыть кейнсианство и неолиберализм именно как последствия великой депрессии.

Я считаю, что подобный анализ влияния мирового экономического кризиса на экономическую теорию может помочь современным экономистам найти и откорректировать ошибки в теории и главное – воплощать правильные идеи в жизнь.

# Характеристика мирового экономического кризиса 1929-1933г.

## Понятие экономического кризиса и депрессии в экономической теории.

Депрессия в экономике представляет собой одну из фаз экономического цикла. Экономическим циклом называется чередование, повторение однотипных состояний экономики, называемых фазами цикла. Описание экономических циклов начнем с фазы экономического кризиса:

1)Предвестником классического кризиса является накопление непроданных запасов готовой продукции, либо массовое накопление долгов за уже купленные товары. Когда продавцы видят, что товар не продается по желаемым ценам, они прекращают заказывать новый товар. Далее начинается обвальное падение цен. Данное явление называется кризисом перепроизводства.

Предприятия теряют свои доходы, следовательно, цена их акций на фондовом рынке начинает быстро падать. Те, кто купили акции этих компаний, особенно во время бума, несут огромные финансовые потери.

Вслед за падением цен на товары, падает цена на средства производства, уменьшается заработная плата, увеличивается безработица, население отказываются от наименее важных трат (путешествие, новое жилье), и от своих привычек (походы в кино, рестораны становятся реже). Это явление становится массовым и разоряет многие компании.

2) Экономисты называют депрессией ту фазу экономического цикла, которая наступает после кризиса и быстрого спада. Массовые банкротства и безработица, прекращение множества строительных проектов, начатых в фазе бума, растерянность и апатия общества – все это характерно для фазы депрессии.

В период депрессии выявляется категория товаров, услуг, общественных заведений, которые люди признают стоящими, когда у них становится меньше денег. Падает спрос на предметы роскоши, милые безделушки и т.п. Возникает необходимость перераспределения ресурсов из производства ненужной продукции на производство востребованных товаров.

Кроме того, экономика полна безработных, и работодатели могут предложить любую зарплату, даже самую низкую, тем самым снизить издержки производства, и найти необходимых работников. Что невозможно в период подъема, когда работодатели конкурируют друг с другом за работников.

3) Итак, постепенно ситуация выправляется – понизившаяся зарплата и падение цен на ресурсы производства, а также изменившийся спрос указывают предпринимателям на новые прибыльные виды деятельности. Те банки, которые уцелели после краха, начинают выдавать предпринимателям кредиты. Рынок постепенно оживает. Это означает, что фаза депрессии закончилась, что началась новая фаза, которая так и называется – оживление. Безработица в отдельных отраслях еще велика, но общая ситуация на рынке труда улучшается для работников и становится более жесткой для предпринимателей.

4) По мере оживления производства зарплата и цены начинают расти, привлекая новых участников рынка. Оживление переходит в подъем – становится все труднее снять дешевый офис, на рынке недвижимости начинается рост. Оптимистов опять больше, чем пессимистов. Многие подумывают, не вложить ли деньги в растущие акции. Стремительно обесцениваются привычки, приобретенные во время депрессии – теперь некогда слоняться по улицам с утра до вечера, лежать на диване или читать толстые книги. Подъем! – все больше занятых людей, открываются новые производства – предприниматели стремятся поспеть за растущим спросом, вагоны везут продукцию во все концы страны, в больших городах магазины и кафе нанимают продавцов и официантов для работы в две или даже три смены.

5) Через некоторое время такой жизни подъем превращается в настоящий бум– банки «из ничего» закачивают в экономику необеспеченные деньги, порождая ажиотажный спрос на материальные ресурсы, прежде всего производственного назначения, недвижимость и акции. Инвестиционные проекты – один другого причудливей – быстро находят заинтересованных кредиторов и участников, готовых рискнуть своими и заемными деньгами. Все живут настоящим, которое настолько прекрасно, что кажется, будто оно будет длиться вечно. Газеты трубят о «новой эре», «новой экономике», а ученые-экономисты заверяют публику в том, что старые теории кризисов посрамлены.

6) Опытные люди, однако, уже различают признаки скорого кризиса и краха. Толчком для изменения настроения в деловом сообществе может быть что угодно. В один момент банки, еще вчера стремившиеся буквально всучить кредиты заёмщикам, поднимают процентную ставку и отказываются перекредитовывать на льготных условиях. Инвестиционные проекты больше никого не вдохновляют – всем срочно нужны наличные. Люди начинают штурмовать банки – ведь остановка инвестиционных проектов (прекращение начатых строек заводов и фабрик) запускает волну банкротств в строительстве и металлургии. Вдруг оказывается, что денег совсем не столько, сколько полагала публика, планируя свои траты. Цены падают, компании разоряются, разоряя кредитовавшие их банки, города оказываются мгновенно переполнены безработными, а склады забиты непроданными товарами. Это и есть тот кризис и спад, Для того чтобы узнать, что произойдет дальше, нужно перейти к пункту 1.[1]

Следовательно, **экономический кризис**  — резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы, и в итоге — в снижении жизненного уровня, благосостояния населения. А депрессией или рецессией называют состояние экономики после кризиса.

## Великая депрессия 1929-1933 гг.

Период с 1929-1933гг. вошел в мировую историю как годы великой депрессии. Великая депрессия - рецессия мировой экономики, начавшаяся в большинстве мест в 1929 году и закончившаяся в начале 1933 года. Однако вплоть до 1939 года мир выходил из депрессии, поэтому 1930-е годы в целом считаются периодом Великой депрессии. В русском языке более употребителен термин мировой экономический кризис, а термин «Великая депрессия» обычно употребляется лишь в отношении кризиса в США.

Экономический кризис сильно затронул наиболее развитые страны Запада, включая США, Канаду, Великобританию, Германию и Францию, но коснулся и других государств. В наибольшей степени пострадали промышленные города. В ряде стран практически прекратилось строительство. Из-за сокращения платежеспособного спроса, цены на сельскохозяйственную продукцию упали на 40—60%.[3]

В двадцатые годы нынешнего столетия США переживали бурный экономический рост. Политики, бизнесмены и экономисты заговорили о Новой Эре, которую будут характеризовать дальнейший рост благосостояния, полная занятость и процветание нации. Каждому открывался путь к богатству: надо только инвестировать сбережения в акции индустриальных корпораций, которые на глазах изменяли американское общество.[2]

День 24 октября 1929 года вошел в историю США как “черный четверг”. На Нью-йоркской фондовой бирже разразилась паника, приведшая к катастрофическому падению курса акций. Произошел невиданный за всю историю торгов их сброс. За день акций было продано 12894650 штук, т.е. в полтора раза больше, чем когда либо. Президент Гувер, обратившись на следующий день к американскому народу, сказал, что “экономика страны покоится на прочном фундаменте” и паника на бирже спровоцирована “техническими причинами”. Однако уже через четыре дня страна рухнула в пропасть. Во вторник 29 октября 1929 года за первые три минуты торгов на рынок были выброшены 650тыс. акций U.S.Steel.

