

СООТНОСИТЕЛЬНАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ СТОИМОСТИ

**Заблуждения, заключающие в себе
некоторую долю правды, – самые опасные.**

Адам Смит

АННОТАЦИЯ

В работе излагается принципиально новая концепция стоимости. Дается иное, в сравнении с марксистским, описание форм стоимости. Показывается истинная связь стоимости товара с его ценой, а также со стоимостью денег и курсом валют.

Соотносительная теория стоимости является частью теории рыночного обмена и предназначена для устранения заблуждений, существующих в представлениях о стоимости.

АНТОН СОВЕТ

29.01.2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
1. ВОЗНИКНОВЕНИЕ СТОИМОСТИ.....	4
1.1. Предпосылки возникновения стоимости	4
1.2. Условия возникновения стоимости	5
1.3. Механизм возникновения стоимости.....	6
2. СУЩНОСТЬ СТОИМОСТИ	7
2.1. Физическая сущность стоимости	7
2.2. Математическая сущность стоимости.....	8
2.3. Философская сущность стоимости	9
3. ПОНЯТИЕ СТОИМОСТИ	10
3.1. Формирование понятия стоимости товара	10
3.2. Определение понятия стоимости товара	11
3.3. Определение понятия стоимости вообще	12
4. ВЕЛИЧИНА СТОИМОСТИ.....	13
4.1. Измерение величины стоимости	13
4.2. Значения величины стоимости	14
4.3. Поведение стоимости	15
5. ФАКТОРЫ СТОИМОСТИ	16
5.1. Понятие и перечень факторов стоимости.....	16
5.2. Количество субменов как фактор стоимости	17
5.3. Потребности субменов как факторы меновой стоимости	18
5.4. Полезность товара как фактор меновой стоимости	19
5.5. Трудовая стоимость как фактор стоимости меновой	20
6. БЫТИЕ СТОИМОСТИ	21
6.1. Планирование стоимости	21
6.2. Основания стоимости	22
6.3. Установление стоимости	23
6.4. Реализация стоимости	24
6.5. Исчезновение стоимости.....	25
7. ФОРМЫ СТОИМОСТИ	26
7.1. Общая форма стоимости	26
7.2. Элементарная форма стоимости	27
7.3. Составная форма стоимости.....	28
7.4. Денежная форма стоимости	29
7.5. Сложная денежная форма стоимости.....	30
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	31
ПРИЛОЖЕНИЕ Схема стоимости	32
СОКРАЩЕНИЯ	33
ПЕРЕЧЕНЬ РОДСТВЕННЫХ СОЧИНЕНИЙ	33
ЛИТЕРАТУРА	33
ПРИМЕЧАНИЯ	33

ПРЕДИСЛОВИЕ

Предметом настоящей теории является меновая стоимость (менстоимость). По отношению к которой в современной экономической науке сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, все известные теории стоимости главной своей целью имеют объяснение величины менстоимости и ее колебаний, а с другой – многие «стоимостные» теоретики выражают пренебрежительное отношение к ней. Как к тому, что не заслуживает особого теоретического внимания. И рассмотрение чего может быть заменено изучением близких к менстоимости предметов.

Например, родоначальник экономикса Альфред Маршалл полагал, что менстоимость и цена есть, по сути своей, одно и то же. И заменял рассмотрение стоимости в своем главном труде изучением цены: *«Вместо того чтобы выражать стоимости свинца, олова, древесины, зерна и других вещей в единицах друг друга, мы выражаем их сначала в денежных единицах и называем выраженную таким способом стоимость вещи ее ценой [1, с. 120]. (...) Таким образом, цена на какую-либо вещь будет здесь представлять ее меновую стоимость относительно всех вещей вообще...» [1, с. 121].*

Карл же Маркс не отождествлял менстоимость с ценой, но, увы, ошибочно, без всяких на то оснований, считал, что *«меновая стоимость вообще может быть лишь способом выражения, лишь «формой проявления» какого-то отличного от неё содержания» [2, с. 45].* Под коим он разумел, как известно, стоимость трудовую (трудстоимость), то есть, трудоемкость товара. Как стоимость, по его странному мнению, истинную, настоящую, главную. От объема которой и зависит величина менстоимости. Во всех случаях и без всяких исключений.

