

УДК 330.13

Багрова І.В.,
д.е.н., професор кафедри маркетингу
Національного гірничого університету
Черевко О.Л.,
асистент кафедри економіки підприємства
Дніпропетровської державної фінансової академії

ТЕОРІЯ ВАРТОСТІ: ІСТОРІЯ, СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД

Постановка проблеми. Поняття "економіки знань" отримало в останні роки широке поширення у світовій економічній літературі. Наукові знання стають головним джерелом розвитку економічної системи та основним фактором вартості інновацій. Об'єктивність закону спадної граничної корисності знаходить своє відображення в ринковій дійсності: товари з часом втрачають свою вартість. Однак, які фактори знаходяться в основі даного процесу? Втрата вартості товару безпосередньо пов'язана з втратою споживчих властивостей. Товар проходить процес від зародження – ідеї задоволення потреби до матеріального продукту, повною мірою задовольняє потребу. На початкових етапах життєвого циклу товар має найвищий ступінь новизни (інноваційних знань). Таким чином, інноваційні товари мають максимальну вартість – корисність для споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вартість є фундаментальною категорією економічної теорії, історія якої налічує досить тривалий період. Сучасні погляди на проблему джерел вартості знаходимо в статтях С.Г. Міхневої. Значний внесок в розробку новітніх підходів трактування вартості в рамках економіки знань зробив в своїх працях Т. Сакайя, О. Тоффлер, П. Дракер. На жаль, проблема формування новітнього підходу до трактування джерел вартості в українській економічній науковій думці не висвітлена.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження теоретичних засад вартості, формування сучасного погляду на вартість товару.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес визначення вартості товару являє надзвичайний інтерес для дослідника, хоча і містить в собі не аби які труднощі. Справа у тому, що вартість не можна виявити безпосередньо на поверхні господарського життя, оскільки вона виражає невидимі на перший погляд внутрішні економічні відносини. Економістів теоретиків усіх періодів розвитку політичної економії турбувало питання, яка саме субстанція (якість) є першоосновою вартості.

Вартість як економічна категорія використовується разом з категорією товар. При цьому необхідним є уточнення категорій «благо», «продукт», «товар» [8]. Благо – те, що здатне задовольняти повсякденні життєві потреби людей, приносити людям користь, приносити задоволення. Не всі товари є благами. У тому випадку, коли блага не задовольняють потреб суспільства, вони не є товаром. Таким чином, товар – це специфічне економічне благо, вироблене для обміну з метою задоволення потреб людей. Товар – будь-яка річ, яка бере участь у вільному обміні на інші речі, продукт праці, здатний задовольнити людську потребу і спеціально вироблений для обміну. Предмети, вироблені для особистого споживання, в економічному сенсі товарами не є. Продукт – це товар або послуга, яку можна запропонувати для ринку, і яка буде задовольняти потреби споживачів.

Вартість як економічна категорія має синонім цінність, який використовується як синонім поняття «споживча вартість», тобто значимість, корисність предмета для споживача.

Вперше категорія вартості зустрічається в працях античного філософа Аристотеля. Він виказує думку про те, що два товари, що представляють собою продукти людської праці і підлягають обміну, повинні бути рівною вартості, а остання повинна виражатися у витратах виробництва (у тому числі трудових витратах) [10]. Філософ першим намітив розмежування між споживчою вартістю і вартістю товару. Геніальні здогади висловив Аристотель з приводу обміну, мінової вартості. Він розумів, що обмінювані товари без тотожності їхніх сутностей не могли б ставитися один до одного як сумірні величини. Однак, сутність (якість), яка лежить в основі вартості товару філософом так і не була встановлена [7].

Період середньовіччя ознаменований виникненням поняття справедливої ціни – як синоніма вартості, з відповідним аналізом її основ. У цей період йшли суперечки про те, яку ціну слід вважати "справедливою". За твердженням Фоми Аквінського, "справедлива" ціна повинна відповідати двом вимогам. По-перше, вона покликана забезпечувати еквівалентність обміну відповідно з кількістю "праці та витрат". По-друге, "справедливою" є ціна, що забезпечує учасникам обміну "прожиток" по їх соціальному статусу. Один рівень добробуту ціна повинна забезпечити реміснику, інший – церковнослужителя, третій – феодалу [1].

