ОРЛОВСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Филиал в г. Брянске

Специальность – 060400 Финансы и кредит

# РЕФЕРАТ

по курсу «Экономическая теория»

на тему «Общая теория товара»

Студент Водяго И. М.

Группа

Преподаватель

к. э. н.

Хаврель В. Т.

## Брянс

## Содержание

|  |  |
| --- | --- |
| ВведениеТрудовая теория стоимости Трудовая теория стоимости по А. Смиту  Трудовая теория стоимости по К. Марксу  Теория предельной полезности  Теория предельной полезности и субъективная ценность блага. Основные направления критики трудовой теории стоимости  Теория предельной полезности по К. Менгеру  Заключение  Список использованной литературы | 3 5  5  7  9  9  14  16  17 |

## ВВЕДЕНИЕ

Плодотворной была концепция Смита о естественной и рыночной цене товаров. Под естественной ценой он понимал денежное выражение меновой стоимости и считал, что в длительной тенденции фактические рыночные цены стремятся к ней как к некоему центру колебаний. Она ”как бы представляет собой центральную цену, к которой постоянно тяготеют цены всех товаров. Различные случайные обстоятельства могут иногда держать их на значительно более высоком уровне и иногда несколько понижать их по сравнению с нею. Но каковы бы ни были препятствия, которые отклоняют цены от этого устойчивого центра, они постоянно тяготеют к нему”. При уравновешивании спроса и предложения в условиях свободной конкуренции рыночные цены совпадают с естественными. Смит положил также начало анализу факторов, способных вызывать длительные отклонения цен от стоимости; важнейшим из них он считал монополию. Это, в частности, открывало возможности исследования спроса и предложения как факторов ценообразования, а также роль разного рода монополий в этой области.

Среди основателей австрийской школы Менгер был первым, кто сформулировал принцип снижающейся полезности. Согласно этому принципу, стоимость однородного блага определяется той наименьшей полезностью, которой обладает последняя единица запаса. В своей таблице Менгер абстрагировался от того факта, что субъективная оценка одного и того же товара разными людьми различна. Так, очевидно, что субъективная оценка хлеба предпринимателя и пролетария различна, однако они платят одинаковую цену за равное количество хлеба. Далее Менгер, ставя ценность благ в зависимость от редкости, приходил к выводу, что она определяется размерами предложения. При увеличении или уменьшении количества благ изменяется степень удовлетворения потребности и соответственно ценность этих благ. Он считал, что ценность одинаковых благ определяется стоимостью наименее важной единицы или последней в запасе. К. Менгер, формулируя принцип предельной полезности, подчёркивал, что его теория посвящена рассмотрению отношения между благами и людьми, в которой важную роль вопрос о том, какое место внутри общей иерархии занимает данная вещь. Этот принцип разрабатывался для анализа индивидуального потребления в натуральном хозяйстве. Однако Менгер использовал его и для исследования товарного производства, так как, по его же словам, он в анализе всех экономических процессов придерживался чисто атомистического подхода, который выявляет определяющую роль субъективных факторов. При решении проблемы стоимости он трактовал капиталистическое производство всего лишь как совокупность индивидов, воли которых сталкиваются в борьбе за выгоду на общественной арене. Но как подтверждает Селигмен[[1]](#footnote-1), «суждения Менгера по этому важному вопросу временами носили туманный характер… Менгер не смог выяснить и того, как индивидуум станет распоряжаться принадлежащими ему благами, для того чтобы достигнуть максимального удовлетворения своих потребностей».

## ТРУДОВАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ

## Трудовая теория стоимости по А. Смиту.

Смит положил в основу своих взглядов теорию трудовой стоимости: определение стоимости затраченным на производство товара трудом и обмен товаров соответственно заключенным в них количествам труда.

Смит определил и разграничил потребительную и меновую стоимости товара. Он признал равнозначность всех видов производительного труда как создателя и конечного мерила стоимости, показал закономерность того, что стоимость непременно должна выражаться в меновой стоимости товара, в его количественном соотношении с другими товарами, а при достаточно развитом товарном производстве - в деньгах[[2]](#footnote-2).

Смит не исследовал труд как субстанцию стоимости, не различал процессы труда как процессы создания и перенесения стоимости, поскольку все его внимание было устремлено на меновую стоимость, на количественную меру стоимости, на то, как она проявляется в обменных соотношениях и в конечном счете - в ценах. Смит понимал, что величина стоимости определяется не фактическими затратами труда отдельного товаропроизводителя, а теми затратами, которые в среднем необходимы при данном состоянии общества. Он отмечал также, что квалифицированный и сложный труд создает в единицу времени больше стоимости, чем неквалифицированный и простой, и может быть сведен к нему посредством каких-то коэффициентов.

