

Ключевые слова: стоимость; фактор производства; полезность; ценность блага; цена; теория трудовой стоимости; теория предельной полезности.

Аннотация: В статье рассмотрены различные концепции стоимости, сформировавшиеся в экономической науке (теория трудовой стоимости К. Маркса, теория предельной полезности К. Менгера, О. Бём-Баверка, У.Ст. Джевонса и др.). Обозначена терминологическая проблема, связанная с объединением понятий «стоимость» и «ценность» в иноязычных терминах и необходимостью разграничить их в русской экономической литературе. Отмечено, что в российской экономической науке предпринимались попытки как развития трудового подхода, так и синтеза затратной и полезностной теорий.

Стоимость представляет собой одно из самых универсальных экономических понятий и в то же самое время, пожалуй, самое неоднозначное.

Следует различать теорию стоимости в узком и широком смысле. В первом случае обычно имеют в виду объяснение меновых стоимостей, цен и их соотношений, возникающих на рынке. Именно трактовка стоимости в подобном духе выступает в качестве фундаментальной категории экономической теории. Немаловажным «пороком» понятия стоимости как категории сферы товарообмена является то, что она не учитывает влияния побочных эффектов хозяйственной деятельности, различий в оценках событий ближайших и отдаленных во времени, действительных и мнимых ценностей [1]. Поэтому допускаются более широкие толкования стоимости, например, как особой формы отношений между экономическими контрагентами по поводу приобретения некоторых выгод или же оценки фактически получаемых в данный момент выгод от обладания или пользования данным благом или его услугами. В связи с этим понятие стоимости применяется не только по отношению к товару, но и к доходу и возможностям его использования. Стоимость становится категорией не только производства или потребления, что характерно для классической (марксовой в том числе) и маржиналистской теорий соответственно, но также обмена и распределения.

На протяжении всей истории развития рыночных отношений проблематика стоимости была актуальной. В экономической науке сформировались различные концепции стоимости, как правило, акцентирующие внимание на одном или ограниченном количестве ее источников.

Первоначально категория стоимости рассматривалась в рамках концепций справедливого обмена, обеспечивающего эквивалентность. Пожалуй, первым, кто «открыл» экономику и теорию стоимости для общества, стал *Аристотель*. «Никто [из последующих авторов] не проникал так глубоко в материальную организацию жизни человека» [2]. Теории цен, соответствующей современному пониманию, Аристотель, безусловно, не создал, но его взгляд на проблему эквивалентного обмена актуален и по сей день.

Пропорция обмена, с точки зрения Аристотеля, призвана поддерживать отношения в обществе: «умения людей различного статуса должны обмениваться по норме, пропорциональной статусу каждого... иначе бы взаимность нарушилась, и сообщество не сохранилось».

Основные положения Аристотеля состоят в следующем:

- наличие взаимной потребности у тех, кто обменивается;
- то, что подлежит обмену, должно быть в какой-то мере равно и иметь общую меру;
- общей мерой при обмене является потребность товаропроизводителей (продавцов) в том, чего у них нет;
- обмен справедлив, если соотношение сторон отражает соотношение их работ;

- обмен представляет собой форму участия человека в общественной жизни, которая без справедливых обменов невозможна [3].

До сих пор размежевание экономических учений в плане развития теории стоимости нередко связывают с представлениями Аристотеля. Признание соотношения работ в качестве критерия справедливости в обмене явилось основанием развития так называемых затратных концепций, т. е. теории издержек производства и трудовой теории стоимости. Различные теории, базирующиеся на тезисе Аристотеля о потребности как общей мере обмена, связывают стоимость с полезностью благ. Однако прямую связь между этими концепциями и представлениями Аристотеля проводить не следует, поскольку каждая из них имеет смысл и значение в определенных исторических и институциональных условиях.

В настоящее время существуют две фундаментальные экономические теории, основанные на монистическом подходе к определению стоимости: теория трудовой стоимости и теория предельной полезности – и, соответственно, два теоретических объекта, к которым они относятся: стоимость и предельная полезность. В анализе теории трудовой стоимости «вершиной», как правило, признается классическое изложение К. Маркса, в исследовании теории предельной полезности – критика теории трудовой стоимости О. Бём-Баверка, концепция У.Ст. Джевонса. В связи с этими направлениями возникает и терминологическая проблема. Английское «value», немецкое «wert», французское «valeur», польское «wartość», чешское «hodnota» могут быть переведены на русский язык и как «стоимость», и как «ценность». При этом «ценность» включает в себе определенную значимость, достоинство, оценку со стороны определенного субъекта.

