

Кирилл Земсков

Тайна стоимости

Теория стоимости в истории
политэкономии



Кирилл Земсков
Тайна стоимости.
Теория стоимости
в истории политэкономии

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68015873

ISBN 9785005693853

Аннотация

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. В книге рассматривается ключевое понятие экономики – стоимость. Показана природа этой экономической величины и изложены основные теории стоимости, возникавшие в истории политэкономии на протяжении столетий – от взглядов на природу стоимости Аристотеля и средневековых мыслителей до взглядов марксизма и представителей австрийской школы.

Содержание

Введение	6
Часть 1. Понятие стоимости	9
Глава 1. Потребительская стоимость	9
Глава 2. Меновая стоимость	13
Глава 3. Трудовая стоимость	17
Глава 4. Проблема стоимости	20
Часть 2. Дуалистическая теория стоимости	23
Глава 5. Хозяйственная деятельность человека	23
Глава 6. Стоимостный обмен	26
Глава 7. Величина стоимости	30
Глава 8. Объективная и субъективная величина стоимости	34
Глава 9. Величина потребительской стоимости	38
Глава 10. Потребность, полезность, ценность и стоимость	41
Глава 11. Величина трудовой стоимости	46
Часть 3. Меновая и рыночная стоимость	49
Глава 12. Формирование меновой стоимости	49
Глава 13. Величина меновой стоимости	54
Глава 14. Теория предельной полезности	59
Глава 15. Стоимость в рамках натурального хозяйства	66
Глава 16. Стоимость запаса блага	72

Глава 17. Рыночная стоимость товара	77
Часть 4. Стоимость в денежной форме	82
Глава 18. Денежная форма меновой стоимости	82
Глава 19. Деньги как мера стоимости	86
Конец ознакомительного фрагмента.	89

Тайна стоимости Теория стоимости в истории политэкономии

Кирилл Земсков

© Кирилл Земсков, 2022

ISBN 978-5-0056-9385-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Стоимость является фундаментальной величиной в хозяйственной деятельности человека. Ведь основные экономические процессы, – производство, обмен и потребление, – регулируются ценами на труд, товары и услуги, а цена – это и есть стоимость, выраженная в деньгах. Поэтому понятие стоимости стало центральным для политэкономии с момента зарождения экономической мысли. На протяжении нескольких веков философы и экономисты пытались разгадать эту тайну: что такое стоимость и как она возникает? Почему товары стоят именно столько? Как определяется стоимость товаров при их обмене? Что влияет на стоимость (и цену) товара?

Тем не менее, до сегодняшнего дня в вопросе о природе и величине стоимости в экономической науке царит путаница. В истории политэкономии возникло несколько теорий стоимости, наиболее известными из которых является трудовая теория стоимости (Адам Смит, Дэвид Риккардо и Карл Маркс) и субъективная теория стоимости (Менгер, Бем-Баверк, австрийская школа). Эти теории давали совершенно разные, даже противоположные ответы на вопрос о природе стоимости, и разрешить эти противоречия политэкономии не удалось. На сегодняшний день не существует единой и общепринятой теории стоимости, и при изучении истории

политэкономии (например, на экономических факультетах) царит все та же путаница, которая скорее мешает пониманию природы экономических процессов, чем помогает. И даже сегодня многие профессиональные и признанные экономисты и теоретики экономической науки путаются в этом вопросе.

Данная книга является в некотором смысле подведением итогов всей истории политэкономии, так как в ней дается ясный и понятный ответ на вопрос о природе стоимости. В ходе изложения теории стоимости мы покажем, где и какие ошибки совершались на протяжении истории политэкономии и почему все прошлые теории стоимости были ошибочными.

Надо заметить, что в современной экономической науке (economics) стараются избегать понятия стоимости, которое было центральным для политэкономической мысли, и предпочитают говорить только о ценах – как они формируются и регулируются. И для понимания многих экономических явлений такой подход оказывается вполне продуктивным. Но цена – это только стоимость, выраженная в деньгах. И для более глубокого осмысления природы многих экономических процессов все равно лучше оперировать понятием стоимости, так как это представление, безусловно, является более фундаментальным и первичным, чем понятие о цене. А значит, без понимания природы стоимости современная экономическая наука будет обречена решать какие-то от-

дельные теоретические и практические проблемы, но без понимания наиболее глубоких и важных оснований всей экономической деятельности человека.

Часть 1. Понятие стоимости

Глава 1. Потребительская стоимость

Впервые понятие стоимости появляется в трудах Аристотеля. Пытаясь понять, почему вещи стоят именно столько, сколько они стоят, Аристотель заметил, что стоимость вещей часто связана с их потребительской ценностью, то есть с тем, насколько полезны и нужны эти вещи для людей, и насколько высокими потребительскими качествами они обладают. В самом деле, хорошее вино должно стоить больше, чем плохое; красивая лошадь благородной породы, безусловно, является более ценной, чем лошадь простой породы, а потому и стоить она должна больше; за новую вещь люди готовы заплатить больше, чем за старую вещь или испорченную.

В сущности, Аристотель впервые вводит понятие **потребительской стоимости**. Потребительская стоимость – это то, насколько ценной, полезной и нужной является вещь, насколько высокими потребительскими качествами она обладает, насколько полно и качественно она способна удовлетворять определенные человеческие потребности.

В дальнейшем понятие о потребительской стоимости станет ключевым для всей политэкономии, и ни один философ или теоретик, занимавшийся проблемами политэкономии,

не мог обойтись без этого понятия. Понятие потребительской стоимости явным образом присутствует в теории Адама Смита. Оно появляется у Дэвида Риккардо, а для представителей австрийской школы это понятие становится центральным, из которого они пытались вывести и объяснить все остальные экономические явления.

Но уже у Аристотеля возникает и одна из главных проблем всей политэкономической мысли: как потребительская стоимость связана со стоимостью меновой, то есть с теми пропорциями натурального или денежного обмена товарами, которые существуют при свободной торговле? Аристотель не дал ответа на этот вопрос, и эту проблему в дальнейшем пытались разрешить все политэкономические учения. И неудачно.

Суть проблемы состоит в том, что потребительская стоимость очевидным образом является величиной субъективной. Ведь полезность вещи, ее ценность зависит от того, кто оценивает эту вещь. Если некто любит яблоки больше, чем груши, то понятно, что за килограмм яблок он готов заплатить больше, чем за килограмм груш. Если кому-то нужна лошадь для пашни, то тягловую лошадь он оценит выше, чем легкого скакуна, почти бесполезного для земледельческого труда.

Конечно, некоторые вещи имеют более высокую ценность в глазах большинства людей. Золотое украшение будет стоить выше, чем серебряное, так как большинство людей ценит

золото выше, чем серебро. Новая вещь всегда стоит больше, чем такая же вещь, но старая или с какими-то изъянами. Но объективно оценить полезность вещи, ее способность удовлетворить какую-то потребность, довольно сложно, так как потребности и вкусы у людей разные.

Отсюда, начиная с Аристотеля, в политэкономии возникает некоторое «недоверие» к потребительской стоимости, – в том смысле, что прямо связать потребительскую стоимость со стоимостью меновой никто до австрийской школы не решался. Все признавали, что потребительская стоимость существует, что она каким-то образом оказывает влияние на обмен и хозяйственную деятельность человека, но ее явно субъективный характер, невозможность как-то объективно оценить ценность и полезность вещи с точки зрения ее потребительских качеств, заставляли экономистов отказаться от этого понятия, как влияющего на меновую стоимость. Экономисты искали объективные законы обмена, а потребительская стоимость с ее субъективным и неуловимым характером казалась менее всего пригодной в качестве объективной экономической величины.

И только у австрийской школы понятие потребительской стоимости становится центральным, причем представители этой школы ее прямо так и называли – «субъективной ценностью». «Субъективная ценность» австрийской школы и «потребительская стоимость» в других политэкономических теориях – это одно и то же. Более подробно о взгля-

дах представителей австрийской школы мы поговорим позже, пока же заметим, что для этой школы понятия полезности и ценности вещи становятся основными для анализа, так как именно из потребительских качеств вещей, оцениваемых субъективно, представители этой школы и пытались вывести и объяснить меновую стоимость.

Глава 2. Меновая стоимость

Понятие о меновой стоимости впервые в политэкономии также было введено Аристотелем. Если потребительская стоимость соотнесена с потребительскими свойствами отдельной вещи, с ее способностью удовлетворять какие-то человеческие потребности, то меновая стоимость всегда соотнесена с другой вещью, на которую может быть обменена эта вещь. Меновая стоимость – это пропорция обмена одного товара на другой. Здесь вещь уже становится товаром, а ее меновая стоимость определяется в ходе обмена на другой товар.

Но что стоит за этой пропорцией обмена одного товара на другой? Если пять аршин холста обмениваются на два кувшина вина, то можно сказать, что меновая стоимость холста, выраженная через стоимость вина, соотносится как пять аршин к двум кувшинам. А меновая стоимость вина, выраженная через холст, соотносится как два кувшина к пяти аршинам. Возникает ли меновая стоимость этих двух товаров только во время обмена, или же это нужно понимать таким образом, что и у вина, и у холста уже существует какая-то определенная стоимость до всякого обмена, и во время обмена происходит только сопоставление этих стоимостей, которые и определяют пропорцию обмена?

Но ведь вино и холст могут быть обменены не только друг

на друга, но и на другие товары. Следовательно, в основе меновой стоимости вещи лежит какая-то объективно присущая ей стоимость, которая во время обмена только выражается через стоимости других товаров. Значит, в основе меновой стоимости должна лежать стоимость как таковая.

В результате этих простых и вполне логичных, как кажется, рассуждений в политэкономии сформировалось представление, что меновая стоимость товара – это и есть стоимость как таковая, которая существует объективно, вне и до всякого обмена, как некое его «свойство». И оставалось только ответить на вопрос, что определяет эту стоимость товара.

И вот здесь и начались самые большие сложности. Прежде всего, становилось непонятным, что делать с потребительской стоимостью. То, что меновая стоимость товара должна как-то зависеть от его потребительских свойств, было достаточно очевидно. В самом деле, ведь гнилые яблоки не стоят ничего, а свежие яблоки – вполне ходовой товар. Но если стоимость существует как-то объективно и до всякого обмена, как некое «свойство» товара, то ее довольно трудно как-то увязать с потребительской стоимостью, так как потребительская стоимость слишком субъективна и неуловима. Если человек не любит яблоки, он их не купит даже по самой низкой стоимости – они ему просто не нужны. Но если в основе стоимости не может лежать потребительская стоимость, то величина стоимости должна определяться чем-то другим.

Например, трудом, который был затрачен на производство данной вещи.

Так в политэкономии появилась трудовая теория стоимости. Подробнее об этой теории и о том, в чем состоит ее ошибочность, мы поговорим позже, а пока отметим, что Аристотель же был первым, кто понял, что деньги возникают из меновой стоимости. Когда обмен товарами становится регулярным, и при этом обмениваются многие и разные товары, в целях удобства обмена и торговли возникает необходимость выразить стоимости всех товаров через общие единицы стоимости. И носителем такой единицы стоимости и становятся деньги. Теперь меновая стоимость вина или холста или любого другого товара может быть выражена через общие денежные единицы.

