

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ В ФОРМИРОВАНИИ СТОИМОСТИ И ЦЕНЫ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Л.С. Крыжанова

Рассматриваются подходы к вопросу о закономерностях, лежащих в основе измерения стоимости товаров и их цены.

Ключевые слова: теория трудовой стоимости; теория предельной полезности; стоимость и цена рабочей силы.

Рассматривая рабочую силу как физическую и духовную способность к труду, неразрывно связанную с ее носителем – наемным работником, необходимо учитывать, что в процессе ее превращения в товар: во-первых, человек как свободный субъект должен обладать правом личной собственности на свою рабочую силу; во-вторых, человек, не имеющий средств

к существованию и средств производства, вынужден работать на принципах наемного труда; в-третьих, гражданская свобода личности закрепляет формально за работником право свободного выбора сферы приложения труда.

Важнейшей характеристикой товара “рабочая сила”, как и всякого другого товара, является стоимость. Вся история экономической теории

представляет собой столкновение разных подходов к вопросу о закономерностях, лежащих в основе измерения стоимости товаров и их цены. Среди них можно выделить два основных направления:

- трудовая теория стоимости;
- теория предельной полезности.

Рассмотрение эволюции этих теорий имеет непосредственное отношение к рынку труда, поскольку рынок труда – один из видов товарных рынков, и, следовательно, формирование стоимости и цены на рабочую силу – частный случай общей закономерности, хотя, разумеется, рабочая сила является товаром особого рода. Вместе с тем исследование ее специфических особенностей эффективно только в том случае, если выявлены общие принципы формирования стоимости и цены, что обуславливает необходимость рассмотрения указанных выше теорий.

Начало трудовой теории стоимости заложил У. Петти. Он различал цены “политические”, под которыми понимал изменяющиеся рыночные цены, и “естественные”, определяемые количеством труда, затраченного на производство товаров, т.е. стоимостью. “Если производство 1 унции серебра стоит такого же количества труда, как и производство 1 бушеля хлеба, то 1 унция серебра будет представлять собой, – писал он, – естественную цену 1 бушеля хлеба; если же производительность труда при добыче серебра повысится вдвое, то естественной ценой одного бушеля хлеба будут 2 унции серебра” [1]. Следовательно, У. Петти определяет величину стоимости товаров. Уровень заработной платы он выводил, исходя из минимума средств к существованию, необходимых для физического выживания рабочих и их семей.

Вслед за У. Петти эту идею рассматривал А. Смит. Он утверждал, что “именно труд является источником общественного богатства, и величина стоимости товаров определяется количеством труда” [2]. В то же время Смит рассматривал стоимость как сумму трех видов доходов: заработной платы, прибыли, ренты. Такое определение стоимости доходами противоречило его же положению о том, что стоимость определяется трудом. Таким образом, А. Смит, с одной стороны, доказывает, что стоимость создается только трудом, а с другой – сводит ее к сумме доходов: заработной плате, прибыли, ренте. Величину зарплаты, по его мнению, определяет стоимость товаров, необходимых для поддержания жизни рабочего и его семьи. Тезис его о стоимости как сумме доходов привел А. Смита

к определению самих доходов как естественного вознаграждения труда, капитала и земли за совместное участие в процессе производства.

Д. Рикардо развил теорию трудовой стоимости дальше. Он доказывал, что стоимость товаров, источником которой является труд рабочего, лежит в основе доходов различных классов буржуазного общества – заработной платы, прибыли, процента и ренты». Рикардо писал, что “меновая стоимость товаров определяется количеством труда, овеществленного в них” [3]. Рикардо различал “естественную” и рыночную цену труда. Естественная – это та, которая необходима, чтобы рабочие могли существовать и осуществлять простое воспроизводство рабочей силы. Рыночная цена труда – это заработная плата, которая складывается под воздействием предложения и спроса на труд. Уровень заработной платы, по его мнению, при всех его колебаниях, должен приближаться к естественной цене труда, определяемой минимумом средств существования рабочего и его семьи.