Как правило, стоимость представлялась объективной основой цены товаров и связывалась с затратами на их производство, а ценность преимущественно рассматривалась как субъективная оценка, имеющая отношение к сфере удовлетворения потребностей. В результате в русской экономической литературе термин «стоимость» стал использоваться при характеристике затратных теорий стоимости, а термин «ценность» – при характеристике концепций маржиналистов и неоклассиков.

В рамках *классической политической экономии*, говоря о трудовой теории стоимости, прежде всего, следует иметь в виду утверждение о труде как источнике богатства. Первым в ряду экономистов, утверждавших значимость производства в качестве хозяйственного благоролучия нации, был У. Петти: «Труд – отец и активный принцип богатства, Земля – его мать» [4].

Хотя исходной проблемой в самой известной работе А. Смита было выявление сущности и факторов богатства, основным объектом изучения и центральным понятием классической политической экономии стала меновая стоимость. Ведь «простой продукт» становится богатством, только когда он пригоден к обмену, т. е. обладает меновой стоимостью

Многие историки экономической мысли видят в теории стоимости А. Смита дуализм и непоследовательность. В одном месте он определяет стоимость затратами труда, связанными с производством товара, в другом – трудом, который можно купить на данный товар; но также для развитого общества он утверждал, что стоимость определяется вкладом всех участников производства: работника, капиталиста и землевладельца.

Результатом подобной неоднозначности в трактовке стоимости и цены стало формирование в рамках классической политэкономии двух направлений: трудовой теории стоимости Д. Рикардо и теории факторов производства Ж.-Б. Сэя.

Основные положения концепции Д. Рикардо состоят в следующем [5]:

- «подавляющее большинство всех благ, являющихся предметом желаний, доставляется трудом»;
- «стоимость товара... зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства»;
- труд, создающий стоимость, включает «не только труд, применяемый непосредственно... но и труд, затраченный на орудия, инструменты и здания, способствующие этому труду»;
- естественная цена покрывает не только издержки капитала, но и среднюю норму прибыли, его доход.

Включение затрат капитала в стоимость Д. Рикардо считал необходимым в случае так называемых труднопроизводимых товаров, стоимость же легковоспроизводимых товаров определяется исключительно трудом.

В отличие от Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэй [6; 7] стал разрабатывать другую традицию трактовки ценности, заложившую А. Смитом, – теорию факторов производства. Ж.-Б. Сэй первым из классиков четко и однозначно сформулировал идею о том, что ценность товара равна сумме заработной платы, прибыли и ренты, т. е. сумме доходов владельцев производственных факторов, используемых при изготовлении данного товара. При этом, по Ж.-Б. Сэю, каждый фактор производства участвует в процессе производства, оказывая свою услугу, а следовательно, вносит свой вклад в создание стоимости товаров. Величина такого вклада определяется на рынке конкретного товара. Размер заработной платы характеризует вклад труда, размер процента – вклад капитала, размер земельной ренты – вклад земли. Предпринимательская прибыль сводится Ж.-Б. Сэем к заработной плате высококвалифицированного труда, связанного с организацией производственной деятельности, т. е. эффективным комбинированием других факторов производства. Этому виду труда – труду предпринимателя – французский экономист придавал особое значение. Именно предприниматели обеспечивают предложение готовых товаров и предъявляют спрос на факторы производства, тем самым давая занятость рабочей силе. Через них также осуществляется распределение богатства.

Исследованиями в области теории стоимости занимался также Т. Мальтус [8]. Как и Ж.-Б. Сэй, Т. Мальтус стал развивать «нетрудовой» вариант смитовской теории стоимости. Стоимость товара определяется не только затратами «живого труда», но и прочими издержками производства, к которым он отнес «овеществленный труд», т. е. затраты, связанные с использованием средств производства (капитальных благ), а также прибыль на вложенный капитал.

Основным достижением теории стоимости **К. Маркса** [8; 9] считается его учение о двойственном характере труда, воплощенного в товаре. Выделение двух сторон труда позволило установить ту качественно однородную и, по этой причине, количественно соизмеримую основу, которая определяет стоимость любого товара [10].

