
ЛЕКЦИЯ №7

Товар и его стоимость.

План.

1. Экономическая сущность товара.
2. Двойственный характер труда.
3. Теории товарной стоимости.

1. Экономическая сущность товара.

Товар является специфическим экономическим благом, он является результатом экономической деятельности и произведён для обмена путём купли-продажи. **Товар** – это продукт труда, который имеет стоимость и распределяется в обществе с помощью обмена, купли-продажи; всё, что позволяет удовлетворить потребность и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления. Товар обладает двумя свойствами: способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность и способностью обмениваться на другие товары.

Способность товара удовлетворять потребность определяет его потребительную стоимость как совокупность полезных свойств товара, благодаря которым он обладает способностью удовлетворять какую-либо потребность общества или отдельного человека (может служить пищей, быть одеждой или иным полезным предметом). **Потребительная стоимость** – полезность вещи как предмета потребления, наличие у неё свойств и качеств, позволяющих удовлетворять человеческие потребности.

Способность товара обмениваться на другие товары в определённых пропорциях определяет его меновую стоимость. **Меновая стоимость** – это свойство товара обмениваться на другой товар в определенной пропорции, находящая своё выражение в денежной стоимости, в цене товара. Таким образом, потребительная стоимость характеризует товар качественно, а меновая – количественно, что делает разные товары соизмеримыми между собой.

2. Двойственный характер труда.

В историческом контексте можно выделить несколько подходов к теоретическому обоснованию сущности категории стоимости товаров.

Трудовая теория стоимости сформировалась в течение XVIII и XIX веков. Её разработка осуществлялась представителями классической буржуазной политической экономии (У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо), в дальнейшем большой вклад в развитие трудовой теории стоимости внесли К. Маркс и Ф. Энгельс. Согласно данной теории общим объективным свойством товаров является то, что на их производство затрачен общественный труд, следовательно, **стоимость товара определяется величиной затрат труда на его производство**. Труд всякого производителя носит двойственный характер, выступает как конкретный труд и как абстрактный труд.

Труд конкретный – целесообразное расходование человеческой рабочей силы, направленное на создание потребительной стоимости. Виды такого труда отличны друг от друга по создаваемой потребительной стоимости, их отличают цели, производственные операции, применение орудий и предметов труда, профессионально-квалификационные свойства и навыки работников, результаты. Конкретный труд представляет собой полезный труд, затрачиваемый в определённой форме и качественно отличающийся от всех других видов труда. Так, например, труд столяра отличается от труда пекаря или портного. В то же время труд – это затраты рабочей силы вообще, безотносительно к её конкретной форме, поэтому сформировалась категория абстрактного труда.

Труд абстрактный – специфическая общественная форма труда, расходование физиологической человеческой рабочей силы – затраты физической, умственной, нервной энергии. Труд абстрактный обнаруживается только в сфере обмена, поскольку это труд вообще, который представляет собой обезличенный, однородный, соизмеримый труд, воплощённый в произведённом товаре. Именно абстрактный труд, по мнению авторов трудовой теории, создаёт стоимость, т.к. является тем общим в труде различных специалистов, что позволяет приравнивать разные потребительные стоимости друг к другу.

Взгляды разных учёных на меру стоимости существенно различались. Так, А. Смит за меру стоимости принимал рабочее время, Д. Рикардо – рабочее время на производство товара в худших условиях производства, К. Маркс определял стоимость затратами общественно-необходимого рабочего времени. Такое время обычно затрачивает при создании товара большинство производителей, т.е. среднее время.

Общественно необходимое рабочее время – это то рабочее время, которое затрачивается на изготовление товаров при:

- 1) общественно нормальном (господствующем) состоянии производства;
- 2) средней квалификации (умелости) работников;
- 3) средней интенсивности труда.

На величину стоимости воздействуют ряд факторов, главными из которых являются: производительность, интенсивность и сложность труда.

