

Общепризнанно, что стоимость является одной из фундаментальных категорий экономической теории, исходным пунктом различий в концепциях различных экономических школ, а также предметом острых дискуссий.¹ Еще Д. Рикардо отмечал: «ничто не породило так много ошибок и разногласий в этой (экономической) науке, как неопределенность понятий, которые связывались со словом «стоимость».

Приоритет постановки проблемы выяснения сущности стоимости принадлежит выдающемуся мыслителю Древней Греции Аристотелю. Наблюдая процесс обмена, он пришел к гениальному для своего времени выводу: если один товар обменивается на другой, то это означает только одно - они равны. Однако Аристотель не смог объяснить, что лежит в основе такого равенства товаров.

Перед экономической наукой встала задача дать ответ на этот вопрос. К сожалению, ни эпоха рабовладения, ни средневековья почти ничего не добавили в этом отношении, и это вполне понятно, потому что это было время полного господства натурального хозяйства, когда обмен продуктов как товаров имел спорадический характер. Например, школа меркантилистов (Монкретьен, Томас Мэн и др.) Исходила из того, что мерилем богатства золото, и это богатство возникает и приумножается в сфере торговли. В свою очередь, школа физиократов (основатель - Кенэ) доказывала, что источником роста богатства общества является природа, земля, а отсюда единственной продуктивной отраслью является сельское хозяйство, а промышленность рассматривалась как отрасль «бесплодна».

Основателем первой, действительно научной теории - трудовой теории стоимости - стал английский экономист У. Петти (1623-1687 гг.), Который доказал, что в основе стоимости товара-затраты человеческого труда. Дальнейшее вклад в развитие этой теории внесли также английские экономисты А. Смит (1723-1790 гг.) И Д. Рикардо (1772-1823 гг.). Так, Смит уже не удовлетворился общим понятием, что источником стоимости является затраты труда работника, создает товар, а считал, что стоимость товара состоит из доходов, которые приносят капитал (прибыль), земля (ренту) и труд (зарплату). Совершил разработку трудовой теории стоимости К. Маркс (1818-1883 гг.), Который в I томе основного труда своей жизни «Капитале» (в 1867 г..) Дал глубокий анализ труда, создает товар, и ее двойственного характера.

Основные положения трудовой теории стоимости уже выложены нами выше. Напомним, что они сводятся к следующему:

- 1) товары могут приравниваться друг к другу, поэтому они создаются общественной (абстрактной по своему содержанию) трудом;
- 2) мерилем абстрактного труда является стоимость;
- 3) стоимость труда вообще, труда как затрат энергии - физической, умственной является рабочее время работника;
- 4) труд, создает товар, различается в зависимости от ее качества и сложности (простая - неквалифицированная и сложная - квалифицированная), сложный труд это возведенная в определенную степень простой труд и она создает большую стоимость;
- 5) стоимость товара определяется не

индивидуальным рабочим временем работника, а общественно необходимым, состоящий в общественно нормальных условиях производства.

Следующие теории стоимости - теории трех факторов производства и издержек производства - следует рассматривать не как самостоятельные, а как производные от трудовой теории стоимости, потому что, если в основе первой - уже упомянутые три фактора (капитал, земля и труд), то вторая представляет собой синтезирующий разновидность: здесь величина расходов, имевших место в процессе производства товара, связывается с отдельными элементами затрат (материальными, трудовыми, финансовыми ресурсами).

Теория спроса и предложения также тесно связана с предыдущими тем, что ее сторонники не исключая трудовую теорию стоимости, стремятся выяснить влияние на величину стоимости товара (а из-за стоимости и на цену) таких ведущих факторов рыночного механизма как спрос и предложение. Тем самым формирование стоимости товара не ограничивается сферой производства, а дополняется сферой обращения, позволяет расширить круг факторов, влияющих на этот процесс.