У цих поглядах Ф. Аквінського знаходимо першооснови трудової теорії вартості, тобто праці як базисної субстанції, що лежить в основі вартості товару. «У ціні повинні враховуватися і витрати на зберігання, доставку товарів, а також страхівка на випадок можливих втрат товару». В даному твердженні знаходимо відображення першооснов теорії факторів вартості [10].

Наступним періодом у розвитку економічної теорії є період меркантилізму. Обмежуючись вивченням явищ у сфері обігу у відриві від виробництва, меркантилісти неминуче обмежувалися поверхневими узагальненнями. Виходячи з практики торгового капіталу (сфери обігу), меркантилісти не могли зрозуміти природи вартості і додаткової вартості, що створюються в процесі виробництва [9]. Точка зору меркантилістів на додаткову вартість як прибуток за відчуження товару була помилковою, оскільки вигреш одного є програшем іншого. Насправді, додаткова вартість тільки реалізується, приймає грошову форму в процесі обігу. Створюється ж вона (як пізніше довели А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс та ін.) у процесі виробництва і має пряму залежність від вартості товарів.

Наукове обґрунтування вартості та розробка першооснов витратною теорії вартості належить класикам політичної економії: У. Петті, А. Сміту, Д. Рікардо, К. Марксу. К. Маркс назвав меркантилізм першим теоретичним опрацюванням засад капіталістичного виробництва. Водночас він підкреслював, що дійсна наука сучасної економії починається лише з того часу, коли теоретичне дослідження переходить від процесу обігу до процесу виробництва. Цей перехід і здійснила класична політична економія. Згідно цієї теорії, в основі вартості лежить суспільно необхідний робочий час (витрати праці) на виробництво товару, при цьому праця мається на увазі не конкретний, а абстрактний – спрощений і усереднений для поточних типових умов виробництва [2].

Сер У. Петті до проблеми визначення вартості підходить з позиції пропорційного обміну, що визначається витратами праці на виробництво товарів і залежить від її продуктивності в різних галузях. Але у Петті немає розуміння вартості як об'єктивної реальності, як внутрішньої властивості товару. П'єр де Буагільбер як представник фізіократів в рамках теорії вартості виділяє ринкову ціну і «істинну», або «справедливу» вартість товару. Величину останньої він визначає витратами праці.

Цінність (вартість) в роботах А. Сміта має два значення: корисність і можливість придбання інших предметів. Перше він називає «цінністю у споживанні», друге – «цінністю в обміні». Це фактичне визнання споживної й мінової вартості [2].

Мінову, або природну, цінність товару А. Сміт, як і У. Петті, визначає через працю. «Праця, – писав він, – є справжнє мірило мінової цінності всіх товарів». Сміт стверджує, що праця є основою цінності в усіх сферах виробництва.

Визначення цінності як суми доходів факторів свідчить про те, що Сміт, проявивши геніальну непослідовність, заклав основи теорії факторів вартості, яка в XIX ст. стала панівною.

У теорії вартості Д. Рікардо, як і А. Сміта, виокремлюється споживна й мінова цінність. Корисність (споживна цінність), підкреслював він, не є мірилом мінової цінності, хоча вона абсолютно необхідна для неї. Товари свою мінову цінність черпають з двох джерел – рідкості і кількості праці, що необхідна для їх добування. Мінова цінність переважної більшості товарів визначається тільки працею [2].

На цінність товарів, підкреслював Рікардо, впливає не лише праця, безпосередньо витрачена на їх виробництво, а й капітал, тобто праця, витрачена на знаряддя, інструменти, будівлі, що беруть участь у виробництві [2]. Разом з тим, він не проводить різниці між конкретним і абстрактним працею. Лише у працях К. Маркса вперше була відкрита двоїста природа праці товаровиробників, розуміння якої дозволило йому розробити справді наукову трудову теорію вартості [8].