Раскрывая суть противоречия товарного производства, а следовательно, товара и труда, К. Маркс обращается к двум значимым факторам: общественному разде-

лению труда и частному характеру присвоения. Первое определяет существование разрозненных производителей, на свой страх и риск производящих различные товары. Однако «чтобы данные вещи могли относиться друг к другу как товары, товаровладельцы должны относиться друг к другу как... частные собственники» [11]. Именно общественное разделение труда и частная собственность на средства производства обуславливают двойственный характер труда и двойственную природу товара. Частная собственность разобщает людей, но общественное разделение труда определяет наличие всеобщей связи между разрозненными производителями, так как они создают продукты не для собственного потребления, а для продажи и удовлетворения потребностей других людей. В результате труд носит как частный, так и общественный характер, при этом последний проявляется только в процессе обмена, а в процессе производства оказывается скрытым. Противоречие частного и общественного характера труда может находить проявление в различных диспропорциях, например в переизбытке товара по сравнению со спросом на него, в колебаниях рыночных цен.

Определение стоимости связано с выявлением двойственного характера труда, имеющего абстрактную и конкретную стороны. Конкретным труд является как в случае производства для удовлетворения собственных потребностей производителя, так и при товарном производстве. А вот абстрактный труд может проявляться только окольно, посредством товарообмена. Затраты абстрактного труда – это расходование «... человеческой рабочей силы в физиологическом смысле...» [12]. Стоимость – это и есть воплощенный в товаре абстрактный труд, на основе которого формируется и цена товара. Однако денежная цена товара не обязательно должна быть равна его стоимости, так как последняя представляет собой лишь превращенную форму стоимости, «центр тяготения» цены, т. е. величину, к которой цена товара «стремится».

К. Менгер пытался создать стройную и всеобъемлющую систему категорий экономики, однако в основном ему удалась теория благ и их ценности [13]. В определении благ К. Менгер подчеркивает важность познания человеком их полезных свойств. Экономическое благо – это, прежде всего, редкое благо. Но эта редкость не абсолютная: экономическим благом является, если планируемая надобность в нем превышает количество этого блага, которое, как считает индивид, ему будет доступно.

Полезность блага для данного индивида и его относительная редкость являются необходимыми условиями для обретения благом ценности. Субъективная ценность – это значение, которое имеет для индивида данное благо. Чрезвычайно важно то, что ценность не является объективным свойством вещи. Ценность – это суждение индивида о благе. Поэтому одно и то же благо может обладать разной ценностью для разных индивидов.

Субъективная ценность блага определяется полезностью последней единицы потребляемого блага [14]. К. Менгер иллюстрирует этот тезис на условном примере с десятью разными благами с помощью таблицы, которая в современных учебниках носит его имя. Римские цифры в таблице обозначают конкретные виды благ (чем меньше цифра, тем большую значимость для индивида имеет данное благо), а арабские цифры – числовое значение полезности, которую приносит индивиду конкретная единица блага. Именно это значение и определяет субъективную ценность блага. Анализ таблицы показывает, что субъективная ценность зависит не только от того, насколько в принципе важно для индивида данное благо, но и от количества единиц этого блага, которые имеются в распоряжении у индивида. Таким образом, в теории К. Менгера ценность (пусть и неявно) дана через идею убывающей предельной полезности блага.

Многие теоретические аспекты, только намечен-

ные К. Менгером, были развиты его учеником **О. Бём-Баверком** [15], известным, помимо всего прочего, своей жесткой критикой теории К. Маркса.

Если К. Менгер больше интересовался определением субъективной ценности блага, то О. Бём-Баверк – определением «рыночной» ценности, или цены. В концепции О. Бём-Баверка описывается рынок некоего блага, на котором действуют покупатели и продавцы со своими субъективными оценками этого блага. Соответственно, субъективная ценность покупателя называется ценой спроса (этого покупателя), а субъективная ценность продавца – ценой предложения. В процессе торга устанавливается равновесная рыночная цена, при которой число покупателей, чьи индивидуальные цены спроса выше этой цены, совпадает с числом продавцов, чьи индивидуальные цены предложения ниже этой цены.

По мнению О. Бём-Баверка, невозможно точно определить значение равновесной рыночной цены – можно лишь выявить границы диапазона ее колебаний. Эти границы лимитированы двумя факторами [16; 17]:

а) субъективной ценностью «предельной пары сверху»;

б) субъективной ценностью «предельной пары снизу».