За день до этого они котировались по $186 за штуку. Через три минуты после начала торгов никто не хотел покупать их и по $179. Следом за U.S.Steel “посыпались” Westinghouse, General Motors, Paramount, Fox, Warner Bros. Попытки крупнейших банкиров остановить падение котировок ни к чему не привели. К концу дня на бирже было сброшено 16383700 акций. Потери 880 эмитентов, чьи акции котировались на Нью-йоркской фондовой бирже, составили почти $9 млрд. Эта цифра в два раза превысила количество денег, находившихся в то время в обращении. Америка, самая богатая страна мира, расплачивалась за яростные дуэли между “быками” и “медведями”, за излишнюю увлеченность схемами быстрого обогащения, основанными на биржевых манипуляциях, за спекуляцию ценными бумагами весьма сомнительного качества и за ошибки бизнесменов и политиков. В стране началась Великая депрессия. [2]

Биржевой крах явился симптомом кризиса хозяйства США. С лета 1929 г. наблюдалось перепроизводство в важнейших отраслях промышленности. В Вашингтоне и Нью-Йорке всячески пытались умалить значение этого явления. Но кризис вышел наружу. «Американское процветание» рухнуло.

Через несколько месяцев после краха рынка акций перед США встала новая проблема - крупномасштабная безработица. К марту 1930 года без работы остались более 4 млн. человек. Через год эта цифра увеличилась вдвое. Весной 1932 года число безработных достигло отметки 12,5 млн. человек (10% от всего населения). Пик пришелся на начало 1933 года, когда безработных в Америке было 16 млн. человек. Примерно 17% трудоспособного населения США осталось без средств к существованию. Президент Гувер считал, что эту проблемы должны решать власти штатов и городские муниципалитеты, но большинство промышленных городов превратились в банкротов, и безработным оставалось лишь ждать помощи от благотворительных фондов. Лишь в 1932г. была попытка ввода федеральной программы по сокращению безработицы, но она потерпела фиаско.[2]

В целях защитить внутренний рынок товаров в июне 1930г. в США был принят тариф Смута-Хоули, вводящий 40-ка процентную пошлину на импорт. Эта мера стала одним из основных каналов передачи кризиса в Европу, так как сбыт продукции европейских производителей в США был затруднен.[3]

В среднем в период с 1921 по 1929 год ежегодно прогорали 627 банков, имевших на депозитах примерно $169 млн. Но эти банкротства были в порядке вещей, поскольку разорялись в основном не выдерживавшие конкуренции мелкие банки (в среднем на депозитах в каждом из этих банков размещалось не более $270 тыс. долларов). За первые же три года депрессии обанкротились 4835 банков. На депозитах в них было размещено $3263049000. Акции разорившихся банков не просто упали до нулевой отметки. Многие банки, потеряв все инвестированные активы, должны были отвечать по долгам перед вкладчиками и держателями акций. Между тем охваченное паникой население бросилось изымать свои деньги из уцелевших банков, чтобы зашить их в матрасы. Количество денег в обращении выросло с $454 млн. в 1929 году до $5699 млн. в конце 1932 года. Население прятало в кубышках полтора миллиард3 долларов. Президент Гувер попытался остановить этот процесс.

В 1931 году он призвал банки организоваться в “Национальную кредитную корпорацию” — своеобразный фонд взаимопомощи, который бы помогал банкам, испытывающим наибольшие трудности. В 1932 году “Национальная кредитная корпорация” была преобразована в “Реконструктивную финансовую корпорацию”, в которой уже участвовало государство. Корпорация, обладавшая капиталом в $3,5 млрд., ссужала государственные деньги банкам, испытывающим трудности. Это помогло лишь замедлить скорость развала банковской системы, на протяжении 1932 года ежедневно разорялись по 40 банков. Каждый день превращались в пыль $2 млн., размещенных на банковских депозитах. К концу года в банковской системе наступил коллапс. 14 февраля 1933 года закрылись все банки в Детройте, а еще через три недели по всей стране были объявлены банковские каникулы.[2]

Великая депрессия изменила социальный облик Америки. Если рабочие, жившие “от зарплаты до зарплаты”, лишались только своих заработков, то средний класс потерял помимо работы и все сбережения. Средние американцы стремительно нищали, переходя в разряд люмпенов. К концу третьего года Великой депрессии средний класс оказался на грани исчезновения. Вчерашние “белые воротнички” торговали с лотков яблоками и чистили обувь. Люди, которые были не в состоянии платить за жилье, сколачивали в предместьях городов хибары. Бездомные почитали за благо попасть хотя бы на сутки в тюрьму за бродяжничество, чтобы получить кров и похлебку. На шесть тысяч рабочих мест на стройках СССР претендовали 100 тыс. американцев. Многие из тех, кто получил работа в стране социализма, собирались покинуть родину навсегда.

Даже наиболее обеспеченным американцам пришлось перейти на режим жесточайшей экономии. Повсюду отключали электричество, Конрад Хилтон закрывал целые этажи в своих отелях и отключал телефоны в номерах, чтобы сэкономить на них по 15 центов в месяц. Компания Bethleem Steel, уволив 6000 работников, выселила их из домов которые сама и строила, и затем сровняла эти дома с землей, чтобы не платить налоги на недвижимость

Людей, оставшихся без хлеба, пытались радовать зрелищами. Мэр Нью-Йорка Джимми Уокер призывал владельцев кинотеатров “показывать картины, которые поддержат дух американцев и возродят в них надежду”. Однако взбодрить голодный народ, который не видел впереди просвета, было уже невозможно. К концу 1932 года в США стали всерьез опасаться революции. Чем дольше длился кризис, тем более явными становились противоречия между необходимым вмешательством правительства в экономику и традицией «невмешательства»

Последнюю надежду американцы возлагали на грядущие президентские выборы. Президент Гувер выдвинул свою кандидатуру на второй срок, но люди, уставшие, по выражению Harper's, “наблюдать за беспомощными попытками администрации изменить ситуацию к лучшему и выслушивать очередные оптимистические заверения отдали свои голоса кандидату от Демократической партии Франклин Рузвельту.

Для выхода из кризиса в 1933 году начал осуществляться Новый курс Рузвельта - различные меры, направленные на регулирование экономики. Некоторые из них по современным представлениям помогли устранить причины Великой депрессии, некоторые носили социальную направленность, помогая наиболее пострадавшим выжить, другие меры усугубили положение.

Первые 100 дней президентства Рузвельта были отмечены интенсивной законодательной деятельностью. Конгресс разрешил создать Федеральную корпорацию страхования вкладов и Федеральную администрацию чрезвычайной помощи (ФАЧП), создание которой предписывалось Законом о восстановлении национальной экономики от 16 июля 1933 года.

