**Международный университет**

##### Калининградский филиал

###### Экономическая теория

Контрольная работа на тему:

**«Закон стоимости его сущность и роль»**

|  |
| --- |
| Выполнил: Гербеева Л. Н.  |
| Студентка 1-го курсаФакультет психологии |
| Зачетная книжка № 3М 99-89 |
|  |
| Проверил: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

##### Калининград, 2000

 **СОДЕРЖАНИЕ:**

1. **Введение…………………………………………………………**
2. **Экономической содержание стоимости………………….**
* **Эволюция теории стоимости ………………………………………..**
* **Теория стоимости: спрос или предложение …………………….**
1. **Закон стоимости ………………………………………………**
* **Определение стоимости ………………………………………………**
* **Закон стоимости: сущность, функции и ограниченность …….**
1. **Заключение……………………………………………………...**
2. **Список использованной литературы…………………….**

*Идеи экономистов … имеют гораздо большее значение,*

*чем принято думать. В действительности только они*

*и правят миром.*

 *Джон Мейнард Кейнс*

**Введение.**

Рынок в процессе своего функционирования опирается на действие экономических законов. Механизм функционирования классического рынка определяют два важнейших экономических закона – закон стоимости и закон спроса и предложения. Конкретными формами функционирования рыночных отношений выступают цены, поведение потребителя и продавца, конкуренция.

 Английская классическая и марксистская экономическая наука в лице А. Смита, Д. Рикардо и К. Маркса основным законом товарного производства считала – закон стоимости. Открытие классиками экономической науки этого закона составило целую эпоху в развитии человеческой цивилизации. К сожалению, в современной экономической науке, в особенности российской, этому закону не уделяется должного внимания. Между тем, принцип «невидимой руки», о котором так много говорят в современной России, А. Смит увязывал с действием закона стоимости.

В экономической теории ничто не порождало так много ошибок и разногласий, как именно неточность и неопределённость смысла, который вкладывается в слово стоимость. В течении XVII-XIХ веков сформировались основные концепции экономистов по вопросу о стоимости товара.

Смит сводил стоимость к труду, затраченному на производство товара, к покупаемому труду (заработной плате), сумме заработной платы, прибыли и земельной ренты. Рикардо и Мак-Куллох определяли её издержками производства, Сэй - полезностью вещи, Лодедель - предложением и спросом. Маркс и Энгельс, рассматривая их полемику, сделали вывод, что стоимость есть вещная форма затрат общественного абстрактного труда и выражает отношение издержек производства к полезности. Длительный спор в экономической науке ведётся и по величине стоимости товара, и естественно, по его цене. Смит принимал за меру стоимости иногда рабочее время, необходимое для производства товара, а иногда стоимость труда, Рикардо - рабочее время на производство товара в относительно худших условиях производства. Сисмонди величину стоимости товара сводил к отношению между потребностью всего общества и количеством труда, которого достаточно, чтобы удовлетворить эту потребность. В работах Самуэльсона, Кларка и других рассматривается формирование цены с учётом влияния предельных издержек, как дополнительных издержек, связанных с производством дополнительной единицы товара.

Анализ всех этих взглядов позволяет выделить связь категорий стоимости и ценности. Отметим, что стоимость товара представляет собой частный случай проявления экономической ценности в определённых, исторически конкретных условиях.

**Экономической содержание стоимости.**

# Эволюция теории стоимости.

Задолго до капитализма, в условиях рабовладельческого общества, люди стремились понять сущность товарных отношений, законы, которые ими управляют. Учёные древнего мира делали это попутно, но достигли серьёзных результатов. Маркс писал, что исторически воззрения греческих учёных образуют теоретические исходные пункты современной науки. Выдающееся место в этом отношении принадлежит Аристотелю, с его пониманием необходимости обмена продуктами труда, хотя он и оставался сторонником натурального хозяйства. Аристотель в своих работах пришёл к гениальному для его времени выводу: **если один товар обменивается на другой, то это значит, что они равны***.* Но он не смог выяснить, что лежит в основе равенства товаров.