Но, пожалуй, наиболее ярко высокомерное, уничижительное отношение к менстоимости выразил один из современных антимарксистов Александр Усов: *«Меновая стоимость... есть только внешняя, чисто количественная форма стоимости; это чисто арифметическая пропорция, в которой уже невозможно разглядеть никакого не то что экономического но даже просто сколько-нибудь реального содержания... Меновая стоимость – это, так сказать, номинальная стоимость, только название стоимости, которому в действительности, может быть, уже ничего не соответствует»¹ [3].* Вот так вот! Ни больше и ни меньше!

Однако, автор этих строк придерживается иной точки зрения. Ибо считает, что как раз менстоимость является истинной, настоящей стоимостью. А все другие есть либо фантомы, либо искажения действительности, либо то, что на самом деле стоимостью совсем не является. И нужно лишь для того, чтобы объяснить саму менстоимость. И уверен, что содержания у менстоимости не потому нет, что его вообще не существует, а потому, что мы его не видим. Но должны увидеть. Обязаны увидеть. Чему и будет посвящена предлагаемая читателю теория.

1. ВОЗНИКНОВЕНИЕ СТОИМОСТИ

1.1. Предпосылки возникновения стоимости

Обладание любым предметом дает человеку определенный набор возможностей. Среди этого множества потенциальных действий субъект обычно старается найти те, что способны так или иначе решить его проблемы, удовлетворить те или иные его потребности, нужды или надобности. Поэтому такие возможности логично назвать **потребительными**².

Если таковые не обнаруживаются, то предмет признается ненужным, непригодным для субъекта, и может быть уничтожен, выброшен или оставлен в хозяйстве на всякий случай. Если же потребительные возможности (потребвозможности) имеются, то предмет приобретает в глазах субъекта важность, значимость для него. Или, иными словами, **потребительную ценность** – способность предмета удовлетворять ту или иную потребность человека.

При наличии таких характеристик у предмета, человек потребляет, использует его, превращая объект воздействия в **предмет потребления** (предпот), а себя в **потребителя**. В этом процессе предпот либо уничтожается, либо постепенно приходит в непригодное состояние и выбрасывается или хранится в дальних углах как то, что уже не нужно, но выкинуть еще жалко. На этом дело и заканчивается, а повторение его происходит лишь при возобновлении потребности в данном предпote и только после того, как у индивида появится другой такой же предмет в исходном состоянии.

В случае, когда потребвозможности есть, но они не нужны самому владельцу предмета, он, скорее всего, решит отдать его тем, кто в нем нуждается. Что приведет к возникновению со стороны данного индивидуума **предложения** предпотов. Как комплекса действий, включающего в себя поиск нуждающихся и сообщение им того, что их потребности могут быть удовлетворены с помощью имеющихся у него вещей. Количественно это предложение измеряется числом предметов, имеющегося у предлагателя их.

Разумеется, передать свое добро другому человеку данный может лишь тогда, когда у этого другого есть **спрос** на предлагаемый ему объект. Как стремление получить необходимые ему вещи от других людей. В противном случае, второе лицо, просто, не примет ненужные ему предметы, откажется от них. То есть, возможность **отчуждения** предметов одной стороной и возможность их **присвоения** другой тесно связаны между собой. И одна без другой реализованы быть не могут. Так как количество передаваемых вещей ограничивается с одной стороны их предложением, а с другой – спросом. Не будет реализовано все предложение, если спрос меньше него. И не будет удовлетворен весь спрос, если предложение меньше спроса. Диктует всегда меньшая из этих величин.

1.2. Условия возникновения стоимости

Обладатель излишков может, конечно, отдать другому свои предметы безвозмездно. В форме дара, пожертвования или материальной помощи. Но может потребовать и что-то взамен. Потребовать обязательного **возмещения** отдаваемого. И сделает он это только в том случае, если у него имеется хоть одна потребность, по которой он испытывает дефицит необходимых ему предметов. Если у него существует спрос на эти предметы другого рода, второго вида.