Безработные активно привлекались к общественным работам. В общей сложности в 1933-1939 гг. на общественных работах под эгидой Администрации общественных работ (PWA) и администрация гражданских работ Civil Works Administration (СВА - это строительство каналов, дорог, мостов зачастую в необжитых и болотистых малярийных районах) численность занятых на общественных работах достигала 4 миллиона человек.[1]

Через Конгресс были проведены также несколько законопроектов, регулирующих финансовую сферу: чрезвычайный банковской закон, еще один закон Гласа-Стигала (1933 г.) о разграничении инвестиционных и коммерческих банков, закон о кредитовании сельского хозяйства, закон о комиссии по ценным бумагам.

Жесткие меры, предложенные администрацией Рузвельта, назвать сугубо рыночными было никак нельзя. И хотя они позволили смягчить бремя депрессии, верховный суд счел в1935 году, что они ограничивают свободу конкуренции, и признал антиконституционными закон о восстановлении промышленности и закон о регулировании сельского хозяйства. Экономика страны вновь стала в полном смысле рыночной. И на нее обрушилось новое испытание — “депрессия внутри депрессии”, длившаяся до 1938 года. Лишь к 1940 году США вышли по основным экономическим показателям на уровень 1929 года, но даже в это время уровень безработицы составлял 14% (7,5 млн. человек).[2]

# Экономическая теория накануне экономического кризиса.

В первой четверти XX века господствующими направлениями экономической мысли признавались маржинализм, теории неоклассической школы и институцианализм.

## Маржинализм и неоклассическая теория.

### Маржинализм

Возникает в последней трети XIX века. Основная идея маржинализма – исследование предельных экономических величин как взаимосвязанных явлений экономической системы в масштабе фирмы, отрасли, народного хозяйства. В центре данного учения стоял субъект с его потребностями.

Предшественниками маржиналистов считаются Иоганн фон Тюнен (1783-1850) с теорией предельной производительности; Антуан Огюстен Курно (1801-1877) с книгой «Математические основы теории богатства», Жюль Дюпюи с проблемой измерения полезности общественных услуг; Герман Госсен (1810-1858) с законом предельной полезности.

Маржиналистская революция проходила в 2 этапа. Первый этап охватывает 70-80 гг. XIX в., второй этап (1890-е гг.) получил название неоклассической школы.

Карл Менгер (1840-1921) — основоположник австрийской школы маржинализма. Представителями маржинализма были Фридрих фон Визер (1851-1926), Эйген фон Бем-Баверк (1851-1914), Уильям Стенли Джевонс (1835-1882), Френсис Эджуорт (1845-1926), Леон Вальрас (1834-1910), Вильфредо Парето (1848-1923), Джон Бейтс Кларк (1847-1910).

*Сущность маржиналистской революции:*

1.            Осуществлен переворот в методах анализа. Центр тяжести в анализе был перемещен с издержек на конечные результаты. В качестве исходного момента для экономической теории была принята субъективная мотивировка экономического поведения индивидов. В экономическую науку был впервые введен принцип предельности. Возник предельный анализ.

2.            Изменилась постановка задач. Маржиналисты сделали упор на статических задачах, характерных для краткосрочных периодов, в которые величины не успевают измениться. При этом анализируются различные способы использования ресурсов для удовлетворения потребностей.

3.            Произошла революция в теории ценности. Отвергается классический подход, т.е. сведение ценности к затратам труда или к другим факторам. Ценность определяется степенью полезного эффекта, т.е. степенью удовлетворения потребностей.[4]

**Карл Менгер.** В своих работах Менгер переходит к теоретическим положениям политической экономии, в том числе к таким, как «ценность», «обмен», «товар», «деньги» и другие. Он разработал теорию стоимости (ценности), определяемую предельной полезностью. Ценность экономических благ выявляется человеком в процессе удовлетворения потребностей, т.е. тогда, когда он сознает зависимость от их наличия в своем распоряжении. Соответственно не имеют для человека никакой ценности, в том числе потребительной, только неэкономические блага.

Менгер считает ошибочным ставить в вину социальному строю возникающую якобы «возможность... отнимать у рабочих часть продукта труда». Он пишет, что труд представляет собой только один элемент производственного процесса, который «является не в большей степени экономическим благом, чем элементы производства». Поэтому, по его мнению, владельцы капитала и земли живут не за счет рабочих, а «за счет пользования землей и капиталом, которое для индивида и общества имеет ценность так же точно, как и труд».[цит. по:4]

Менгер подвергает серьезной критике и теорию заработной платы классиков, по которой цена простого труда тяготеет к минимуму, но она при этом должна «прокормить» рабочего и его семью. По его мнению, такой подход неправомерен, поскольку идея о заработной плате как источнике «для поддержания жизни» будет всегда приводить к увеличению числа работников и снижению цены труда до прежнего (минимального) уровня. Поэтому во избежание регулирования цены простого труда по принципу минимума средств существования им рекомендуется сведение более высокой цены остальных видов труда на затрату капитала, на ренту с таланта и т. д.

Сущность обмена сведена преимущественно к индивидуальному акту партнеров, результат которого якобы обоюдовыгоден, но не эквивалентен.

По его словам, всякий экономический обмен благ для обменивающихся индивидов означает присоединение к их имуществу нового имущественного объекта, и поэтому обмен можно сравнить в хозяйственном смысле с продуктивностью промышленной и сельскохозяйственной деятельности. Вместе с тем обмен — это не только выгода, но и экономическая жертва, вызванная меновой операцией, отнимающей «часть экономической пользы, которую можно извлечь из существующего менового отношения», что нередко делает невозможной реализацию там, где она была бы еще мыслима.

Все, кто способствует обмену, т.е. экономическим меновым операциям являются такими же производителями, как земледельцы и фабриканты, ибо цель всякого хозяйства состоит не в физическом увеличении количества благ, а в возможно более полном удовлетворении человеческих потребностей.

Фридрих фон Визер**.**Был учеником Менгера. Развивал теорию ценности в своих работах «О происхождении и основных законах экономической ценности» (1884), «Естественная ценность» (1899), «Теория общественного хозяйства» (1914). Он ввел в научный оборот такие термины, как «предельная полезность», «законы Госсена», «вменение».

Визером была разработана теория альтернативных издержек, предполагающая альтернативные способы использования ресурсов.

Эйген фон Бем-Баверк**.**Также был учеником Менгера, продолжил развитие маржиналистской теории в книгах «Капитал и прибыль» (1884), «Позитивная теория капитала» (1889), «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1886).

Он исследовал не только индивидуальный обмен, но и целостный рынок. Рассмотрел проблему распределения как проблему установления цен на факторы производства. Важное место в его работах занимает «теория ожидания», центральной идеей которой является возникновение прибыли (процента) на капитал. В связи с продолжительностью времени производительные средства превращаются в продукт, возникает разница в ценах этих средств и продукта, в которой скрывается прибыль на капитал.