Предельная пара сверху – это слабейший из вступивших в сделку покупателей и сильнейший из ушедших с рынка продавцов. Предельная пара снизу – это сильнейший из ушедших с рынка покупателей и слабейший из вступивших в сделку продавцов. Именно их оценки и формируют границы указанного диапазона.

В отличие от К. Менгера, О. Бём-Баверк интересовался тем, как рассчитывать общую (а не только предельную) полезность блага. Согласно его точке зрения, общая полезность блага вычисляется как сумма отдельных единиц блага. Эта концепция называется «аддитивной» (от англ. to add – добавлять, суммировать).

О. Бём-Баверк распространил специфический подход и на теорию капитала. Так, стоимость капитальных благ в долгосрочном периоде полностью вмещается первичным факторам, т. е. земле и труду, а следовательно, должна быть включена в заработную плату и ренту. Тогда существование процента объясняется особыми причинами. Во-первых, тем, что субъекты склонны рассчитывать в будущем на меньшую ограниченность ресурсов, чем в настоящем («оптимизм»). Во-вторых, склонностью недооценивать свои будущие потребности («близорукость»). В-третьих, «техническим превосходством настоящих благ над будущими».

Первым английским экономистом, восставшим против объективизма классической политэкономии и социальной экономической теории К. Маркса, стал **У.Ст. Джевонс**.

Основные постулаты теории У.Ст. Джевонса заключаются в следующем [18; 19]:

- стоимость порождается предельной полезностью;
- главным фактором, определяющим меновую стоимость, является спрос, а не издержки производства;
- стоимость воплощает в себе конечную степень полезности, на которую влияют и масштабы предложения, а они, в свою очередь, зависят от издержек производства.

Таким образом, субъективные оценки играют определяющую роль лишь в том случае, когда предложение представляет собой определенную фиксированную величину, т. е. в краткосрочном периоде. В длительном периоде, когда предложение изменяется, издержки производства превращаются в самостоятельный элемент стоимости. Кроме того, в своем анализе У.Ст. Джевонс абстрагируется от изменений в численности населения, политических институтах, вкусах потребителей и накоплении капитала, считая, что теория стоимости может быть поставлена в нейтральные рамки, не зависящие от исторической эпохи и от человеческих поступков. Например, проблема использования ресурсов должна решаться следующим образом: соотношение между

предельной полезностью различных видов продукции и предельной тягостью труда, затраченного на их производство, должно быть одинаковым во всех случаях использования ресурсов [20].

Предметом экономической науки, с точки зрения **А. Маршалла**, являются те побудительные мотивы в жизнедеятельности человека, силу и последствия которых возможно оценить, измерить, прежде всего, с помощью денег. Другими словами, внимание сосредоточивается на поступках, мотивом которых служит собственный (эгоистический) интерес индивида, поддающийся систематизации и количественному выражению.

Основным методологическим подходом в теории А. Маршалла выступает метод частичного равновесия, т. е. исследование равновесия спроса и предложения на рынке данного блага в отдельности [21; 22].

Развитие маршаллианской концепции стоимости в какой-то мере связано с работами **Дж. Хикса**. Центральное место в его теории занимает исследование проблемы стоимости и цены товаров [23].

Главная цель исследования состоит в том, чтобы вывести «закон рыночного поведения», т. е. закон, определяющий реакцию потребителя на изменение рыночных условий. Анализируя характеристики кривых спроса, Дж. Хикс выявляет нереалистичность исходных постулатов А. Маршалла: нетрудно показать, например, что предположение о неизменной предельной полезности денег фактически равносильно утверждению о том, что изменение дохода потребителя не оказывает влияния на размеры спроса, предъявляемого этим потребителем, на любые товары.

