

МАРЖИНАЛИЗМ

Термин «маржиналистская революция» обычно используется в связи с почти одновременными, но абсолютно независимыми открытиями в начале 70-х гг. XIX в. У. Джевонсом, К. Менгером и Л. Вальрасом принципа снижающейся предельной полезности как фундаментального элемента при построении нового типа статической микроэкономики.

Основная причина возникновения

Необходимость поиска условий, при которых данные производительные услуги распределялись бы с оптимальным результатом между конкурирующими направлениями использования – оптимальным, в смысле максимального удовлетворения потребителей. Подобная смена парадигмы экономической теории, в свою очередь, была обусловлена бурным развитием промышленности и прикладных наук.

Важнейшие элементы маржинализма как направления финансовой науки:

Использование предельных величин. (margo (лат.) – край, предел). Маржиналистов интересовало изменение той или иной величина при изменении другой величины на единицу.

Субъективизм, т.е. подход, при котором все экономические явления исследуются и оцениваются с точки зрения отдельного хозяйствующего субъекта.

Гедонизм хозяйствующих субъектов. Человек рассматривался маржиналистами как рациональное существо, целью которого является максимизация собственного удовлетворения.

Статичность. Изучение использования редких ресурсов для удовлетворения потребностей людей в данный момент времени.

Ликвидация приоритета сферы производства, характерного для экономического анализа классиков. Вместо этого акцент был сделан на сфере потребления.

Восприятие рыночной экономики как равновесной системы.

**Карл МЕНГЕР – представитель австрийской школы маржинализма
(1840-1921).**

Основная работа: «*Основания политической экономии*» (1871)

Основные идеи и концепции:

1. Исследование соотношений между человеческими потребностями и способностями вещей удовлетворять эти потребности. Выделил *ряд условий превращения вещи в благо*:

существование некоей человеческой потребности;

наличие у данной вещи потенциальных свойств, позволяющих ей удовлетворять эту потребность;

знание человеком указанных потенциальных свойств вещи;

обладание вещью, позволяющее использовать вышеперечисленные свойства.

При этом если количество единиц данной вещи безгранично, такая вещь является свободным благом. В противном случае она представляет собой экономическое благо. При этом благо и товар – разные категории. «Товар – это экономическое благо, *предназначенное для продажи*».

2. *Концепция субъективной ценности*. Субъективная ценность – это значение, которое имеет для индивида данное благо. Ценность – это суждение индивида о благе. Поэтому одно и то же благо может обладать разной ценностью для разных индивидов. Необходимыми условиями для обладания благом ценности являются его полезность для данного индивида и редкость. Субъективная ценность блага определяется полезностью последней единицы потребляемого блага. Она зависит не только от того, насколько в принципе важно для индивида данное благо, но и от количества единиц этого блага, которые имеются в распоряжении у индивида.

3. *Концепция ценности производственных благ (средства производства)*.

К. Менгер выделяет блага низшего порядка (предметы потребления) и блага высшего порядка (средства производства). Впервые выдвинул идею о том, что

их ценность определяется ценностью предметов потребления (благ низшего порядка), выпускаемых с помощью этих средств производства.

4. Показал, что *обмен не может быть эквивалентным*, потому что он всегда выгоден обоим его участникам: после него их потребности бывают удовлетворены лучше, чем до него. При этом исходил из предпосылки, что удовлетворения потребностей является единственным мотивом всякой экономической деятельности.

Подход к налогообложению

Исходя из того, что предельная полезность дохода уменьшается при увеличении дохода отдельного человека, выступал за прогрессивное налогообложение.

Уильям Стэнли ДЖЕВОНС (1835 - 1882)

Основная работа: *«Теория политической экономии»* (1871)

Теория обмена

У. Джевонс подошел к теории ценности, с позиций двух индивидов, вовлеченных в процесс обмена. Обмен не может иметь места, пока относительная предельная значимость получаемого товара превышает таковую у товара, уступаемого каждой из сторон при обмене. Эта предельная значимость не есть постоянная величина, она варьирует у различных лиц и при разных обстоятельствах. Все, что известно – это значимость приращения одного товара относительно сокращения количества другого. С этой точки зрения У Джевонс сформулировал *закон убывающей предельной полезности*, основанный на физиологическом принципе: сила реакции на раздражитель снижается при каждом очередном его повторении в течение некоторого определенного промежутка времени.

С помощью закона убывающей предельной полезности У Джевонс перешел к *«уравнению обмена»*: в состоянии равновесия отношения приращений потребляемых товаров должны равняться соответствующим отношениям интенсивности потребностей, удовлетворяемых в последнюю очередь, или к «по-

следним степеням полезности¹», а соотношение, в котором обмениваются два товара, должно быть обратно пропорционально последним степеням полезности.