Конкретна праця – це корисна праця, що витрачається в певній формі та якісно відрізняється від усіх інших видів праці (наприклад, праця столяра, пекаря, кравця і т.д.). Конкретна праця створює певну споживчу вартість. Абстрактна праця – це праця, який виступає як витрати праці взагалі (людської енергії, м'язової сили, нервів, роботи мозку), незалежно від його конкретної форми. Саме абстрактна праця створює вартість. Його специфічна особливість полягає в тому, що він проявляє свою суспільну природу на ринку, в процесі обміну [8].

Розробки класиків політичної економії знайшли відображення у працях багатьох авторів, зокрема, економістів нової хвилі – Ж.-Б. Сея, Т. Мальтуса, Н.У. Сеніора, Дж. С. Мілля та інших, які надали розширене трактування «вартості» як абстрактної категорії, що матеріалізується в ціні і проявляється у процесі обміну лише як тенденція. Визнаючи, що ціна залежить від зіткнення суб'єктивних оцінок виробника і споживача, представники нової хвилі звертають увагу на те, що вартість є тільки основою, яка визначає напрями розвитку економіки і створює економічну рівновагу. Ціна і ціноутворення є реальним явищем, що забезпечує раціональний розподіл [2].

У зв'язку з цим, виникає необхідність з'ясувати, як саме відбувається розподіл суспільної вартості. В економістів нової хвилі виникає ідея щодо розподілу суспільної вартості у відповідності до факторів виробництва. Витрати живої праці не розглядаються більше як єдиний фактор багатства.

У цьому контексті важливою є теорія факторів вартості Ж.-Б. Сея. За його теорією факторів виробництва вартість або цінність кожного предмета, поки вона не встановлена на ринку, абсолютно довільна, невизначена. Основою ж цінності є корисність товару. Оскільки в процесі виробництва бере

участь не тільки праця, але капітал і земля надають певні послуги, вони також створюють вартість (цінність). Це й становить зміст теорії трьох факторів виробництва [2]. За думкою Ж.-Б. Сея внесок кожного фактору у вартість товару визначає ринок. Так, частина вартості, створена працею, дорівнює заробітній платі; частина, створена капіталом – прибутку; частина, створена природою – ренті.

Протилежною в трактуванні сутності вартості товару стала маржинальна теорія вартості, засновниками якої представники австрійської школи Ю. Менгер, Ф. Візер, О. Бем-Бавека, Г.Г. Госен. В рамках даної теорії використовуються корисність, цінність як синоніми вартості товару. Основна ідея маржиналізму – дослідження граничних економічних величин як взаємозв'язаних явищ економічної системи на різних рівнях – фірми, галузі, національної економіки. Такий підхід уможливив застосування нових методів аналізу, які дали змогу визначити граничні величини для характеристики змін, що відбуваються в економічному житті. Виникнення теорії граничних величин було визнано «маржинальною революцією» в економічній науці [2].

Центральним моментом в теорії граничної корисності є твердження про те, що зведення вартості до витрат (праці або всіх "трьох первинних чинників" – праці, землі і капіталу) неприйнятно. Цінність (вартість) визначається ступенем корисного ефекту, тобто представниками теорії граничної корисності була зроблена спроба аналізу економічних процесів з точки зору споживачів (товар і його властивості).

Ф. Візер, один з засновників теорії суб'єктивної вартості нищівно критикував теорію трудової вартості. Він вважав «абсурдною» теорію, яка стверджує, що праця людини визначає вартість продукту, і дотримувався думки, що працю, так само, як інші фактори, закладено у вартість товару [2].

Дотримуючись концепції трьох факторів, він стверджував, що починати треба з вивчення поєднання факторів (капіталу, праці та землі), а вже потім визначати, яка саме частка вартості може належати кожному фактору.

На противагу примату виробництва, який пропагує класична політекономія, австрійська школа дотримувалася думки про примат споживання. Її представники стверджували, що вихідним пунктом політичної економії є суб'єкт, індивідуум, а оскільки в цього суб'єкта є певні потреби, то вони й відіграють вирішальну роль у економічному процесі.