Уильям Стенли Джевонс. Его работы: «Теория политической экономии» (1871) и «Принципы науки» (1874). Субъективизм маржинальных идей в трудах Джевонса очевиден из следующего:

Во-первых, максимальное удовлетворение потребностей при минимуме усилий является, на его взгляд, сугубо экономической задачей, не связанной с политическими, моральными и другими факторами. При этом приоритетное значение придавалось им проблематике полезности, т.е. потребления и спроса.

Во-вторых, рассматривая полезность и ценность по функциональной зависимости, Джевонс считал, что цена товара функционально зависит от предельной полезности, а последняя, в свою очередь, зависит от товарных цен, обусловленных издержками производства. Это значит, что он не придавал самостоятельного значения издержкам и предельной полезности.

В-третьих, он разделял положение «классиков» о совершенной конкуренции, позволяющей продавцам и покупателям иметь доступ друг к другу и обладать полной взаимной информацией. Отсюда он пришел к заключению, что субъекты рынка обеспечивают получение человеком такой комбинации товаров, которая в наибольшей степени удовлетворяет его потребности. В этом свидетельство постижения им принципов предельного анализа («законов Госсена»).

Джевонс сформулировал закон убывающей предельной полезности и с его помощью пришел к уравнению обмена: в состоянии равновесия отношения приращений потребляемых товаров должны равняться соответствующим соотношениям интенсивности потребностей, удовлетворяемых в последнюю очередь. По сути это условие потребительского равновесия: пропорциональность предельных полезностей относительным ценам.

Важным вкладом в науку является теория предложения труда Джевонса. Тягость труда с увеличением его предложения сначала снижается, а затем растет, тогда как предельная полезность продукта, производимого трудом, монотонно убывает. Рабочий, рационально ведущий себя, будет уравнивать предельную тягость труда и предельную полезность продукта.

**Френсис Эджуорт** развивал идеи Джевонса. Его основной труд «Математическая психика» (1881), в которой сосредоточено внимание на проблемах измерения полезности и математического определения равновесия. Равновесие рассматривается на основе сопоставления полезностей благ и тягостей труда.

Эджуорт установил закон роста производства фирмы: этот рост выгодно продолжать до тех пор, пока предельная выручка не сравняется с предельными издержками. Также он ввел понятие кривых безразличия.

**Леон Вальрас** (1834-1910). В 1874 г. вышел основной труд Вальраса «Элементы чистой политической экономии».

Л.Вальрас не ограничился характеристикой предельной полезности (считая ее основой ценности товара), формулировкой понятия «функция спроса» и других понятий. Он вошел в историю экономики как один из первых разработчиков теории предельной полезности. Вальрас определил предельную полезность как убывающую функцию от потребленного количества благ. Когда все потребители достигают максимума в удовлетворении своих потребностей, наступает экономическое равновесие.

Он впервые попытался применить математическую модель для выявления проблем существования равновесия экономической системы и придания этой системе стабильности. Но в отличие от моделей рыночного равновесия А.О. Курно, У. Джевонса, А.Маршалла, модель Л.Вальраса характеризует не частное, а общее экономическое равновесие симметричных рынков. Поэтому Вальрас по праву считается основоположником современного макроэкономического моделирования.

Разработанная Вальрасом модель общего экономического равновесия отражает взаимосвязь рынков готовой продукции и рынков факторов производства в условиях рыночного механизма хозяйствования с совершенной конкуренцией, приводящей к единственному равновесию множество рынков. Она позволяет понять, что определение цен на производимые для рынка продукты и цен факторов производства может быть только одновременным, а не поочередным в том или ином порядке, что частичное равновесие на определенном количестве рынков не гарантирует общего равновесия для всей экономики с данным количеством рынков.

Ценность всегда относительна, она определяется сопоставлением интенсивности конкретной потребности в товаре и издержками его производства. В рыночной экономике это выражается через равенство спроса и предложения по всем товарам и услугам. Главным регулирующим механизмом достижения равновесия Вальрас считал изменение структуры равновесных цен. Ценность становится известной только после установления равновесия полезностей и затрат, спроса и предложения.

В числе допущенных упрощений в уравнениях модели Вальраса имели место:

* заданные функции предельной полезности, что означало заданное первоначальное количество товаров и услуг, которые реализуются на рынке;
* заданные функции предельной производительности, что означало допущение идентичных издержек, т.е. их постоянную отдачу;
* изменения цены прямо зависят от величины превышения спроса над предложением и др.

**Вильфредо Парето** — крупный итальянский представитель неоклассической экономической теории, продолжатель традиций лозаннской школы маржинализма. Этого ученого наряду с экономикой интересовали также политика и социология, что отразилось и в разнообразии его публикаций. К основным трудам В.Парето относят двухтомный «Курс политической экономии» (1898), «Учение политической экономии» (1906) и «Трактат по общей социологии» (1916).

В.Парето, как и Л.Вальрас, более всего сосредоточился на исследовании проблем общего экономического равновесия, исходя, так же как и он, из маржинальных идей экономического анализа. Вместе с тем, качественно новые принципы изучения предпосылок и факторов равновесности в экономике позволяют считать Парето (в отличие от Вальраса) маржиналистом «второй волны» и соответственно одним из основоположников неоклассической экономической мысли.

Опираясь не на каузальный, а на функциональный подход, Парето преодолел присущий Вальрасу субъективизм, что позволило ему отказаться от полезности (потребности) как единственной причины обмена и перейти к характеристике экономической системы в целом, где и спрос (потребление), и предложение (производство) рассматриваются как элементы равновесия в экономике.

Если в модели общего экономического равновесия Вальраса критерием ее достижения считалась максимизация полезности, которая измерению не поддается, то в модели Парето этот критерий заменен оценкой измерения соотношения предпочтений конкретного индивида, т.е. выявлением порядковых (ординальных) величин, характеризующих их очередность.

В целях исследования Парето рассматривает выбор потребителя в зависимости как от количества данного блага, так и от количества всех других ресурсов, используя «кривые безразличия», которые отражают сохранение суммарных полезностей товаров в различных комбинациях их сочетания и предпочтение одних комбинаций перед другими. В результате появились паретовские трехмерные диаграммы, на осях которых откладываются находящиеся у потребителей неодинаковые количества одного и другого блага. Применяя их, можно проследить порядок ранжирования индивидом своих предпочтений, выявить его «безразличие» в конкретный момент времени между двумя альтернативными благами (т.е. такие их комбинации, которые обеспечивают одинаковый уровень общего удовлетворения).

Парето сформулировал понятие общественной максимальной полезности, т.е. то самое понятие, которое теперь принято называть «оптимум Парето». Это понятие предназначено для оценки таких изменений, которые либо улучшают благосостояние всех, либо не ухудшают благосостояния всех с улучшением благосостояния по крайней мере одного человека.

Концепция «оптимума Парето» позволяет, таким образом, принять оптимальное решение по максимизации прибыли (соответственно и полезности), если теоретическая аргументация базируется на таких предпосылках, как: только личная оценка собственного благосостояния; определение общественного благосостояния через благосостояние отдельных людей; несопоставимость благосостояния отдельных людей.