Из сказанного ясно, что меновая стоимость становится главной проблемой политэкономии. С меновой стоимостью связаны многие явления хозяйственной деятельности – в том числе такое важное явление, как деньги. А цена товара – это и есть меновая стоимость товара, выраженная в денежных единицах. И если бы удалось понять, как формируется эта стоимость и чем она определяется, политэкономия смогла бы ответить на многие важные вопросы о хозяйственной деятельности человека. Но решить эту проблему политэкономии не удалось. Ни одна из теорий не давала ясный и полный ответ о природе стоимости и о том, что определяет ее величину. Проблема меновой стоимости стала главной и так

и не решенной проблемой политэкономической мысли.

Глава 3. Трудовая стоимость

Понятие о трудовой стоимости появляется в политэкономии вместе с трудовой теорией стоимости. Адам Смит, Дэвид Риккардо и Карл Маркс – наиболее известные представители этого теоретического направления в политэкономии, и трудовая теория стоимости довольно долго считалась наиболее последовательной и логичной теорией стоимости.

Если в основе меновой стоимости лежит стоимость как таковая, как некое присущее товару «свойство», то – согласно теории трудовой стоимости – вполне разумно предположить, что эта стоимость определяется теми затратами труда, которые были вложены в данный товар. «Количество труда», вложенного в товар, определяет величину стоимости товара, а сопоставление стоимостей товаров при обмене задает пропорцию обмена этими товарами, то есть их меновые стоимости и цены.

Нетрудно заметить, что понятие трудовой стоимости в чем-то близко к понятию потребительской стоимости. В самом деле, ведь и то, и другое понятие соотнесено с неким «свойством» товара, которое впоследствии и определяет величину меновой стоимости товара при обмене. Но если потребительская стоимость соотнесена с полезностью вещи, ее ценностью и нужностью в глазах отдельного человека или множества людей, то трудовая стоимость соотнесена с тру-

дом, который был вложен человеком или людьми для производства данной вещи.

При этом «количество труда» кажется более объективной и осязаемой величиной, чем оценка полезности и нужности товара. Оценить объективно потребительские свойства товара довольно сложно, так как потребности и вкусы у людей разные, и полезность и ценность одной и той же вещи люди могут оценить совершенно по-разному: кто-то любит груши, а кто-то их терпеть не может. А труд представляется чем-то вполне реальным и осязаемым, что можно как-то измерить и сравнить. Поэтому не случайно, что австрийская школа, которая пыталась вывести меновую стоимость из потребительской стоимости, рассматривала сторонников трудовой теории стоимости (особенно марксизм) как главных своих теоретических противников.

Но трудовая теория стоимости потерпела полное фиаско. Во-первых, оказалось, что сопоставить разный труд ничуть не проще, чем сопоставить оценку потребительских качеств товара. Как сравнить труд сапожника и труд юриста? Уже Адам Смит столкнулся с этой проблемой, и никакого вразумительного решения он не предложил. А Карл Маркс, предложив измерять труд в часах рабочего времени, так и не смог ответить на вопрос, почему рабочее время сапожника и юриста оплачиваются совершенно по-разному, если всякий труд одинаков и измеряется в часах рабочего времени.

А во-вторых, опять-таки становится непонятным, что де-

лать с потребительской стоимостью. Если стоимость товара определяется только трудом, а потребительские свойства товара уже никак не влияют на стоимость, то получается, что качество товара не имеет никакого значения. А значит, и качество труда уже тоже ни на что не влияет. А это очевидный абсурд. Люди покупают вещи не потому, что кто-то вложил в них свой труд — люди покупают вещи ради их потребительских качеств, ради удовлетворения своих потребностей. И труд имеет какое-то значение и может быть как-то оценен только в том случае, если в результате этого труда производятся качественные вещи, обладающие высокими и нужными потребительскими свойствами. Особенно эти противоречия трудовой стоимости заметны в марксизме. Карл Маркс довел теорию трудовой стоимости до логического завершения. И тем самым он довел ее до полного и очевидного абсурда. Выкинув из своей теории потребительскую стоимость как некую значимую величину, Маркс лишил товары любых потребительских качеств. И тем самым лишил качества и всякий труд.

Глава 4. Проблема стоимости

Как мы видим, под стоимостью в политэкономии понимались совершенно разные величины. И это создавало для политэкономической мысли дополнительные сложности и путаницу в попытках определить, что такое стоимость. Понятно, что экономистов, прежде всего, интересовала меновая стоимость товаров, так как именно эта стоимость задает цены товаров при обмене и торговле. И из этой же меновой стоимости возникают деньги. Знание того, почему товары обмениваются именно в таких пропорциях (или по таким ценам, если меновая стоимость товаров выражена через общие денежные единицы), и что именно определяет меновую стоимость товаров, было бы огромным шагом для понимания того, как устроена и работает экономика в целом.

И на роль «причины», которая определяет величину меновой стоимости, в политэкономии стали претендовать две совершенно разные стоимости – потребительская и трудовая. Что такое стоимость? Чего *стоит* товар? Следует ли это понимать так, что вещь *чего-то стоит* в том смысле, что она представляет какую-то ценность, нужна и полезна для удовлетворения каких-то человеческих потребностей, и величина стоимости зависит от ценности и нужности товара, от его потребительских качеств? Или же это нужно понимать так, что вещь *чего-то стоит* в том смысле, что для того, что-

бы добыть или создать эту вещь, пришлось приложить определенный труд и затратить определенные усилия?

В русском языке глагол «стоять» имеет два значения. Мы говорим, что вещь или человек «чего-то стоят» в том смысле, что они обладают какими-то высокими качествами: «эта женщина тебя не стоит», «эта картина стоит десятка других картин». И в том смысле, что для обретения чего-либо необходимо приложить какие-то усилия: «Если бы ты знал, чего мне стоило добиться этой работы!» Но в английском языке, например, для этих двух значений понятия «стоимости» используются разные слова: если речь идет о ценности вещи, то говорят про value, а если речь идет о затратах, то говорят про costs.

Этот дуализм понятия стоимости прослеживается во всей истории политэкономии. И в зависимости от ответа на вопрос, что лежит в основе меновой стоимости, возникали совершенно разные теории, которые прямо противоречили и отрицали друг друга. Трудовая теория стоимости утверждала, что в основе меновой стоимости лежит труд и трудовая стоимость товаров. При этом потребительская стоимость в этой теории уже не рассматривалась как какая-то значимая величина, влияющая на меновую стоимость. В других теориях (прежде всего, в австрийской школе) за основу меновой стоимости бралась стоимость потребительская, и эти теории утверждали, что именно ценность, полезность, нужность вещей и определяет их меновую стоимость при товарном обмене.

не. А труд и трудовая стоимость в таких теориях уже не рассматривались как фактор влияния на меновую стоимость товаров.

В результате все теории оказались ошибочными, а проблема стоимости так и осталась нерешенной для политэкономии. Ведь главная сложность понятия стоимости в том и заключается, что стоимость по своей природе двойственна. И меновая стоимость формируется при участии и потребительской стоимости, и трудовой. Только приняв во внимание и трудовую стоимость (за которой скрывается труд и затраты, необходимые для производства данного товара), и потребительскую стоимость (за которой стоят потребности человека), мы сможем понять, как формируется меновая стоимость. И сможем понять, как эта меновая стоимость (в качестве товарных цен) регулирует всю хозяйственную деятельность человека, связывая в единый процесс производство и потребление. Вот об этом и пойдет в дальнейшем речь в нашей книге.

Часть 2. Дуалистическая теория стоимости

Глава 5. Хозяйственная деятельность человека

Главный смысл хозяйственной деятельности человека состоит в удовлетворении своих потребностей. Человеку нужно питаться, одеваться, где-то жить, перемещаться на большие расстояния на автомобиле или поезде, ходить в театр или кино. Любые потребности, удовлетворение которых соотносено с материальным миром, становятся частью хозяйственной деятельности человека.

Но для удовлетворения своих потребностей в отношении материального мира человеку нужно сначала произвести нужные ему вещи. А для этого необходимо приложить какие-то усилия и труд. Чтобы питаться, нужно вырастить урожай. Чтобы построить дом, нужно заготовить строительный материал, обработать его и сложить должным образом. Чтобы можно было сходить в театр, нужно этот театр построить, подготовить декорации и спектакль.

В рамках небольшого натурального хозяйства человек со своей семьей может с помощью собственного труда удо-

влетворить все свои потребности. Но с развитием общества и специализацией труда люди начинают производить вещи для удовлетворения потребностей других людей. Фермер выращивает урожай не для себя, а для других людей. Булочник печет хлеб для удовлетворения потребностей других людей. Труд и потребности отделяются друг от друга, и теперь труд – в виде произведенных с помощью этого труда вещей – уже отделен от тех людей, чьи потребности должны удовлетворить произведенные вещи.

Возникает обмен товарами и услугами. Один человек с помощью своего труда создает какую-то вещь, которая должна удовлетворить потребность другого человека. А второй человек производит вещи, призванные удовлетворить потребности третьего человека. И с помощью обмена произведенными вещами люди удовлетворяют потребности друг друга. Теперь вещь становится товаром, которая может быть обменена на рынке на другую вещь.

Что обменивается во время товарного обмена? Обмениваются вещи, в которые был вложен чей-то труд и которые могут удовлетворить чью-то потребность. То есть происходит обмен и трудом, и потребностями. Вещь как товар есть произведение труда, так как при ее производстве был вложен труд какого-то человека. Но эта же вещь есть средство удовлетворения потребности другого человека, который приобретает эту вещь на рынке. И в обмен на эту вещь этот второй человек предлагает свой товар, в который был вложен

его труд и который может удовлетворить потребность первого человека.

Таким образом, при рыночном обмене происходит одновременно обмен и трудовыми стоимостями товаров, и их потребительскими стоимостями. Для продавца произведенный им товар есть трудовая стоимость, так как в этот товар был вложен его труд. Потребительские свойства этого товара его не интересуют, так как он не намерен сам его потреблять. Зато потребительские свойства этого товара очень интересуют покупателя. И для покупателя данный товар есть потребительская стоимость. То есть вещь, которая должна удовлетворить его потребность и которая поэтому должна обладать определенными потребительскими качествами. В свою очередь, если покупатель в обмен на данный товар предлагает свой товар, произведенный им самим, то его товар выступает для него как трудовая стоимость. А для первого человека, который теперь выступает в роли покупателя, товар интересен как потребительская стоимость.

Глава 6. Стоимостный обмен

Рассмотрим процесс обмена потребительскими и трудовыми стоимостями при товарном обмене более подробно.

Допустим, крестьянин вырастил урожай зерна. Часть собранного урожая он оставляет себе, чтобы прокормить семью и посеять новый урожай, а излишки он хотел бы обменять на какой-то другой продукт, которого нет в его хозяйстве, но который он хотел бы получить, – например, на вино. Допустим, что по соседству с крестьянином ведет свое хозяйство виноградарь. После собранного урожая и изготовления вина он оставляет пару бочек вина себе, а остальные бочки он с удовольствием обменял бы на что-то более нужное для себя, – например, на несколько мешков зерна. И вот наш крестьянин и виноградарь встречаются на рынке и начинают обговаривать условия обмена хлеба на вино и вина на хлеб.