В средние века равенство товаров трактовалось с теолого-этической точки зрения, поэтому только в дальнейшем, когда идеологи буржуазии в борьбе против феодализма стали разрабатывать экономическую науку и обратились к анализу производства, теория товара постепенно получила своё дальнейшее развитие. Меркантилистская теория, возникшая на заре капитализма, не могла дать сколько-нибудь правильного решения проблемы. Меркантилисты считали источником богатства не производство, а лишь процесс обращения, деньги. Родоначальник буржуазной классической политической экономии Уильям Петти впервые установил, что **стоимость товаров определяется сравнительным количеством затраченного на них труда**. Он считал, что стоимость создаётся лишь трудом, затраченным на производство денежного товара, а остальные виды труда создают стоимость лишь вследствие обмена их продукта на деньги.

Физиократы в отличие о меркантилистов утверждали, что источником богатства является сельское хозяйство, в котором создается «чистый продукт» - излишек продукта природы сверх положенных затрат. Признавая лишь сельскохозяйственный труд создателем «чистого дохода», физиократы по существу считали, что стоимость растёт из земли. Буржуазная классическая теория получила своё завершение в трудах Адама Смита и Рикардо. Смит выдвинул положение, что в **любой отрасли производства, всякий труд создаёт стоимость.**

Наряду с трудовой теорией стоимости мы находим у Смита определение стоимости, как стоимости труда, покупаемого за данный товар, и как суммы доходов рабочих и капиталистов.

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.

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, все более, менее ясно. Обменивая кусок ткани на сапоги, можно сказать, что кусок ткани 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”, 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”[[1]](#footnote-1).* 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.

И Смит и Рикардо не исследовали исторического процесса развития обмена и считали капитализм вечным, естественным явлением. В итоге, обмен товаров трактовался буржуазными экономистами, как внеисторическое, вечное явление, обусловленное природой человека. Только Маркс сумел подвести научный подход к экономической теории. Он также доказал, что для **познания законов товарного производства, надо анализировать условия материальной жизни общества, условия производства материальных благ.**

Центральной категорией теории товарного производства и теории стоимости, как её составляющей, является товар, которому исторически и логически предшествует категория «благо»[[2]](#footnote-2).

Для понимания благ большое значение имеет их классификация. Существует множество критериев, на основе которых выделяют различные группы (виды) благ. Наиболее распространенным является подразделение благ на материальные и нематериальные.

1. **Материальные блага** включают: естественные дары природы, продукты производства. Иногда к материальным благам относятся и отношения по присвоению материальных благ. Их объединяет тот факт, что они полезны.
2. **Нематериальные блага** - эта блага, воздействующие на развитие способностей человека, они создаются в непроизводственной сфере.

Особое значение имеет разделение благ на **экономические** и **неэкономические.**

К экономическим благам относятся те, которые являются объектом или результатом экономической, деятельности, то есть которые можно получить в количестве, ограниченном по сравнению с удовлетворяемыми потребностями, в то время как неэкономические блага предоставляются природой без приложения человеком усилий.

Специфической формой экономического блага является товар. Таким образом, **товар, это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена.** По определению К. Маркса *«товар есть, прежде всего, внешний предмет, вещь, которая благодаря своим свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности. Природа этих потребностей, - порождаются ли они желудком, или фантазией, - ничего не изменяет в деле»*.

Фридрих Энгельс также отмечает, что: *«Для того чтобы стать товаром продукт должен быть передан в руки того, кому он служит в качестве потребительской стоимости. Посредством обмена»*. Следовательно, товар это продукт труда, предназначенный для обмена. Он обладает по крайней мере двумя свойствами:

- Способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность;

- Пригодность к обмену.

**Способность товара удовлетворить ту или иную потребность человека составляет его потребительскую стоимость*.***

Это свойство присуще всем товарам. Характер потребностей может быть при этом самым различным (физические, духовные). Разным может быть и способ их удовлетворения.