Равновесие рынка, достигаемое благодаря механизму свободного ценообразования и конкуренции, как утверждают одни теории, противопоставляется роли государства в регулировании экономики, рассматриваемой как важнейший элемент стабильности в других школах экономической мысли.

На деле правительства различных стран разнятся в своей экономической политике, а акценты постоянно смещаются от государственного регулирования экономики на базе анализа макроэкономических величин с точки зрения количественных закономерностей в соотношениях между ними до господства свободной конкуренции. Таким образом, и кейнсианство, провозглашающее поддержание эффективного спроса и полной занятости, и школа неоклассицизма, и другие направления, которые находят свое применение и синтезируются в новые теории, нашли свое отражение здесь.[4]

### Неоклассическая школа.

Неоклассическая теория исследовала рыночное хозяйство в период господства свободной конкуренции. Она соединила идеи классической политической экономии с идеями маржинализма.

**Альфред Маршалл**(1842-1924) — один из ведущих представителей неоклассической экономической теории, лидер кембриджской школы маржинализма.

Главный труд А. Маршалла — шестикнижие «Принципы экономикс» — издан в 1890 г. и впоследствии постоянно им дополнялся и перерабатывался в восьми вышедших при его жизни изданиях.

С точки зрения преемственности идей «классиков», А.Маршалл исследовал экономическую деятельность людей с позиций «чистой» экономической теории и идеальной модели хозяйствования, возможной благодаря «совершенной конкуренции». Но придя через новые маржинальные принципы к идее равновесия экономики, он характеризовал ее лишь как «частную» ситуацию, т.е. на уровне фирмы, отрасли (микроэкономики). Подобный подход стал определяющим как для созданной им кембриджской школы, так и для большинства неоклассиков конца XIX — первой трети XX в.

Термин «экономикс» Маршалл ввел в первой же главе своей книги. Политическая экономия, или экономическая наука (Economics), занимается исследованием нормальной жизнедеятельности человеческого общества; она изучает ту сферу индивидуальных и общественных действий, которая теснейшим образом связана с созданием материальных основ благосостояния.

Маршалл признает, что в современной ему экономике «распределение национального дивиденда плохое». Но если допустить «равное распределение национального дохода, — пишет он, — ...доходы народных масс — хотя они, конечно, значительно возрастут разово вследствие устранения всех неравенств — и близко не поднимутся даже временно к уровню, предсказываемому социалистическими ожиданиями золотого века. Неравномерность богатства... серьезный дефект в нашем экономическом устройстве. Любое уменьшение его, достигнутое средствами, которые не подрывают мотивов свободной инициативы,.. было бы, по-видимому, явным общественным достижением».

Центральное место в исследованиях Маршалла занимает проблема свободного ценообразования на рынке, характеризуемом им как единый организм равновесной экономики, состоящий из мобильных и информированных друг о друге хозяйствующих субъектов. Рыночную цену он рассматривает как результат пересечения цены спроса, определяемой предельной полезностью, и цены предложения, определяемой предельными издержками.

А.Маршалл фактически сохранил заимствованную у «классиков» исходную позицию о совершенной конкуренции, предопределяющую положение о том, что цена задается рынком, а не предприятием. Кроме того, полагая, что каждый человек, приобретая вещь, исходит «из представляющихся ему возможностей или из складывающейся обстановки, или... из конъюнктуры», он вводит понятие «потребительский избыток». Последнее, на его взгляд, — это «разница между ценой, которую покупатель готов был бы уплатить, лишь бы не обойтись без данной вещи, и той ценой, которую он фактически за нее платит», т.е. «экономическое мерило его добавочного удовлетворения».

Одной из важных заслуг Маршалла является обобщение положений ранних маржиналистов о функциональной зависимости таких факторов, как цена, спрос и предложение. Он показал, в частности, что с понижением цены спрос растет, а с ростом цены — снижается и что, в свою очередь, с понижением цены предложение падает, а с ростом цены — растет.

Устойчивой, или равновесной, Маршалл считал такую цену, которая установлена в точке равновесия спроса и предложения (на графиках точку пересечения кривых спроса и предложения принято называть «крестом Маршалла»). Отсюда, как он полагает, если на рынке цена выше цены равновесия, то предложение превысит спрос и цена станет снижаться, и наоборот, если на рынке цена ниже цены равновесия, то спрос превысит предложение и цена станет повышаться.

В развитие теории «цены спроса» Маршалл выдвинул концепцию об «эластичности спроса»**.**Последняя характеризуется им как показатель зависимости объема спроса от изменения цены. Он выявил разную степень эластичности спроса товаров в зависимости от структуры потребления, уровня доходов и других факторов, показал, что наименьшая эластичность спроса присуща товарам первой необходимости, но почему-то не признал подобное относительно предметов роскоши.

Но, по Маршаллу, существует особая зависимость влияния спроса и предложения на уровень рыночной цены от анализируемого периода времени. Рассматривая эту взаимосвязь «как общее правило», суть его он поясняет так: «Чем короче рассматриваемый период, тем больше надлежит учитывать в нашем анализе влияние спроса на стоимость, а чем этот период продолжительнее, тем большее значение приобретает влияние издержек производства на стоимость».

Важным течением в неоклассической науке стала теория благосостояния. Значительный вклад в нее внести Г. Седжвик и А. Пигу.

**Генри Седжвик** (1838-1900) в своем трактате «Принцип политической экономии» утверждал, что частная и общественная выгоды не совпадают, что свободная конкуренция обеспечивает эффективное производство богатства, но не дает справедливого распределения его. Система «естественной свободы» порождает конфликты между частными и общественными интересами. Конфликт возникает и внутри общественного интереса: между выгодой текущего момента и интересами будущих поколений.

**Артур Пигу** (1877-1959). Главный труд «Экономическая теория благосостояния». В центре его теории – понятие национального дивиденда (дохода). Он считал национальный дивиденд показателем не только эффективности общественного производства, но и меры общественного благосостояния. Пигу поставил задачу – выяснить соотношение экономических интересов общества и индивида в аспекте проблем распределения, используя понятие «предельный чистый продукт».

Ключевым понятием концепции Пигу является  дивергенция (разрыв) между частными выгодами и издержками и общественной выгодой и затратами. Пример – фабрика с дымящей трубой. Фабрика использует воздух (общественное благо) и возлагает на других внешние издержки. Средством воздействия Пигу считал систему налогов и субсидий.

Достижение максимума национального дивиденда возможно через действие 2-х дополняющих друг друга сил – частного интереса и вмешательства государства, выражающего интересы общества.