Для крестьянина привезенный им на рынок хлеб имеет значение только как продукт, в который он вложил свой труд и пот. Ведь в каждом мешке зерна заключено какое-то количество его труда. И хотя никакой потребительской ценности хлеб для него не представляет (для собственного потребления ему этот хлеб не нужен), просто так расставаться ни с одним мешком зерна он не намерен, так как каждый мешок зерна *стоил* ему каких-то усилий и труда. Труд и пот, вложенные в каждый мешок зерна, не должны пропасть даром, труд обязательно должен быть как-то вознагражден, чтобы как-то компенсировать то время и усилия, которые затратил крестьянин на выращивание и сбор урожая. Проще говоря, каждый мешок зерна имеет для крестьянина определенную

трудовую стоимость.

Для виноградаря, который хотел бы приобрести несколько мешков зерна у крестьянина, напротив, хлеб не представляет никакой трудовой стоимости, — ведь виноградарь не выращивал хлеб и не собирал урожай. Но зато каждый мешок зерна представляется для виноградаря чем-то очень желанным, нужным, полезным и ценным с потребительской точки зрения, так как без хлеба ему прожить будет трудно, и хлеб смог бы удовлетворить его потребность в пище. То есть каждый мешок зерна представляет для виноградаря определенную потребительскую стоимость.

Аналогичная ситуация возникает и относительно вина. Каждая бочка вина представляет для виноградаря какую-то трудовую стоимость, так как в каждую бочку был вложен его труд. А вот потребительской ценности вино для виноградаря не представляет, так как у него вина и так более чем достаточно. Для крестьянина же, напротив, вино представляет только определенную потребительскую стоимость, так как вино было бы очень полезным продуктом в его хозяйстве, но никакой трудовой стоимости в вине крестьянин не находит.

Таким образом, каждый из двух обмениваемых товаров имеет для субъектов обмена разную стоимость. Для производителя товара товар представляет только трудовую стоимость. А для покупателя товар представляет только потребительскую стоимость. И во время обмена трудовая стоимость

одного товара должна обмениваться на потребительскую стоимость другого товара.

Теперь допустим, что крестьянин и виноградарь договорились об обмене и совершили обмен своими товарами в какой-то пропорции, — скажем, три бочки вина были обменены на 10 мешков зерна. Все довольны. Крестьянин получил теперь компенсацию за свой труд, и вместо ненужного ему хлеба он получил вино, а виноградарь получил вместо излишков вина необходимый ему хлеб. Труд каждого из них теперь не пропал даром, труд был вознагражден, и за счет этого труда и последующего обмена они теперь смогут лучше и качественнее удовлетворить свои потребности: теперь у крестьянина, помимо хлеба, будет вино, а у виноградаря, помимо вина, будет хлеб. В некотором смысле после обмена крестьянин часть своего труда обратил в вино, а виноградарь часть своего труда чудесным образом обратил в хлеб.

Глава 7. Величина стоимости

Таким образом, во время товарного обмена каждый из участников обмена сравнивает трудовую стоимость своего товара с потребительской стоимостью чужого товара. Хотелось бы особенно подчеркнуть этот момент. Сравнивается не один труд с другим трудом, как это утверждали сторонники трудовой теории стоимости, – сделать это невозможно в принципе, так как крестьянин, например, не может сравнить свой труд, вложенный в зерно, с трудом виноградаря, вложенным в вино, по той простой причине, что он ничего не знает о том, как и сколько трудился виноградарь над производством вина. И сравнивается не одна потребительская ценность с другой потребительской ценностью, как это утверждали представители австрийской школы, – сделать это также невозможно, так как крестьянин не может сравнить нужность для него вина с нужностью хлеба для виноградаря по той простой причине, что он ничего не знает о потребностях виноградаря в хлебе.

Сравнивается трудовая стоимость своего товара с потребительской стоимостью чужого товара. Крестьянин во время обмена сопоставляет свой труд, вложенный в каждый мешок зерна, с полезностью и ценностью для него каждой бочки вина. Он сравнивает свой затраченный труд (на хлеб) со своими же потребностями (в вине). И вот это он уже вполне мо-

жет сделать, так как он хорошо знает, сколько труда и усилий ему пришлось затратить для производства зерна, и он также хорошо представляет свои потребности в вине. Аналогичным образом и виноградарь должен сопоставить трудовую стоимость произведенного им вина с потребительской стоимостью хлеба. И он тоже вполне может это сделать, так как он сравнивает свой труд (в вине) со своими же потребностями (в хлебе).

И вот здесь уже становится понятным, почему стоимость является настолько фундаментальной экономической величиной и почему политэкономия так и не смогла разрешить проблему стоимости. Крестьянину и виноградарю нужно сравнить свой труд со своими потребностями. Но труд и потребности – это совершенно разные вещи. Труд – это усилия, пот, страдания, затраченные силы, время и здоровье. А удовлетворение потребности должно принести удовольствие, прилив сил, отдых, здоровье. Но, несмотря на совершенно разную природу труда и потребностей, они, тем не менее, в хозяйственной деятельности должны быть сопоставлены. И понятие стоимости как раз и позволяет постоянно сравнивать и сопоставлять затраченный труд с полученным результатом.

Труд должен быть компенсирован. Если человек в процессе труда не может создать продукты и вещи, нужные ему для удовлетворения своих потребностей, если он расходует в процессе труда больше сил и ресурсов, чем получает при

потреблении произведенных продуктов, то такой труд неэффективен и невыгоден. Человек в результате труда должен получить результат, как минимум, равный тем усилиям, которые ему пришлось приложить для получения этого результата. А еще лучше получить результат, который будет превосходить затраченные усилия. То есть получить в процессе производства и потребления какую-то выгоду, прибыль, прибыль.

Но сравнить труд с пользой и удовольствием, которые человек получает при использовании вещей или при потреблении продуктов, можно только в том случае, если и труд, и польза с удовольствием принимают какую-то определенную величину – величину стоимости. Сравнить и сопоставлять можно только математические величины. Поэтому и труд, и удовольствие (или польза) потребления должны быть численно выражены – через величину стоимости. Выражены через стоимость трудовую и стоимость потребительскую, которые теперь уже вполне можно сравнить как обычные математические числа.

Но и это еще не все. У стоимости есть еще одна важная особенность, которая ее сильно отличает от любой другой математической величины. Ведь при обмене крестьянину и виноградарю приходится сравнивать не просто свой труд и свои потребности. Им приходится сравнивать труд и полезности, которые «находятся» в совершенно разных товарах – в хлебе и вине. В процессе своей хозяйственной дея-

тельности люди производят и потребляют (используют) множество совершенно разных вещей и товаров. И все эти вещи и товары как-то должны быть сравнены между собой и сопоставлены. В ходе товарного обмена приходится сравнивать мешки зерна с бочками вина, метры ткани с килограммами древесины, количество скота с гектарами пашни, автомобили с компьютерами, дома с километрами дороги, стоимость спектакля со стоимостью школьного образования. Все вещи и услуги, которые производятся и существуют в экономике, должны быть численно оценены – через величину стоимости.

Вот почему стоимость является настолько фундаментальной экономической величиной, через которую регулируется вся хозяйственная деятельность человека. Эта загадочная экономическая величина позволяет сравнивать и сопоставлять совершенно разные и трудно соизмеримые вещи: труд с пользой и удовольствием, километры с литрами, килограммы с гектарами, штуки с метрами и сантиметрами. Все, что существует в хозяйственной деятельности человека, должно быть выражено через численное значение стоимости.

Глава 8. Объективная и субъективная величина стоимости

Каким же образом выражается величина стоимости? Как она существует в хозяйственном мире? Очень просто – через единицы товара. Два мешка зерна или три бочки вина – это и есть определенная величина стоимости. Величина численно определенная, которую можно точно измерить и посчитать. Величина совершенно объективная, так как два мешка зерна остаются двумя мешками зерна при любых обстоятельствах и для всех участников хозяйственной деятельности. И поскольку все товары можно как-то посчитать и измерить, стоимость как товар всегда есть величина объективная: метры ткани, килограммы муки, тонны металла, количество гвоздей, гектары земли – все это можно измерить и посчитать, и все эти единицы измерения выражают какое-то количество стоимости.

Проблема, однако, состоит в том, что в определенном и объективном количестве товара может содержаться разная стоимость и различное количество стоимости. Во-первых, как мы видели, один и тот же товар может содержать в себе качественно разную стоимость. Для крестьянина в двух мешках зерна содержится только какое-то количество трудовой стоимости, а для виноградаря в тех же двух мешках зерна содержится какое-то количество потребительской сто-

имости.

А во-вторых, и трудовая, и потребительская стоимость, соотнесенная с человеком (а не с товаром), есть величина субъективная. Насколько ценными, полезными и нужными являются два мешка зерна для виноградаря, какое количество потребительской стоимости он находит в этих двух мешках? Этого не может сказать никто, кроме самого виноградаря. Потребительская стоимость сильно зависит от вкусов и предпочтений человека, от его сиюминутных потребностей и нужд. И одно и то же количество товара для разных людей может представлять разную величину потребительской стоимости. Даже для одного и того же человека эта величина может меняться со временем, так как со временем могут измениться вкусы и предпочтения: сегодня человек любит чай, а завтра он перейдет на кофе. Никто, кроме самого человека, не может оценить эту величину. И поэтому потребительская стоимость в соотнесении с человеком всегда есть величина субъективная.

Но и трудовая стоимость в соотнесении с человеком также является величиной субъективной. Никто, кроме самого человека, не может оценить свои усилия и труд, затраченные на производство какого-то товара. Ведь труд – это всегда субъективные усилия, и здесь тоже многое зависит от человека: скажем, для физически сильного человека заготовить охапку дров не представляет большой сложности, а для физически слабого человека тот же самый труд потребует го-

раздо больше субъективных усилий и времени.

Получается, что и потребительская стоимость, и трудовая стоимость в соотношении с человеком есть величины насквозь субъективные. И если бы при товарном обмене происходило сопоставление одного труда с другим трудом или одной потребности с другой потребностью, выйти за пределы этой субъективности было бы невозможно. Но в действительности при обмене происходит сопоставление труда с потребностями. Причем и труд, и потребность уже существует не только в качестве субъективных оценок и переживаний, но и в виде объективных материальных вещей – товаров. И от того, насколько правильно и точно человек сумеет оценить свой труд и свои потребности в этих товарах, зависит весь успех его хозяйственной деятельности.

Крестьянин должен оценить, сколько его труда вложено в каждый мешок зерна. И при обмене зерна на вино он должен оценить полезность для него каждой бочки вина. Если он прогадает и обменяет зерно на слишком малое количество вина, он потерпит убыток. Получится, что какую-то часть своего труда он затратил зря, и этот труд не получил должной компенсации. Поэтому крестьянин при обмене будет стараться получить за свое зерно как можно больше вина. Аналогичным образом и виноградарь будет пытаться продать свой труд, вложенный в вино, как можно дороже, и за свое вино получить как можно больше зерна. И сделка между ними состоится только в том случае, если каждый

из них получит от обмена какую-то выгоду. То есть если приобретенный товар с его потребительской стоимостью компенсирует труд и трудовую стоимость проданного товара.