Выдвижение одним субъектом другому требования о возмещении означает возникновение **обмена** между ними. Так как односторонний переход вещей при дарении и других подобных формах отчуждения превращается в двусторонний. Это означает, что субъекты обмена (субмены) реализуют не возможности потребления, которые им дают их предметы, а возможности **меновые** (менвозможности). Как действия по отчуждению своего предмета и присвоению чужого. После которых, уже, происходит использование потребвозможностей, приносимых чужим предпотом, или же повторный обмен его с преследованием какой-то другой цели.

При этом, требование о возмещении может носить различный характер. Поэтому и сам обмен распадается на несколько видов. Если люди сдают по обычаю свои излишки в общий фонд при условии, что потом каждый возьмет из него то, что ему нужно, то это будет обмен между людьми по принципу «общего котла». Назовем такой обмен **«фондовым»**. Когда же один дарит другому свои излишки, а требование об обратном дарении содержится в обычаях людей, то обмен будет выступать в виде **дарообмена**.

Рыночный же обмен (рынобмен) возникает лишь в том случае, если условие о возмещении содержится не в обычаях, а свободно формулируется хотя бы одним из участников обмена. (Потому как второй будет вынужден подчиниться.) И рынобмен отличается от дарообмена еще и тем, что требование о возмещении в нем носит сугубо эгоистический, меркантильный характер. Ибо каждый, обычно, старается получить необходимое ему чужое имущество за как можно меньшее количество своего. Тогда как при дарообмене каждый стремится отдать другому как можно больше. Чтобы получить не материальную выгоду, а моральную. Повысить свой социальный статус в чужих и собственных глазах.

Таким образом, для превращения предметов обмена (предменов) в **товары** и возникновения у них **стоимости** необходимо не только появление обмена как такового, но и строго определенный принцип возмещения, на основании которого только и может возникнуть обмен рыночный. В этом виде обмена превыше всего ставятся личные интересы, а чужие учитываются лишь потому, что без них невозможно и личные соблюсти. И когда есть в-ть обмануть приобретателя товара, всучить ему заведомо негодный товар, то предлагатель товара обычно не останавливается перед этим. Для сего нравственных препон нет у него. Совесть его молчит.

1.3. Механизм возникновения стоимости

Выдвижение владельцем излишков требования об обязательном возмещении отдаваемого и есть момент возникновения менстоимости. Потому как здесь им вводится строго определенного рода **связь** между двумя совершающими противоположно направленными движениями предметами. Которые до того были или не связаны вообще, или связаны зависимостями другого рода. Содержащимися не в свободном соглашении сторон, а в обычаях или законах людей.

Связь эта является причинно-следственной и строго обязательной. Потому как переход одного товара из рук в руки становится условием получения товара другого. Ведь приобрести чужой товар на рынке можно только в том случае, если отдашь свой. Ни при каких иных условиях. (Если отбросить варианты насильственного или тайного изъятия товара.) Отчуждение собственного имущества есть причина, а получение чужого – следствие, вызываемое данной причиной. Причем, время передачи предметов не играет здесь существенной роли. Они могут и одновременно передаваться, и один после другого. В любой очередности.

Здесь следует отметить, что в менстоимости главное – это не сами товары, не сами их количества, на которые все и раньше всего обращают внимание, а именно связь между ними. Связь, которую труднее увидеть, чем сами товары, но которая, тем не менее, так же реальна, как и эти предметы. Просто, эта связь возникает и существует вначале лишь в мозгу, в сознании людей. И она представляет собой с самого начала именно связь между представлениями, в которых отражаются людьми свои и чужие товары.

Каждый участник обмена в своем сознании связывает отчуждение определенного количества своего товара с обязательным получением, присвоением необходимого количества чужого. И на основе этих представлений он и действует. Выставляет требование к другому человеку. Заставляет контрагента действовать так, как ему это нужно. По своей умственной программе. Реализуя, тем самым, связь между товарами на самом деле. В действительности.

И другая сторона вынуждена подчиниться первой, ее повелениям. Ибо товары первой стороны ей нужны. И без выполнения запросов этой стороны ее предметы не получить. Поэтому вторая сторона предпринимает все необходимые действия, чтобы раздобыть нужные первой товары. И тем самым совершить обмен. Необходимый для обеих сторон.