Помимо основного определения стоимости заключенным в товаре количеством труда Смит ввел второе понятие, где стоимость определяется количеством труда, которое можно купить за данный товар. В условиях простого товарного производства, когда не было наемного труда и производители товаров работали на принадлежащих им средствах производства, это одно и то же. Ткач, например, обменивал кусок сделанного им сукна на сапоги. Можно сказать, что кусок сукна стоит пары сапог или что он стоит труда сапожника за то время, пока он изготовлял сапоги. Но, по существу, это вовсе не одно и то же, что становится ясно для условий капиталистического производства. Если сапожник работает по найму у капиталиста, то стоимость произведенных им сапог и ”стоимость его труда”, то есть то, что он получает за свой труд - совершенно разные вещи. Кусок сукна по-прежнему стоит пары сапог, но он стоит больше, чем труд сапожника, так как в стоимости сапог теперь заключена прибавочная стоимость, присваиваемая капиталистом.

Смит натолкнулся на противоречие, состоящее в том, что в отношениях между капиталистом и рабочим (при найме рабочей силы) закон стоимости, закон обмена эквивалентов вроде бы нарушается. Капиталист оплачивает рабочему в виде заработной платы лишь часть стоимости, которую создает труд рабочего и получает капиталист. Смит не мог объяснить это противоречие в рамках теории трудовой стоимости и делал вывод, что стоимость определялась трудом только в ”первоначальном состоянии общества”, когда не было капиталистов и наемных рабочих, т. е. при простом товарном производстве. Для условий капитализма он сконструировал другую теорию - ”теорию издержек производства”[[3]](#footnote-3), согласно которой стоимость товара образуется путем сложения заработной платы, прибыли и ренты, приходящихся на единицу товара. Для товаров, в производстве которых не участвует арендованная земля, цена слагается из заработной платы и прибыли. Он писал: ”Заработная плата, прибыль и рента являются тремя первоначальными источниками всякого дохода, равно как и всякой меновой стоимости”[[4]](#footnote-4). Он включал в слагаемую таким образом стоимость не просто прибыль, а естественную, среднюю норму прибыли на капитал. Для него было очевидно, что при отсутствии препятствий для перелива капитала норма прибыли в различных отраслях и при различных приложениях капитала должна уравниваться.

# Трудовая теория стоимости по К. Марксу

Свои потребительские свойства товар приобрёл в силу качественной определённости того труда, с помощью которого он изготовлен. Определенный труд, необходимый для изготовления данной потребительской стоимости, мы называем ***конкретным трудом.***

Человеческий труд вообще, необходимый для создания любого товара, называется ***абстрактным трудом.*** Именно абстрактный труд создаёт стоимость.

Труд, производящий товары, может быть *сложным* (квалифицированным) и *простым* (неквалифицированным), не требующим особого обучения. Всякий сложный труд представляет собой умноженный простой труд, ибо в него входит труд, необходимый для обучения. К. Маркс указывал: “ Производительная сила труда определяется разнообразными обстоятельствами, между прочим средней степенью искусства рабочего, уровнем развития науки и степенью её технологического применения, общественной комбинацией производственного процесса, размерами и эффективностью средств производства, природными условиями.”

Естественной мерой труда является рабочее время. Но стоимость создаётся не просто трудом, а общественным трудом, то есть величина стоимости измеряется не индивидуальными затратами труда того или иного производителя, а ***общественно необходимыми затратами труда.***

По определению Маркса “ общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительской стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда.”

Общественно нормальными (или типичными) условиями производства являются те, при которых создаётся подавляющая часть товаров данного вида. Рынок не признаёт индивидуальных затрат труда. На рынке одинаковые потребительские стоимости будут иметь одну и ту же стоимость - на уровне тех затрат, которые считаются общественно необходимыми, то есть средними в данных условиях.

Таким образом, единицей общественно необходимого рабочего времени является час труда, совершаемого при типичных производственных условиях. Следовательно, величина стоимости определяется временем, общественно необходимым для производства данного товара.

Практически производительность труда измеряется либо путём деления объёма произведенной продукции на затраченное время, либо путём деления затраченного рабочего времени на объём произведённой продукции. В связи с этой пропорцией. Маркс вывел следующую математическую зависимость: “ Величина стоимости товара изменяется, таким образом, прямо пропорционально количеству и обратно пропорционально производительной силе труда, находящего себе осуществление в товаре”.