Неоклассическая концепция равновесия в условиях безработицы названа эффектом Пигу. Этот эффект показывает влияние активов на потребление и зависит от той части денежной массы, которая отражает чистую задолженность правительства. Поэтому эффект Пигу основывается на «внешних деньгах» (золото, бумажные деньги, государственные облигации) в отличие от «внутренних денег» (чековые депозиты), применительно к которым снижающиеся цены и зарплата не порождают чистого агрегатного эффекта. Следовательно, когда цены и зарплата снижаются, отношение предложения «внешнего» ликвидного богатства к национальному доходу возрастает до тех пор, пока стремление к сбережениям не начнет насыщаться, что в свою очередь стимулирует потребление.

**Джон Бейтс Кларк** (1847-1938) — основатель американской школы маржинализма, внесший заметный вклад в формирование неоклассической экономической теории конца XIX в.

Наиболее значимы его труды «Философия богатства» (1886) и «Распределение богатства» (1899), в которых ему удалось углубиться в наиболее популярные в ту пору маржинальные идеи и обозначить неординарные положения:

1) новизна методологии в рамках выдвинутого учения о трех естественных разделах (отделах) экономической науки. Первый охватывает универсальные явления богатства. Второй включает социально-экономическую статику и говорит о том, что происходит далее с богатством. Третий отдел включает социально-экономическую динамику и говорит о том, что происходит с богатством и благосостоянием общества при том условии, если общество меняет форму и способы деятельности;

2) обоснованный на микроэкономическом анализе закон предельной производительности факторов производства.

 «Распределение общественного дохода» регулируется общественным законом, который «при совершенно свободной конкуренции» может обеспечить каждому фактору производства создаваемую им сумму богатства.

«Богатство» — это количественно ограниченные источники материального человеческого благосостояния.

«Каждый фактор производства» имеет в общественном продукте ту долю богатства, которую именно он производит.

Разложение всего дохода общества на различные виды дохода (заработная плата, процент и прибыль) непосредственно и целиком является «предметом экономической науки». Названные виды дохода получаются соответственно «за выполнение работы», «за предоставление капитала» и «за координирование заработной платы и процента».

При определении доходов «со здравым смыслом» ни один из «классов людей», занятых в производстве, не будет «иметь претензий друг к другу».

Кларк считал, что в обществе может быть достигнуто равномерное распределение доходов без вмешательства государства.

Главная заслуга Кларка состоит в разработке концепции распределения доходов на основе принципов предельного анализа цен факторов производства, которую в экономической литературе называют законом предельной производительности  Кларка.

По мнению ученого, этот закон имеет место в условиях свободной (совершенной) конкуренции, когда мобильность всех хозяйствующих субъектов способствует достижению параметров равновесия экономики.

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.

Построив разработку своей теории предельной производительности на микроуровне, и в основном на примере свободно функционирующего конкурентного предприятия Кларк утверждает о существовании некой «зоны безразличия» или «предельной сферы», которая в сфере работы каждого предприятия считается контролируемой.

В принципе из «закона» предельной производительности Кларка возможен удручающий вывод о том, что цена фактора производства обусловлена ее относительной дефицитностью. Это, в частности, наводит на мысль, что «справедливая заработная плата» всегда соответствует предельной производительности труда, а последняя может быть относительно ниже другого более производительного фактора, т.е. капитала.

Суть «закона» Кларка сводится к следующему: фактор производства — труд или капитал — может приращиваться до тех пор, пока стоимость продукта, производимого этим фактором, не сравняется с его же ценой (например, численность работающих на предприятии возможно увеличивать лишь до определенного предела, т.е. пока данный фактор не вступил в «зону безразличия»).

Действие этого «закона» в практике хозяйствования предполагает, что стимул увеличивать фактор производства исчерпывает себя, когда цена этого фактора начинает превышать возможные доходы предпринимателя.[4]

## Институционализм.

В начале XX в. ученые-экономисты США, активизировав анализ усилившихся монополистических тенденций в экономике и содействуя антитрестовской политике собственной страны, обрели статус лидеров концепций социального контроля над экономикой, осуществляемого разнообразными методами. Их теории положили начало новому направлению экономической мысли, которое ныне принято называть социально-институциональным, или просто институционализмом.

Институционализм — это в определенном смысле альтернатива неоклассическому направлению экономической теории. Институционалисты движущей силой экономики, наряду с материальными факторами, считают также духовные, моральные, правовые и другие факторы, рассматриваемые в историческом контексте. Другими словами, институционализм в качестве предмета своего анализа выдвигает как экономические, так и неэкономические проблемы социально-экономического развития. При этом объекты исследования, институты не подразделяются на первичные или вторичные и не противопоставляются друг другу.

В области методологии институционализм, по мнению многих исследователей, имеет много общего с исторической школой Германии. Например, В.Леонтьев пишет, что выдающиеся представители американской экономической мысли, имея в виду Т. Веблена и У.К. Митчелла, «в своей критике количественных аналитических методов в экономической науке продолжили общую линию немецкой исторической школы. Частично это можно объяснить тем обстоятельством, что на рубеже веков влияние немецкой школы в США было столь же велико, а возможно, и более значительно, чем влияние английской».

Следует, однако, отметить, что историзм и учет факторов социальной среды для обоснования путей экономического роста хотя и символизируют схожесть методологических принципов институционализма и исторической школы Германии, но отнюдь не означают полной и безоговорочной преемственности традиций последней. И причин здесь несколько. Во-первых, находясь под теоретическим влиянием А.Смита, немецкие авторы второй половины XIX в. всецело поддерживали юнкерские круги Пруссии в их борьбе за утверждение в Германии свободы торговли и других принципов экономического либерализма, включая необходимость неограниченной свободной конкуренции предпринимателей. Во-вторых, историзм в исследованиях немецкой школы проявлялся преимущественно в утверждении естественного характера рыночных экономических отношений и поддержке положения об автоматическом установлении равновесия в экономике на всем протяжении развития человеческого общества. И в-третьих, в трудах авторов исторической школы Германии не допускались даже какие-либо намеки на возможность реформирования экономической жизни общества на принципах, ограничивающих свободное предпринимательство.

Институционализм, таким образом, являет собой качественно новое направление экономической мысли. Он вобрал в себя лучшие теоретико-методологические достижения предшествовавших школ экономической теории — и прежде всего основанные на математике и математическом аппарате маржинальные принципы экономического анализа неоклассиков (в части выявления тенденций в развитии экономики и изменений конъюнктуры рынка), а также методологический инструментарий исторической школы Германии (для исследования проблем «социальной психологии» общества).

В обозначившихся трех течениях институционализма Т. Веблен возглавляет социально-психологический (технократический) вариант институциональных исследований, Дж. Коммонс — социально-правовой (юридический), У.К. Митчелл — конъюнктурно-статистический (эмпирико-прогностический).

**Торстейн Веблен** (1857-1929) — автор значительного числа крупных трудов в области экономики и социологии, в которых он исходил из теории эволюции природы Ч.Дарвина, принципа взаимосвязи и взаимообусловленности всех общественных отношений, в том числе экономических и социально-психологических. Его теоретическое наследие получило наибольшую популярность и применение для ряда последующих творческих изысканий в русле социально-институционального направления экономической мысли во всех трех его течениях.