Пусть **a** и **b** представляют собой количества двух благ, которыми первоначально обладают два индивида; пусть **x** и **y** будут реально обмененными количествами, а φ и ψ – последние степени полезности соответствующих сторон. Тогда

$$\frac{\varphi_1(a - x)}{\psi_1(y)} = \frac{y}{x} \frac{\varphi_2(x)}{\psi_2(b - y)}$$

Чем выше значимость, приписываемая благу, тем меньше его количество каждый желает предлагать для обмена на что-либо еще; предельная полезность обратна количеству располагаемых благ и, следовательно, количеству благ, уступленных при обмене.

Налогообложение и финансовая политика государства

не рассматривал финансовую политику как средство переустройства общества;

«прямые налоги, должны быть пропорциональны облагаемым доходам, а косвенными налогами товары следует облагать в таких размерах, чтобы налоговое бремя, приходящееся на более состоятельные классы, не оказалось чрезмерным».

«бесплатное обслуживание в больницах и бесплатная медицинская помощь бедным только деморализуют их и лишь усугубляют иждивенческие настроения среди низших классов... Однако система государственного обучения полезна, потому что с ее помощью можно сделать неимущих более благоразумными...».

¹ Последняя степень полезности (final degree of utility), согласно Джевонсу du/dx - степень полезности последнего бесконечно малого приращения к имеющемуся запасу блага. *Общий закон последней степени полезности каждого блага*: с ростом количества блага в распоряжении индивида последняя степень полезности этого блага убывает.

А. Дж. КОЭН-СТЮАРТ

Основная работа: «Вклад в теорию прогрессивного налогообложения»
(1889)

Налогообложение

Используя предположение о том, что если полезность падает так же быстро, как увеличивается доход, показал, что равная жертва достигается путем *пропорционального налогообложения*. Представил идею *пропорциональной жертвы*, (пропорциональной общей полезности частей) и вывел умеренно прогрессивную шкалу без отказа от первоначального предположения о кривой единичной эластичности.

Математическое пояснение подхода Стюарта

Пусть А и В – это два налогоплательщика с доходами в 2000\$ и 4000\$ соответственно; предельная полезность начиная с некоторого произвольного количества падает так же быстро, как растет доход; каждый из доходов облагается пропорциональным налогом в 1%. Данные, приведенные ниже, показывают, что пропорциональный налог ведет к равенству жертвы (ст. (5) табл.). Теперь доход А и доход В также достигают некоторой общей полезности. Поскольку полезность уменьшается, общая полезность А будет заметно больше половины В. Пусть общие суммы – 400,000 и 600,000 соответственно.

| Плательщик | Доход (1) | Ставка налога (2) | Налог (3) | Полезность предельного доллара (4) | Полезность с учетом налога (5) (3*4) | Общая полезность (6) | Средняя полезность (7) |
|------------|--------------|-------------------------|--------------|---------------------------------------|---|-------------------------|---------------------------|
| А | \$2000 | 1% | \$20 | 100 | 2000 | 400,000 | 200 |
| В | \$4000 | 1% | \$40 | 50 | 2000 | 600,000 | 150 |

| Плательщик | Пропорциональный налог | | Прогрессивный налог | |
|------------|------------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|
| | В долларах | В единицах полезности | В долларах | В единицах полезности |
| А | 20 | 2000 | 15 | 1500 |
| В | 40 | 4000 | 45 | 2250 |

Для того, чтобы взять одинаковое количество полезности от каждого, надо было бы взять большую пропорцию от А, чем от В, и это оставило бы А относительно менее состоятельным, чем ранее. Таким образом, *налоговая схема, обеспечивающая получение пропорциональной жертвы, должна быть прогрессивной.*

Основное ограничение модели – допущение определенной формы кривой полезности, не подтверждаемой никакими данными.

То есть, согласно Стюарту, «... income tax progression under the rule of equal proportional sacrifice requires that relative marginal utility of income should fall with rising income»².

Основной вклад представителей маржинализма в финансовую теорию:

Понятие предельной полезности благ.

Закон убывающей предельной полезности.

Прогрессивное налогообложение в соответствии с законами предельной полезности.

Теоретическое обоснование принципа перехода от прогрессивного налогообложения к пропорциональному.

² «... прогрессия подоходного налога согласно правилу равной пропорциональной жертвы требует, чтобы относительная крайняя полезность дохода падала с повышающимся доходом».