Глава 9. Величина потребительской стоимости

Несмотря на то, что потребительская стоимость, соотнесенная с человеком, является величиной субъективной, при оценке этой величины можно установить некоторые общие закономерности.

Полезность, ценность, нужность вещи зависит от того, насколько важной и значимой является та потребность, которую должна удовлетворить данная вещь. А потребности у человека бывают более важные и менее важные. Например, потребность в пище является одной из наиболее важных, так как в случае ее неудовлетворения человек может лишиться жизни или будет испытывать чувство голода. Поэтому ценность продуктов в случае голода или угрозы жизни будет очень высокой, и человек в первую очередь использует свой труд для производства пищи. Можно вспомнить роман Александра Дюма «Граф Монте-Кристо», историю, как богач, захваченный разбойниками и доведенный ими до чувства голода, готов был отдать целое состояние только за одну жареную курицу.

Однако по мере удовлетворения какой-либо потребности, ценность и полезность вещей или продуктов, которые могут удовлетворить данную потребность, начинает падать. В политэкономии эта закономерность известна как «закон Гос-

сена». Суть этого «закона» состоит в том, что каждая последующая единица продукта имеет всю меньшую полезность и ценность. Допустим, что человек находится в пустыне и испытывает чувство жажды. Но вот он находит дом в оазисе и ему последовательно предлагают стаканы воды в обмен на золотые монеты. За первый стакан наш путник будет готов заплатить большую цену – например, 10 монет. Но утолив самое первое чувство жажды, уже за второй стакан воды путник будет готов заплатить несколько меньше – например, 8 монет. За третий стакан он будет готов заплатить еще меньше – например, только 6 монет. Наконец, когда путник полностью утолит жажду, вода для него в данный момент уже не будет представлять никакой ценности.

Из этого закона вытекает, что чем большим количеством вещей, продуктов или товаров, которые могут удовлетворить какую-то потребность, обладает человек, тем ниже будет потребительская стоимость этих вещей в глазах этого человека. То есть потребительская стоимость вещей или товаров падает по мере увеличения количества этих вещей или товаров. Отсюда же вытекает тот странный «парадокс», который сформулировал еще Адам Смит: полезность и нужность воды для человека очень высокая, так как от утоления чувства жажды зависит жизнь человека. Но почему-то алмазы, которые являются только предметами роскоши и без которых человек может легко обойтись, стоят обычно гораздо больше, чем вода. Но из сказанного выше понятно, что никако-

го «парадокса» в этом нет: воды обычно много, а вот алмазы встречаются редко. А потому при условии изобилия воды потребительская стоимость алмазов будет гораздо выше, чем у воды.

Очевидно, что та же закономерность должна сохраняться и при товарном обмене, и потребительская стоимость какого-либо товара при обмене также будет падать по мере увеличения количества данного товара. То есть в нашем примере для крестьянина первая бочка вина будет иметь наиболее высокую потребительскую стоимость, так как эта бочка сможет удовлетворить его самую насущную потребность в вине. И за первую бочку он будет готов отдать наибольшее количество хлеба. Вторая бочка уже будет иметь для него меньшую потребительскую стоимость, и за нее он будет готов отдать меньше зерна. Наконец, если крестьянин получит количество бочек, которые смогут полностью удовлетворить его потребность в вине, вино уже не будет иметь для него никакой потребительской стоимости, и за следующую бочку он уже не даст ничего.

Глава 10. Потребность, полезность, ценность и стоимость

Здесь, говоря о потребительской стоимости, необходимо сделать небольшое отступление, чтобы прояснить терминологию, которая часто используется при анализе природы и величины потребительской стоимости. В свое время недостаточно ясное понимание того, как и откуда возникает потребительская стоимость, привело в истории политэкономии к серьезной путанице в терминах и ненужным спорам. И отчасти эта путаница в терминологии сохраняется до сих пор (в том числе в учебниках по экономике и экономической литературе).

В основе потребительской стоимости, как это видно и из названия, лежат человеческие *потребности*. Например, потребность в еде, в жилище, в мебели, в украшениях, в музыкальных инструментах и т. д. Человек в своей жизни нуждается в каких-то вещах в каких-то количествах, и эти потребности за какой-то определенный промежуток времени вполне могут быть объективно измерены в мешках зерна, бочках вина, количестве нужного строительного материала и т. д.

Вещи, которые могут удовлетворить какие-то человеческие потребности, поэтому обладают *полезностью*, то есть такими свойствами и качествами, которые необходимы для

удовлетворения этих потребностей. Например, из зерна можно сделать хлеб и утолить хлебом голод. Вино утоляет жажду и веселит. Из дерева или кирпича можно построить дом. Но поскольку вещи обладают самыми разными качествами, которые можно использовать для удовлетворения различных человеческих потребностей, то и полезность у вещей может быть самая разная в разной ситуации. Например, из дерева можно сделать дом или мебель или отопить с помощью дров печку, но вот для строительства печи дерево не подходит – для этого нужен камень или кирпич.

Понятно, что полезность вещей прямо соотнесена с потребностями: если, например, есть потребность в пище, то хлеб, способный утолить голод, становится полезной вещью, вещью, обладающей определенной полезностью. И объективные потребности соотносятся с такими же объективными полезными свойствами вещей. Все различие между потребностями и полезностями состоит в том, что потребности соотносены с самим человеком, а полезность соотнесена с вещью, которая вследствие каких-то своих свойств и качеств способна удовлетворять определенную потребность человека. Поэтому понятия полезности и потребности часто взаимно заменимы: говоря о полезности вещей, мы подразумеваем потребности, которые эти вещи могут удовлетворить, а говоря о потребностях, мы подразумеваем вещи, которые могут удовлетворить эти потребности.

Однако и потребность, и полезность, строго говоря, еще

не являются чисто экономическими понятиями. В самом деле, ведь потребности человека во многом диктуются его природой или той средой, в которой он проживает, а полезные свойства вещей определяются их физическими и химическими свойствами. Но экономике не интересна физиология человека, климат или география, как ей не интересны физические или химические свойства вещей, — экономику интересует хозяйственная деятельность человека. Экономика начинается в тот момент, когда человек оценивает свои потребности и полезность вещей, начинает их соизмерять и ранжировать с точки зрения того, какие потребности для него более важны и существенны, и какие качества вещей для него более полезны и ценны с точки зрения удовлетворения своих потребностей. То есть в тот момент, когда человек придает вещам определенную *ценность*. А вот ценность вещей — это уже вполне экономическое понятие.

При этом заметим, что, поскольку оценку своих потребностей и полезностей вещей дает сам человек, понятие ценности уже носит субъективный характер. Потребности человека и полезности вещей (как их полезные свойства) — вполне объективны. Но вот оценить свои потребности и полезность вещей может только сам человек, исходя из своего опыта, знаний, личных вкусов и предпочтений. Твердость камня — это просто его объективное свойство. Если это свойство камня можно использовать, например, для строительства дома, то камень становится полезной вещью и обладает какой-то

полезностью. Но чтобы камень стал предметом экономической деятельности, человек должен оценить, насколько он ценен с точки зрения своих полезных свойств. На камне его экономическая ценность не написана – только сам человек придает вещам какую-то ценность.

Отсюда возникает существенный разрыв между полезностью и ценностью вещей. Например, вещь может обладать какими-то полезными качествами, но не иметь никакой ценности, если эта вещь имеется в большом количестве. Вода обладает очень высокой полезностью, так как без нее невозможна жизнь человека, но когда воды кругом очень много, ее экономическая ценность близка к нулю – вода не стоит ничего. И напротив, какая-нибудь вещь, бесполезная для большинства людей, может иметь очень высокую ценность в глазах отдельного человека, если он ценит ее очень высоко. Например, человек может очень высоко оценить какие-то дорогие его сердцу фотографии, которые для всех остальных людей не представляют никакой ценности, и такой человек будет готов заплатить за эти фотографии высокую цену.

Что же касается понятия стоимости, то в отношении потребностей и полезностей это понятие является просто синонимом понятия «ценности». «Потребительская стоимость» и «потребительская ценность» – это одно и то же, это оценка полезности вещи с точки зрения человеческих потребностей, некая субъективная величина, основанная на объективной природе человеческих потребностей и объективных

свойствах вещей. Но, в отличие от понятия «ценности», понятие «стоимости» является более сложным и универсальным, так как человек оценивает вещи не только с точки зрения их ценности для удовлетворения своих потребностей, но и с точки зрения труда и затрат, необходимых для добычи или создания данной вещи. Проще говоря, стоимость существует не только потребительская, но и трудовая, и соизмерение этих величин является главным механизмом, регулирующим всю хозяйственную деятельность человека.

Глава 11. Величина трудовой стоимости

При производстве вещей человек использует не только свой труд, но и другие вещи: сырье, материалы, инструмент. И совсем не обязательно все это он создает сам – многие вещи, необходимые для производства, он покупает или обменивает у других людей. Поэтому в политэкономии часто вместо понятия трудовой стоимости используется понятие «издержек» (costs), под которыми понимаются любые затраты, связанные с производством, включая труд.

Однако, если проследить цепочку создания какой-либо вещи, мы найдем, что первым и главным фактором производства все равно оказывается труд. Чтобы заготовить сырье для выплавки металла, нужно просто извлечь руду из земли с помощью труда. Потом с помощью труда выплавить металл. Потом сделать из металла какой-то инструмент или какую-то вещь. Потом создать с помощью этого инструмента или вещи другую вещь, которая уже сможет удовлетворить какую-либо конечную потребность человека.

Труд сопровождает производственную цепочку на всех этапах, это главная сила, которая преобразует природные ресурсы или вещи в другие вещи. Даже просто для того, чтобы сорвать плод с дерева, растущего в дикой природе, нужен труд. Поэтому в каждой вещи и на любом этапе вложен чело-

веческий труд. И именно этот труд, как бы «накапливаясь» во время производственной цепочки, является стоимостью издержек. Поэтому стоимость издержек, в конечном счете, есть стоимость человеческого труда, – быть может, многих и разных людей. И говоря о трудовой стоимости товара, мы понимаем не только труд того человека, который создает конечный продукт и потребительскую стоимость на последнем этапе (например, крестьянина или виноградаря), но и стоимость всего труда, вложенного в создание данного товара.

И хотя трудовая стоимость в соотнесении с человеком, как и потребительская стоимость, является величиной субъективной, у этой величины, как и у потребительской стоимости, есть свои общие закономерности. Главная закономерность трудовой стоимости заключается в том, что чем большее количество вещей или товаров производится, тем выше становится трудовая стоимость каждой единицы товара. Это легко понять из простого примера. Допустим, что вы собираете плоды с дерева. Вначале вы полны сил, и за определенное время собираете много плодов. Но со временем наступает усталость, и каждый сорванный плод с дерева требует от вас все больше субъективных усилий – то есть трудовая стоимость возрастает. Или такой пример. Если крестьянин обрабатывает какой-то участок земли, а потом решит, что ему нужно производить больше зерна, ему потребуется подготовить новый участок и затратить для этого дополнительный труд.

