



С.В. КАЛЕДИН

**Маржинализм
и
неоклассическая
экономическая
теория**

Учебное пособие

Сергей Каледин

**Маржинализм и неоклассическая
экономическая теория**

«Автор»

2026

Каледин С.

Маржинализм и неоклассическая экономическая теория /
С. Каледин — «Автор», 2026

Вниманию читателя представлен методический материал (лекция) для специальности «Экономика и финансы» дисциплины «История экономических учений». Предложенная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно изложить заявленную тему, а на семинарских занятиях и контрольных мероприятиях проверять и оценивать остаточные знания у аудитории по изученному предмету, проводить аттестацию. Для слушателей и студентов – закрепить освоенный материал, подготовиться к тестовым испытаниям, промежуточным и итоговым мероприятиям. Работа будет интересна профессорско-преподавательскому составу высших учебных заведений, студентам, специалистам, широкому кругу читателей.

© Каледин С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

1. Маржинализм. Австрийская школа	6
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Сергей Каледин

Маржинализм и неоклассическая экономическая теория

План

1. Маржинализм. Австрийская школа
2. Кембриджская школа. Альфред Маршалл
3. Американская школа политэкономии. Джон Б. Кларк

Выводы

Во второй половине XIX-начале XX века появилось множество школ и течений в политической экономии, популярным стало неоклассическое направление, маржинализм.

1. Маржинализм. Австрийская школа

Австрийскую, кембриджскую, американскую и лозаннскую школы политэкономии второй половины XIX-начала XX века объединяет маржиналистский подход (от фр. *marginal* - предельный; этот принцип основан на использовании предельных величин для исследования эк. законов и категорий).

Австрийская школа возникла в 70-х годах 19-го века. Основоположителем этой школы был профессор Венского ун-та Карл МЕНГЕР (1840-1921). Видными представителями её были Евгений БЁМ-БАВЕРК (1851-1914) (в Экон.энц. ПЭ: Эйген Бём-Баверк), Фридрих ВИЗЕР (1851-1926). Эта школа положила начало т.н. неоклассическому направлению буржуазной ПЭ.

Для этой школы характерен субъективно-психологический подход к объяснению эк. явлений. Ведущим принципом этой школы был маржинализм. Все явления и категории, в т.ч. полезность блага, считаются измеримыми и исследуются в основном с количественной стороны.

Политэкономия, по их мнению, должна заниматься изучением отношения человека к вещи, к окружающей его природе; изучать отношения между потребностями человека и средствами их удовлетворения. При анализе они применяют метод робинзонад, когда экономика рассматривается как сумма "хозяйственных атомов".

Австрийцы первостепенное внимание уделяли теории стоимости (ценности). Согласно их версии, в основании цены товара лежит полезность самой вещи (а не стоимость и даже не потребительная стоимость). Вместо категорий товар и стоимость неоклассики применяют термины "материальное благо" и "ценность". Неоклассики различают два вида ценности материальных благ - субъективную и объективную. Под субъективной ценностью они понимали ценность материальных благ для данного субъекта, под объективной - рыночную цену товара. Определяющая роль отводилась субъективной ценности. Для измерения величины субъективной ценности австрийские неоклассики использовали принципы «законов Госсена» (Герман Госсен, немецкий экономист-математик; 1810-1850). Первый закон Госсена характеризуется принципом убывающей полезности: в ходе индивидуального потребления определённого блага полезность каждой его последующей единицы снижается. Второй закон рассматривает положение при множестве потребительских благ: Максимальное наслаждение хозяйствующему субъекту ("Робинзону") доставит такая комбинация благ, при которой предельные полезности любого из них окажутся равными ($MU_x = MU_y$)

Обобщённо суть этих законов: по мере удовлетворения потребности "степень насыщения" растёт, а величина конкретной полезности (степень "настоятельной потребности") падает. При ограниченном запасе блага имеется его "предельный экземпляр", который удовлетворяет наименее настоятельную потребность. Следовательно, ценность блага данного рода определяется полезностью предельного экземпляра", который удовлетворяет наименее настоятельную потребность. Значит, полезность - не объективное свойство вещей, а субъективная оценка их индивидом.

Иллюстрацией этого у Бём-Баверка служит классический пример с пятью мешками зерна, которыми обладает старик-отшельник, живущий в лесу. Полезность этих мешков зерна располагается в убывающем порядке, поскольку первый мешок употребляется для удовлетворения самых насущных потребностей питания, второй - для улучшения питания, третий - для откорма домашних птиц, четвёртый - для изготовления пива, пятый - для забавы (кормление попугаев).

Полезность последней единицы каждого данного блага, т.е. той единицы, которая удовлетворяет наименее настоятельную потребность, и есть предельная полезность.

Ведущие принципы теории предельной полезности были сформулированы Карлом Менгером в работе "Основания политической экономии" (Wien, 1871). По Менгеру, предельная полезность некоторого блага определяется двумя факторами - интенсивностью индивидуальной потребности и редкостью (или, наоборот, существующим запасом) этого блага. Чем больше интенсивность потребности при данном размере запаса, тем более высоко индивидум ценит благо, тем больше его предельная полезность. Чем меньше интенсивность потребности, тем ниже оценка, которую рациональный субъект даёт предельной полезности. Иначе влияет объем запаса. Если он уменьшается, то при данной интенсивности потребности предельная полезность блага увеличивается. Когда же количество благ растёт, индивидуальная оценка предельной полезности идёт вниз. Эта зависимость получила название правила снижающейся предельной полезности.

Цены они рассматривают как результат столкновения на рынке различных субъективных оценок полезности данного товара со стороны покупателя и продавцов.

Бем-Баверк в книге "Основы теории ценности хозяйственных благ" (1886) считал. Что предельные полезности определяют цены не косвенно (через спрос), а прямо, устанавливая границы их колебаний. Верхняя, максимальная граница изменений рыночной цены какого-то товара зависит от субъективной оценки его полезности покупателем. Дальше, за этот предел он идти не может, поскольку такое решение, снижая его благосостояние, противоречило бы принципу рационального поведения. Нижняя, Минимальная граница цены обусловлена субъективной оценкой полезности указанного товара, имеющейся у его продавца. Руководствуясь теми же мотивами, что и покупатель, он не может сдвинуть свою оценку ниже обозначенной черты.

Таким образом, по мнению маржиналистов, цены зависят исключительно от субъективных оценок этой полезности, точнее предельной полезности, которые формируются у рациональных участников экономического процесса.

Австрийская школа, хотя и абстрагировалась от решающей роли производства, не смогла игнорировать зависимость цены от издержек производства. Неоклассики разделяли блага на две категории: производительные и потребительские.

Ф. Визер считал, что рациональные субъекты формируют свои оценки предельной полезности по отношению только к тем благам, которые непосредственно связаны с их потребностями, то есть к предметам потребления.

Цены факторов производства (производительные блага по его терминологии) определяются не прямо, а косвенно, через предельные полезности потребительских товаров, произведённых с помощью этих факторов (капитала и труда).

Но производительное благо может использоваться для выпуска разных предметов потребления, имеющих неодинаковые предельные полезности. Цену производительного блага будет определять та предельная полезность, которая имеет наименьшую величину. Ф. Визер назвал его предельным продуктом.

Он сформулировал положение, вошедшее в историю экономической мысли как закон Везера: Предельная полезность предельного продукта обуславливает цену производительного блага, которое пошло на его изготовление, и соответствующую часть издержек производства, а эти издержки производства определяют предельные полезности других, "непредельных" потребительских продуктов, произведённых из указанных благ.

В изготовлении потребительских товаров участвуют не один, а несколько факторов производства. Экономисты австрийской школы при рассмотрении проблемы формирования доходов владельцев этих факторов используют идеи сторонников теории факторов производства (Сэй и др.).

Австрийская школа при подходе к проблемам издержек производства, прибыли и процента исходит также из теории предельной полезности, т.е. из определения ценности благ их полезностью. Прибыль Бём-Баверком рассматривалась как разница между оценкой "настоя-

щих" и "будущих" благ", причём "настоящее благо" (напр., зарплата) оценивалось выше, чем "будущее благо" (средства производства, труд) (Труд рассматривался не как процесс между человеком и природой, а как материальная вещь). Неоклассики представляют прибыль не как результат эксплуатации, а как результат "ожидания" капиталиста.

Оригинальной можно считать теорию процента, разработанную Е. Бём-Баверком. В центре её находилась идея о том, что для рационального субъекта, в том числе и собственника денежного капитала, определённое благо имеет большую предельную полезность в настоящее время, чем в будущем. Индивидуум по своей натуре оптимист, рассчитывает на то, что в перспективе запас блага возрастает, а поэтому прогнозирует снижение своей оценки его предельной полезности. Именно с этим обстоятельством, с влиянием фактора времени на предельные полезности он связывал происхождение процента.

Австрийская школа считается самой старой в неоклассическом направлении, но она сегодня не является центральной. Австрийцы слишком догматизировали свою теорию, оторвав её от жизни.

Австрийцы, следуя примеру К. Маркса, применили принцип монизма, т.е. искали единое основание цены. Таким источником ценности у них является полезность.

Самое уязвимое место в учении этой школы - неувязка теории с хозяйственной практикой. Однако у этой школы есть и положительные моменты - это акцент на взаимосвязь потребительского спроса с ценой товара, развитие рыночных отношений в целом. Без изучения этих проблем невозможно решить проблемы ценообразования.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.