Под производительностью труда понимают его эффективность, плодотворность. **Производительность труда** – плодотворность, эффективность деятельности людей в процессе создания материальных благ и услуг. Она выражается количеством продукции, выпущенной в единицу времени или количеством времени, затраченного на производство единицы продукции. Повышение производительности труда приводит к уменьшению рабочего времени, необходимого для производства единицы товара, и, следовательно, к снижению величины его стоимости.

Интенсивность труда характеризует напряжённость работы, отдачу от трудовых ресурсов в единицу времени. Более интенсивный труд воплощается в большем количестве продуктов и создаёт большую по величине стоимость в единицу времени. Сложность труда характеризует его содержание. Например, труд ювелира сложнее труда слесаря, а труд слесаря сложнее труда дворника. **Труд простой (*common labor*)** – труд работника, который не обладает квалифицированной подготовкой. Простой труд не требует специальной подготовки и обучения в отличие от сложного труда, для которого необходимо предварительное обучение. **Труд сложный (*complicated labor*)** – труд работника, обладающего определённой специальной подготовкой, квалифицированный труд. Сложный труд рассматривается как умноженный или возведённый в степень простой труд. При определении величины стоимости товара за основу берётся общественно необходимое количество простого труда.

3. Теории товарной стоимости.

Необходимо отметить, что далеко не все экономисты были согласны с положениями трудовой теории стоимости. В последней трети XIX века произошла так называемая «маржиналистская революция», и с этого момента стала развиваться **теория предельной полезности**, в рамках которой был предложен новый подход к решению вопроса о стоимости – с точки зрения не производителя, а потребителя. **Теория предельной полезности** – это теория, согласно которой стоимость товаров рассматривается как субъективная категория, и цены определяются предельной полезностью тех или иных благ. Разработчиками теории предельной полезности были К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк, Дж. Б. Кларк. Их основная точка зрения заключалась в том, что стоимость как ценность товара для потребителя определяется степенью его полезного эффекта. Субъективная ценность товара зависит от двух основных факторов: от имеющегося запаса данного блага (редкости) и от степени насыщения потребности в нём. По мнению сторонников этой теории, **ценность (стоимость) благ определяется их предельной полезностью**, т.е. субъективной полезностью последней единицы запаса, которая удовлетворяет наименее настоятельную потребность в продукте данного рода.

Предельная полезность – это приращение полезности, дополнительная, добавочная полезность, которую получает потребитель блага при увеличении количества потребляемого блага на одну единицу (в предположении, что все прочие условия потребления, потребление других благ остаются неизменными). В ходе постепенного насыщения потребностей полезность вещи уменьшается с увеличением запасов благ. Чем больше запасы, тем ниже ценность каждой следующей единицы блага. Если благо имеется в изобилии, то, сколь бы ни была велика его совокупная полезность, полезность последней единицы будет равна нулю, и, поскольку безразлично, какую именно единицу считать последней, нулю будет равна полезность любой единицы. Такое благо, в терминах К. Менгера, будет являться **неэкономическим (или свободным) благом**. Наоборот, даже если совокупная полезность всего количества блага (например, бриллиантов) не столь велика, то ограниченность их количества приводит к тому, что последняя единица ценится достаточно высоко, и это благо приобретает **экономический характер и ценность**.

Главным недостатком теории предельной полезности являлось игнорирование интересов товаропроизводителей в процессе оценки стоимости. Поэтому в экономической науке возникло новое направление - **затратная (факторная, калькуляционная) теория стоимости**, представленная в трудах Дж. Милля, Ж.Б. Сэя, А. Маршалла и др. авторов. Она связывает создание стоимости с функционированием трёх факторов производства – капитала (трактуемого как средства производства), труда и земли. Каждый фактор производства имеет определённую производительность и вносит свой вклад в ценность продукта. С этой точки зрения **стоимость представляет собой величину затрат всех факторов (ресурсов) на производство товара (услуги)**.