**Потребительская стоимость** имеет три формы проявления:

*а) количество;*

*б) натуральная форма;*

*в) качество.*

Последнее - это степень полезности данной потребительской стоимости, степень её соответствия потребности, её пригодности удовлетворять потребность в конкретных условиях потребления.

**Следует отличать потребительную стоимость товара от потребительной стоимости продукта в натуральном хозяйстве.** Продукты труда в натуральном хозяйстве являются потребительной стоимостью для самих производителей, а товары обладают потребительной стоимостью для других, т.е. общественной потребительной стоимостью. Потребительная стоимость товара переходит к непосредственному производителю только посредством обмена.

Почему все товары, удовлетворяющие различные потребности, имеющие различные потребительные стоимости, могут обмениваться друг на друга? Очевидно, потому, что все они, независимо от своих телесных свойств, имеют нечто такое, что присуще им всем. Таким общим для них свойством является то, что они есть продукты человеческого труда.

Товар обладает не только свойством удовлетворять человеческие потребности, но и свойством вступать в отношения с другими товарами, обмениваться на другие товары.

Способность товара обмениваться на другой товар выражает наличие у каждого из них **стоимости**. Способность товара к обмену в определенных количественных пропорциях есть **меновая стоимость**.

 **Теория стоимости: спрос или предложение.**

Существуют различные теории сто­имости. Одна из них **— трудовая теория стоимости,**которая определяет субстанцию и величину стоимости товара трудом, затраченным на его производство. Основы теории трудовой стоимости заложили английские эконо­мисты У. Петти, А. Смит и Д. Рикардо. У Петти появилась идея, что стоимость определяется трудом вообще. По Смиту, стоимость товаров создается в любой отрасли ма­териального производства, однако конкретному труду он приписывал стоимостеобразующие свойства. Д. Рикардо определяет стоимость товаров трудом, затраченным на их производство, безотносительно к его конкретной форме. Вместе с тем он не проводит различий между конкретным и абстрактным трудом. Лишь в трудах К. Маркса впервые была открыта двойственная природа труда товаропроизво­дителей, понимание которой позволило ему разработать подлинно научную трудовую теорию стоимости.

Одной из распространенных теорий является **теория предельной полезности.** Она появилась во второй полови­не XIX в. Ее представителями являются австрийские эко­номисты Э.Бём-Баверк и К.Менгер. Сторонники этой тео­рии утверждают, что стоимость — это чисто психологичес­кое явление, объясняемое "предельной", т.е. наименьшей, полезностью данного товара для покупателя. Бём-Баверк раскрывает это положение на примере поселенца, живуще­го в лесу с пятью мешками зерна. Первый мешок нужен ему для прокормления, второй —для улучшения питания, третий - для откорма домашней птицы, четвертый — для изготовления водки, пятый — для кормления попугая, служащего ему забавой. Стоимость хлеба будет опреде­ляться именно полезностью пятого мешка, удовлетворяю­щего ненасущные потребности. Отсюда делается вывод - чем больше товаров, тем меньше их полезность для покупателя, тем ниже их стоимость.

Суть **теории спроса и предложения** сводится к следующему - стоимость, или цена товара определяется не затраченным на его производство трудом, а исключительно спросом и пред­ложением. Согласно этой теории, если спрос превысит пред­ложение, то стоимость товара повысится, а когда увеличится предложение при неизменном спросе, стоимость товара уменьшится. Сторонниками теории спроса и предложения были: французский экономист Ж. Б. Сей и английский эконо­мист Г.Д.Маклеод. Математическое выражение теории спро­са и предложения встречается у Л.Вальраса. Этой теории придерживались также представители австрий­ской школы - К.Меигер, Э.Бём-Баверк, Ф.Визер. Англий­ский экономист А.Маршалл пытался соединить теорию спро­са и предложения с теорией предельной полезности и теорией издержек производства. Американский экономист П. Самуэльсон это соединение называл оптимистическим неокласси­ческим синтезом.