Из этого следует, что более производительный труд за данный промежуток времени всегда создаёт большую стоимость, чем менее производительный.

**ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ**

**Теория предельной полезности и субъективная ценность блага. Основные направления критики трудовой теории стоимости**

 Теория предельной полезности непосредственно противопоставлялась марксистской трудовой теории стоимости, на которой базируется теория прибавочной стоимости. Е. Бем-Баверк[[5]](#footnote-5), указывая на железную логику «Капитала» К. Маркса, заявил, что для опровержения марксизма в целом достаточно показать несостоятельность его учения о стоимости.

Согласно теории трудовой стоимости, только на рынке при обмене выявляется общественно необходимый уровень затрат труда.   
Стоимость создается в процессе производства, а проявляется на рынке. Покупатель, приобретая на рынке товар, оценивает его полезный эффект, а не затраты труда на его производство. Ценность полезного эффекта категория во многом субъективная, а отсюда ни как не может быть свойством, объективно присущим вещам. Ценность имеет лишь то, что ценно в глазах покупателя. Людьми ценятся самые различные материальные и духовные блага и услуги не в результате того, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага имеют полезность. Мы уже говорили о том, что высокая цена билета на концерт эстрадной певицы определяется отнюдь не затратами "какого-то" общественно необходимого труда, а тем полезным эффектом, который получает (или ожидает получить) зритель. Чем определяется стоимость картины Репина, Саврасова, Левитана? Конечно не какими-то общественно-необходимыми затратами времени. Однако приземлимся. Если пекарь при продаже своих булочек не вернет затраченный капитал и не получит определенный доход, оправдывающий его усилия, то покупатель, высоко или низко оценивающий полезные свойства булочек, окажется без булочек. Кто может оценить муки творчества? Что полезнее - обильный ужин в ресторане или настоящая музыка? В рамках здравого смысла ответить на этот вопрос невозможно.

В реальных ситуациях всегда приходится выбирать: или то или это. Субъективная оценка полезности зависит от двух факторов: от имеющегося запаса данного блага и от степени насыщения потребности в нем. По мере удовлетворения потребности "степень насыщения" растет, а величина конкурентной полезности падает. К закону убывающей полезности мы вернемся в последующих лекциях. Сейчас для нас важно уяснить одно: чем пекарь руководствуется при выпечке своих булочек? Производителю (продавцу) нужно одно, потребителю (покупателю) другое. Производителем движет "невидимая рука" А. Смита: включаясь в общественное производство он преследует только свою личную выгоду. Но он получит эту выгоду только в том случае, если на продукцию его труда найдется покупатель (ценитель полезных свойств его товара). Медаль имеет две стороны: лицевую и оборотную, Ценность блага также двойственна: производитель (продавец) измеряет его издержками производства (затраченным живым и прошлым трудом), потребитель (покупатель) - степенью полезности. Два начала ценности блага не противостоят друг другу. Это также медаль.

Теория предельной полезности базируется на представлении о том, что хотя потребности людей вообще говоря, безграничны - потребность в определенном товаре может быть удовлетворена. В пределах ограниченного промежутка времени в течении которого вкусы покупателей остаются неизменными, потребители могут получить столько товаров и услуг, сколько они пожелают. Чем большее количество товаров приобретают потребители, тем меньше их стремление к приобретению дополнительных единиц этого же товара: например, потребность человека в автомобиле, если он его не имеет, может быть очень сильной; желание иметь вторую машину гораздо менее интенсивно; а что касается третьей или четвертой машины, то потребность в них очень слаба. Даже очень богатые семьи редко имеют больше четырех-пяти машин, несмотря на то, что их доходы позволяют купить и содержать целый автомобильный парк.

Экономисты выдвинули теорию, согласно которой определенная потребность может удовлетворятся следующими друг за другом единицами товара в соответствии с законом убывающей предельной полезности. Как известно, продукт обладает полезностью, если он способен удовлетворять потребности. Следовательно, полезность - это способность удовлетворять потребности. Но нужно разделять понятия "полезность" и "польза". Картина Пикассо может быть бесполезной с практической точки зрения и в тоже время приносить пользу знатокам искусства. Нужно также отметить, что полезность весьма субъективное понятие. Бутылка дешевого портвейна может иметь достаточно большую полезность для бродяги-алкоголика и нулевую или даже отрицательную полезность для председателя местного отделения союза трезвости.