Все это значит, что связь между товарами проходит не только через тело и сознание первой стороны, но по таким же каналам стороны второй. И потому связь эта является двусторонней. В том смысле, что она прокладывает свой путь через тело и сознание **каждой** стороны обмена. Но не только через эти объекты, но и через то пространство, которое находится между обменивающимися сторонами. В форме внешних информационных и физических взаимодействий между ними.

2. СУЩНОСТЬ СТОИМОСТИ

2.1. Физическая сущность стоимости

Товары на рынке в связь между собой вступают не сами. Соединение это всегда и везде осуществляют их владельцы³. И основными частями такого сочленения являются следующие элементы:

1. Отражение обоих товаров в сознании каждого субъекта. Оценка их качества в философском и обыденном смысле. В смысле отличия данного товара от товара другого рода и соответствия каждого из них определенным требованиям.
2. Отражение каждым участником обмена своей и чужой стороны. Взвешивание силы потребности чужой стороны в собственном товаре, а также учет всех прочих обстоятельств, в которых происходят события.
3. Обмен мнениями между участниками торга с целью прихода к мнению единому. В результате чего только и становится возможным обмен. И товары, в конце концов, меняют владельцев.

Стало быть, торг являет собой не однонаправленное действие, а именно **взаимодействие** сторон обмена. Взаимодействие, прежде всего, физическое. Потому как информация от стороны к стороне, в основном, перетекает в форме звуковых и электромагнитных волн. Сама же информация, как отражение окружающей среды в сознании участников обмена, являет собой некоторые взаимодействия между частицами их мозга. Комплексы этих взаимодействий мы называем мысленными образами и считаем их идеальными моделями предметов отражения⁴.

Следовательно, вся связь между товарами и людьми, в целом, образует некоторую цепь, последовательность взаимодействий, происходящих как внутри, в мозгу и душе, участников обмена, так и между ними по поводу обмена товарами. Эта связь представляет собой, образно говоря, нечто вроде объединенных в одно целое двух дуг, связывающих оба множества товаров и проходящих через сознания и тела людей и через ту среду, в которую погружены и сами люди, и их товары.

Конечно, в реальной действительности взаимное расположение людей и товаров может быть каким угодно. И расстояния могут в наше время пролегать через всю Землю. Но это все не имеет принципиального значения. Ибо, все равно и всегда, и один владелец товара, и другой должны обладать сведениями и о товарах, и обо всем остальном, относящемся к делу. И определенным образом взаимодействовать, контактировать между собой. Даже если это действие осуществляется только через Интернет. И является лишь письменным.

В противном случае, при отсутствии хотя бы одного элемента, одного звена, торг, сам обмен, состояться не могут. Ведь даже при покупке кота в мешке, мы должны знать, что в нем именно кот, а не что-либо другое. Не скунс какой-нибудь...

2.2. Математическая сущность стоимости

С математической точки зрения менстоимость есть единое множество, составленное из двух множеств товаров, обменивающихся друг на друга. Образ стоимости состоит из образов этих двух множеств, как из своих прообразов, частей. Оба множества товаров входят в множество «менстоимость», но последнее отличается от каждой из входящих в него частей. Потому как элементами множества стоимости являются не только товары, но и определенного рода связь между ними.

Именно поэтому целое в виде менстоимости и больше, и сложнее простой суммы своих частей. Целое больше своих частей на те связи, что между ними существуют. И только благодаря наличию этой связи целое и может существовать как таковое. Стоимость есть новая экономическая величина, отличная от образующих ее исходных величин. Подобно тому, как скорость тела есть новая физическая характеристика его движения, отличающаяся и от расстояния, и от времени. Менстоимость, как и скорость, является функцией двух переменных. В роли которых выступают не путь и время, а два множества товаров, пребывающих во взаимном обмене.