По определению Веблена, «институты — это результаты процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого и, следовательно, не находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени». Отсюда, по его мысли, необходимость их обновления в соответствии с законами эволюции, т.е. привычными способами мышления и общепринятым поведением.

Особое видение проблем социально-экономического развития общества Веблен подчеркивал даже в названиях изданных им работ, в числе которых «Теория праздного класса» (1899), «Инстинкт мастерства» (1914), «Инженеры и система цен» (1921), «Собственность отсутствующего» (1923) и др.

Свою убежденность в эволюционном преобразовании общества Веблен основывал на своеобразном преломлении теории эволюции природы Ч.Дарвина. Отталкиваясь от ее постулатов, он, в частности, пытался аргументировать положение об актуальности в человеческом обществе «борьбы за существование». При этом им используется историческая оценка развития «институтов» общества, в которой отрицаются марксистские положения о «классовой эксплуатации» и «исторической миссии» рабочего класса. На его взгляд, экономическими мотивами людей движут прежде всего родительское чувство, инстинктивное стремление к знаниям и высокому качеству выполняемой работы.

В теории «праздного класса» отношение этого «имущего непроизводственного» класса к экономическому процессу характеризуется как отношение «стяжательства, а не производства, эксплуатации, а не полезности». Этот класс предпочитает «обычаи мира бизнеса», сложившиеся «под направляющим и избирательным действием законов хищничества или паразитизма». В частности, для представителей именно этого класса могут, очевидно, существовать особые цены на товары, символизирующие показатель их «престижности», а не истинное проявление закона спроса, что ныне принято называть **«**эффектом Веблена».[4]

# Новые экономические направления после великой депрессии.

Серьезные испытания ожидали экономическую теорию в 1930-е годы. Опыт великой депрессии поставил под сомнение правомерность рассмотрения рыночной экономики как гармоничной саморегулирующейся системы, уравнивающей величины спроса и предложения на всех возможных рынках. Стало очевидным, что, если даже индивидуальные экономические агенты ведут себя рационально, совокупный результат вовсе не обязательно получается оптимальным. У макросистемы свои законы, не описываемые теорией общего равновесия. [7]

## Кейнсианство.

Создателем новой макроэкономической теории, объяснившей реально существовавшие депрессию и безработицу и предполагавшей необходимость активного государственного вмешательства для борьбы с ними, по праву считается Джон Мейнард Кейнс.

Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) – английский экономист, государственный деятель и публицист. Он был советником в составе правительства Великобритании, за свою деятельность удостоен титула пэра. Наиболее известная работа Дж. Кейнса – «Общая теория занятости, процента и денег» – была опубликована в 1936 г. и послужила обоснованием ряда экономических программ по выходу из Великой депрессии. Дж. Кейнс разработал конкретные рекомендации по антикризисной экономической политике. Он участвовал в создании Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития.

В отличие от классической теории все три рынка: денег, труда и товаров – рассматриваются вместе, а не каждый по отдельности. Дж. Кейнс считал, что существует единый рынок, где все взаимосвязано, поэтому ведущую роль он отводил макроэкономике и ее основному параметру – совокупному спросу. Современная макроэкономика во многом опирается на положения, разработанные Дж. Кейнсом.

По мнению Дж. Кейнса, сбережения в экономике часто не равны величине инвестиций, так как решения о сбережениях принимают домохозяйства, исходя в первую очередь из величины своего дохода, а решения об объеме инвестиций – фирмы, ориентируясь на величину ожидаемой нормы чистой прибыли на капитал. Следовательно, решения инвесторов и домохо-зяйств могут не совпадать, и рыночное равновесие нарушится. Дж. Кейнс опроверг закон Сэя, согласно которому предложение, обеспечивая людям доход, само порождает равный себе спрос. Сберегая часть заработанного дохода, люди снижают спрос, и он может стать ниже, чем предложение.

Дж. Кейнс ввел понятия мультипликатора дохода и инвестиционного мультипликатора и вывел формулы для их определения. В работах «Трактат о денежной реформе» (1923), «Трактат о деньгах» (1930) он проанализировал вопросы валютного курса и золотого стандарта. Политика правительства должна ориентироваться на стабилизацию внутренних цен, а не на поддержание завышенного курса валюты. Автор предлагал отказаться от золотого стандарта денежной единицы.

Основную причину кризиса Дж. Кейнс видел в недостаточном совокупном спросе. Он выдвинул принцип эффективного спроса. Низкий совокупный спрос может быть обусловлен ростом сбережений, опережающим рост инвестиций. Именно сбережения в теории Кейнса должны приспосабливаться к инвестициям, а не наоборот. Увеличение инвестиций вызывает рост располагаемых доходов, а следовательно, ведет к повышению сбережений. В классической теории считалось, что следует стимулировать рост сбережений как источник инвестиционных расходов. По мнению Дж. Кейнса, если удается сохранять высокий объем инвестирования, то сбережения образуются автоматически. В качестве условия достижения равновесия он назвал равенство сбережений и инвестиций.

Дж. Кейнс стал родоначальником современной теории занятости. В классической теории ставка заработной платы считалась гибкой. Ученый отмечает, что спрос на труд и предложение труда не регулируются ставкой заработной платы и величина заработной платы стабильна. Снижению уровня оплаты труда противодействуют профсоюзы и заработная плата должна превышать величину прожиточного минимума и обеспечивать воспроизводство рабочей силы, чтобы рабочие соглашались работать.

Если спрос на товары снижается, то согласно кейнсианской модели производители сокращают объем производства и соответственно увольняют часть рабочих. За счет возникшей безработицы на рынке восстанавливается новое равновесие. Цены и заработная плата остаются на прежнем уровне, а объем производства уменьшается. Дж. Кейнс доказал, что достижение общего равновесия возможно даже в условиях неполной занятости. Это означает, что равновесное состояние не всегда является оптимальным.

Уровень занятости определяется состоянием экономики в целом, а не только равновесием рынка труда, как считалось ранее. Уменьшение заработной платы, являющейся основным источником доходов, вызывает падение платежеспособного спроса, что, в свою очередь, ведет к снижению спроса на труд, т. е. безработице. Дж. Кейнс считал безработицу важной экономической проблемой и рассматривал в своей теории пути достижения полной занятости за счет стимулирования государством роста совокупного спроса.