Под предельной полезностью понимают добавочную полезность[[6]](#footnote-6), или удовлетворение, извлекаемое потребителем из одной дополнительной единицы конкретной продукции. За относительно короткий промежуток времени, в течении которого вкусы потребителей не изменяются, предельная полезность каждой последующей единицы товара будет падать (иногда предельная полезность последующих единиц продукции может возрастать. Например, третья банка пива может доставить больше удовольствия, чем первая или вторая. Но начиная с определенного момента следует ожидать, что предельная полезность дополнительных единиц продукции начнет падать). Почему? Потому что потребность в этом конкретном продукте будет постепенно удовлетворятся. Падение предельной полезности по мере приобретения потребителем дополнительных единиц определенного продукта известно под названием закона убывающей предельной полезности.

Закон убывания предельной полезности наглядно показывает, что если каждая последующая единица продукта обладает все меньшей и меньшей полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы продукта лишь при условии снижения их цены. Потребитель купит, скажем, два бутерброда по цене 10 рублей, но вследствие убывающей предельной полезности дополнительных единиц продукта он предпочтет не покупать больше этого продукта по данной цене, т.к., отдавая деньги, он фактически отказывается от других товаров, т.е. от альтернативных способов получения полезности. Поэтому следующие бутерброды будут "недостаточно хороши" до тех пор, пока цена не снизится. При отрицательной предельной полезности фирме, которая готовит бутерброды, пришлось бы платить клиенту, чтобы заставить его съесть бутерброд. Если взглянуть на дело со стороны продавца, то убывающая предельная полезность заставляет производителя понижать цену, для того чтобы побудить покупателя к приобретению большего количества продукции.

Представление об убывающей предельной полезности не только лежит в основе объяснения закона спроса, но и играет ключевую роль в объяснении того, каким образом потребителям следует распределять свой денежный доход между различными товарами и услугами, которые они могут купить. Этот вопрос сводится к следующему: какой именно набор товаров и услуг из тех, что потребитель может приобрести не выходя за пределы своего бюджета, принесет ему наибольшую сумму полезности или удовлетворения. Грубо говоря, правило, в соответствии с которым можно максимизировать удовлетворение потребности, заключается "в таком распределении денежного дохода потребителя, при котором последний рубль, затраченный на приобретение каждого вида продуктов, приносил бы одинаковую предельную полезность"[[7]](#footnote-7). Это определение носит название правила максимизации полезности. Если потребитель "уравновесит свои предельные полезности"[[8]](#footnote-8) в соответствии с этим правилом, то ничто не будет побуждать его к изменению структуры расходов. Потребитель будет находится в "состоянии равновесия", но в случае изменения потребительских вкусов, дохода или цен на различные товары, он окажется в худшем положении - совокупная полезность понизится - при любом изменении набора приобретаемых товаров. Правило максимизации полезности можно записать в простой алгебраической форме: предельная полезность в расчете на рубль, затраченный на продукт А - это полезность продукта А, деленная на цену продукта А, а предельная полезность в расчете на рубль, затраченный на продукт В - это полезность продукта В, деленная на цену продукта В. Правило максимизации полезности требует, чтобы эти соотношения были равны:

MU продукта А MU продукта В

цена продукта А цена продукта В

Таким образом, мы выяснили, что если потребитель будет следовать правилу максимизации полезности, то он будет находится в состоянии равновесия, но любое отклонение от этого правила приведет к уменьшению предельной полезности приобретаемых им товаров

# Теория предельной полезности по К. Менгеру

К. Менгер[[9]](#footnote-9) первым изложил теорию предельной полезности и предпринял попытку показать зависимость полезности от редкости предметов потребления. Он утверждал, что истинным исходным пунктом исследования являются человеческие потребности. Эти потребности Менгер определял как разновидность неудовлетворённых желаний или неприятных ощущений, которые проистекают из нарушения своеобразного физиологического равновесия. Далее он утверждал, что при ограниченности ресурсов перед индивидом возникает проблема, как наилучшим образом распределить свои средства для удовлетворения потребностей. Для ответа на этот вопрос он построил схему, в которой римскими цифрами обозначал потребности человека в различных предметах от I до X в зависимости от их значения для благополучия субъекта, от насущной к наименее важной. Арабские цифры должны в этой таблице показывать, как хозяйствующий субъект расценивает первую, вторую и т. д. единицы блага, удовлетворяющего ту или иную потребность.

