**Основные этапы развития трудовой теории стоимости (А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс)**

Зачатки трудовой теории стоимости восходят к Аристотелю. Он различал потребительскую и меновую стоимости. Говорил: обмен справедлив, если каждый получил столько, сколько отдает другому. Аристотель не дал ответа на вопрос, что лежит в основе меновых отношений. Ответ на него дал У. Петти. Он сказал. что в основе обмена товаров лежат затраты чел. труда. Труд-отец богатства, а земля- его мать. Он говорил, что оценку всех вещей надо измерять затратами труда и только труд спасает нацию от лишений. Надо повышать умелость и интенсивность труда. Говорил, что в обществе действует закон стоимости, на основе которого происх. обмен товаров в соответствии с трудовыми затратами.

 Смит продолжил Петти. “Труд является единственным, всеобщим, равно как и ед. точным мерилом стоимости”. Стоимость товара определяется затраченным трудом ни одного конкретного человека, а средним трудом всех работающих, кот. осуществляется при среднем уровне общественно-нормальных условиях пр-ва (средний уровень техники, технологии). Богатство нации представляет продукт совокупного труда этой нации. Всех ремесленников, торговцев, земледельцев, моряков и др.

Эк. мир – огромная мастерская, где разворачивается соперничество различных видов труда. Источник богатства – годовой труд нации. Стоимость создается только производительным трудом”. Отмечал, что цена товара определяется трудом только в докапиталистическом обществе. При капитализме стоимость, а значит и цена, складывается из затрат труда, прибыли, % на капитал и земельной ренты.

 Рикардо считал “Труд – ед. источник стоимости товара”. “Рабочее время – решающий фактор стоимости и основы эк. процесса”. ”Стоимость труда разного качества определяется рынком”. “При определении стоимости надо учитывать и труд, затраченный на орудия труда, инструменты и здания, способствующие этому труду”. Признавал естественную стоимость и рыночную цену товара. 1-я отражает издержки пр-ва , 2-я отклонение под влиянием спроса и предложения.

 Маркс, опираясь на трудовую теорию стоимости классиков, исследовал развитие капитализма, начиная с простого товарного производства. Он отмечал сущность тов. производства, дал характеристику товара. Своей единственной заслугой считал “Учение о двойственном характере труда”.

**Определение стоимости товара издержками производства и его факторами**

Положение классической школы о стоимости товара господствовало 200 лет. Все положения этой теории были поставлены под сомнение Жаном Батистом Сейем. Сей развивая классиков выдвинул положение о трех факторах производства. На это подтолкнул его сам Смит заявивший: “цена всякого товара, включает затрату труда, прибыль и ренту.”

Теория факторов производства. Сей Считал: 1)Основой меновых пропорций является не труд, а полезность труда. 2)В создании на ряду с трудом участвуют земля и средства производства (капитал). Все три фактора (труд, капитал, земля) оказывают производительные услуги. Совокупность этих услуг образуют издержки производства. Каждый фактор, а не только труд создает соответствующую часть стоимости. Владелец каждого из этих факторов должен получать доход. Рабочий – зарплату, капиталист (владелец средств производства) – прибыль, а землевладелец – ренту.

Теория Сея была подхвачена другими экономистами в том числе Джоном Кларком, который создал теорию предельной производительности каждого из факторов. Доход каждого владельца фактора зависит от производительности этого фактора. Например доход капиталиста зависит от уровня техники, технологии, управления. Доход землевладельца зависит от того на сколько умело он использует землю. А доход рабочего зависит от квалификации и интенсивности труда.

Теория спроса и предложения русского экономиста Петра Струве. Отрицал существование стоимости, как основы цены. Стоимость – это лишь фантом (призрак). В реальной жизни существует только цена и больше ничего.

Английский экономист 19 в. Маклеод считал, что единственным регулятором цен является соотношение спроса и предложения. Чем выше спрос, тем выше цена. Чем больше предложение, тем цена ниже.

Английские эконом. Торренс и Миль считали, что цена товара определяется издержками производства т. е. затратами капиталиста на найм рабочей силы и покупку средств производства.

Все эти теории отражают взгляды на стоимость и цену с позиции производителей товаров. Но в меновых отношениях участвует покупатель. Его интерес отражает теория придельной полезности Австрийской школы.

**Теория предельной полезности**

Австрийская школа предельной полезности (ее основатель К. Менгер, О. Бем-Баверк, В. Визер) дала объяснение стоимости (ценности) и цены благ и услуг с позиции экономической психологии потребителя полезных вещей. Основные положения данной теории таковы: 1)Австрийские ученые полагали, что полезность нельзя отождествлять с объективными свойствами товаров. Полезность, по их мнению, - это субъективная оценка, которую дает каждый покупатель роли определенного блага в удовлетворении его личных потребностей. Стоимость блага – это понимание человеком значения потребляемой вещи для его жизни и благосостояния. 2)Полезные блага подразделяются на два вида. А) Имеются в безграничном количестве (вода, воздух и т. п.). Эти вещи люди не считают ценными для себя. Ибо они имеются в таком избытке, который не нужен для удовлетворения человеческих потребностей. Б) Являются относительно редкими и недостаточными для насыщения сложившихся потребностей в них. Именно этим благам хозяйствующие лица приписывают ценность. 3)Человек располагает свои потребности в порядке понижения степени их важности и пытается удовлетворить их имеющимся в его распоряжении количеством благ. При этом ценность каждого блага будет зависеть, во-первых, от важности удовлетворения потребности, во-вторых, от степени ее насыщения. В таком случае можно распределить потребности по определенным родам, характеризующим их значение для обеспечения жизни. В составе каждого рода потребностей выделяются ступени насыщения человеческих запросов. 4)В процессе личного потребления действует закон убывающей полезности. Немецкий экономист Герман Госсен сформулировал этот закон так. Степень удовлетворения одним и тем же продуктом, если мы непрерывно продолжаем им пользоваться, постоянно уменьшается, так что наконец наступает насыщение.

5)Ценность благ определяет предельная полезность, т. е. субъективная полезность “предельного экземпляра”, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность в продукте данного рода. Предельная полезность может возникать на разных уровнях потребления благ. В таких случаях она означает величину ощущаемой человеком добавочной полезности, которая получена от прироста потребления новой единицы какого-то продукта. Если предельная полезность достигает “точки насыщения”, то человек перестает ощущать пользу от потребляемой вещи.

Предельная полезность, а следовательно, и ценность блага, зависит от “запаса” (наличного количества) данного продукта и потребности в нем. Если при неизменной величине потребности увеличивается “запас”, то предельная полезность вещи снижается. Когда “запас” уменьшается, то предельная полезность и ценность возрастают. Все это сказывается на величине рыночной цены продукта, которая прямо зависит от его предельной полезности. Итак, основные положения теории предельной полезности в определенной мере отражают реальные рыночные связи. Эти связи можно представить в формуле: потребитель – потребность – полезность блага – его ценность – рыночная цена. Так, по-видимому, можно оценивать товар и экономические отношения со стороны потребителя.