
ЛЕКЦИЯ 7.

АНГЛО - АМЕРИКАНСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА

2. Экономические взгляды А.Маршалла

А.Маршалл (1842-1924), англичанин, основатель кембриджской школы в политической экономии, с именем которого связывают становление неоклассического направления в экономической теории. В 1890 году он опубликовал работу "Принципы политической экономии", которая легла в основу экономического образования вплоть до 40-х годов двадцатого столетия. Длительное и мощное воздействие работы А.Маршалла отчасти связывают с компромиссным объединением в своей теории взглядов как представителей классической политической экономии в лице Смита и Рикардо, так и представителей маржиналистского направления, в частности, "австрийской школы". Отдавая дань уважения классической политической экономии, Маршалл признает, что предметом экономической науки является богатство. Но если Смит и Рикардо анализировали природу богатства нации и источники его возрастания, то Маршалла богатство и деньги интересуют в первую очередь потому, что они служат, по его мнению, единственным пригодным средством для измерения мотивов человеческой деятельности. Он пишет, что "...самым устойчивым стимулом хозяйственной деятельности служит желание получить за нее плату. Она затем может быть израсходована на эгоистические или альтруистические, благородные или низменные цели, и здесь находит проявление многосторонность человеческой натуры. Однако побудительным мотивом выступает определенное количество денег и потому главные мотивы хозяйственной деятельности могут быть косвенно измерены в деньгах". Таким образом, у Маршалла мы видим переход от исследования макроэкономических проблем к микроэкономике, к исследованию побудительных мотивов поведения человека, что составляет один из существенных моментов "маржиналистской революции". Полемизируя с классиками, которые считали, что богатство нации создается лишь в сфере материального производства и отсюда вытекали их рекомендации по сокращению сферы непроизводительного труда (сферы услуг), Маршалл выдвигает тезис, что человек не может создавать материальные предметы как таковые - он создает полезности. Реабилитируя непроизводительный труд, Маршалл настаивает, что нет различия между производительным и непроизводительным трудом, между трудом торговца и столяра - торговец перемещает материю так, чтобы она была пригодной к употреблению, столяр делает то же. Таким образом, оба производят полезности. Нетрудно предположить, что в основе теоретических построений Маршалла лежит закон насыщаемых потребностей или закон убывающей предельной полезности. Он формулирует его следующим образом: "Общая полезность для человека (совокупность приносимого удовольствия или иной выгоды) возрастает с каждым приращением блага, но не с такой скоростью, с какой увеличивается этот запас". Это закон лег в основу его концепции ценообразования, пожалуй, самой знаменитой части экономического учения Маршалла. Но положение, что цена товара определяется исключительно его предельной полезностью уже было сформулировано представителями "австрийской школы". В чем же новизна подхода Маршалла? Маршалл разработал теорию цены, в которой попытался примирить концепцию ценообразования классической и австрийской школы. Как вы знаете, в классической политической экономии имело место положение о естественной и рыночной цене товара, где последняя объяснялась временным отклонением от естественной цены товара под воздействием различных случайных обстоятельств. Естественная же цена определялась издержками производства и

изменялась вместе с естественной нормой каждой из ее составных частей. По мнению представителей классической политической экономии, естественная цена как бы представляла собою центральную цену, к которой постоянно тяготеют цены всех товаров, и эта цена в долгосрочном периоде определялась издержками производства.

Маршалл же разработал теорию цены, которая представляла собой симбиоз издержек производства, предельной полезности, спроса и предложения. Именно Маршалл ввел в экономическую теорию понятия "цена спроса" и "цена предложения". "Цена спроса", по Маршаллу, определяется полезностью товара, при этом саму полезность он рассматривает как максимальную цену, которую готов уплатить за товар покупатель. Иными словами, функция спроса на товар зависит от предельной полезности, а цена спроса ни что иное, как денежная оценка желания. Как видим, в отличие от "австрийской школы" Маршалл связывает категорию предельной полезности только с функцией спроса. Разрабатывая проблему спроса, Маршалл ввел понятие "эластичности спроса". Под эластичностью спроса он понимает функциональную зависимость спроса от изменения цены. Маршалл определяет "эластичность" как соотношение между изменением имеющегося запаса товаров и изменением цены. Спрос на товар является эластичным, если он изменяется в большей степени, чем цена данного товара. Если же изменение спроса на товар происходит в меньшей степени, чем изменение цены, спрос будет неэластичным. Анализируя различные степени эластичности, Маршалл вводит понятие высокой эластичности, низкой эластичности, единичной эластичности, указывая, что эластичность велика для высоких цен и сходит на нет при уровне полного насыщения. Следует отметить, что понятие "эластичность" в дальнейшем стало применяться не только в разработке проблем цены и спроса, но и при анализе соотношения цены и предложения товара, процента и предложения капитала, заработной платы и предложения труда а также при анализе эффективности ценовой политики фирмы.

