

## Анекдот о базаре в пустыне

Объяснял на днях приятелю свою теорию стоимости <sup>[1]</sup> и, по ходу дела, сказанул, что могу разъяснить любую рыночную ситуацию с помощью моей системы. И гораздо проще и лучше, чем это делают общепринятые теории. Трудовая, полезности, спроса и предложения...

На что он радостно воскликнул:

– Хорошо! Ловлю тебя на слове! Вот тебе ситуация!! Объясни!!!

И рассказал анекдот про еврея и хохла, устроивших базар в пустыне:

*«Едут по пустыне на верблюдах еврей и хохол. У еврея, как водится, полный чемодан денег; а у хохла, ясно, чемодан сала.*

*Захотелось еврею кушать. Он и предлагает хохлу:*

*– Послушай, хохол, давай в базар поиграем: ты разложишь свой товар, а я у тебя его буду покупать.*

*– Мовы нэма <sup>[2]</sup>! Давай! – Отрезает маленький кусочек сала: – Пид-хольд, сын моисеев, купи!*

*– Уважаемый! Почем ваш кусочек сала?!*

*– Чемодан золота!!!*

*– Ты что, дружок, обалдел?!! Что так дорого?!!*

*– А ты, голубэ мий, походы, потовкайся по базару, може, у кого и подэшэвшэ найдэш...»*

Фиксируем ситуацию. Есть первый товар – сало. Есть второй товар – золото. Который, впрочем, может использоваться и как деньги. Поэтому не будем здесь делать разницы между стоимостью и ценой товара. Называя отношение золота к салу и стоимостью, и ценой. Хотя в строгой теории такое отождествление делать нельзя. Да и, впрочем, тут важна суть обмена, а не то отношение, на примере которого она показывается.

\*\*\*

Попробуем эту небыль, очень похожую на быль, осветить с помощью трудовой теории стоимости.

Совершенно очевидно, что затраты труда на добычу золота гораздо более высоки, нежели на выращивание поросят. И та пропорция обмена, которая диктуется хохлом, совсем не привязана к затратам труда, да и вообще к затратам, по производству данных двух товаров. Хотя, разумеется, в нормальных условиях, пропорция была бы другой. И она, вне сомнения была бы близка к затратам труда на добычу или производство этих товаров.

Следовательно, здесь нужно сделать **первый вывод**: пропорции обмена диктуются, прежде всего, не затратами труда, а **обстоятельст-**

**вами**, в которых совершается обмен. Правда, в нормальных обстоятельствах и труд играет роль в этом деле. Но лишь потому, что от него зависят количества товаров на рынке. Пропорции обмена согласуются с затратами труда именно потому, что в обычных условиях количества обмениваемых товаров на рынке жестко зависят от трудоемкости их. Чем более трудоемок товар, тем меньше его будет, относительно другого, на рынке; и тем, значит, будет выше его стоимость по отношению к этому другому.

Когда же обстоятельства обмена изменяются, когда происходит разрыв связи между количеством товаров на рынке и количеством труда, вложенного в них, то тогда происходит и изменение меновых пропорций. Ведь в пустыне именно это и получается. Если на обычных рынках сала гораздо больше, нежели золота, и стоимость его низка, то здесь их количества равны. И, следовательно, стоимость сала возрастает неимоверно.

Кроме того, трудовая теория стоимости вообще может отдыхать, когда хотя бы один из товаров, участвующих в обмене, совсем не произведен трудом. Ведь труда в этом товаре нет, и привязывать пропорции обмена к нему – глупо. К примеру, если бы у еврея не было ничего в этой пустыне, и Бог ему, видя такое положение своего подопечного, сбросил с неба манны небесной <sup>[3]</sup>; то и в этом случае отношение обмена тоже было бы какое-то. Но оно, опять же, не зависело бы прямо от трудоемкости товаров. Ибо один из них достался совершенно без труда <sup>[4]</sup>.

\*\*\*

Теперь призовем на помощь теорию полезности. Даже если допустить, что наши пустынные «друзья», зная, что такое ютилы, каким-то образом высчитывают величины полезности сала и золота, то, все равно, очевидно, что пропорции обмена определяются не этим. Потому что полезности этих товаров остаются неизменными в разных обстоятельствах, а пропорции обмена – разительно отличаются. Тем более что полезность золота, если оно будет использоваться в качестве денег – это, вообще, непонятно какая вещь. В смысле полезности.

Ведь полезность, в устах западных знатоков экономической реальности – это способность товара удовлетворять человеческие потребности. А какую потребность человека удовлетворяет золото в роли денег? Потребность в обмене? А является ли эта вещь потребностью? Не есть ли она, просто, необходимостью для человека? И относить ее к потребностям – значит, совершать ошибку.