В множестве менстоимости единицы разнородных товаров находятся не в свободном, а в связанном состоянии. Каждому товару из одного множества соответствует определенное количество товаров из другого. Поэтому элементами множества стоимости являются не отдельные разнородные товары, а некоторые связи их. Хотя, в частном случае, это может быть и связь одной единицы данного товара с одной же единицей другого. А в целом, стоимость, как множество, представляет собой единство двух других множеств, дифференцированных внутри себя определенным образом.

Более того, так как владельцами товаров всегда являются люди и их объединения, то за противостоянием, связью двух множеств товаров непременно нужно видеть и противостояние, связь двух множеств людей, составляющих стороны обмена. Даже если каждая из сторон представляет собой множество, состоящее всего из одного элемента. Одного человека или одного объединения людей. (Множество математическое. А не понимаемое в обыденном смысле. Правда, в обмене понятие пустого математического множества субменов использовать нельзя. Так как, при их отсутствии хотя бы с одной стороны, обмена нет.)

И если узреть ситуацию в еще более глобальном масштабе, то за противостоянием множеств обменивающихся людей нужно видеть противостояние и связь частей единого, глобального множества – человеческого общества. И это тем более нужно делать потому, что общество в целом неизменно оказывает свое воздействие на обменивающиеся стороны. Или установлением определенных законов, касающихся рынка, или же, просто, формированием определенных моральных принципов, устоев обмена.

2.3. Философская сущность стоимости

Обычно в качестве существенных факторов, определяющих величину менстоимости, указывают такие характеристики товара, как его трудовое происхождение и способность удовлетворять потребности человека. Первое получило название «трудовая стоимость» (трудстоимость), а второе – «потребительная» (потребстоимость). Или: «полезность» товара. И в зависимости от того, какая из этих характеристик принимается главенствующей, менстоимость объясняется либо как связь трудов, затраченных в среднем на производство обменивающихся товаров; либо же как связь «полезностей» этих товаров.

Нетрудно видеть, что и в том, и в другом случае речь идет об одном и том же – о взаимодействии человека с товаром. Только, в первом случае это взаимное действие происходит между субъектом и товаром **до** обмена, в процессе добычи или производства товара, а во втором – **после** обмена. Когда люди потребляют, тем или иным способом, приобретенные на рынке товары. Ведь и сам физический труд, и процесс потребления всегда есть лишь некоторые физические взаимодействия. Происходящие между человеком и товаром, когда последний есть внешняя для субъекта вещь.

Безусловно, эти характеристики товаров важны и играют значимую роль в процессе обмена. Однако, справедливости ради, надо признать, что не они являются существенными признаками самого процесса обмена. Потому как труда по добыче или производству может и не быть совсем. А потребление товара после совершения обмена не является всегда происходящим действием. Ибо некоторые товары приобретаются не для потребления, а для последующего обмена или длительного и бессмысленного хранения вплоть до их прихода в негодность. Как это происходит у плюшкиных.

Для процесса обмена важнейшими элементами являются взаимодействия, осуществляемые людьми на **самом** рынке, в **самом** процессе обмена, а не до или после него. И в их число следует включить сначала действия по реализации каждым из участников рынка возможностей отчуждения своего товара и присвоения чужого. Которые в условиях обмена становятся меновыми. Так как теряют свойство безвозмездности. Бывшее у них при одностороннем переходе вещей от субъекта к субъекту. При дарении и других подобных действиях.

А потом нужно включить **результат** реализации менвозможностей. То есть, те возможности, которые участники обмена приобретают в ходе обмена. Ибо суть и смысл любого обмена заключается именно во взаимном предоставлении сторонами определенных экономических возможностей друг другу. Прямым действием сторон друг на друга или же, в частных случаях, посредством взаимной передачи вещей или только прав собственности на эти вещи. В любом из последних вариантов, каждый участник обмена получает возможность владеть, пользоваться и распоряжаться чужой вещью – имеет право реализовывать определенные возможности, которая она предоставляет ему. Иначе к чему эта вещь?!