Дж. Хикс исследовал различные варианты равновесия, отражающие связь между размерами дохода и структурой потребления [24]. Построенная им кривая «доходы – потребление» соответствовала реальным соотношениям цен и давала возможность выявить закономерности реакции потребителя на изменения цен и доходов, а также проанализировать поведение фактора взаимозаменяемости при изменении структуры потребления. Дж. Хикс предложил график, на который, вычертив поверхность полезности, нанес кривые, отражающие реакцию потребителя на два различных блага. График представлял собой систему кривых безразличия, отражавших полярность различных сочетаний двух благ. Каждая кривая понижалась при движении вправо и была выпуклой по отношению к началу координат. Движение вдоль кривой показывало взаимокомпенсирующие изменения комбинации благ. Одновременно оно отражало динамику предельной полезности благ: большему количеству блага соответствовала меньшая предельная полезность. Накладывая на график линию цены, Дж. Хикс получил точку ее соприкосновения с кривой безразличия, отражающую максимальную при данных условиях полезность; движение от этой точки вдоль линии цены приведет потребителя к более низкой кривой безразличия. Важное место в теории Дж. Хикса заняло положение о том, что возрастающее количество одного блага компенсирует потери, которые несет потребитель в связи с уменьшением количества другого блага, причем предельная норма взаимозаменяемости двух благ должна быть равна отношению их цен, если иметь в виду установление равновесия с точки зрения потребителя.

Однако, несмотря на все усилия Дж. Хикса, пытающегося придать своему анализу большую конкретность, тесней связать его с возможными статистическими исследованиями, ему это не вполне удалось.

Относительным приближением к реальному поведению индивида выглядят модели, основанные на межвременном подходе. Так, И. Фишер развивает теорию общего равновесия с учетом межвременного аспекта [25; 26]. В частности, в концепции индивидуального выбора он учитывает взаимовлияние на величину предельной полезности количеств взаимодополняющих и взаимозаме-

няющих благ. Вальрасовская модель общего равновесия дополняется межвременным аспектом, т. е. строится с учетом возможности принятия решения индивидом на некоторую временную перспективу.

В *российской экономической науке* проблематика стоимости была представлена различными направлениями. Ведущей, конечно, была трудовая концепция стоимости в духе К. Маркса. Однако были попытки как развития самого трудового подхода, так и синтеза затратной и полезностной теорий. В обсуждении этой проблемы принимали участие такие видные экономисты, как П. Струве, М.И. Туган-Барановский, А.А. Исаев, В.Я. Железнов и др.

М.И. Туган-Барановский [27], наблюдая за обостренной борьбой теории ценности австрийской школы и теории трудовой стоимости, предложил свою синтетическую теорию, соединяющую теорию Д. Рикардо с теорией предельной полезности. Труд и предельная полезность рассматриваются как объективный и субъективный факторы ценности. М.И. Туган-Барановский принимает, что ценность блага равна его предельной полезности, которая, в свою очередь, зависит от трудовых затрат на это благо. Поэтому в случае свободно воспроизводимых благ расценка трудовых продуктов по предельной полезности должна совпадать с расценкой их по стоимости производства и труду. Но это возможно только при рациональном, соответствующем хозяйственному принципу распределении производства, что является лишь хозяйственным идеалом, которого достичь практически невозможно. Поэтому полное совпадение трудовой расценки с расценкой по предельной полезности нереально.

Еще до революции 1917 г. в России сформировалось экономико-математическое направление, наиболее плодотворным представителем которого был В.К. Дмитриев. Он предложил две математические модели, в которых цена определялась издержками производства, сводящимися к затратам труда. Новаторский подход В.К. Дмитриева заключался во введении в модель коэффициентов, отражающих затраты одного вида «технического капитала» на производство других его видов. Коэффициенты эти заданы технологией производства. Если известны вся технологическая цепочка от исходного производства до выпуска конечной продукции и соответствующие коэффициенты затрат, а также затраты труда на единицу исходного «технического капитала», то можно исчислить суммарные затраты капитала (в трудовом выражении) на единицу конечного продукта. По сути, В.К. Дмитриев оперирует категориями прямых и полных затрат. Его система линейных уравнений затрат на конечный продукт на 40 лет предвосхитила идеи, воплощенные американским экономистом русского происхождения В.В. Леонтьевым в модели «затраты – выпуск», в которой используется матрица технологических коэффициентов.

Работы Е.Е. Слуцкого [28] по математической интерпретации поведения потребителя, относящиеся к 20-м гг. XX в., считаются классическими. Е.Е. Слуцкий использует математический аппарат для исследования зависимости спроса на определенное благо как от его цены, так и от цены других благ, а также зависимости между изменениями цен и доходов. При анализе спроса он выделяет две составляющие: изменение относительных цен при стабильном реальном доходе потребителя и изменение дохода при стабильности цен. Первая составляющая описывает ситуацию, при которой потребитель остается на той же кривой безразличия; здесь имеет место только «эффект замещения». Вторая составляющая отражает ситуацию, при которой потребитель переходит с одного уровня безразличия на другой.

