

ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330

Г.О. Алиева, Т.А. Ильиных

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОСВЯЗИ СТОИМОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНТЕРЕСА

В статье сделана попытка дать обоснование взаимосвязи экономических категорий стоимости и экономического интереса. Приводя в качестве аргумента принцип ограниченности ресурсов, авторы утверждают, что "идет дорожание жизни на земле". Приводятся доказательства того, что издержки производства составляют основу стоимости, а разумное сочетание экономических интересов может существенно влиять на ее снижение.

Сегодня в мире имеется ряд теорий, каждая из которых предлагает свое понимание экономической категории "стоимость". Поэтому считаем необходимым изложить свое понимание стоимости.

Широкое распространение имеет теория предельной полезности. В ней категория стоимости выводится из субъективной ценности, выражающей отношение человека к той или иной вещи. Она отражает состояние такого рынка потребительских товаров, когда имеется их широкий выбор, т.е. определенную сферу экономики в экономически развитом государстве. Попробуем применить эту теорию к экономике XVIII века или к рынку товаров, имеющих единичное или малосерийное производство, когда потребность удовлетворить что-то есть, а выбора нет. Например, производство и реализация гидротурбин, роботов и т.д.

Выдающийся английский экономист А. Маршалл объединил теорию предельной полезности с теорией спроса и с теорией издержек производства. Это позволило ему наиболее полно обосновать содержание категории стоимости. Действительно, и полезность вещи, и спрос, и предложение, и издержки производства - все они принимают участие в формировании стоимости. Однако мы не можем согласиться с тем обстоятельством, что указанные факторы играют равноценную роль в создании стоимости. Широко известно мнение А. Маршалла о необходимости синтеза предельной полезности издержек производства при определении того, чем определяется стоимость товара. "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" [2].

Издержкам производства мы отдаем лидирующую роль в создании стоимости, а полезность товара (вещи), спрос и предложение оказывает влияние на величину прибыли. Для обоснования данного утверждения приведем следующие аргументы.

1. Цена - есть денежное выражение стоимости. Все товаропроизводители, как известно, реализуют свою продукцию по ценам, превышающим себестоимость (издержки производства) их производства.

Главное в товарном производстве - прибыль. И ее величина, действительно, зависит от полезности товара для потребителя и от соотношения спроса и предложения.

2. В экономической литературе при обсуждении категорий стоимости обычно обходят молчанием, каким образом и где формируется основа стоимости практически всех производимых товаров. Возьмем, например, железный болт. Основа его себестоимости формируется из затрат на добычу руды. А затраты на добычу железных руд, как и на добычу других полезных ископаемых, постоянно возрастают. Это происходит, во-первых, в связи с ростом глубин извлечения железных руд, а во-вторых, в связи с истощением запасов, богатых содержанием полезного компонента в руде, необходимостью добычи и переработки более бедных руд и ростом затрат на их обогащение. Таким образом, себестоимость производства тонны железа постоянно из года в год повышается и естественным образом это обстоятельство отражается на всех товарах, в состав которых входит в том или ином виде (сталь, чугун, железо и т.д.). Не требует дополнительных доказательств, что возрастают издержки производства (в расчете на единицу продукции) нефти, угля и т.д. Отметим возрастание издержек производства и на сельхозпродукцию за счет удорожания сельхозтехники, горюче-смазочных материалов, орошения и т.д.

Именно за счет этого, в первую очередь, идет удорожание жизни в целом на Земле. Здесь можно возразить, что рост производительности труда в народном хозяйстве с избытком компенсирует рост затрат в добывающей промышленности. Попробуем показать несостоятельность такого возражения.

1. Производительность растет в основном за счет научно-технического прогресса. Затраты на науку финансируются из госбюджета и в себестоимость производства новой техники не включаются.

2. Амортизационные сроки новой техники сжаты в связи с моральным ее износом (старение) настолько, что окупаемость ее незначительно превышает затраты на создание.

3. Сегодня производители направляют большую часть прибыли на обновление, создание новых видов, модернизацию своей продукции.

Следовательно, рост производительности труда тоже направлен преимущественно на удорожание жизни.

Здесь мы подошли к главному пункту наших рассуждений: к роли экономического интереса в снижении стоимости товаров.

В мире сегодня действует хорошо отработанная система морального и материального стимулирования, которая реализует какую-то часть экономических интересов работников.

На любом производстве каждый из работников, от рабочего до управляющего, имеет свой круг личных интересов. Интересы одного могут не совпадать с интересами другого. Однако можно вполне четко определить круг экономических интересов, присущих совокупному работнику предприятия, т.е. личности. Главным из них является рост уровня заработной платы. А заработная плата составляет львиную долю себестоимости. Личный интерес поэтому вступает в противоречие с экономическим интересом по снижению себестоимости. Противоречие разрешается путем стимулирования работников по мере роста производительности труда, в соответствии с экономическим законом: рост производительности труда должен обгонять рост средней заработной платы, следовательно, напрямую не имеет экономического интереса в снижении себестоимости. В разных странах проблема создания благоприятных условий для действия закона экономии времени решается по-своему, исходя из опыта и практической целесообразности.

Коллектив предприятия, организации имеет свой круг экономических интересов, который формируется путем трансформации личных интересов. Если для отдельной личности важен уровень заработной платы, то для предприятия в целом главным экономическим интересом выступает рост прибыли. Последний, при прочих равных условиях, непосредственно зависит от величины себестоимости. Значит, главный экономический интерес предприятия непосредственно направлен на снижение себестоимости.

Цена товара равна сумме себестоимости и прибыли. Естественно, на величину прибыли влияют и другие факторы, такие, например, как полезность продукта, соотношение спроса и предложения, эффективность работы маркетинга и т.д.

Однако руководство предприятия в целях реализации главного экономического интереса всегда имеет стремление к замораживанию заработной платы.

На уровне макроэкономики (государства) в качестве главного экономического показателя выступает национальный доход, т.е.

заработная плата + прибыль + процент + рента

Более половины национального дохода составляет заработная плата. Следовательно, государство, напротив, заинтересовано в росте среднего уровня заработной платы.

Таким образом, личный и государственный интересы в главном совпадают, но не совпадают с главным экономическим интересом предприятия, что создает проблему разрешения указанного противоречия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К. Капитал. –Т.1. -М., 1967 .
2. Маршалл А. Принцип экономической науки. –Т.7. -М., 1993.
3. Чепурин М.Н. Курс экономической теории. –Киров: АСА, 1997.
4. Булатов А.С. Экономика. – М.: БЕК, 1998.