#### Таблица Менгера

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I | II | III | IV | V | VI | VII | VIII | IX | X |
| 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | 9 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | 8 | 8 |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | 7 | 7 | 7 |  |  |  |  |  |  |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |  |  |  |  |  |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |  |  |  |  |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |  |  |  |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |  |  |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |  |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Менгер, поясняя свою таблицу, сравнивал потребности I и V. Потребность I – в зерне, самая важная потребность. Потребность V – в напитках. Если человек имеет запас зерна в 3 мешка, то предельная полезность зерна по схеме будет равна 8 единицам, а предельная полезность вина при наличии трёх бутылей у этого человека будет равна 4 единицам. Если человек имеет 5 мешков зерна, то его (зерна) предельная полезность будет оцениваться ниже – в 6 единиц, а пятая бутыль будет иметь предельную (или наименее важную) полезность 2 единицы. Чтобы объяснить, как сама предельная полезность влияет на установление цен, Менгер рассматривал рынок с фиксированным предложением товара. Сама постановка вопроса о влиянии спроса на цены товаров вполне правомерна. Его решение интересовало экономистов не только во времена Менгера. И по сей день идут дискуссии о степени воздействия спроса на ценообразование и методах исчисления этого воздействия.

К. Менгер при решении проблем цены (которой он подменил стоимость) опирался на метод робинзонады и исследовал поведение индивида, поступки которого подчинены поиску наибольшей выгоды, или рациональной психологии. Предложение товаров на рынке он объявил неизменным, считая, что в этих условиях ценность того или иного блага будет зависеть от спроса, а изменение последнего – от предельной полезности этих благ.

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Отмечая методологические и теоретические изъяны теории предельной полезности, нельзя в то же время не отметить, что проблемы взаимодействия спроса и предложения в ценообразовании, вопросы взаимной связи потребительной стоимости (полезности) и стоимости, соотношения платёжеспособного спроса и цен, затронутые в этой теории, являются важными для понимания функционирования товарного производства. Совершенно очевидно, изучение и прогнозирование спроса и предложения, исследование конкретных рынков является актуальной задачей для экономической науки. С целью решения этой задачи современные буржуазные экономисты используют теорию предельной полезности, усилив внимание к изучению закономерностей потребительского спроса, анализу предложения, исследованию рынков совершенной и несовершенной конкуренции и ценообразования факторов производства на микроэкономическом уровне.

**Список использованной литературы:**

1. Аникин А. В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей - экономистов до Маркса. - 3-е изд.-М.: Политиздат, 1979.
2. Барр Р. Политическая экономия. В двух томах. Том 2 М.: Международные отношения 1995
3. Дзарсов С.С. Политическая экономия М.: Политиздат 1988
4. История экономических учений: Курс лекций/Заррин П.И.,Поспелова Н. Г., Цага В. Ф. и др.- М.: Высшая школа, 1963.
5. История экономических учений: Учебник для экон. спец. вузов/ Рындина М. Н., Василевский Е. Г., Голосов В. В. и др.-М.: Высшая школа, 1983 г.
6. Маконнел К, Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Том1. М.: Республика 1992
7. Общая экономическая теория (Политэкономия). Учебник. Госкомитет Российской Федерации по образованию. Экономическая Академия имени Плеханова М.: Промо-медиа 1995
8. Политическая экономия Учебник для вузов (Под редакцией Медведева и др.) М.: Политиздат 1990
9. Советский энциклопедический словарь/Гл. ред. А.М. Прохоров.- - М.: Сов. энциклопедия, 1986.

1. История экономических учений: Учебник для экон. спец. вузов/ Рындина М. Н., Василевский Е. Г., Голосов В. В. и др.-М.: Высшая школа, 1983 г. [↑](#footnote-ref-1)
2. История экономических учений: Учебник для экон. спец. вузов/ Рындина М. Н., Василевский Е. Г., Голосов В. В. и др.-М.: Высшая школа, 1983 г. [↑](#footnote-ref-2)
3. Советский энциклопедический словарь/Гл. ред. А.М. Прохоров.- - М.: Сов. энциклопедия, 1986. [↑](#footnote-ref-3)
4. Аникин А. В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей - экономистов до Маркса. - 3-е изд.-М.: Политиздат, 1979. [↑](#footnote-ref-4)
5. История экономических учений: Учебник для экон. спец. вузов/ Рындина М. Н., Василевский Е. Г., Голосов В. В. и др.-М.: Высшая школа, 1983 г. [↑](#footnote-ref-5)
6. Маконнел К, Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Том1. М.: Республика 1992 [↑](#footnote-ref-6)
7. Маконнел К, Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Том1. М.: Республика 1992 [↑](#footnote-ref-7)
8. Маконнел К, Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Том1. М.: Республика 1992 [↑](#footnote-ref-8)
9. История экономических учений: Учебник для экон. спец. вузов/ Рындина М. Н., Василевский Е. Г., Голосов В. В. и др.-М.: Высшая школа, 1983 г. [↑](#footnote-ref-9)