И эта закономерность наблюдается в производстве при использовании и других факторов производства: при увеличении количества производимого товара на каждую единицу товара приходится тратить все больше усилий и ресурсов. Например, если удобрить землю, ее урожайность возрастет. Но при увеличении количества удобрений, урожайность будет расти все медленнее и медленнее, и в какой-то момент дальнейшее увеличение количества используемого удобрения уже не даст никакого прироста урожайности, или даже может навредить и снизить урожайность. Эта закономерность известна в политэкономии как закон роста предельных издержек.

Понятно, что и при товарном обмене эта закономерность будет проявляться. С первым мешком зерна крестьянин готов будет расстаться легче всего, так как в этот мешок было вложено меньше всего труда и затрат. Но с каждым последующим мешком крестьянин будет расставаться все неохотнее и неохотнее, так как трудовая стоимость каждого следующего мешка будет все более возрастать. Поэтому чем больше зерна произведет крестьянин для продажи, тем выше, при прочих равных условиях, будет трудовая стоимость этого зерна, — ведь чтобы произвести больше зерна, ему придется, если условия производства в остальном не изменятся (например, если крестьянин не купит еще одну лошадь), гораздо больше трудиться.

Часть 3. Меновая и рыночная стоимость

Глава 12. Формирование меновой стоимости

А теперь посмотрим, как происходит обмен товарами, описанный в Главе 6 «Стоимостный обмен», с учетом закономерностей величины потребительской и трудовой стоимости. Как будет происходить торг между крестьянином и виноградарем? При каких условиях они придут к согласию? В какой пропорции они обменивают свои товары?

Для удобства описания процесса обмена примем, что зерно измеряется в килограммах, а вино – в литрах. Сколько килограммов зерна будет готов отдать крестьянин за один литр вина? Первый литр вина представляет для крестьянина наибольшую потребительскую стоимость, так как у него вообще нет вина, и этот первый литр удовлетворит его самую насущную потребность в вине. В то же время первые несколько килограммов зерна имеют для крестьянина наименьшую трудовую стоимость. Поэтому крестьянин наверняка согласится обменивать на литр вина один, два или больше килограммов зерна.

Но сколько именно килограммов зерна будет готов отдать крестьянин за первый литр зерна? Очевидно, столько, чтобы потребительская стоимость литра вина превышала общую трудовую стоимость зерна, — то есть чтобы эта сделка оказалась для него выгодной. При этом сравнить величины потребительской стоимости вина и трудовой стоимости зерна может только сам крестьянин, так как обе эти величины являются величинами субъективными, и они соотносены с потребностями и трудовыми затратами самого крестьянина. Как существуют эти величины в голове крестьянина и как он их сопоставляет, этого мы не знаем. Возможно, он оценивает свои трудовые затраты на каждый килограмм зерна в количестве времени или в субъективных усилиях, и если он сочтет, что удовольствие и польза, которое он получит от литра вина, больше этих его затрат времени и усилий, что *вино того стоит*, он согласится на обмен. И таким образом, он обменивает свой труд на потребительскую стоимость вина, на товар, который удовлетворит его потребность и принесет ему удовольствие и пользу.

Но у крестьянина остается еще много зерна. И никакой потребительской стоимости оно для него не представляет — только трудовую. Он для этого и привез хлеб на рынок, чтобы обменять его на что-то нужное ему в качестве потребительской стоимости. Поэтому он вполне будет готов продолжить торг и обменять еще несколько килограммов зерна на второй литр вина.

Но второй литр вина, согласно закону Госсена, будет иметь в глазах крестьянина уже меньшую субъективную потребительскую стоимость, чем первый литр. В то же время трудовая стоимость каждого следующего килограмма зерна будет все более возрастать. И из этого следует, что при обмене обязательно наступит такой момент, такая пропорция обмена, дальше которой крестьянину покупать еще больше вина уже будет невыгодно. Даже если у крестьянина еще останется какое-то количество зерна, обменивать его на вино при наступлении этого условия он не будет, так как зерно тоже представляет для него определенную стоимость – трудовую. И если он продолжит обменивать хлеб на вино, сделка станет для него убыточной, так как потребительская стоимость следующих литров вина уже не сможет компенсировать труд, затраченный на следующие килограммы зерна. И крестьянин постарается обменять оставшееся зерно на что-то другое, или же попытается использовать это зерно в своем хозяйстве с какой-то пользой, придав ему потребительскую стоимость – например, сварив из зерна самогон или начав выращивать кур.



С точки зрения виноградаря, процесс обмена будет выглядеть точно так же. Первые килограммы зерна будут представлять для него наибольшую потребительскую стоимость, и он с удовольствием обменивает на них вино. Но по мере увеличения количества приобретаемого зерна, потребительская стоимость зерна для виноградаря будет падать, а трудовая стоимость вина, напротив, возрастать. И для виноградаря также наступит предел, дальше которого он уже торговаться и обменивать вино на хлеб не станет.

Таким образом, в результате обмена и крестьянин, и виноградарь получают какую-то выгоду. А пропорция обмена зерна на вино и вина на зерно и задаст меновую стоимость зерна и вина. И если в следующем году условия производства

зерна и вина не изменятся, как не изменятся и потребности крестьянина в вине и виноградаря в хлебе, они уже обменивают свои товары по такой же меновой стоимости, в такой же пропорции. И в этой меновой стоимости будут отражены четыре вещи: 1. Труд крестьянина. 2. Труд виноградаря. 3. Потребности крестьянина в вине. 4. Потребности виноградаря в хлебе. Меновая стоимость связывает производство и потребление хлеба и вина в единое хозяйство, в единую хозяйственную систему, и через меновую стоимость в рамках этой возникшей хозяйственной системы отражается производство и потребление хлеба и вина.

Поэтому любое изменение в этой хозяйственной системе немедленно отразится на величине меновой стоимости. Если крестьянин что-то изменит в производстве хлеба (произведет его больше или меньше, или же изменит сам процесс производства), или виноградарь что-то изменит в производстве вина – это скажется на меновой стоимости. Если потребности крестьянина в вине или виноградаря в хлебе как-то изменятся – это так же отразится на меновой стоимости. Поэтому меновая стоимость служит еще и важнейшим критерием для оценки состояния всего рынка, всей хозяйственной системы – как с точки зрения производства, так и потребления, так как в ней отражено соотношение труда и потребления.

Глава 13. Величина меновой стоимости

Таким образом, величина меновой стоимости будет определяться той границей, за пределом которой дальнейший обмен становится невыгодным для одного из участников торга. Каждый из участников торга, – и крестьянин, и виноградарь, – стремятся получить от обмена выгоду. Более того, каждый из них стремится получить *выгоду максимальную*, то есть такую, при которой разница между полученной потребительской стоимостью в виде чужого товара и отданной трудовой стоимостью своего товара будет наибольшей. Крестьянин за каждый килограмм своего зерна хотел бы получить как можно больше вина, или же за каждый литр вина предпочел бы отдать как можно меньше своего зерна. Но и виноградарь хотел бы за каждый литр своего вина получить как можно больше зерна.

Поэтому соотношение зерна и вина при обмене первых килограммов зерна на первые литры вина во многом будет случайным, и будет зависеть от умения крестьянина и виноградаря вести торг и «набивать цену» своему товару. Но поскольку обмен в таких количествах чрезвычайно выгоден обоим из них, сделка наверняка состоится. Обмен может произойти в пропорции 3 кг зерна к 2 литрам вина, или 5 кг зерна к 3 литрам вина, или 2 кг зерна к 3 литрам ви-

на или как-то еще. Но при малом количестве обмениваемых товаров потребительская стоимость чужого товара для обоих участников торга будет значительно превышать трудовую стоимость своего товара, а значит, обмен при таких количествах будет весьма выгоден обоим участникам торга.

Но чем большее количество зерна обменивается на большее количества вина, чем более возрастает объем сделки, тем меньше становится разница между потребительской стоимостью чужого товара и трудовой стоимостью своего товара, так как потребительская стоимость чужого товара с каждой новой единицей все уменьшается, а трудовая стоимость своего товара все более возрастает. Но торг продолжится, так как, хотя эта разница все время уменьшается, она все-таки существует, а значит, дальнейший обмен принесет дополнительную выгоду.

И только в тот момент, когда потребительская стоимость чужого товара уменьшится настолько, что сравняется с трудовой стоимостью своего товара, участник сделки прекратит торг, так как дальнейший обмен ему уже невыгоден и будет означать уменьшение его общей выгоды от обмена. Возможно при этом, что для второго участника торга был бы выгоден и дальнейший обмен, ведь совсем необязательно, что для крестьянина и виноградаря потребительская стоимость чужого товара и трудовая стоимость своего товара сравняются при одном и том же количестве своего и чужого товара. Но как только это условие равенства стоимостей насту-

пит хотя бы для одного из участников сделки, он прекратит дальнейший обмен и выйдет из торга.



- 1- Разница между потребительской и трудовой стоимостью велика, и обмен очень выгоден.
- 2- При увеличении количества обмениваемых товаров разница между стоимостями уменьшается, но дальнейший обмен приносит дополнительную выгоду.
- 3 - Потребительская стоимость сравнялась с трудовой стоимостью.
- 4 - Потребительская стоимость меньше трудовой, и обмен уменьшает общую выгоду.

Таким образом, условием прекращения торга является равенство потребительской стоимости какой-то единицы чужого товара и трудовой стоимости какой-то единицы своего товара для одного из участников обмена. Или, если говорить языком математики, равенство предельной трудовой стоимости и предельной потребительской стоимости. Именно при таком объеме обмена товарами и при такой пропорции один из участников обмена получит максимальную вы-

году, и дальнейший обмен лишь уменьшит его общую выгоду. Но и второй участник обмена также получит значительную выгоду от обмена, хотя, возможно, при продолжении торга и увеличении объема сделки он мог бы ее еще несколько увеличить.



Из сказанного следует, что итоговая пропорция обмена, или меновая стоимость товаров, всегда зависит от объема сделки, от количества товаров, обмененных в такой пропорции. И, говоря о меновой стоимости, всегда подразумевается, что по такой меновой стоимости было обменено совершенно определенное количество товаров. Но это вовсе не значит, что при другом объеме сделки товары будут об-

менены в такой же пропорции, по такой же меновой стоимости. Например, если в итоге крестьянин обменяет 40 кг зерна на 20 литров вина, то есть в пропорции 2:1, из этого вовсе не следует, что 20 кг зерна будут обменены на 10 литров вина, или 10 кг зерна будут обменены на 5 литров вина. Меновая стоимость товаров при обмене всегда «привязана» к определенному объему сделки.

Этот момент в истории политэкономии всегда ускользал от внимания. Считалось, что если на рынке установилась какая-то определенная меновая стоимость (или цена), то она одинакова для любого количества товара, ведь покупатель платит одну и ту же цену, независимо от того, сколько товара он покупает. Но рыночная цена устанавливается как средняя величина сделок, и она зависит от совокупного количества товаров на рынке. То есть на рынке все будет определяться совокупным спросом и предложением, общим объемом предложенного товара и объемом спроса на этот товар. И именно это соотношение спроса и предложения и задает меновую стоимость и цену, и, естественно, при их изменении будет меняться и меновая стоимость с ценой. Впрочем, даже при розничной торговле продавец всегда может предложить скидку в случае покупки большего количества товара, то есть меновая стоимость и здесь привязывается к объему сделки. То есть меновая стоимость определяется не только трудом и потребностями, но и объемом торговой сделки, количеством обмениваемых товаров.

Глава 14. Теория предельной полезности

В свое время из-за непонимания того, что меновая стоимость и цена товара зависят от конкретных объемов отдельной сделки или торгов, в истории политэкономии возник забавный парадокс, вокруг которого завязался длительный спор.

Суть этого парадокса заключалась в следующем. Представим, что на необитаемом острове оказался Робинзон, у которого имеется пять мешков с зерном, и ему нужно как-то правильно распорядиться этими мешками, употребив их с наибольшей хозяйственной пользой (этот пример с Робинзоном встречается в трудах классиков австрийской школы политэкономии). Первый мешок Робинзон использует для самой важной и насущной своей потребности – на то, чтобы не умереть с голода. И этот первый мешок будет иметь наибольшую полезность, так как сохранение жизни является главной потребностью Робинзона. Второй мешок Робинзон может использовать для поддержания здоровья, чтобы не испытывать голод. И этот второй мешок будет иметь уже меньшую полезность, чем первый, так как сохранение здоровья является менее важной потребностью, чем сохранение жизни. Третий мешок Робинзон может использоваться для откорма птицы, чтобы его питание было более разнообразным и качествен-

ным. Этот мешок будет иметь еще меньшую полезность, чем первые два, так как потребность во вкусной пище менее важна, чем потребность в сохранении жизни и здоровья. Четвертый мешок Робинзон может использовать для производства самогона, чтобы его жизнь стала более приятной, и этот мешок будет иметь еще меньшую полезность. Наконец, последний, пятый, мешок Робинзон может использовать для кормежки попугая, чтобы еще более скрасить свою жизнь на необитаемом острове. И этот мешок будет иметь наименьшую полезность.

Спрашивается, а какова же будет ценность каждого отдельного мешка? Все мешки с зерном одинаковы, и мы можем легко поменять их местами. И если Робинзон лишится одного мешка, то он не сможет кормить попугая, то есть не сможет удовлетворить свою наименьшую потребность. При этом все остальные, более важные, потребности он по-прежнему сможет удовлетворить с помощью оставшихся четырех мешков. Не означает ли это, что ценность каждого мешка будет определяться наименьшей ценностью, то есть ценностью последнего, пятого, мешка, ведь с утратой любого из пяти мешков Робинзон не сможет удовлетворить наименьшую свою потребность?

Именно таким образом рассуждали сторонники теории предельной полезности, полагая, что ценность каждой единицы блага определяется полезностью (и ценностью) последней (marginal) единицы блага. Среди создателей и сторонни-

ков теории предельной полезности были такие видные представители австрийской школы, как Менгер и Бем-Баверк, а также Визер, Джевонс и Вальрас (их называют «маржиналистами»). Элементы маржиналистской теории стали также важной частью неоклассической экономической школы, основанной Альфредом Маршаллом.

Однако в теории предельной полезности возникает интересный парадокс, связанный с определением ценности запаса блага. Чтобы суть этого парадокса стала ясней, приведем еще такой пример. Допустим, что у нас есть какое-то благо в количестве n . Согласно закону Госсена, при увеличении количества блага полезность и ценность каждой новой единицы блага будет все время уменьшаться. И если этого блага у нас очень много, то полезность и ценность последней единицы будет очень мала или даже близка к нулю. И тогда полезность и ценность каждой единицы этого блага также будет близка к нулю. Например, если у нас рядом есть озеро с большим количеством воды, то ценность и полезность каждого ведра воды будет близка к нулю, и, в сущности, каждое ведро воды не будет стоить для нас ничего. Или если у нас выдался очень хороший урожай яблок, так что яблоки буквально валяются на земле и гниют под ногами, то ценность и стоимость килограмма яблок будет для нас очень мала, и любой килограмм яблок мы будем готовы отдать практически даром.

Но как оценить полезность и стоимость всего запаса дан-

ного блага? Следует ли нам для определения стоимости всего запаса блага просто умножить ценность последней единицы, которая близка к нулю, на количество данного блага? Или же при определении ценности запаса блага следует взять наибольшую ценность, ценность первой единицы блага? Или же нужно брать какую-то среднюю величину, полученную в результате деления общей полезности запаса блага на количество единиц этого блага? По этому вопросу в политэкономии разгорелись жаркие споры, порой похожие на споры средневековых схоластиков.

Сторонники теории предельной полезности утверждали, что ценность и стоимость всего запаса блага следует вычислять путем умножения ценности последней (marginal) единицы блага на количество единиц этого блага. Вот как рассуждает по этому вопросу, например, маржиналист Визер, один из создателей и наиболее видных сторонников теории предельной полезности – терминология немного устаревшая и тяжеловатая, но речь идет о предельных величинах:

Утверждение, что все без исключения единицы запаса оцениваются на основе предельной полезности, кажется парадоксальным, оно оспаривается большинством даже тех теоретиков, которые в остальном присоединились к учению о предельной полезности.

Развязка парадокса очень проста. Утверждение, что все единицы запаса оцениваются кумулятивно на основе пре-

дельной полезности, тотчас же теряет видимость парадокса, как только оно истолковывается с позиций хозяйствующего человека. Теоретик не должен стремиться вложить в это толкование больше, чем это делает практическая жизнь. Жена рабочего, которая закупает необходимое для семьи количество хлеба, по-своему узнает, что она точно выполняет требования экономичности, если одинаково высоко оценивает все куски хлеба, и действия ее тогда не бессмысленны; и если в формуле, которой теоретик определяет ее действия, проявляется видимость бессмыслицы, то это вина теоретика, поскольку он не нашел ясного выражения для осмысленности действий. Поскольку все единицы запаса в хозяйстве оцениваются исключительно по предельной полезности, постольку полностью достигнута максимально возможная польза. Предельная полезность должна фиксироваться кумулятивно для всех элементов, чтобы не допустить такого положения, когда экономически установленная граница использования некоего ресурса не будет достигаться в той или иной точке, ибо совершенно недостаточно желания предотвратить неполное использование ресурса только для последнего элемента запаса, для «флангового элемента».

Из предельного закона вытекает следствие, что **каждый делимый запас экономически оценивается путем умножения предельной полезности на количество единиц запаса (частей, штук)**. Если запас состоит из десяти-

ти единиц и каждая оценивается по предельной полезности в размере n , то все вместе они оцениваются по предельной полезности в размере $10n$. Это не новый закон, а только другая формулировка предельного закона, важность которой обусловлена тем, что она дает ключ к пониманию повсеместно осуществляемого на практике экономического расчета. (Фридрих фон Визер, «Теория общественного хозяйства»).

Итак, Визер утверждает, что ценность и полезность всего запаса блага определяется путем простого умножения ценности последней единицы на количество этого блага. Допустим. Но ведь если ценность и полезность последней (предельной) единицы блага близка к нулю, то мы получим, что и ценность всего запаса блага будет также близка к нулю! Умножение на ноль в результате дает ноль! И тогда получится, что ценность всего запаса воды в озере или всего урожая яблок также для нас равна нулю! А если в примере с Робинзоном мы будем определять ценность пяти мешков, просто умножив ценность пятого мешка на пять, то вполне может так получиться, что ценность всех пяти мешков окажется даже меньше, чем ценность одного только первого мешка, призванного удовлетворить наиболее важную потребность Робинзона!

Но ведь совершенно очевидно, что это не так и это абсурд. Если наш Робинзон готов довольно легко расстаться

с пятым мешком, который удовлетворяет его наименьшую потребность, то это вовсе не значит, что он почти с такой же легкостью готов расстаться со всеми пятью мешками. Если мы готовы расстаться с каждым отдельным ведром воды или каждым килограммом яблок даром, то это вовсе не означает, что весь запас воды в озере или весь урожай яблок для нас также ничего не стоит – если мы лишимся всей воды и всех яблок, то это будет для нас большой потерей. Тогда, возможно, ценность и стоимость всего запаса блага следует все же определять не по предельной полезности (то есть полезности последней единицы), а по средней полезности, то есть полезности какой-то средней единицы?

Глава 15. Стоимость в рамках натурального хозяйства

Каким же образом правильно определить полезность и ценность запаса блага? Как разрешить «парадокс» теории предельной полезности, описанный в предыдущей главе? Происходит ли оценка ценности запаса блага по предельной полезности (ценности последней единицы) или по средней полезности (совокупной полезности, деленной на количество единиц блага) или как-то иначе?

Конечно, никакого «парадокса» здесь нет. Проблема при определении ценности запаса блага возникает только из-за того, что маржиналисты и представители австрийской школы рассматривали очень абстрактную ситуацию, не имеющую особого практического и теоретического смысла. А потому и попытки разрешить этот «парадокс» выливались в довольно бессмысленные схоластические споры.

Прежде всего, нужно понимать, что в теории предельной полезности речь идет только о полезности блага (или товара) – то есть о его потребительской ценности (стоимости). Но для владельца блага (или товара) его потребительская ценность имеет значение только в том случае, если он сам намерен потреблять это благо, и при этом он сам это благо производит. Владелец блага должен оценить полезность каждой единицы блага и всего запаса блага для того, чтобы

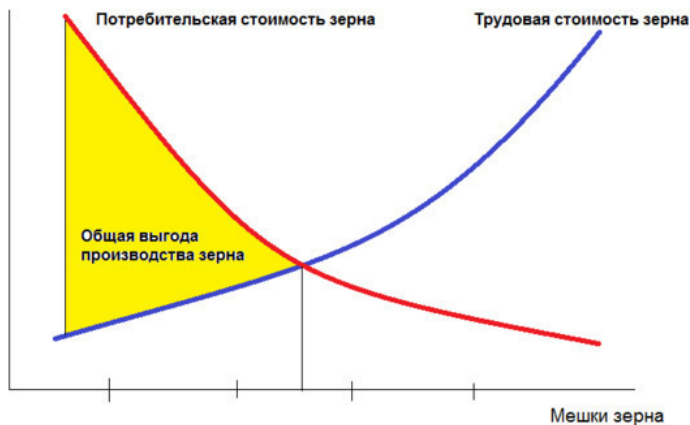
правильно распределить свой труд и усилия на производство различных благ. Скажем, если бы наш Робинзон сам производил пшеницу для собственного потребления, ему нужно было бы решить, как лучше использовать свой труд. Ведь вместо того, чтобы произвести пять мешков зерна и использовать пятый мешок для кормежки попугая, он мог бы использовать труд и усилия, затраченные на производство этого пятого мешка, на производство какого-то другого блага, имеющего большую полезность. Или же просто использовать это время для дополнительного отдыха.

Проще говоря, оценивать потребительскую ценность блага для его владельца имеет смысл только в том случае, если он ведет свое замкнутое натуральное хозяйство. И здесь, в рамках натурального хозяйства, как ни странно, уже фигурирует величина стоимости, причем стоимость появляется уже в обеих своих формах – и как потребительская стоимость, и как стоимость трудовая. И уже здесь сопоставление этих стоимостей служит главным механизмом для распределения труда и решения о том, как вести свое хозяйство наиболее рациональным и выгодным способом.