Наиболее полно развил и обосновал теорию трудовой стоимости К. Маркс [4]. Согласно его концепции:

1. Новая стоимость создается только одним производственным фактором – трудом, а непосредственным измерителем трудовых затрат является рабочее время. При этом величина стоимости товара определяется не индивидуальным, а общественно необходимым рабочим временем.

2. Необходимым условием обмена является различие потребительных стоимостей обмениваемых товаров, но потребительные стоимости различных товаров, как качественно разнородные, являются качественно несоизмеримыми. Только на рынке при обмене выявляется общественно необходимый уровень затрат труда и стоимость получает свою форму выражения в виде меновой стоимости. Таким образом, стоимость создается в производстве, а проявляется в обмене на рынке.

3. Рабочая сила человека превращается при капитализме в товар. Специфическим свойством товара “рабочая сила” является то, что его собственная стоимость меньше стоимости тех товаров, которые он создает. Разницу между этими стоимостями, которую присваивает капиталист, благодаря собственности на средства производства, К. Маркс назвал “прибавочной стоимостью”. Способность работника создавать прибавочную стоимость определяет его потребительную стоимость.

4. Стоимость товара “рабочая сила”, как и стоимость других товаров, определяется количеством рабочего времени, необходимого для ее производства. Следовательно, стоимость товара “рабочая сила” определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочего и содержания его семьи.

5. Заработная плата, по определению К. Маркса, есть превращенная форма стоимости и цены рабочей силы, выступающая на поверхности явлений в форме стоимости и цены труда. Величина заработной платы может отклоняться от стоимости рабочей силы или совпадать с ней.

К. Маркс не отрицал действия закона спроса и предложения. Он считал, что спрос и предложение – движущие силы в развитии общественного производства, что они “регулируют рыночные цены или, точнее, отклонение рыночных цен от рыночной стоимости”. Но влияние спроса и предложения на отклонение рыночных цен от рыночной стоимости не означает, что они – основной фактор ценообразования. В основе цены лежит стоимость, определяемая общественно необходимыми затратами труда, которая не зависит от спроса и предложения. Именно “рыночная стоимость, – отмечал К. Маркс, – регулирует отношения спроса и предложения или тот центр, вокруг которого изменения спроса и предложения заставляют колебаться рыночные цены”. К. Маркс считал, что издержки производства не регулируются отношением между спросом и предложением, а, наоборот, сами регулируют это отношение.

Опираясь на трудовую теорию стоимости, Маркс создал теорию прибавочной стоимости. Суть ее в том, что собственник капитала безвозмездно присваивает часть новой стоимости, созданной наемным рабочим сверх стоимости своей рабочей силы. При этом Маркс не рассматривал предпринимательскую деятельность как особый вид труда, необходимого при любой форме общественного производства.

Представители теории предельной полезности (У.С. Джевонс (1835–1882), К. Менгер (1840–1921), Ф. Визер (1851–1926), Е. Бем-Баверк (1851–1914), Л. Вальрас (1834–1910) предложили свой подход к проблеме стоимости. Согласно их концепции сведение стоимости к затратам неприемлемо. Главный акцент в экономическом анализе перемещается с издержек на конечные результаты, а именно: стоимость зависит от полезности благ. Люди ценят 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. И затраты труда на производство товара осуществляются лишь потому, что люди испытывают потребность в определенных полезностях. В отличие от трудовой теории стоимости, где полезность (потребительная стоимость) выступает в качестве лишь носителя стоимости, в теории предельной полезности именно полезность целиком и полностью определяет ценность (стоимость) того или иного блага.