3. ПОНЯТИЕ СТОИМОСТИ

3.1. Формирование понятия стоимости товара

Общепринятого определения менстоимости в экономической науке нет и поныне. Адам Смит определяет ее как «*возможность приобретения других предметов, которую дает обладание данным*» [4, с. 88]; Альфред Маршалл – как «*отношение между двумя вещами в конкретном месте и в конкретное время*» [1, с. 120]. А Карлу Марксу она «*представляется в виде количественного соотношения, в виде пропорции, в которой потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода*» [2, с. 44]. Причем, под соотношением (отношением) понимают связь трудов, полезностей, потребностей и других феноменов. И, помимо этого, дефиниции стоимости просто декларируются. Без доказательств, без выведения их. Поэтому возникает необходимость в выработке такого понятия.

Менстоимость принадлежит товару (Т1), является некоторой его характеристикой, поэтому о стоимости данного товара (СТ1) нельзя сказать ничего определенного, если нет в наличии самого товара. Если, выражаясь математическим языком, его количество (КТ1) равно нулю:

$$СТ1 = ? \text{ при } КТ1 = 0.$$

Однако, когда товар появляется, когда его количество становится отличным от нуля, то это еще совсем не значит, что появляется сразу и стоимость у него. Потому что для существования стоимости у данного товара необходим еще и второй товар (Т2). А если такового нет, то не может быть и стоимости у первого товара. Ведь если товар один, то и обмена нет. Иначе говоря, стоимости у товара нет, если количество его отлично от нуля, но количество второго товара (КТ2), при этом, равно нулю:

$$СТ1 = 0, \text{ если } КТ1 > 0, \text{ но } КТ2 = 0.$$

Наличие самого товара есть необходимое, но недостаточное условие для возникновения стоимости у него. Вторым необходимым условием является существование второго товара. Поэтому стоимость может возникнуть и существовать только и только в том случае, если и количество первого товара, и количество товара второго не равны нулю:

$$СТ1 > 0, \text{ если и } КТ1 > 0, \text{ и } КТ2 > 0.$$

Из сказанного уже ясно, что стоимость данного товара зависит и от его количества, и от количества второго товара. Она есть некоторая комбинация нечто целое, составленное из данных двух зависимостей. И конкретный характер этой зависимости, в целом, следует определить из анализа раздельного влияния этих количеств на бытие стоимости данного товара. Ведь очевидно, что эти количества играют неодинаковую роль в составе единого целого – стоимости одного из этих товаров.

3.2. Определение понятия стоимости товара

Из процесса формирования понятия стоимости видно, что она возникает и существует только и только в том случае, если количества товаров отличны от нуля, и если между ними существует определенная связь. Но каков же конкретный математический характер этой связи?! Из проведенного анализа частных зависимостей стоимости данного товара от количеств двух товаров, участвующих в обмене, видно, что стоимость выбранного товара зависит обратно пропорционально от его количества:

$$CT1 = 1/KT1.$$

Поскольку неопределенность стоимости товара, в виде деления на ноль, существует только и только при этом условии. Кроме того, этот вывод подтверждает и тот факт, что при росте количества товара, на который существует превосходящий предложение спрос, его стоимость будет падать. Ибо общеизвестно: чем больше данного товара на рынке, тем при прочих равных условиях, будет меньше и его менстоимость. А в пределе, при приближении его количества к бесконечности, стоимость его будет стремиться к нулю. Что, попросту, означает лишь то, что товара этого будет так много, что за него никто и никакой другой товар давать не будет.

Теперь возьмемся за количество второго товара. Совершенно очевидно, даже для неискушенных в математике людей, что стоимость первого товара зависит от количества второго товара прямо пропорционально. Потому как при равенстве его количества нулю, равна нулю и стоимость первого товара. А при росте количества другого товара будет расти и стоимость первого. И, в пределе, при бесконечно большом количестве второго товара стоимость первого будет бесконечно большой. Если, конечно, его количество не бесконечно велико.

Посему, в целом, формулу стоимости первого товара можно представить в следующем виде:

$$CT1 = KT2/KT1.$$

Таким образом, стоимость отдельного товара есть отношение к его количеству количества другого товара. Стоимость данного товара есть функция двух переменных, величина которой зависит прямо пропорционально от количества второго товара и обратно пропорционально от количества данного товара. А учитывая тот факт, что количества товаров представляют здесь лишь определенной величины человеческие возможности, можно дать и более глубокое (теоретическое, не только эмпирическое) определение стоимости: стоимость товара есть отношение возможностей, которые субъект получает в результате обмена, к возможностям, которые он теряет в этом процессе.