Рассмотрим этот процесс подробнее. Допустим, наш Робинзон решил выращивать пшеницу. Сколько ему нужно ее произвести? И какую часть своего времени он должен затратить на производство пшеницы? Как Робинзон, владелец изолированного натурального хозяйства, решает эту проблему?

Примерно точно так же, как это происходит и при товарном обмене – то есть через сопоставление усилий и труда, затраченных на производство каждой единицы блага (каждого мешка зерна), и той полезности (ценности), которую приносит каждая единица блага при потреблении. При этом, как и при обмене, трудовая стоимость блага по мере увеличения единиц блага будет возрастать, а потребительская стоимость блага будет уменьшаться. И при каком-то определенном количестве блага его трудовая стоимость сравняется с его потребительской стоимостью. Производить большее количество блага уже становится невыгодно, так как труд, затраченный на производство следующей единицы блага, уже «не окупается» той пользой и удовольствием, которые получит Робинзон при потреблении этой дополнительной единицы блага. А значит, именно такое количество блага и нужно произвести.

Единицы стоимости



Теперь допустим, что, помимо зерна, у Робинзона появилась возможность выращивать виноград. Каким образом он распределит свои трудовые усилия, как он определит, сколько зерна и винограда ему выгодно выращивать? Понятно, что он будет сопоставлять выгоду, полученную от производства зерна, с выгодой, которую он сможет получить от производства винограда. И станет выращивать зерно и виноград в таких количествах, чтобы общая полезность от хлеба и вина максимально превышала усилия, затраченные на их выращивание. И эта выгода, заметим, также будет зависеть от трудовой стоимости зерна и винограда, а не от одной только их потребительской стоимости.

Таким образом, как мы видим, уже в рамках натурального хозяйства представление о полезности блага, о его потребительской ценности, получает какой-то экономический смысл только при сопоставлении ее с трудовой стоимостью. Потребительская стоимость сама по себе имеет мало смысла. Маржиналисты и представители австрийской школы, устранив из своего рассмотрения трудовую стоимость, как величину, влияющую на экономическую деятельность, допустили серьезную ошибку. И поэтому все дальнейшие их рассуждения о ценности и стоимости благ и товаров приводили либо к абсурдным «парадоксам», либо к довольно бессмысленным спорам.

Но допустим, что какое-то благо достается нашему Робинзону без приложения труда и усилий – то есть абсолютно даром. Сможет ли Робинзон оценить полезность этого блага и будет ли такая оценка иметь какой-то экономический смысл? Конечно, нет. Если у Робинзона есть вода или зерно или виноград в достаточном или неограниченном количестве и для восполнения этого блага ему не нужно прилагать никаких серьезных усилий, то потребительская ценность такого блага будет равна нулю, несмотря на то, что это благо обладает определенной полезностью. Оценивать потребительскую стоимость блага имеет смысл только в том случае, если его можно обменивать на какое-то другое благо, или же если для добычи этого блага требуется приложить время, труд и усилия, которые можно использовать как-то иначе.

Человек ценит и придает потребительскую ценность только тем вещам, которые он может утратить, или для получения которых ему нужно предложить взамен другое благо, или же нужно применить свой труд. В противном случае понятие потребительской ценности не имеет никакого хозяйственного смысла, – в раю, где все блага доставались бы даром, такое понятие отсутствовало бы полностью.

Глава 16. Стоимость запаса блага

Таким образом, величина потребительской стоимости (или полезности) приобретает какую-то определенность и смысл в хозяйственной деятельности только в том случае, если она сопоставляется с какой-то другой величиной стоимости. Это может быть потребительская стоимость другого блага, – например, если наш Робинзон хочет обменять зерно на виноград, и при этом зерно для него самого представляет потребительскую стоимость, то есть он мог бы его потребить сам. Или это может быть трудовая стоимость, – например, если Робинзону нужно определить, какое количество зерна ему следует произвести так, чтобы потребительская стоимость зерна превышала его трудовую стоимость. Но сама по себе потребительская стоимость блага, без сопоставления ее с другой стоимостью, не имеет никакого определенного значения и смысла. Представление о стоимости возникает только из практических хозяйственных нужд, когда нужно, сопоставив разные стоимости, принять какое-либо хозяйственное решение по производству, потреблению или обмену благами.

Чтобы это продемонстрировать, приведем такой пример. Допустим, что у нас есть 12 яиц, полезность которых уменьшается от 12 первого яйца до 1 последнего яйца в неких условных субъективных единицах полезности. Согласно тео-

рии предельной полезности, ценность всех 12 яиц будет определяться путем умножения полезности последнего яйца (равной 1) на количество яиц, и она будет равна 12. Теперь разложим яйца в две упаковки по шесть яиц. Единицей блага теперь для нас будет служить уже не отдельное яйцо, а упаковка, и полезность упаковки будет равна совокупной полезности находящихся в ней яиц. Соответственно, полезность второй упаковки, которая теперь служит последней (предельной) единицей блага, будет равна: $6+5+4+3+2+1=21$. И тогда полезность двух упаковок будет равна $21*2=42$. Таким образом, полезность всех 12 яиц будет уже другой. Если мы разложим яйца в упаковки как-то иначе (например, по три яйца или по два), то мы снова получим другой результат. Получается, что полезность 12 яиц зависит от того, как мы раскладываем яйца в упаковки, хотя яйца одни и те же и в том же количестве!

Снова «парадокс»? И как же разрешают этот «парадокс» сторонник маржинализма? Вот что по этому поводу пишет, например, современный представитель австрийской школы Мюррей Ротбард:

Нет никакого смысла в требовании, чтобы предельная полезность выражалась в терминах математических исчислений. Применительно к человеческой деятельности слово «предельный» относится не к бесконечно малой, а к значимой единице. Каждая единица, значимая для определен-

ного действия, является предельной. Например, если в какой-либо конкретной ситуации мы имеем дело с отдельными яйцами, то тогда каждое яйцо считается единицей; если мы имеем дело с упаковками по шесть яиц, то единицей является упаковка. В любом из данных случаев мы можем говорить о предельной полезности. В первом случае мы имеем дело с предельной полезностью яйца при различном количестве яиц; во втором – с предельной полезностью упаковки, зависящей от количества упаковок. Обе полезности являются предельными. Одна полезность ни в каком отношении не может быть «совокупной» для другой. ([Мюррей Ротбард, «О реконструкции экономической теории полезности и благосостояния»](#)).

Согласитесь, несколько странное объяснение, ведь остается совершенно непонятным, почему при одном и том же количестве одних и тех же яиц их совокупная полезность (и потребительская стоимость) меняется в зависимости от того, как мы их раскладываем в упаковки и что мы принимаем за единицу блага – отдельное яйцо или упаковку.

Стоимость (как потребительская, так и трудовая), как мы отмечали выше, является величиной субъективной. Но у субъекта нет объективной меры измерения величины стоимости, – он может только субъективно сопоставлять разные величины стоимости в терминах «больше-меньше-равно». Например, он может сопоставить пользу или удоволь-

ствие, доставляемые ему разными благами в определенных количествах. Или сопоставить потребительскую и трудовую стоимость какого-либо произведенного им блага. И значение стоимости последней (предельной) единицы блага здесь играет важную роль только потому, что последняя единица блага служит границей, определяющей целесообразность дальнейшего производства блага или его обмена на другое благо.

Но пока нет другой стоимости (трудовой стоимости того же блага, или потребительской стоимости другого блага) величина полезности и потребительской стоимости остается, в сущности, совершенно произвольной величиной, которая при этом может меняться в зависимости от того, что мы принимаем за единицу блага. Отсюда и возникают все эти странности, парадоксы и абсурдные выводы теории предельной полезности.

Величина стоимости предельной единицы блага при сопоставлении с другой стоимостью задает только границу, когда производство или обмен остается еще выгодным и целесообразным. Только в этом состоит особое значение предельной единицы. Но полезность и стоимость всего запаса блага, конечно, ни в коем случае не определяется путем умножения полезности или стоимости последней единицы блага на количество единиц этого блага, — тем более, что, как мы видели в примере выше с яйцами, и сами эти единицы блага могут задаваться по-разному и совершенно произвольно.

Но поскольку величина стоимости или полезности последней единица всегда и прямо зависит от количества единиц блага, то эта величина прямо связана с количеством единиц блага. И при обмене или производстве этой величиной и определяется, какое количество блага еще выгодно произвести или обменять на другое благо. То есть, сопоставляя стоимость предельных единиц, мы тем самым всегда подразумеваем какое-то определенное количество блага, которое выгодно произвести или обменять. И если, например, речь идет об обмене, то равенство двух стоимостей двух благ задает и количества, в которых эти два блага еще выгодно обменивать.

То есть меновая стоимость блага всегда связана с определенным количеством этого блага. И стоимость всего запаса блага, которое обменивается на другое благо, будет зависеть от определенных количеств этих благ. То есть если, например, 5 мешков зерна были обмены на 3 бочки вина, из этого вовсе не следует, что те же участники сделки будут готовы обменивать 10 мешков зерна на 6 бочек вина. Меновая стоимость здесь отнесена к совершенно определенной сделке в совершенно определенных количествах.

Глава 17. Рыночная стоимость товара

Но если предельная стоимость товара задает только границу, до которой выгодно производить или обменивать этот товар на другой товар, и если меновая стоимость какой-либо сделки по обмену товарами всегда привязана к количествам этих товаров, то каким же образом, спрашивается, устанавливается меновая стоимость на рынке, когда товары обмениваются в одинаковых пропорциях в совершенно разных количествах?

Допустим, что возникает рынок, на котором крестьяне и виноградары регулярно обмениваются своими товарами — зерном и вином. Каждый крестьянин привозит какое-то произведенное им количество зерна, с определенной трудовой стоимостью (величиной субъективной), а каждый виноградарь привозит произведенное им вино, со своей субъективной трудовой стоимостью. И все они желали бы обменивать свой товар на другой, причем так, чтобы этот обмен был им выгоден — то есть так, чтобы потребительская стоимость чужого товара превышала или была равна трудовой стоимости своего товара. Возникнет ли на таком рынке какая-то устойчивая меновая стоимость, по которой зерно и вино будут обмениваться регулярно и в одной и той же пропорции, независимо от количества зерна или вина? И чему будет равна эта меновая стоимость?

Ответ на этот вопрос достаточно очевиден: если одинаковая и устойчивая меновая стоимость обмена зерна на вино на таком рынке и возникнет, то только как некая усредненная величина, которая будет определяться трудовыми стоимостями и потребительскими стоимостями зерна и вина для каждого участника рынка. То есть она будет зависеть от потребительской и трудовой стоимости, по которым каждый отдельный крестьянин или виноградарь будут готовы обменять свой товар. То есть, в конечном счете, от количества произведенного зерна и вина, от того, сколько усилий требуется для их производства, и от того, насколько высокой потребительской стоимостью и полезностью обладают зерно и вино в глазах участников обмена. Поэтому и сохраняться такая меновая стоимость неизменной сможет только в том случае, если останутся неизменными все условия формирования этого рынка: количество участников рынка, количество произведенного ими товара, вкусы и предпочтения участников рынка, усилия и затраты, необходимые для производства данных товаров. Любое изменение одного из этих условий немедленно отразится на меновой стоимости – пусть даже минимально и не слишком заметно.

При этом для любого участника рынка установившаяся на этом рынке меновая стоимость, конечно, вовсе не сможет служить некоей жесткой директивой, по которой он должен обменять свой товар. Если такая меновая стоимость и установится, то только в качестве ориентира и средней величи-

ны, отражающей средние издержки и среднюю востребованность данных товаров на рынке. И любые участники рынка могут совершать сделки по совершенно произвольной и индивидуальной меновой стоимости: предлагать свои условия, скидки, наценки и т. д. — с тем, чтобы получить максимальную выгоду от обмена. «Рыночная стоимость» — это не более чем ориентир для производителей и покупателей, примерные условия вхождения на данный рынок.

Хотелось бы подчеркнуть, что рыночная меновая стоимость складывается как средняя величина стоимости только в *объективном* своем выражении, как определенная пропорция объективно измеряемых количеств товаров (в нашем примере — количества хлеба и вина). Но стоимость в основе своей есть величина *субъективная*, и за одной и той же объективной пропорцией обмена (то есть рыночной меновой стоимостью) для разных участников рынка может «скрываться» совершенно разная субъективная величина стоимости (трудовой и потребительской). Меновая стоимость служит объективным выражением субъективных величин трудовой и потребительской стоимости, и, будучи объективно измеряемой величиной (как пропорция обмена количества мешков зерна на количество бочек вина, например), она может принимать какое-то среднее значение.

Но «среднего значения» у субъективной стоимости в принципе быть не может, так как каждый участник рынка может соизмерять только свои же субъективные величины

и оценки стоимости (трудовой и потребительской). Сопоставить одну субъективную величину одного субъекта с субъективной величиной другого субъекта невозможно в принципе: человек может сказать, например, что он любит чай больше, чем кофе, но он не может в принципе сопоставить свое пристрастие к чаю с пристрастием к чаю какого-то другого человека. Сопоставить пристрастие двух людей к чаю можно только тогда, когда их субъективные вкусы и предпочтения будут выражены в какой-то объективной форме – например, если один человек будет готов заплатить за пачку чая больше, чем другой человек. Но это будет именно объективное выражение субъективных пристрастий, сами же эти субъективные пристрастия двух людей напрямую сопоставить невозможно.

Поэтому что скрывается за рыночной меновой стоимостью как средней величиной пропорции обмена одного товара на другой, какие субъективные оценки потребительской и трудовой стоимости для каждого участника рынка, сказать тоже невозможно. Для какого-то участника рынка установившаяся меновая стоимость будет очень выгодной и оптимальной с точки зрения его субъективных оценок своего труда и потребностей; для другого участника она может быть выгодной, но не оптимальной (то есть не приносящей максимальную выгоду); а для кого-то она может оказаться и вовсе невыгодной, и обмен по такой меновой стоимости позволит ему только сократить свои убытки.

В этом состоит главная проблема рыночного механизма формирования меновой стоимости: никогда невозможно в точности сказать, какие субъективные оценки лежат в ее основе. Меновая стоимость – это что-то вроде объективного индикатора, но за этим индикатором скрываются субъективные оценки труда и потребностей, которые, будучи субъективными, могут претерпевать самые неожиданные изменения, и эти изменения не всегда и не сразу можно определить по объективному индикатору – по меновой стоимости. И по этой же причине – субъективности оценок труда и потребностей, субъективной природе трудовой и потребительской стоимости – экономическая наука никогда не сможет стать достаточно строгой наукой, позволяющей делать точные прогнозы по состоянию рынка.

Часть 4. Стоимость в денежной форме

Глава 18. Денежная форма меновой стоимости

По мере развития товарных отношений возникает необходимость обменивать друг на друга самые разные товары. Вино может обмениваться на зерно, железо на мясо, мебель на молоко, а книги на золото. И все эти товары обмениваются в каких-то пропорциях, то есть по какой-то меновой стоимости, которая отображает потребность в данных товарах и труд, вложенный для производства этих товаров. Пока обмен товарами носит случайный или единичный характер, меновая стоимость товаров может сильно меняться в зависимости от их потребительской и трудовой стоимости для участников обмена. Но когда такие товарные сделки становятся регулярными и в них участвуют множество производителей, на рынке складывается средняя рыночная меновая стоимость для каждого отдельного товара.

И теперь какой-то отдельный товар обменивается на другие товары уже в определенной пропорции, по определенной меновой стоимости. Например, зерно может иметь следую-

щую меновую стоимость:

5 мешка зерна = 2 бочки вина

1 мешок зерна = 5 метров холста

1 мешок зерна = 10 килограмм железа

0,5 мешка зерна = 100 грамм золота

Конечно, эти пропорции обмена могут постоянно меняться, так как рыночная меновая стоимость не является некоей фиксированной данностью, при этом пропорции обмена будут зависеть не только от трудовой и потребительской стоимости зерна, но и от потребительской и трудовой стоимости других товаров. Как мы отмечали выше, любое изменение во вкусах и потребностях или в способе производства товаров немедленно отразится на их меновой стоимости. Но если условия производства и потребления не меняются, то на развитом рынке вполне может сложиться вполне устойчивая меновая стоимость для каждого товара, которая будет служить определенным ориентиром для участников рынка.

И тогда для удобства обмена возникает необходимость выразить меновые стоимости всех товаров через меновую стоимость какого-то одного или двух-трех товаров. Помнить пропорции обмена вина на хлеб, железа на мясо, мебели на молоко и каждого товара на любой другой товар для участников рынка довольно затруднительно. Но если выразить меновую стоимость всех товаров через какой-то один

товар, тогда процесс обмена становится гораздо легче. И тогда сложившиеся рыночные меновые стоимости для различных товаров уже можно легко сопоставить между собой.

Поэтому при возникновении рынка и развитии товарных отношений появляются деньги – как товар особого рода, через который теперь выражаются меновые стоимости всех прочих товаров. Чаще всего в качестве денег служил какой-то металл – железо, медь, серебро или золото. И тогда все меновые стоимости выражаются через определенное количество металла, – например, золота:

100 грамм золота = 0,5 мешка зерна

100 грамм золота = 0,2 бочки вина

100 грамм золота = 5 килограмм железа

Меновая стоимость товара, выраженная в денежной форме, – то есть через товар, который служит в качестве денег, – называется ценой товара. Теперь меновые стоимости всех товаров получают единообразную форму – форму цены в каких-то денежных единицах. И если мы назовем меновую стоимость 100 грамм золота, например, рублем, то мы получим цены всех товаров в денежных единицах – рублях.

1 мешок зерна = 200 грамм золота = 2 рубля

1 бочка вина = 500 грамм золота = 5 рублей

1 килограмм железа = 20 грамм золота = 0,2 рубля

Деньги позволяют не только выразить меновые стоимости всех товаров через один товар, но и производить обмен любых товаров на любой другой товар. Например, если нашему крестьянину нужно вино, а виноградарю хлеб не нужен, а нужно мясо, то при отсутствии денег получить вино в обмен на хлеб крестьянину было бы трудно. Для этого крестьянину пришлось бы сначала обменять хлеб на мясо у другого крестьянина, выращивающего скот, и только затем обменять мясо на вино у виноградаря. Но с появлением денег операция обмена хлеба на вино сильно упрощается: теперь крестьянин может продать свой хлеб по определенной цене любому желающему его купить, получить за свой хлеб деньги, а затем купить на эти деньги нужное ему вино.

Деньги как товар особого рода вытесняются из торговых отношений и приобретают свои собственные функции – функции посредника для торговых отношений. И теперь уже именно в этом качестве присутствуют в торговом обороте на рынке, обеспечивая единообразие меновых стоимостей в форме цен и позволяя беспрепятственно обменивать любой товар на любой другой товар.

Глава 19. Деньги как мера стоимости

При появлении денег обмен товарами сильно упрощается, но природа хозяйственных отношений при этом, напротив, сильно усложняется, так как теперь в экономике возникает принципиально новая экономическая сущность – деньги, имеющая природу, принципиально отличную от природы любого другого товара. И теперь эта новая сущность, возникшая в хозяйственной деятельности, уже сама оказывает серьезное влияние на все хозяйственные отношения.

Прежде всего, если в качестве денег служит какой-то металл, то потребительская и трудовая стоимость этого металла как товара, конечно, будет оказывать влияние на все торговые отношения. Ведь цена на товар будет зависеть не только от потребительской и трудовой стоимости товара, но и от потребительской и меновой стоимости того металла, который используется в качестве денег. И если, например, на рынке появится большое количество золота, цены на товары в золотых денежных единицах упадут, так как при большом количестве золота на рынке его потребительская стоимость снизится.

Но по мере дальнейшего развития торговых и денежных отношений денежная стоимость все более отделяется от того вещественного «носителя», в котором она существует. Вещественный «носитель» (золото, серебро или другой металл,

из которого изготавливаются монеты) придает деньгам форму товара, который может быть обменян на любой другой товар. То есть служит условием того, что деньги будут приняты в обмен на товар, условием обеспечения хождения денег, условием того, что у денег как товара есть своя потребительская стоимость. Но в деньгах это не главное: деньги могут служить мерой стоимости и без какого-либо вещественного «носителя», имеющего свою потребительскую стоимость, а формы обеспечения денег совсем не обязательно должны быть связаны с золотом или серебром (например, обязательный прием фиатных денег может быть обеспечен директивным способом властью или государством).

Поэтому в какой-то момент сущность денег как меры стоимости полностью отделяется от каких-либо вещественных «носителей»: сначала появляются фиатные деньги (изготовленные из бумаги), а затем деньги уже существуют в форме числа на каком-то банковском счете. При этом сущность денег остается той же самой, меняются только формы их обеспечения.

И это создает дополнительные сложности, так как деньги теперь становятся совершенно самостоятельной сущностью, принципиально отличной от товара. Деньги служат мерой меновой стоимости, через них происходит соизмерение меновых стоимостей всех прочих товаров. Стоимость в денежной форме есть просто какое-то количество единиц стоимости: 10 рублей, 7 талеров, 25 гульденов, 100 долларов.

И как мера стоимости деньги приобретают свои собственные функции и свои особенности, принципиально отличные от всех прочих товаров.

Но что такое, например, 10 единиц стоимости, выраженных в рублях (например, в золотых монетах)? Что это за стоимость? Это стоимость меновая. Но как мы видели (Глава 6 и Глава 12), меновая стоимость формируется при участии четырех стоимостей: потребительской и трудовой стоимости владельца одного товара и потребительской и меновой стоимости владельца другого товара. При этом все эти четыре стоимости – величины субъективные. И только по результатам сделки возникает меновая стоимость как объективная величина – как пропорция обмена двух товаров в объективных количествах.

Но в деньгах, как в товаре особого рода, важна уже не их трудовая и потребительская стоимость – важно само количество стоимости, позволяющее устанавливать цены на товары и обменивать их на деньги. И обмен товара на деньги, а денег на товар уже принципиально отличается от обмена одного товара на другой, так как деньги – это уже не обычный товар, и даже уже не товар вовсе, и их потребительская и трудовая стоимость уже не важна. Деньги вообще могут не иметь никакой своей потребительской или трудовой стоимости (например, в форме цифровой записи на банковском счете), но от этого они не перестают быть деньгами.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.