Основатель австрийской школы К. Менгер пишет, что стоимость не есть нечто, имманентно присущее благу, какое-либо его свойство или независимая вещь, существующая сама по себе. Она есть суждение, которое экономический человек выносит о важности благ в его распоряжении для поддержания своей жизни, благосостояния. Поэтому стоимость не существует вне сознания человека... Объективизация стоимости блага, которая по своей природе есть явление субъективного порядка, ...внесла огромную путаницу в основные принципы нашей науки. Таким образом, стоимость представляет собой потребительскую оценку относительного полезного эффекта конкретного экономического блага. Отсюда следует и вывод австрийской школы, что в основе пропорций обмена лежит не стоимость, а полезность. Другой основополагающий вывод теории предельной полезности заключается в признании того, что субъективная оценка каждого блага человеком определяется предельной полезностью этого блага, а объективные меновые пропорции, или цены товаров зависят от субъективных оценок и, в конечном счете, тоже определяются предельной полезностью.

По определению Бем-Баверка, “величина ценности материальных благ определяется важностью этой конкретной потребности (или частичной потребности), которая занимает последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых всем наличным запасом материальных благ данного рода... Ценность вещи измеряется величиной предельной полезности вещи”[5]. Иными словами, предельная полезность зависит от количества вещей данного рода и оценка вещи определяется предельной полезностью, т.е. наименьшей полезностью вещи, входящей в этот же запас.

Таким образом, по мнению представителей данной теории, в оценке продукта нельзя брать за исходную величину затраты общественного труда, а необходимо исходить из общественной полезности производимого продукта. Аналогич-

ным образом через продукт труда оценивается и ценность любого употребленного на производство ресурса.

В соответствии с этой же методологической линией реформаторы теории стоимости решительно отвергли идею о том, что человеческая рабочая сила может рассматриваться с позиций “затрат на ее воспроизводство”. Проблемы производства, издержек оказались вне сферы интересов этой теории, что отразилось на односторонности ее положений.

Из изложенного выше можно сделать следующий вывод: теория предельной полезности подошла к цене со стороны субъективной оценки индивидом ценности блага, в основе которой лежит полезность этого блага. Тем самым данная теория отразила лежащую на поверхности закономерность взаимосвязи цены и полезности, которая учитывает и качество затраченного конкретного труда, и субъективную оценку потребителя. Напротив, трудовая теория стоимости выявила неявно прослеживающуюся связь цены и стоимости (воплощенную в товаре абстрактным трудом), а также вытекающую отсюда и основанную на стоимости эквивалентность обмена. Эта теория решала проблему стоимости с позиции производителя.

Первая попытка соединить два рассматриваемых направления была предпринята неоклассической школой в экономической теории в лице таких экономистов, как А. Маршалл (1842–1924), Д. Кларк (1874–1938), К. Виксель (1851–1926) и др.

Именно с работами А. Маршалла связан отход неоклассической школы от попыток построить монистическую теорию стоимости и цены: “Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц” [6]. В теории А. Маршалла определение стоимости и цены сводится к выяснению взаимодействия рыночных сил, лежащих как на стороне спроса (предельная полезность), так и на стороне предложения (издержек производства товара). По его мнению, ценность товара в равной мере определяется полезностью и издержками производства. Следовательно, и на цены влияют два фактора: издержки производства и предельная полезность. По мнению Маршалла, цена, назначаемая продавцом товара, определяется издержками. Цена, которую готов платить покупатель, определяется полезностью. Рыночная цена, в свою

очередь, представляет собой результат столкновения интересов продавцов и покупателей, т.е. предложения и спроса.

Вместе с тем А. Маршалл, наряду с представителями теории издержек производства (Р. Торренс (1780–1864), Мак-Куллох (1789–1864), Дж.Ст. Милль (1806–1873)), рассматривал стоимость как совокупность издержек производства, не затрагивая сути данного явления.

Расхождение между марксистской концепцией и неоклассической теорией сказалось и в определении заработной платы. Поскольку, как было отмечено ранее, К. Маркс рассматривает рабочую силу как товар, постольку он исходит из того, что капиталист при найме рабочего оплачивает не стоимость продукта его труда, а стоимость рабочей силы, определяемую путем оценки общественно необходимых затрат на ее воспроизводство. Маркс определяет стоимость рабочей силы стоимостью жизненных средств, которые необходимы для воспроизводства рабочего и его семьи. При этом речь идет не только о минимуме средств к существованию, но и о таких его количественных и качественных пропорциях, которые позволяют нормально восстановить способность человека к труду, удовлетворить его социально-культурные потребности, зависящие от степени экономического и социального развития страны. Весь создаваемый общественный продукт рассматривается как результат деятельности наемного работника, создающего всю новую стоимость.