Такой теорией, кинула «вызов» трудовой теории стоимости, стала теория предельной полезности, или маржинализм («маржинализм» в переводе с французского означает «предельный»). Ее основатели-ученые Венского университета (Австрия) К. Менгер (1840 - 1921), Е. Бем-Баверк (1851 1914) и Ф. Визер (1851 - 1926), не соглашаясь с основными постулатами трудовой теории стоимости, выдвинули свою субъективно-психологическую концепцию стоимости и цены товара, а именно с позиции отношения потребителя к той или иной полезной вещи. В основу этой теории были положены следующие положения: 1) кроме категории «потребительская стоимость» а «благо», которая отражает способность той или иной вещи удовлетворять конкретную потребность человека (потребителя), используется категория «Полезность», под которой понимают субъективное восприятие потребительской стоимости, а именно, в какой мере она может удовлетворить потребности человека и сколько ее есть для удовлетворения такой потребности; 2) полезные блага делятся на два вида: во-первых, такие, какие есть в безграничном количестве и которые люди не считают полезными для себя, во-вторых, существующие в ограниченном количестве, их недостаточно для удовлетворения существующих потребностей в них (именно эти блага с точки зрения потребителей имеют ценность) 3) человек, как потребитель, располагает свои потребности в последовательности от более к менее важных и пытается их удовлетворить теми благами, которые есть в распоряжении; 4) в процессе личного потребления надо исходить из действия закона убывающей полезности, который утверждает, что степень удовлетворения одним и тем же продуктом постепенно уменьшается пока не придет насыщение (Ф. Визер утверждал, что этот закон-закон общего действия и распространяется на все процессы - от голода до любви) 5) ценность благ определяется предельной полезностью, под которой понимают субъективную полезность «предельного экземпляра», что должно удовлетворить наименее настоятельную потребность в конкретной потребительской стоимости. Как видим, теории предельной полезности присущ крайний субъективизм, отсутствие

аргументированных доказательств по многим позициям, что позволяло ее противникам критиковать (и не безосновательно) эту теорию. Однако, экономическая теория находит в этой теории и положительные стороны. Так, принцип предельной полезности стал отправной точкой для последующей разработки таких категорий как «предельные издержки», «предельный доход», «предельный продукт», которые широко используются в современной экономической теории и практике и является объектом рассмотрения такой дисциплины как «Экономикс». Положения этой теории также используются для определения принципов рационального поведения потребителей, поведения фирмы в условиях ограниченности ресурсов и тому подобное. Имеет существенный недостаток и теория трудовой стоимости, поскольку она не учитывает влияние на процесс формирования стоимости и цены субъективных факторов, связанных с поведением потребителя, которые проявляются при реализации товара на рынке.

Поэтому, если абстрагироваться от тенденциозного подхода к оценке указанных теорий, то оказывается, что трудовая и теория предельной полезности имеет много общего, что они, по сути, являются разными методами объяснения одного и того же объективного процесса - процесса формирования стоимости. На это обстоятельство обратил внимание известный украинский экономист М.И. Туган-Барановский (1865 - 1919 ГГ.), Который писал: «Теории предельной полезности и трудовая, бесспорно, противоположные, но вовсе не противоречивы. Рикардо до и Менгер сосредотачивают свое внимание на разных сторонах одного и того же процесса. Теория Рикардо подчеркивает объективные факторы ценности; теория Менгера - субъективные моменты оценки. Но подобно тому, как объективное физиологическое наблюдение, в определенном смысле противоположное субъективному, вовсе не исключает последнего, а только дополняет его, так же теория Рикардо не исключает, а лишь дополняет теорию предельной полезности».

Эта идея была успешно реализована выдающимся экономистом XIX века А. Маршаллом (1842 - 1924 ГГ.), Который в своем основном труде «Принципы экономической науки» (1890), используя теорию издержек производства и теорию предельной полезности, предложил «компромиссный» подход. Так возникла теория «неоклассического синтеза» (ее еще называют теорией рыночного ценообразования). Она до сих пор - наиболее распространенная в экономической науке, доказывает ее актуальность и практическую значимость (более подробно эта теория рассматривается в главе 9 этого издания, где речь идет о механизме ценообразования в условиях рынка).