В анализе "цены предложения" Маршалл стоит на позиции, что последняя определяется исключительно издержками. Однако в отличие от классической политической экономии издержки у Маршалла определяются не реальными затратами, а суммой страданий, которые вызываются трудом и воздержанием от непроизводительного потребления капитала. Данная позиция уходит своими корнями ко взглядам английского экономиста Сениора, о котором мы уже говорили выше. Опираясь на нее Маршалл отмечает, что и рабочий, и предприниматель приносят жертвы в процессе производства. Жертвой со стороны рабочего являются субъективные отрицательные эмоции, связанные с трудовыми усилиями; жертвой работодателя - отсроченные удовольствия от личного потребления или необходимость их ожидания. Акцент на психологическом обосновании издержек производства станет более понятен, если учесть, что в этом утверждении звучит оппозиция Марксу, который считал источником прибыли и процента неоплаченный труд рабочих. Маршалл этого и не скрывает, когда пишет, что любая попытка отстаивать посылку, что процент есть неоплаченный труд молча подразумевает, что оказываемые капиталом услуги являются даровым благом. И если допустить, что товар является только продуктом труда, а не труда и ожидания, то мы неизбежно придем к логическому выводу, что процент и вознаграждение за ожидание не имеют оправданий. Из приведенных выше рассуждений Маршалл делает вывод, что цена предложения должна обеспечить компенсацию всех отрицательных ощущений: заработная плата - компенсацию за усталость, процент - компенсацию за ожидание, предпринимательский доход - плата за риск. В этом суть методологического подхода Маршалла к определению издержек. При данном подходе хотя кривая возрастающих цен предложения и определяется ростом

издержек, последние представляют собой субъективные переживания производителей. В то же время, рассматривая механизм динамики издержек на уровне фирмы, Маршалл ставит их в зависимость от изменения объемов производства. Он рассматривает три возможных модели динамики издержек. Первая модель рассматривает отрасли, где предельные издержки (соответственно, цена предложения) не зависят от объема выпускаемой продукции. В этих отраслях действует закон постоянной отдачи или закон постоянной производительности. Вторая модель рассматривает отрасли, в которых с увеличением объема производства предельные издержки производства единицы продукции снижаются. Здесь действует закон возрастающей отдачи или закон возрастающей производительности. И, наконец, третья модель рассматривает отрасли, где по мере их расширения наблюдается рост предельных издержек и соответственно цен предложения. В данном случае действует закон убывающей отдачи или убывающей производительности. Во втором и третьем варианте Маршалл цену предложения фирм связывает с объемом производства продукции и определяет предельными издержками производства. Таким образом, в теорию цены включается не только психологическая концепция издержек производства, но и значительно более важное в практическом плане положение о зависимости цены предложения от объемов производства.

Дав теоретический анализ "цены спроса" и "цены предложения" Маршалл подходит к определению цены равновесия, которая представляет собой точку пересечения кривых спроса и предложения (динамика спроса определяется убывающей предельной полезностью, а динамика предложения - возрастающими издержками производства). В рамках маршаллианского анализа снимается вопрос о том, что является конечным основанием цен - полезность или издержки. Оба фактора одинаково значимы и спор по этому поводу аналогичен, по выражению Маршалла, спору о том, "разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц". Тем не менее, если вводить в анализ цены равновесия фактор времени (а Маршалл был первый, кто это сделал) и анализировать ситуацию мгновенного, краткосрочного и долгосрочного равновесия, то воздействие спроса и предложения на цену равновесия не будет одинаковым. Маршалл подробно проанализировал эти ситуации, придя к выводу, что в условиях мгновенного равновесия на цену оказывает исключительное влияние спрос, в условиях же долгосрочного равновесия - цена регулируется издержками. Иными словами, чем короче рассматриваемый период, тем больше надлежит учитывать в анализе влияние спроса на цену, а чем этот период продолжительнее, тем большее влияние на цену оказывают издержки.