Он привел обоснованные аргументы, опровергающие доктрину «laissez-faire», согласно которой вмешательство государства в экономическую систему должно быть минимальным. Неспособность рыночной экономики автоматически восстанавливать равновесие и выходить из кризиса, по его мнению, обусловливает необходимость государственного регулирования. При этом усиление государственного вмешательства в экономику должно осуществляться в условиях демократического общества.[5]

В своей главной книге «Общая теория занятости, процента и денег» Дж.Кейнс дал конкретные рекомендации для проведения экономической политики в стране. Главные из них:

* Проводимая государством политика должна быть направлена на понижение процентной ставки (т.е. ссуду в банке можно будет брать под очень низкий процент и вкладывать в реальный сектор экономики). Это должно достигаться за счет увеличения денежной массы, что, в свою очередь, приведет к увеличению занятости и росту производства. Однако существует опасность роста цен в краткосрочном периоде. Но в долгосрочном периоде инфляция будет погашена ростом выпуска товарной продукции.
* Государство должно проводить такую бюджетную политику, которая приведет к росту инвестиций в реальный сектор экономики. Поскольку частные инвестиции растут недостаточно (т.к., по Дж. Кейнсу, у населения есть склонность к сбережению), их надо компенсировать за счет государственных инвестиций в экономику. Отсюда рецепт: расширение государственных инвестиций, организация общественных работ, даже если они бесполезны. Бюджетные средства могут использовать частные инвесторы через систему государственных закупок и заказов.
* Государству необходимо воздействовать на потребительский спрос через более равномерное распределение национального дохода. Увеличение доходов и покупательной способности малообеспеченных слоев населения (через повышение пенсий, стипендий, льготное налогообложение), что стимулирует увеличение спроса на предметы потребления, а следовательно, ведет к росту производства внутри страны и стабилизирует экономику.
* Дж. Кейнс четко устанавливает прямую взаимосвязь между инвестициями и ростом национального дохода (теория мультипликатора).[6]

### Теория мультипликатора

Кейнс развивал идею мультипликатора накопления. В его теории, мультипликатор накопления - коэффициент, показывающий, во сколько раз увеличится прирост национального дохода в результате первоначальных инвестиций. Он определяется независимой переменной - предельной склонностью к потреблению (ПСП), где М = 1 / (1 - ПСП), или, что то же самое, М = 1 / ПСС, а прирост национального дохода определяется как произведение мультипликатора на прирост первоначальных инвестиций. Если предположить, что ПСП = 0,8, то вновь произведенные инвестиции на сумму, допустим, 1000 денежных единиц вызовут увеличение национального дохода на 5000 денежных единиц.  
 Величина мультипликатора в условиях реальной экономики всегда больше единицы, поскольку прирост дополнительных инвестиций в какую-либо отрасль дает прирост не только в ней самой, но и связанных с нею отраслях. А создание дополнительных рабочих мест во всех этих отраслях скажется на повышении платежеспособного спроса рабочих, и соответственно, создаст стимулы для расширения производства продуктов питания и товаров народного потребления. Таким образом решаются две взаимосвязанные проблемы: обеспечение экономического роста и решение проблемы безработицы. Обеспечивать же первоначальные инвестиции в условиях недостаточного эффективного спроса со стороны потребителей и частного сектора экономики должно, по мнению Кейнса, государство, не пренебрегая при этом и косвенными методами стимулирования инвестиций.[7]

## Неолиберальное направление.

Неолиберализм как самостоятельная альтернативная кейнсианству система взглядов на проблему государственного регулирования экономики сформировался в 1930-х гг. И в теоретических разработках, и в практическом применении неолиберальная концепция опирается на идею приоритета условий для неограниченной свободной конкуренции благодаря определенному вмешательству государства в экономические процессы. Однако, в отличие от Дж. Кейнса и последователей его теории – сторонников активного вмешательства государства в экономику, неолибералы считали, что государственное регулирование должно быть ограниченным, относительно пассивным и касаться главным образом институциональной структуры, влияющей на экономические процессы.

Они выступают за либерализацию экономики, использование принципов свободного ценообразования, ведущую роль в экономике частной собственности и негосударственных хозяйственных структур, ограничение вмешательства государства в экономические процессы. Сторонники неолиберальной концепции государственного регулирования экономики, вслед за Л. Эрхардом, считают, что конкуренция должна существовать везде, где возможно, а регулирование – только там, где необходимо.

Уже в 1930-х гг. в некоторых странах, имеющих развитую либеральную традицию, и как противовес доминирующей этатистской экономической идеологии – кейнсианству или фашизму, стали создаваться центры по выработке альтернативных мер государственного вмешательства в экономику, которые способствовали возрождению и практическому воплощению идей экономического либерализма. Наиболее крупные и известные центры неолиберализма сформировались в Великобритании: лондонская школа, представителями которой являются Ф. Хайек и Л. Роббинс; Германии – фрейбургская, или ордолиберальная, школа, лидерами которой были В. Ойкен и Ф. Бём, и группа сторонников концепции социального рыночного хозяйства – А. Мюллер-Армак, В. Рёпке, А. Рюстов, Л. Эрхард; в США – чикагская, или монетарная, школа, лидерами которой были Л. Мизес, М. Фридман, А. Шварц и др. Во Франции в число видных приверженцев неолиберальных идей входили М. Алле, Ж. Рюэфф и др.

С начала 1930-х гг. сторонники неолиберального направления предпринимали попытки сформулировать единую платформу. Это им удалось в 1938 г. на международной конференции, проходившей в Париже, которая была названа «коллоквиумом Липпмана» из-за созвучности одобренных на ней принципов неолиберализма с положениями изданной в том же году книги американского экономиста У. Липпмана «Свободный город». Суть принятых в Париже общих принципов неолиберального движения сводилась к провозглашению необходимости государственного содействия в возвращении правил свободной конкуренции и обеспечении их выполнения всеми хозяйствующими субъектами. Условие приоритета частной собственности, свободы сделок и свободных рынков могло быть пересмотрено действиями государства лишь в крайних случаях, каковыми являются война, катастрофа, стихийное бедствие и т. д.[5]

# Заключение

Последствиями экономического кризиса 1929-1933 гг. явились не только безработица, практически полное исчезновение среднего класса в США на 20 лет и т.п., но и подтверждение того, что экономическая система не является саморегулирующейся и требует хотя бы минимального вмешательства государства. Приоритетным направлением исследования экономических школ до кризиса являлся микроэкономический анализ, а кризис показал необходимость исследования экономических проблем на макроуровне. Поэтому основным содержанием новых теорий стало государственное регулирование рыночной экономики, поэтому эти теории (кейнсианство и неолиберализм) актуальны и в наши дни.

# Список использованной литературы:

1. Кизилов В.С., Сапов Г.Д. Инфляция и ее последствия. // [http://www.libertynews.ru](http://www.libertynews.ru/) -29.03.2009
2. Куртишвили Ш.В. Великая депрессия. // Компания. - 1998. - №32. – с. 21-26.
3. Статья на сайте [http://usa-info.com.ua](http://usa-info.com.ua/)
4. Фролова Т.А. [История экономических учений: конспект лекций](http://www.aup.ru/books/m172/). -  
   Таганрог: ТРТУ, 2004.
5. Васильева Л.В., Игнатьева Г.В. , Прошунин П.И. История экономических учений: Конспект лекций. – М.: Академия, 2000.
6. Новиков А.А. История экономических учений. Учебно-методический комплекс. – М.: МИЭМП, 2007.
7. Агапова И.И. История экономической мысли. – М.: Прогресс, 1997.