Предложенное Е.Е. Слуцким математическое выражение «эффекта замещения» широко используется современной наукой. Получили признание также выдвинутые Е.Е. Слуцким «условия интегрируемости» (их нередко называют «соотношение Слуцкого»), применя-

емые для эмпирической проверки функции полезности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Воркуев Б.Л. Теория стоимости и экономическая политика // Экономическая теория на пороге XXI века. М.: Юристъ, 1998. С. 167.
2. Поланьи К. Аристотель открывает экономику // Истоки: экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 13.
3. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 20.
4. Петти В. Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики. М.: Эконом-Ключ, 1993. С. 54.
5. Афанасьев В.С. Давид Рикардо // Всемирная история экономической мысли. М.: Мысль, 1988. 574 с.
6. Блауг М.С. Жан Батист // 100 великих экономистов до Кейнса. СПб.: Экономикс, 2008. С. 287–289.
7. Аникин А.В. «Школа Сэя» и вклад Курно // Юность науки: жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. 2-е изд. М.: Политиздат, 1975. С. 303–322.
8. Василевский Е.Г. Т. Р. Мальтус // Всемирная история экономической мысли. М.: Мысль, 1988. 574 с.
9. К. Маркс. Биография / Институт марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Политиздат, 1973. 650 с.
10. Мегилл А. Карл Маркс: время разума. М.: Канон+, 2011. 336 с.
11. Струве П.Б., Водозовов В.В. Маркс Карл // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 томах. СПб.: Издатель Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон, 1890. Т. 82. С. 1907.
12. Маркс К. Капитал. Т. 1. Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1983. С. 94.
13. Salerno J.T. Biography of Carl Menger: The Founder of the Austrian School (1840-1921) // The New International Encyclopedia. URL: en.wikisource.org.
14. Хайек Ф.А. Карл Менгер (1840-1921) // Судьбы либерализма в XX веке. М.: ИРИСЭН, 2009. С. 79–118.
15. Boehm von Bawerk // The New International Encyclopedia. URL: en.wikisource.org.
16. Гильфердинг Р. Бём-Баверк как критик Маркса. М.: Московский рабочий, 1923. 74 с.
17. Злупко С. Н. Євген фон Бем-Баверк // Історія економічної теорії. Київ: Знання, 2005. С. 428–433.
18. Levons W.S. Elementary lessons in logic: deductive and inductive. London: Macmillan and Co., 1988. 360 p.
19. Блюмин И.Г. Теория Джевонса // Критика буржуазной политической экономии: в 3 т. М.: Изд-во АН СССР, 1962. Т. 3. С. 623–696.
20. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. С. 8.
21. Marshall A. Principles of Economics 1890-1891. М.: Книга по требованию, 2009. 740 с.
22. Блауг М. Маршаллианская экономическая теория // Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 306–394.
23. Sir John Richard Hicks, Value and capital: an inquiry into some fundamental principles of economic theory. London: Macmillan and Co., 1939. P. 28.
24. Аукуционек С.П. Модель Дж. Хикса // Современные буржуазные теории и модели цикла: критический анализ. М.: Наука, 1984. С. 59–66.
25. Fisher I. The Nature of capital and income. New York: Macmillan and Co., 1906. P. 120.
26. Блауг М. Теория процента Фишера // Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 488–499.
27. Бухарин Н.И. Теоретическое примиренчество (Теория ценности г. Тугана-Барановского). URL: wikipedia.org.
28. Четвериков Н.С. Жизнь и научная деятельность Е.Е. Слуцкого // Ученые записки по статистике АН СССР. М.: Изд-во АН СССР, 1959. Т. 5. С. 138–152.

COST IS THE BASIS OF ENTERPRISE MANAGEMENT

© 2015

A.V. Freze, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Finance and credit”
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: cost; production factor; utility; good value; price; labor cost theory; marginal utility theory.

Abstract: The paper considers various conceptions of value formed in economic science (K Marks labor value theory, marginal utility theory of K. Menger, O. Böhm-Bawerk, U.St. Jevons). The author defines the problem concerned the combination of the notions of “cost” and “value” in foreign terms and the necessity to differentiate them in the Russian economic literature. It is noted that the Russian economic scientists made an attempt to develop labor approach as well as to synthesize the cost-based and utility theories.