Проще говоря, стоимость товара есть количество тех возможностей, которые он может принести своему хозяину, уходя от него. И в число которых входит право владеть, пользоваться и распоряжаться полученным чужим товаром. Вплоть до его повторного обмена.

3.3. Определение понятия стоимости вообще

Все то, что в предыдущих рубриках было сказано о стоимости первого товара, можно с таким же успехом сказать и о стоимости товара второго. Потому как ничто не мешает и его взять в качестве предмета мысли первого, главного, основного. Ведь на рынке никто бирки с номерами на товары не вешает. И их нумерация производится нами, в нашем сознании, с целью придания определенности интеллектуальным действиям и точности описанию природы социальных явлений.

Отсюда следует, что стоимость второго товара (СТ2) тоже есть отношение количеств двух товаров, участвующих во взаимном обмене. Только, это отношение является обратным:

$$СТ2 = КТ1/КТ2.$$

Из чего можно заключить, что стоимости данных двух товаров, как отношений между их количествами, есть моменты единого целого – **соотношения** товаров. И это стоимость не отдельного товара, а стоимость двух товаров, стоимость **вообще**. Которую можно определить как количественное соотношение двух множеств товаров, участвующих во взаимном обмене. Или, в существенном, теоретическом виде – так: стоимость вообще есть соотношение экономических возможностей, которые стороны получают в процессе обмена. И если ввести знак соотношения, составленный из двух знаков математического отношения, то формула стоимости вообще (СТ) будет выглядеть следующим образом:

$$СТ \equiv КТ1//КТ2.$$

Но, учитывая тот факт, что соотношение товаров есть вещь симметричная, формулу эту можно записать и в таком облике:

$$СТ \equiv КТ2//КТ1.$$

Потому как она будет обозначать то же самое соотношение, но рассматриваемое с другой стороны, при нахождении исследователя на противоположной позиции. А сие означает, что в полном виде формула стоимости может быть изображена так:

$$СТ \equiv КТ1//КТ2 \equiv СТ.$$

И читаться она может как слева направо, так и наоборот. Выбор направления чтения означает выбор другой точки обозрения стоимости и самого процесса обмена. И управляется этот выбор интересом наблюдателя. Теми целями, что он ставит перед собой. А само соотношение, любое соотношение, есть совокупность двух противоположных отношений. Ибо каждый элемент соотношения и сам относится к другому, и принимает на себя отношение другого. А это значит, что место, на которое мы ставим товар в соотношении, не играет существенной роли. Товары в соотношении находятся в одинаковом положении, имеют равные «права». Играют равноценные партии в рыночном спектакле.

4. ВЕЛИЧИНА СТОИМОСТИ

4.1. Измерение величины стоимости

Менстоимость вообще есть соотношение количеств товаров, обменивающихся друг на друга. Следовательно, стоимость вообще является величиной составной, образованной из двух других количеств. Между которыми существует определенная связь. И связь эта – именно соотношение. Как частное от взаимного деления одного количества на другое, а не их сумма, разность или произведение. Или, тем более, равенство. Как это есть, скажем, у Карла Маркса и иже с ним⁵ [2, с. 45]. Поэтому единицей измерения менстоимости является соотношение единиц, в которых измеряются сами товары. Например, если первый товар измеряется в штуках (шт), а второй – в килограммах (кг), то единицей измерения стоимости будет соотношение [1кг//1шт].