По крайней мере, совершенно очевидно, что полезность сала – это одно, а полезность денег – это нечто другое. И измерять их в чем-то одном – весьма сомнительно. Тем более соизмерять, сопоставлять. Более того, есть товары, которые покупаются не для людей, а для животных. И как соизмерить полезность для человека и полезность для животного? И, наконец, есть товары, потребляемые только в производстве. Поэтому, получается, что нужно высчитывать «полезность» их не только

для людей, но и для заводов и фабрик. Для общества в целом. И вряд ли этим занимаются люди на базарах...

Поэтому **вывод второй**: полезность товаров в качестве основы для определения пропорций обмена брать сомнительно. Потому что ее и вычислить невозможно, и есть она не всегда. Да, и, самое главное, полезности, если они и есть, остаются неизменными, а пропорции обмена существенно изменяются. И, опять же, в зависимости от обстоятельств, в которых происходит обмен.

\*\*\*

Бог любит троицу. Поэтому возьмем еще и теорию спроса и предложения. Хотя некоторые не считают ее теорией стоимости. Потому как она ничего не говорит о сущности стоимости. Лишь объясняет меновые пропорции. Да и то, преимущественно, при обмене товаров на деньги. Оставляя без особого внимания и объяснения все другие виды обмена – товаров на товары, денег на деньги, денег на товары.

Каким образом она может здесь нам подмогнуть? – Честно говоря, почти никаким. Ведь эта теория всегда говорит о «платежеспособном» спросе – о спросе, обеспеченном деньгами. Из чего автоматически следует, что обменное соотношение в виде цены **уже** должно быть установлено. Чтобы мы могли определить величину спроса и оперировать ею. Для разъяснения того, что происходит на рынке.

И все колебания цены эта теория пытается объяснить изменениями величины предложения товара и спроса не него. Предложение выросло – цена упала. При том же спросе. Хотя, понятно, что если цена падает, то и «платежеспособный» спрос должен изменяться. Ведь он зависит от цены, связан с ней. Поэтому, для выхода из «заколдованного» круга нужно сделать простой шаг – перейти от «платежеспособного» спроса на товар к предложению денег, от которого он зависит в не меньшей мере, нежели от цены. Ибо представляет собой частное от деления предложения денег на цену единицы товара <sup>[5]</sup>.

Но возвратимся к нашим баранам. Каким образом можно объяснить тот факт, что предложение сала – целый чехол, а продается его только кусочек? Ведь, по идее, все предложение сала должно участвовать в обмене. И оказывать влияние на его цену. Как это бывает на обычных базарах. Где даже единственный продавец на рынке, старается выкладывать на прилавок все, что он привез. А не только кусочек <sup>[6]</sup>.

**Третий вывод**: теория спроса и предложения совершенно не в состоянии объяснить пропорции обмена, складывающиеся в необычных обстоятельствах. Для этого у нее нет, просто-напросто, теоретических инструментов для такого объяснения. Ибо понятий предложения товара и «платежеспособного» спроса на него заведомо недостаточно для объяснения того, **что** в таких ситуациях и **почему** будет происходить.

Впрочем, если взять и обычную обстановку, но без изменения «пустынного» предложения золота и сала, то и тут теория спроса сядет в лужу. При условии, если допустить, что на обычном базаре есть, тоже,

только один хохол с чемоданом сала и один еврей со своим золотом. А все другие участники продают иные продукты питания и пользуются не золотыми деньгами. Тут та же ситуация – предложение сала и золото то же самое, что и на пустынном базаре, а соотношение будет противоположное: не чемодан золота за кусочек сала, а, как раз, наоборот. Что еще раз доказывает: дело не только в спросе и предложении обмениваемых товаров, но и в чем-то более глубоком, что имеет более мощное влияние и на спрос и предложение, и на саму меновую стоимость вообще.

\*\*\*

А теперь настал черед прояснить ситуацию с помощью соотносительной теории. Для чего нужно отказаться от использования на самом общем уровне понятия «платежеспособного» спроса на товар. По причине его второстепенности. Но зато ввести в работу следующие вещи:

1. Натуральный спрос на первый товар.
2. Предложение второго товара. (Предложение денег, если золото используется в их качестве.)
3. Натуральный спрос на второй товар. (Спрос на деньги со стороны хохла.)

Кроме того, нужно ввести в оборот такую штуку, как **человеческие возможности**. Человеческие действия в потенциальной форме (деяния, когда есть и бездействие в качестве товара). Потому, что на рынке, все-таки, главные действующие объекты именно люди, а не товары. Товары есть лишь то, что создает людям определенные возможности. Возможности потребительские, трудовые, меновые и т.д. И рассмотрим сначала ситуацию с салом и золотом на обычных рынках, чтобы легче было понять их связь на форс-мажорном.

В обычных условиях участники обмена имеют кардинально другие возможности, нежели в необычных. Сала, как правило, намного больше, нежели золота. Его продают многие. Поэтому у покупателей есть возможность выбирать продавца. Чего нет в условиях пустыни. (То есть, увеличение предложения сала, по сути, представляет собой увеличение возможностей покупателей его. У них появляется возможность выбора. И, в то же время, это уменьшение возможностей продавцов. Ибо увеличивается конкуренция.) Кроме того, покупатели сала могут свои потребности в пище удовлетворить и вообще без него. Те же иудеи и мусульмане никогда сала не приобретут, если есть возможность потреблять другие животные продукты.

В обычных условиях количества сала и золота на рынках будут определяться трудоемкостью этих товаров. Поэтому обменное соотношение их будет тяготеть к количествам труда (затрат) на производство или добычу этих товаров. Из чего у трудовиков возникает ложное убеждение, что пропорции обмена всегда определяются затратами труда. Ложное потому, что это в подавляющем большинстве случаев так. Но не всегда так. Поэтому этот закон нельзя считать всеобщим. А действующим лишь при определенных условиях. Именно: когда количества то-

варов на рынке жестко зависят от их трудоемкости. Когда количества эти обратно пропорциональны ей.

Что касается «полезности» товаров, то есть, их потребительной ценности, важности, значимости для людей, то она, естественно, тоже оказывает влияние на меновую стоимость товаров. Потому, что от нее зависит спрос на этот товар. Ведь, если спроса на сало нет вообще (где-нибудь в мусульманских краях), то сколько бы его ни было на рынке, и каких бы затрат оно ни стоило, цена его будет равна нулю. Везти туда сало на продажу – это все равно, что ехать в Тулу торговать своими самоварами.

Короче говоря, обменное соотношение непосредственно зависит от соотношения меновых возможностей каждой стороны и по каждому товару. Но сами эти возможности зависят и от спроса и предложения по каждому из товаров; и от количества людей, создающих эти вещи; и от вида связи между этими людьми (полиполия или монополия); и от потребительных потенциалов людей; и от их потенциалов трудовых.

И, в конечном счете, установление меновых пропорций определяется именно эти. Обобщенно говоря: пропорции обмена определяются **позициями** сторон в обмене. Силой этих позиций, составленных из определенной совокупности возможностей сторон. И до обмена, и в процессе обмена. Дообменных возможностей и возможностей обменных.

Что же касается ситуации в пустыне. То ей можно дать такое окончательное объяснение. Возможности участников обмена, их позиции в форс-мажорных обстоятельствах резко изменяются. И именно это оказывает определяющее воздействие на соотношение обмениваемых товаров. И изменяет его до такой степени, что это вызывает у людей удивление. А при юмористическом изложении и смех. Вследствие необычности описываемых ситуаций.

В пустыне у еврея нет возможности утолить его потребность в пище другими продуктами. Ни чужими, ни своими. (Золото, даже в пустыне, грызть не будешь.) Возможность есть только одна – сало. И, кроме того, есть только одна возможность и в том смысле, что продавец всего один. Это тоже чрезвычайно важно. Наоборот, у хохла все выглядит наилучшим образом по сравнению с обычными обстоятельствами. Он – монополист на рынке. Его товар – такой, что им можно удовлетворить главную потребность в создавшихся условиях – в пище <sup>[7]</sup>.

Необходимость в деньгах, конечно, есть всегда. Даже в пустыне. Тем более у хохла. Но, в принципе, когда речь идет о выживании, то тут, самом собой, не до денег. Поэтому хохол и выдвигает **такое** условие еврею. Четко представляя себе и его возможности, и свои. В данных условиях. Не зря же он отсылает иудея к другим продавцам. Хорошо понимая, что их нет. И тому некуда деваться. То есть, то, чем руководствуются участники обмена всегда и везде, то, что они видят и могут оценить (даже при наличии небольшого ума и опыта) – это возможности свои и возможности чужие в обстоятельствах, в которых совершается обмен. И в зависимости от этих возможностей люди и действуют.

---

[1] См. <http://sovet14.narod.ru/STS/STS.7V.pdf> .

[2] Нечто вроде «Нет проблем!»

[3] Причем, скорее всего, он это бы сделал в таком объеме, чтобы еврей мог и сам наесться, и сала купить. Для разнообразия. Несмотря, даже, на то, что евреям сало нельзя есть. Но в Талмуде это прямо не запрещено. Поэтому в экстраординарных обстоятельствах Бог, скорее всего, одобрит и простит.

[4] Нельзя же думать, что сам Бог трудился над ним. Он всемогущ. И все создает без всякого труда. Это человек, только, обречен трудиться. За грехи своя.

[5] См. об этом подробнее в моей «Теории товарного спроса» - <http://sovet14.narod.ru/TTS/TTS.2V.pdf> .

[6] Видно, хохол родился и вырос при советской власти. Когда часто было так, что товар припрятывался, придерживался. Для создания искусственного дефицита и не-легального повышения цены. При покупке его «по благу».

[7] Для чего, конечно, надо предположить, что воды у них есть в достатке у каждого. Ибо сало хохол, скорее всего, хорошо просолил. Чтобы в жару не пропало. И есть его без воды – смерть. Даже при хорошей очистке от соли. Ибо она уже впиталась внутрь продукта.

Антон Совет  
09.05.2014 8:50