Неоклассическая концепция исходит из того, что работник получает заработную плату потому, что производит товары определенного качества, работая с той или иной эффективностью. Именно эта эффективность работы, по мнению неоклассиков, определяет принцип распределения по труду, а не простое воспроизводство рабочей силы. Отсюда и принципиальная разница между марксистским и неоклассическим подходом к теории распределения, которая состоит в том, что в первом случае теория основывается на концепции трудовой стоимости, создаваемой рабочей силой, а во втором – на категории предельного продукта.

Отметим, что спрос и предложение должны учитывать особые свойства товара “рабочая сила”, определяющие его стоимость и цену:

Во-первых, рабочую силу нельзя отождествлять с другими ресурсами, факторами производства, так как ее носитель – человек – имеет многочисленные физиологические и духовные потребности.

Во-вторых, основой цены рабочей силы в любой стране является ее воспроизводство. Никто не может игнорировать при определении стоимости и цены рабочей силы того набора жизненных средств, которые объективно необходимы для возмещения рабочей силы. Повышение цен на средства существования рабочего и его семьи влияет на изменение цены рабочей силы.

В-третьих, цена рабочей силы определяется ее полезностью для капитала производить прибавочную стоимость.

В-четвертых, чистой рыночной модели спроса и предложения по отношению к обычным товарам не существует. В равной степени это относится и к рабочей силе. В любой стране на рынок оказывает воздействие социально-экономическая и политическая ситуация, степень его регулирования, законодательство о занятости.

В-пятых, при определении цены рабочей силы необходимо учитывать минимум заработной платы, определяемый правительством той или иной страны, исходя из минимальной потребительской корзины. На этот уровень влияет ряд факторов: уровень экономического и социального развития страны, природно-географические условия, традиции и обычаи, религия, организованность и сплочение лиц наемного труда, роль профсоюзов и правительства, но не влияют спрос и предложение.

На рубеже XX–XXI вв. коренным образом изменились экономические, социальные, политические условия жизни наемных работников в развитых странах, значительно повысился их образовательный и профессиональный уровень. Во многих странах существуют сильные профсоюзы, стоящие на страже интересов трудящихся. Важную роль играет социальное партнерство, когда работодатели, профсоюзы и правительство

создают трехстороннюю комиссию по урегулированию вопросов, связанных с занятостью, заработной платой, условиями труда. Экономический рост и интересы социальной стабильности в обществе, вероятно, не могут быть поставлены в зависимость от действия рыночных механизмов, не могут быть полностью доверены рынку. С другой стороны, вмешательство государства и профсоюзов в соблюдение баланса между заработной платой и прибылью имеет определенную границу, которую нельзя перейти, не подрывая стимулов экономического роста.

Таким образом, действие закона спроса и предложения ограничивается определенными рамками. Поэтому, на наш взгляд, нельзя полностью согласиться с мнением некоторых авторов, считающих, что стоимость рабочей силы может определяться одним из следующих способов: или это физически прожиточный минимум (“железный закон”), или ее произвольно устанавливает центральный орган (государство), или стоимость рабочей силы определяется рыночным спросом и предложением. Как раз-таки последний третий принцип действует в рыночной экономике.

Литература

1. *Петти У.* Экономические и статистические работы: В 2 т. Т. 1–2. М., 1940. С. 40; Шедевры мировой экономической мысли. Т. 2. М., 1993.
2. *Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов: В 2 т. Т. 1. М., 1955. С. 35.
3. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и податного обложения. М., 1935.
4. *Маркс К., Энгельс Ф.* Капитал. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч.1. С. 198, 210.
5. *Бем-Баверк Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ. М., 1993. С. 278.
6. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: В 2 т. Т. 2. М., 1983. С. 31.