Анализируя ситуацию мгновенного и краткосрочного равновесия, Маршалл делает вывод, что в этих условиях приоритет получает спрос, потому что предложение в большей степени инерционно и не успевает за колебаниями первого. Это понятно, поскольку для изменения предложения требуется время для создания дополнительных производственных мощностей. На данном временном отрезке повышение спроса ведет к росту цен. Предприниматель в этих условиях получает временный дополнительный доход (квазиренду - по определению Маршалла) которая представляет собой разницу между новой, более высокой ценой товара и издержками производства. Однако она носит временный характер, поскольку высокий дополнительный доход привлекает новых товаропроизводителей, в силу чего предложение увеличивается, цена падает и в долгосрочном периоде квазирендента исчезает.

Следует отметить, что в "Принципах политической экономии" анализируется стихийное регулирование цен в условиях свободной конкуренции. В то же время в период написания работы Маршалла происходило быстрое развитие производственных монополий, и он, естественно, не мог обойти вниманием

проблему монополии и ее влияния на процессы ценообразования. В данном вопросе Маршалл опирался на теоретическое наследие французского экономиста А. Курно (1801-1877), который еще в 1838 г. в работе "Исследование математических принципов богатства" исследовал проблему установления цен в условиях монополий. Курно с помощью математической модели рассмотрел ценообразование для случая, когда одна фирма концентрирует производство и предложение какого-либо товара и показал, что подобная фирма устанавливает цену значительно выше той, которая, при тех же условиях производства, установилась бы при наличии конкурентов. Превышение монопольной цены над конкурентной Курно объяснил тем, что повышение первой цены встречает только единственное ограничение в виде спроса, в то время как повышение второй цены имеет и другое ограничение в виде политики цен конкурентов.

Маршалл также допускает, что монополия будет ограничивать объем производства товара, ища такой объем при таком уровне цены, который обеспечит ей максимальное расхождение между валовой выручкой и валовыми издержками. Монополист потеряет весь свой монопольный доход, если будет производить такое большое количество, при котором его цена предложения будет равняться цене спроса; количество, которое обеспечит максимальный монопольный доход, всегда значительно менее этого. Однако Маршалл рассматривает монополию как частный случай на общем фоне неограниченной конкуренции, закономерности ценообразования в условиях которой остаются господствующими. Другими словами, теория Маршалла - это теория цен в конкурентных условиях.

Говоря о других аспектах теории ценообразования Маршалла важно упомянуть о "ренте потребителя", которую Маршалл ввел в свою теорию спроса. Эта рента представляет собой избыток общей полезности покупаемых товаров над фактически заплаченной за них суммой денег, то есть разницей между тем, что готовы заплатить покупатели и фактической ценой товара. Маршалл определил этот род потребительского излишка как "...излишек сверх цены, уплачиваемый потребителем в действительности, который он скорее уплатит, чем останется без данной вещи". Маршалл приводит следующий пример: коробок спичек стоит 1 пенс, но для курильщика он столь дорог, что за удовольствие закурить немедленно он готов заплатить значительно дороже. Разница между тем, что готов заплатить курильщик за спички и тем пенсом, который он действительно платит, и есть, по мнению Маршалла, выигрыш или "рента потребителя".

Маршалл формулирует не только закон убывающей предельной полезности, но и закон убывающей предельной производительности, рассматривая его в качестве теории спроса на факторы производства, в частности утверждая, что заработная плата имеет тенденцию быть равной чистому продукту труда. В то же время, отдавая дань классической политической экономии, он пишет, что одновременно заработной плате присуща тенденция находится в тесном, хотя и весьма сложном соотношении с издержками воспроизводства, обучения и содержания производительных работников. Что касается предложения труда, то здесь Маршалл разделяет концепцию У. Джевонса (1835-1882), которого считают основоположником английского варианта теории предельной полезности. Напомню, суть концепции Джевонса в том, что человеческие усилия обладают положительной ценностью, и труд будет предлагаться до тех пор, пока человек ощущает превышение удовлетворенности над неудовлетворенностью. Именно тяготы труда, по мнению как Джевонса, так и Маршалла, управляют предложением производственных усилий. Интересно отметить, что Маршалл распространяет действие второго закона Госсена на процесс производства, где распределение инвестиций между альтернативными возможностями он рассматривает как иллюстрацию равенства отношений предельных полезностей к ценам.

В целом работа Маршалла внесла значительный вклад не только в разработку теории цены равновесия, но также в исследование теории процента, прибыли и ренты. В частности, прибыль Маршалл приписывает четвертому фактору производства - организации, и включает ее в нормальную цену предложения, в отличие от квазиренты. В теории процента он рассматривает его со стороны спроса и предложения капитала, где ставка процента со стороны предложения капитала зависит от предпочтения настоящих благ будущим, а со стороны спроса на капитал - от его производительности.