Видатним представником пізнього маржиналізму є А. Маршалл, який з'єднав дві провідні теорії: трудову теорію вартості К Маркса і теорію граничної корисності. Об'єктивні (витрати) і суб'єктивні (бажання купити товар) фактори, які представлялися сучасникам А. Маршалла антагоністичними, були з'єднані в механізмі взаємодії попиту і пропозиції [6].

Беззаперечна заслуга А. Маршалла полягає також у тому, що він визначив умови, необхідні для переведення попиту в ціну. У працях А. Маршалла граничною ціною попиту стає ціна, за яку було придбано останній куплений товар. Фактори виробництва, на думку Маршалла, – земля, праця, капітал і організаторські здібності – визначають ціну пропозиції [2].

Подальший розвиток теорія суб'єктивної вартості отримала в працях Дж. Б. Кларк, який сформував закон спадної продуктивності факторів вартості праці й капіталу, обґрунтував тим, що кожний новий внесок праці у виробництво за незмінних розмірів капіталу відбувається з меншою продуктивністю, ніж попередній.

Завершальною ланкою квінтесенції поглядів провідних економічних шкіл на формування вартості, як з боку примату пропозиції, так і з боку примату попиту стала модель загальної економічної Л. Вальраса [2]. В основу математичної моделі Вальраса покладено ринковий підхід до економічних явищ. Рівноваги в економіці можна досягнути тільки через ринковий механізм, через обмін. Основний інструмент у цьому механізмі – ціна. Вирівнювання попиту і пропозиції товарів відбувається за допомогою пошуку взаємоприйнятних цін, які є цінами рівноваги. Рівноважна ціна встановлюється у точці рівноваги між корисністю товарів і витратами на їх виробництво. Концепція маржинальної корисності була тільки першим кроком у розвитку теорії, відомої як Вальрасова система загальної рівноваги. Його система, на відміну від систем, опрацьованих його попередниками, включає всю сферу прояву вартості й ціни.

Подальший розвиток теорії вартості у ХХ-ХХІ ст. відбувається в рамках окремих економічних теорій, а особливо теорії інновацій (Й. Шумпетер та австрійська школа тощо). Фундаментальним у цьому контексті слугує визначення Й. Шумпетера про те, що інновація являє собою перекомбінування факторів виробництва [4]. Таке перекомбінування створює продукт нової якості, і, відповідно нової цінності для споживача. Таким чином, доміноматором у процесі створення нової вартості виступають інноваційні знання, які створюють можливість перекомбінувати ресурси в рамках виробничого процесу таким чином, щоб утворився товар з більшим ступенем задоволення потреб суспільства. Логічним висновком з вищезазначеного є виокремлення інноваційного знання (знання) як четвертого фактору вартості в умовах економіки знань.

В цьому контексті важливою є думка Т. Сакаїї про знання як основне джерело вартості [5]. Для інноваційної економіки є визначальним заміщення праці як першоджерела вартості знанням.

Глибина радикальних змін, пов'язаних із заміщенням праці знаннями, полягає в тому, що в умовах, коли знання залучаються в практичну переробку ресурсів, саме знання, а не праця починають виступати в якості джерела вартості. Трудова теорія вартості замінюється теорією "вартості,

створюваної знаннями" (knowledge-value). Як підкреслює основоположник цієї теорії Т. Сакайя: "... ми вступаємо в новий етап цивілізації, на якому рушійною силою є цінності, створювані знаннями" [3].

Таким чином, знання є базисним джерелом вартості, за рахунок яких визначається оптимальний спосіб задоволення потреб суспільства. Завдяки інноваційним знанням виробнича система здатна продукувати товари, які мають максимальну корисність для споживача.

Характерною особливістю економіки знань є збільшення наукоємності товарів. Нанотехнології, змінюючи структуру речовини, надають їм нових властивостей та здатності максимально задовольняти потреби суспільства в матеріальних товарах.

За висловлюванням С.Г. Міхневої [3], для економіки знань є характерним випереджальний розвиток живого знання в порівнянні з уречевленим. Перше отримало в англійській мові виразну назву "м'якого товару" (soft-ware), а друге – "твердого товару" (hard-ware) або матеріалізованої в обладнанні знання.

"Софтизації" економіки означає домінування в процесі виробництва інформаційних потоків над безпосередньою взаємодією з природою через обробку речовини природи і доведення його до споживача. Сьогодні у розвинених країнах безпосередній вплив на матеріальний предмет праці здійснюють вже не 9/10, як це було в умовах індустріальної економіки, а менше 1/3 працівників [3].

Таким чином, знання стає провідним джерелом вартості, і вносить найбільшу долю, в порівнянні з іншими факторами вартості.

Підсумовуючи зазначене, можна вказати на особливу природу знань в умовах інноваційної економіки:

1. Знання виступають як провідне джерело вартості, серед інших факторів вартості (в рамках теорії чотирьох факторів вартості – розробка автора);
2. Знання створюють можливість перекомбінувати фактори виробництва, для випуску інноваційних товарів, здатних максимально задовольняти потреби суспільства;
3. Знання надають можливість найбільш повно (комплексно) використовувати фактори виробництва в рамках інноваційного виробництва.

В таких умовах виникає нова категорія – інноваційна вартість як така, що створюється з домінування знання як фактора вартості і приносить максимальну корисність задоволення потреб суспільства.

Висновки з даного дослідження. У рамках дослідження був проведений детальний аналіз еволюції поглядів провідних економічних шкіл на джерела вартості. Були встановлені основні риси, притаманні сучасному етапу розвитку теорії вартості.

Соціально-економічна макросистема в рамках процесу еволюції (від процвітання до кризи і знову до процвітання) на всіх своїх рівнях рухається до ускладнення продукту (створення нових знань), який вона випускає з метою комплексного задоволення потреб. Мірилом у цьому процесі є – вартість (ціна) товару, провідним джерелом вартості в умовах економіки знань стають інноваційні знання.

Література

1. Бартенев С.А. История экономических учений в вопросах и ответах [Электронный ресурс] / С.А. Бартенев // История экономических учений в вопросах и ответах. – Режим доступа: http://society.polbu.ru/bartenev_econhistory/ch07_i.html
2. Корнійчук Л.Я. Історія економічних учень [Электронный ресурс] / Корнійчук Л.Я., Татанерко Н.О. // Історія економічних учень. – Режим доступа: <http://library.if.ua/books/87.html>
3. Михнева С.Г. Интеллектуализация экономики: инновационное производство и человеческий капитал [Электронный ресурс] / С. Г. Михнева // Инновации. – 2003. – № 1. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Economy/2005_25/25-4.pdf
4. Попов В. Г. Инновационная сущность предпринимательства в концепциях Й Шумпетера и Н.Д. Кондратьева / В. Г. Попов, В. Н. Климов // Вестник Челябинского государственного университета. – № 18 (272) – 2012. – С 133-137.
5. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего. / [Электронный ресурс] / Таичи Сакайя. – Режим доступа: http://iir-mp.narod.ru/books/inomezcev/page_1337.html
6. Справочник для экономистов. Полезность блага. Теория полезности. Кривая безразличия [Электронный ресурс] / Справочник для экономистов. – Режим доступа: <http://www.catback.ru/articles/theory/micro/poleznost.htm>
7. Титова Н.Е. История экономических учений : Курс лекций. [Электронный ресурс] / Н.Е. Титова. – Режим доступа: <http://library.if.ua/book/87/6100.html>
8. Товар и его свойства. Стоимость, полезность, ценность: содержание и соотношение категорий. Теория стоимости в экономической науке и ее практическое значение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://deadbeef.narod.ru/work/docs/eko/06.htm>
9. Характеристика меркантилизма (Из материалов энциклопедий) [Электронный ресурс] / Ульяновский Государственный Технический Университет – «Экономика». – Режим доступа: http://economics.wideworld.ru/history_of_economic_thought/schools/3/
10. Ядгаров Я.С. Эволюция теории стоимости : учебное пособие / Ядгаров Я.С. – Москва. : ИНФРА-М, 2010. – 253 с.