В рамках этой концепции был сформулирован закон стоимости, который показывает связь между соотношением индивидуальных затрат конкретного товаропроизводителя и общественно-необходимых затрат на производство данного товара. **Закон стоимости (*law of value*)**: цена товара определяется общественно-необходимыми издержками, с увеличением цены повышается эффективность деятельности предпринимателя, но при её снижении товаропроизводитель вынужден принимать меры по уменьшению своих затрат, снижению стоимости производства или свёртыванию производства. Таким образом, если индивидуальные издержки будут слишком высоки и превысят общественно-необходимые, производитель на каждой единице товара получит убыток и достаточно скоро обанкротится; если же индивидуальные издержки предпринимателя ниже общественно-необходимых, то он будет получать на каждой единице продукта дополнительный доход.

Такой механизм позволяет закону стоимости выполнять три основные функции:

1. *стимулирующую* - закон стоимости стимулирует предпринимателей к снижению затрат, внедрению ресурсосберегающих и новых высоких технологий;
2. *санирующую* - закон стоимости через механизм банкротства выталкивает с рынка неконкурентоспособного производителя, индивидуальные издержки которого слишком высоки;
3. *регулирующую* - закон стоимости через соотношение индивидуальных и общественно-необходимых затрат обеспечивает рациональное распределение между различными отраслями экономики средств и ресурсов, которые стремятся туда, где можно получить более высокий доход.

Сравнительная характеристика теорий стоимости

Признаки сравнения	Трудовая теория стоимости	Теория предельной полезности	Факторная (калькуляционная) теория стоимости
Определение товара	Товар – благо, созданное общественным трудом, предназначенное для удовлетворения общественных потребностей	Товар – благо, обладающее полезностью	Товар – результат производственной деятельности, направленной на получение дохода
Причины появления товара	Разделение труда	Безграничность потребностей	Максимизация прибыли
Свойства товара	1. создан трудом; 2. удовлетворяет потребности; 3. имеет стоимость	1. обладает полезностью	1. определяет затраты, связанные с его производством и реализацией
Определение стоимости (ценности)	Стоимость – вещественная форма затрат, выражающая отношение издержек производства к ценности товара	Ценность – мера полезности товара для потребителя	Себестоимость – стоимостная характеристика затрат, связанных с производством и продажей товара
Факторы, влияющие на стоимость	1. количество труда, потраченного на производство товара; 2. сложность труда	1. степень насыщения; 2. количество запасов; 3. труднодоступность товара	1. количество затраченных факторов производства; 2. цена факторов производства
Виды стоимости	Потребительная и меновая стоимости	Средняя и предельная полезность	Производственная и коммерческая себестоимость
Цена	Цена – денежное выражение стоимости	Цена - пересечение интересов продавцов и покупателей	Цена – коммерческая себестоимость + норма прибыли
Факторы, влияющие на цену	Стоимость товара, структура рынка	Спрос и предложение	Величина нормы прибыли, НДС
Виды цены	Естественная, рыночная, монопольная	Равновесная	Отпускная цена производителя

Обобщая рассмотренный выше вклад мировой науки в разработку теории стоимости, можно дать следующее определение этой важнейшей экономической категории: **стоимость** – 1) цена товара; 2) затраты денежных средств на приобретение товара, на выполнение работ и услуг, на получение благ; 3) овеществлённый в товаре труд. Таким образом, в современной микроэкономической теории полезность товара и издержки на его производство рассматриваются как равноправные силы, в результате чего признаются равноправными по своему влиянию на формирование стоимости, и сфера производства, и сфера потребления.

Выводы

Товар представляет собой продукт труда, который имеет стоимость и распределяется в обществе с помощью обмена, купли-продажи.

Двойственный характер труда, воплощенный в товаре, включает в себя конкретный и абстрактный труд.

Эффективность труда определяется его производительностью.

Стоимость товара определяется количеством вложенного в его производство труда, а также полезностью товара в конкретное время.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под товаром?
2. Каковы свойства товара?
3. Как трактуется категория стоимости товара с позиций трудового, ценностного и затратного подходов?
4. В чём разница между конкретным и абстрактным трудом, между простым и сложным трудом?
5. Что понимается под терминами «производительность труда» и «интенсивность труда»?
6. Каковы содержание и функции закона стоимости?