Широко известна **теория трех факторов производст­ва***,* возникшая в первой половине XIX в. Она связывает создание стоимости, слагаемой из доходов (процент на капитал, заработная плата и земельная рента), с функци­онированием трех факторов производства — капитала (трактуемого как средства производства), труда и земли. Этим трем факторам соответствуют три вида доходов — прибыль, рента и заработная плата. Названные доходы образуют стоимость продукта и реализуются через цену в процессе продажи продуктов на рынке. Факторный подход нашел применения и при разрешении проблемы стоимости в рамках теории предельной производительности, согласно которой каждый из факторов производства (капитал, земля, труд) не только является производителем стоимос­ти, но и имеет определенные границы своего производи­тельного эффекта.

**Величина стоимости товара.** Отдельные товаропрои­зводители на изготовление одного и того же товара расхо­дуют разное количество труда или рабочего времени. Ра­бочее время, которое затрачивается на производство това­ров отдельным товаропроизводителем, называется *индиви­дуальным рабочим временем.* Однако величина стоимости товара не может определяться этим временем. При таком подходе в выигрыше оказался бы тот, кто затрачивает больше времени на производство данного товара. При продаже его по стоимости он получил бы больше дохода, чем прилежный работник.

Величина стоимости товара определяется не индивиду­альными, а общественно необходимыми затратами труда, общественно необходимым рабочим временем. *Общественно необходимое рабочее время* есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной сто­имости при наличии общественно нормальных условий про­изводства и при среднем в данном обществе уровне умения и интенсивности труда. В национальной экономике в качест­ве общественно необходимого времени выступает рабочее время той части товаропроизводителей, которая поставляет на рынок основную массу данного вида товаров.

По мнению сторонников теории предельной полезнос­ти, только полезность товара может придать затратам труда так называемый общественно необходимый харак­тер. Затраты труда на производство тех или иных товаров, по их мнению, осуществляются лишь потому, что люди испытывают потребность в определенных полезностях.

Впервые попытку разграничения индивидуальных и общественно необходимых затрат сделал Д. Рикардо. Од­нако под общественно необходимыми затратами он пони­мал худшие условия производства, причем не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности. Он также считал, что в основе изменения величины стоимости лежит изменение производительности труда.

Действительно, решающее влияние на величину стои­мости товара оказывает производительность Труда. *Произ­водительность труда —* это его эффективность, плодо­творность. Измеряется она количеством потребительных стоимостей, производимых в единицу времени или величи­ной времени, затрачиваемого на единицу производимой продукции. Чем больше потребительных стоимостей про­изводится в единицу времени, тем выше производитель­ность труда, и наоборот.

Величина стоимости товара изменяется в зависимости от интенсивности труда. Под *интенсивностью труда* по­нимаются затраты рабочей силы в единицу времени. Рост интенсивности труда означает увеличение затрат труда в течение одного и того же промежутка времени. Более интенсивный труд воплощается в большем количестве про­дуктов и создает большую по величине стоимость в едини­цу времени.

Таким образом, при повышении, как производительности труда, так и его интенсивности количество изготовленных потребительных стоимостей увеличивается. Однако в первом случае стоимость единицы продукции снижается, величина же стоимости массы производимой продукции остается неиз­менной, а во втором — возрастает величина стоимости массы продукции, а стоимость единицы продукции остается неиз­менной. Другими словами, величина стоимости товара изме­няется прямо пропорционально количеству и обратно про­порционально производительной силе труда.

На величину стоимости товара оказывает влияние и степень сложности труда. Труд ювелира сложнее труда слесаря, а последний сложнее труда лесоруба. Труд работ­ника, не требующего специальной подготовки, называется простым трудом. Труд, для выполнения которого необходи­мо предварительное обучение, называется сложным трудом. Сложный труд следует рассматривать как умноженный или возведенный в степень простой труд. Сведение сложного труда к простому происходит в процессе обмена. При опре­делении величины стоимости товара за основу берется обще­ственно необходимое количество простого труда.

К. Маркс в качестве простого труда рассматривал труд человека, не обладающего специальной подготовкой. Сей­час подобная совершенно неквалифицированная рабочая сила может использоваться лишь на подсобных работах. Все основные формы работ требуют той или иной степени квалификации. Поэтому мы вправе в качестве простого труда выделять труд наименее квалифицированных основ­ных работников, принимающих участие в производстве каждого данного типа продукта.

**Закон стоимости.**

#### Определение стоимости.

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

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.

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.*

Производительность труда определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени. Она выражается формулой:

**ПТ= к / в**

где ПТ - производительность труда;

К - количество произведенной продукции;

В - время, затраченное на производство продукции.

Практически производительность труда измеряется либо путём деления объёма произведенной продукции на затраченное время, либо путём деления затраченного рабочего времени на объём произведённой продукции. В этой связи выделим, величина стоимости товара изменяется, 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.*

Итак стоимость есть общественное, а не природное свойство вещей; она выражает собой общественное отношение товаропроизводителей, опосредованное через вещи. Как показывает исторический опыт, стимулы и давление, создаваемые законом стоимости, весьма действенны и эффективны. И последствия и примеры действия закона стоимости не ограничиваются экономической сферой, но проявляются и в социальной сфере.

Деньги выражают стои­мость всех других товаров. Однако это не значит, что они делают товары соизмеримыми. Основой соизмеримости товаров является овеществленным в них общественный труд. В этой функции деньги выступают как мысленно представ­ляемые, идеальные деньги. Для выражения стоимости товара не обязательно иметь наличные деньги. Товар мысленно приравнивается к деньгам еще до обмена. Это возможно потому, что в реальной действительности существует опре­деленное соотношение между стоимостью золота и стоимос­тью данного товара как продуктов человеческого труда.

Стоимость товара в денежном выражении, есть его цена. Уровень цен определяется стоимос­тью самих товаров, стоимостью денежного металла (золота).

При определении цены товара учитываются стоимость товара, спрос и предложение, стимулы к труду, качество товара, взаимоотношения продавца и покупателя и т.д.

В настоящее время функцию меры стоимости выполняют бумажные деньги. На практике цены не просто отклоняются от стоимости, а формируются вокруг «конструирующего стержня», отлича­ющегося от стоимости.

На ценообразование влияет невозможность повторное производства продукта. Это касается произведений художников и скульпторов. Известно, что цены на картины растут с ростом известности их авторов.

Продукты труда, которые отражают талант создавших их мастеров, существуют в одном экземпляре. Крайняя форма редкости (неэластичности производства) определяет и крайнюю форму отклонения цены от стоимостной базы. Цены на эти товары (равно как и на другие в силу *тех или иных причин невоспроизводимые продукты —* старые марки, монеты) растут прямо пропорционально росту общественного богатства и денежных сбережений населения.

## Закон стоимости: сущность, функции и ограниченность.

Закон стоимости предполагает формирование у каждого отдельного товаропроизводителя индивидуальных затрат труда и ресурсов и, соответственно, формирование индивидуальной стоимости и индивидуальной цены, однако рынок признает не эти индивидуальные стоимости и, соответственно, цены, а стоимости и цены общественные, рыночные, в основе которых лежат ОНЗТ[[3]](#footnote-3).

Закон стоимости имеет объективный характер, однако, эту объективность нельзя понимать в том смысле, что никакие внешние факторы не в состоянии влиять на рыночные цены. Конкретные формы и уровни рыночных цен испытывают на себе влияние самых различных факторов, а не только влияние ОНЗТ.

**Закон стоимости есть закон цен**, ибо внешней формой проявления стоимости являются цены. **Стоимость** – это содержание рыночных отношений между участниками рынка, **цена** – форма этого содержания. Закон стоимости и внутриотраслевая конкуренция формируют отраслевые уровни рыночных цен. Индивидуальные цены могут не совпадать с отраслевым уровнем цен, поэтому товаропроизводители одной отрасли получают различные величины прибыли на единицу капитала. Закон стоимости и межотраслевая конкуренция формируют межотраслевые рыночные **цены производства.** Товаропроизводители различных отраслей получают на единицу капитала различные величины прибыли, что ведет к переливу капитала и формированию цен производства, которые обуславливают получение равной прибыли на равные капиталы.

Сумма цен производства в масштабе общества равна сумме стоимостей, перераспределение стоимости в результате перелива капитала отражает учет затрат капитала, однако общий уровень цен производства и их изменение в конечном счете предопределяются уровнем и изменением рыночной стоимости, уровнем и изменением ОНЗТ.

Подведем итог. Сущность закона стоимости состоит в том, что в товарном производстве основу пропорций обмениваемых товаров определяет рыночная стоимость, величину которой, в свою очередь, предопределяют общественно необходимые затраты труда.

**Функции закона стоимости.** Закон стоимости выпол­няет следующие функции.

Первая функция — осуществле­ние учета общественного труда через формирование обще­ственно необходимых затрат труда.

Вторая функция состоит в том, что закон обеспечивает распределение труда между различными сферами произ­водства. Через механизм колебаний рыночных цен вокруг стоимости происходят перелив и перемещение факторов производства из одних отраслей национальной экономики в другие, регулируется соотношение между выпуском раз­личных товаров.

Третья функция — стимулирующая. Закон стоимости стимулирует снижение производственных затрат. Если индивидуальные затраты труда превышают общественно необходимые, то для того, чтобы не разориться, товаро­производитель обязан снижать величину этих затрат. Предприниматели стремятся производить продукцию с меньшими индивидуальными затратами труда, что при данных ценах обеспечивает ряд экономических преиму­ществ — ускорение реализации товаров, больший доход и прибыль. А как известно, прибыль — объективный стимул развития производительных сил на базе ускорения науч­но-технического прогресса.

Четвертая функция — распределительная, когда с по­мощью цен осуществляется распределение и перераспреде­ление общественного продукта между регионами, предпри­ятиями.

Пятая функция закона стоимости заключается в том, что на его основе происходит дифференциация товаропро­изводителей. Индивидуальные затраты труда у товаропро­изводителей неодинаковы. При продаже товаров товаро­производители, у которых они ниже общественно необхо­димых, окажутся в выгодном положении - получат до­полнительный доход. И наоборот, те из них, у кого индивидуальные затраты выше общественно необходимых и они не в состоянии возместить свои затраты труда, несут убытки, нередко подвержены банкротству, разоряются.

Таким образом, закон стоимости несёт в себе следующие функции:

1. Стимулирует тех производителей, у которых индивидуальные затраты труда ниже общественно необходимых.
2. Обуславливает дифференциацию товаропроизводителей в зависимости от соотношения их индивидуальных трудовых затрат с общественно необходимыми.
3. Стимулирует снижение затрат.
4. Регулирует распределение труда по сферам производства.
5. Проявляется как закон цен - в основе цен лежит стоимость. Его функции осуществляются как при равенстве цены со стоимостью, так и при их расхождении
6. Создаёт основы стоимостного или рыночного механизма регулирования пропорций производства.

Действие закона стоимости нельзя абсолютизировать, ибо его роль в рыночной системе хозяйствования имеет **ограниченный характер.** Этот закон достаточно убедительно объясняет экономические мотивы поведения товаропроизводителя, продавца. Но, оставаясь в рамках действия только этого закона, трудно, а в ряде случаев невозможно объяснить экономическое поведение другого субъекта рынка – покупателя, потребителя. В самом деле: товаропроизводитель при продаже своего товара хотел бы продавать его по такой цене, которая полностью возместила бы все его затраты и принесла максимум прибыли. Следовательно, вся логика его поведения предопределена требованиями закона стоимости. В ином положении оказывается потребитель товара: покупателя мало или вовсе не интересуют затраты производителя на данный товар, его экономический интерес в том, чтобы цена была низкой качество товара высоким, но самое главное в том, что покупатель ценит или не ценит потребительские качества товара, его полезность, нужность или ненужность его для себя. Поведение этого субъекта рынка требованиями закона стоимости объяснить невозможно. Здесь требуется знание другого закона рынка – закона спроса и предложения.

# Заключение.

По Марксу, в основе стоимости лежит только один производственный фактор — труд работников. Иной позиции придерживают­ся современные экономисты. Они в той или иной степени разделяют концепцию, согласно которой в основе стоимос­ти лежит не один, а несколько производственных факторов - труд, капитал (средства производства), природный фактор (земля), предпринимательские способности. В со­ответствии с этим признается, что стоимость, во-первых, формируется всеми факторами, во-вторых, распадается на доходы.

Проблема стоимости может и должна решаться не на противопоставлении, а путем согласования, сочетания под­ходов. При определении ценностей товара важно учиты­вать как затраты (труд, рабочее время), так и результаты (количество и качество полезности), их взаимодействие.

По мере формирования мирового рынка действие зако­на стоимости распространяется и на мирохозяйственные связи. Здесь национальные стоимости выступают как индивидуальные, из которых образуются интернациональ­ные. Страна с высокой производительностью труда имеет низкие индивидуальные затраты труда и при продаже товаров по интернациональной стоимости получает допол­нительную прибыль, а с высокой индивидуальной стоимостью — проигрывает. Однако это не означает, что стране с низкой производительностью труда внешнеторговые связи' невыгодны. Они целесообразны, если она получает товары дешевле, чем могла бы сама их производить. Здесь важна не столько сама по себе величина стоимости товаров, сколько соотношение национальной и интернациональной стоимостей экспортируемых и импортируемых товаров.

Влияние закона стоимости в рыночной системе хозяйствования проявляется, в конечном счете в том, что этот закон выступает как своеобразная «невидимая рука», которая направляет производителя к своей цели – получению личной выгоды, удовлетворению собственного интереса. В этой связи А. Смит писал: *«Каждый отдельный человек постоянно старается найти наиболее выгодное приложение капитала, которым он может распоряжаться … Но всякий человек употребляет капитал на поддержку промышленности только ради прибыли, поэтому он всегда будет стараться употребить его на поддержку той части промышленности, продукт которой будет обладать наибольшей стоимостью и обмениваться на наибольшее количество денег или других товаров».[[4]](#footnote-4)*

**Список использованной литературы.**

1. Дзарсов С.С., Политическая экономия / М.: Политиздат, 1988
2. Баликоев В. З., Общая экономическая теория: Учебное пособие / М.: «Изд-во ПРИОР»; Новосибирск: «Изд-во ЮКЭА», 1999
3. Зубко Н. М., Экономическая теория / Мн.: «НТЦ АПИ», 1998
4. Козырев В. М., Основы современной экономики: Учебник / М.: Финансы и статистика, 1998
5. Маршалл А., Принципы экономической науки / М.: Прогресс, 1993
6. Носова С.С., Экономическая теория: Учебник для вузов / М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 1999
7. Самуэльсон П., Экономика / М.: Прогресс, 1964
8. Смит А., Исследование о природе и причинах богатства народов / М.: Соцэкгиз, 1962
9. Экономическая теория: Учебник для вузов / А. Н. Романов, И. П. Николаева, В. В. Клочков / М.: Финстатпром, 1999
1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов – М.: Соцэкгиз, 1962 - С.53. [↑](#footnote-ref-1)
2. здесь, всё то, что заключает в себе определённый положительный смысл, предмет, явление, продукт труда, удовлетворяющий определенную человеческую потребность и отвечающий интересам, целям, устремлениям людей (прим. авт.) [↑](#footnote-ref-2)
3. Общественно необходимые затраты труда (прим. автора) [↑](#footnote-ref-3)
4. Смит. А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962 – С..331, 332 [↑](#footnote-ref-4)