Но так как в стоимости вообще оба товара занимают равное положение, то соотношение их количеств невозможно выразить одним абсолютным числом. Которое всегда представляет собой отношение к единице. Ведь для этого надо, во-первых, один из товаров сделать главным, базовым, основным; во-вторых, количество этого товара необходимо приравнять к единице. А это значит, что в соотношении товаров надо выделить одно из отношений. И речь уже будет идти не о стоимости вообще, а о стоимости того товара, который помещен в основание, **базу**⁶ отношения. Соответственно, второй товар автоматически оказывается в **надстройке**⁷ избранного отношения. И в этом случае стоимость первого товара будет выражаться отношением единиц второго к единицам первого:

$$СТ1 = КТ2/КТ1 = [1кг/1шт].$$

Разумеется, в силу симметричности обмена и «равноправия» товаров, и второй товар может быть избран в качестве базы, основания отношения. И тогда величина его стоимости будет обратным отношением:

$$СТ2 = КТ1/КТ2 = [1шт/1кг].$$

Кроме того, за соотношением товаров, как уже было сказано, необходимо видеть соотношение тех экономических возможностей, которые стороны обмена получают в ходе его. Возможностей владеть, пользоваться и распоряжаться вещью. Предметом права собственности. Причем, среди этих возможностей есть и право совершить с вещью последующий обмен. Как один из вариантов реализации права распоряжения вещью.

А разные товары есть, всего лишь, **носители** и натуральные **единицы измерения** одной и той же величины – экономических возможностей участников рынка. То есть, возможностей человеческих. Подобно тому, как локти и аршины представляют собой разные натуральные единицы измерения пространственной протяженности. Универсальной же единицей измерения человеческих возможностей в обмене становятся, по ходу развития оно, деньги.

4.2. Значения величины стоимости

Количество любого товара на рынке, как правило, постоянно колеблется. И пределы этих колебаний – от нуля⁸ до некоторого максимума. Которое, в принципе, может быть и бесконечным. Как число звезд на небе. В наше время уже тоже ставших товарами.

Допустим, что количество первого товара (**n**) в составе стоимости изменяется от минимума до некоторого числа **N**, а количество второго (**m**) – до **M**. И будем говорить, для определенности, о величине стоимости какого-нибудь одного из этих двух товаров. Например, первого. Величина стоимости которого, при заданных условиях и введенных ранее единицах, будет выражаться таким образом:

$$CT1 = m/n, [\text{кг/шт}].$$

Если количество первого товара будет равно нулю, то стоимость его будет являться величиной неопределенной. Каким бы ни было количество второго товара. Потому как последний не к чему относить. Не на что обменивать. Не с чем связывать. Математически это означает, что происходит деление количества второго товара на ноль. Что и дает неопределенность. И математическую, и смысловую.

Если же количество первого товара составит единицу, а второго – максимум, то стоимость первого товара будет **максимально** возможной. Потому как на практике это будет означать, что **все** количество второго товара будет обменено на одну единицу первого.

При росте количества первого товара от единицы до его максимума стоимость его, уменьшаясь, будет принимать некоторые промежуточные значения. И станет **средней**, когда количество этого товара станет равным **N**. Хотя, конечно, какие-то конкретные товары будут обмениваться не по средней стоимости, а с некоторым отклонением от нее. Но, все равно, в сумме, в общем, для всего множества товаров средняя величина единицы составит величину, равную частному от деления **M** на **N**.

Если же в дальнейшем количество второго товара станет уменьшаться, то падение стоимости первого продолжится. До тех пор, пока она не станет **нулевой**. При полном исчезновении с рынка второго товара. Или же при отказе его владельцев обменивать свой товар на первый.

Таким образом, следует сделать вывод, что стоимость первого товара может принимать значения только в следующих пределах:

$$0 \leq CT1 \leq M.$$

И теперь надлежит проанализировать механизм этих изменений, колебаний. Потому как количеств есть два, и они могут изменяться не только поочередно, как было показано здесь, но и одновременно. Причем, как в одном направлении – уменьшения или увеличения – так и в противоположных направлениях. И, кроме этого, один из товаров может сохранять свое количество постоянным, а второй изменять его.

4.3. Поведение стоимости

Стоимость вообще есть величина соотносительная. Не просто относительная, не просто отношение. Поэтому выразить ее одним абсолютным числом, как это уже отмечалось, невозможно. По этой же причине нет возможности говорить и об изменениях менстоимости в общем виде, когда имеют место быть непропорциональные, несинхронные изменения количеств товаров, входящих в менстоимость вообще.

Ибо последнее можно показать только на примере отдельного отношения, стоимости отдельного товара. