**Основные теории товара:**

**Трудовая теория стоимости и теория убывающей предельной полезности.**

Д. Рикардо отмечал, что в экономической теории ничто не порождало так много ошибок и разногласий, как именно неточности и неопределенность смысла, который вкладывался в слово «стоимость».

Основные концепции экономистов по вопросу о стоимости товара сформировались в течении XVII-XIX вв., и сегодня можно выделить три основных подхода к определению стоимости.

**Первый основан на использовании теории трудовой стоимости К. Маркса.** В соответствии с этим направлением производство и обмен товаров совершаются на базе их **стоимости, которая определяется общественно необходимыми затратами труда.** В этом случае товаропроизводители должны исходить из следующего закономерного положения: если индивидуальные затраты труда больше общественно необходимых, то та часть затрат, которая превышает последние, обществом не признается. При этом в основе стоимости товара лежит общественный труд, затраченный на его производство. Отсюда **стоимость определяется как воплощенный в товаре общественный труд товаропроизводителей.**

**По К. Марксу стоимость товаров определяется не индивидуальным, а общественно необходимым рабочим временем, которое требуется для изготовления товара при наличии общественно-нормальных условии производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда.**

Использование косвенных измерителей через сопоставление с другими товарами иногда подвергается нападкам со стороны противников теории трудовой стоимости, хотя речь идет об определении стоимости не средним трудом, а трудом, обусловленным общественными условиями производства и реализации.

Второй подход основан на использовании теории предельной полезности. Эта теория нашла широкое применение у маржиналистов. Они выводят стоимость и цену из предельной полезности товаров и их редкости. Представители этого направления считают, что последовательное приращение одинаковых величин запаса блага, находящегося в распоряжении субъекта, за известной точкой сопровождается прогрессирующим уменьшением единицы полезности блага.

Полезность единицы запаса, или предельная полезность блага, определяет величину стоимости данного товара.

При этом теоретики маржинализма, в частности представители австрийской школы, выделяют два вида ценности материальных благ – субъективную и объективную. Под субъективной ценностью понимают ценность материальных благ для данного субъекта, под объективной ценностью – рыночную цену товара. Определяющую роль представители австрийской школы отводят субъективной ценности, которая была заложена ими в теорию цен. Последняя рассматривается как результат столкновения на рынке субъектов оценки полезности данного товара со стороны покупателей и продавцов.

Третий подход был сформулирован А. Маршаллом (неоклассик). Его позиция определения стоимости сводится к выяснению взаимодействий рыночных сил, лежащих на стороне спроса в виде предельной полезности, и предложения в виде издержек производства.

Отсюда А. Маршалл делает вывод: **полезность определяет предлагаемое количество, предлагаемое количество определяет издержки производства, издержки производства определяют ценности.** Он считал, что цена, которую согласен уплатить за товар покупатель, определяется полезностью товара, при этом **полезность рассматривал, как максимальную стоимость, которую может уплатить за товар покупатель.**

При определении цен А. Маршалл выделял два фактора, влияющих на цены: предельная полезность и издержки производства. Он считал, что цена, назначенная продавцом товара, определяется издержками его производства, а рыночные цены устанавливаются покупателями и продавцами в результате спроса и предложения.

На рынке под воздействием изменений, происходящих в спросе и предложении, имеют место постоянные колебания рыночных цен. В соответствии с теорией трудовой стоимости такие колебания объясняются как отклонение цен от стоимости товаров. На этой основе производители товаров при их обмене вынуждены считаться общественной трудовой стоимостью товара, последняя служит базой цены. Равновесное состояние наступает при совпадении спроса и предложения. При определении стоимости блага на основе теории предельной полезности колебаниями цен происходят вокруг ценности «предельного продукта». Равновесная рыночная цена товара является результатом столкновения на рынке субъективной оценки полезности данного товара со стороны покупателей и продавцов.

В итоге можно сделать вывод, что **теория трудовой стоимости по К. Марксу и теория предельной полезности не противоречат, а дополняют друг друга.** Если в первой наиболее глубоко разработан научный аппарат обоснования стоимости в соответствии с трудовыми затратами, то второй – теоретически обосновано наиболее эффективное использование основных факторов производства – труда, капитала, земли и т.д.

**Дискуссионные аспекты теории стоимости и меновой стоимости.**

Сложности стоимостных отношений, многоуровневый характер противоречий товара и создающего его труда порождают попытки упрощенных, поверхностных трактовок этих отношений, сводящих сущность к внешним формам проявления. Значительное место в истории экономической мысли занимали и продолжают занимать попытки отождествления стоимости к внешним меновым пропорциям, и, тем самым, фактически исключения проблемы сущности рыночных отношений из сферы объектов экономической науки. Ещё в XVIIв. Английский автор Н. Барбон заявил: «Ничто не может иметь внутренней стоимости… Между вещами, имеющими равные меновые стоимости, не существует никакой разницы…». В различных вариациях данный подход проявлял себя вплоть до настоящего времени, хотя очевидно, что ограничение объекта теоретического исследования сферой внешних форм возвращает теорию стоимости к уровню аристотелевской эпохи, когда меновые пропорции объяснялись самыми различными факторами, и ставился под сомнение сам принцип объективной внутренней меры этих пропорций.

Методологическая некорректность **смешения сущности и внешних форм** является фактором, порождающим многообразные попытки объяснения меновых пропорций не соотношением общественно необходимых затрат труда, а различными второстепенными факторами. Среди оппонентов трудовой теории стоимости особое место занимает концепция предельной полезности, которая отводит главную роль факторам субъективно-психологического влияния на пропорции обмена. Не отрицая влияния как этих, так и многих других второ-(третье- и т.д.)степенных факторов на возможные и действительные **отклонения** фактических меновых пропорций от их объективно-необходимого состояния, следует, вместе с тем, однозначно подчеркнуть, что само это состояние воздействием второстепенных факторов никак не может быть объяснено – такого рода объяснение достигается лишь посредством логического движения от формы – пропорций обмена одних товаров на другие – к содержанию – общественно-необходимым затратам труда, то есть к стоимости товаров.

В последнее время появились различные «альтернативные» теории стоимости, претендующие на роль «новой парадигмы трудовой стоимости» или «парадигмы нетрудовой теории», одной из ключевых особенностей которых является критика трудовой теории за её «затратный» характер, способствующий, якобы, неэффективной растрате ресурсов, и не отражающий специфику экономических взаимосвязей и информационном обществе. Однако фундаментальным принципом философии экономики является признание того факта, что никакое производство благ невозможно без затраты ресурсов, и в этом смысле любая экономическая теория всегда имеет «затратный» характер. Сопоставление индивидуальных и общественных затрат труда, способствующее росту эффективности производства и на индивидуальном, и на общественном уровнях, объясняется именно на основе положений трудовой теории стоимости. Эти положения инвариантны относительно содержательной природы ресурсов, испытывающих воздействие труда, и, в частности, относительно информационных и интеллектуальных ресурсов, которые трансформируются в потребительные стоимости опять-таки посредством затрат труда, а не каким-то иным образом. Никакие концепции «полезности», никакие иные «альтернативные», отступающие от существа трудовой теории стоимости, не смогут объяснить внутренних закономерностей движения экономической системы, в которой бриллиант дороже, чем вода, компьютер дороже карандаша, а автомобиль дороже, чем колесо от этого автомобиля.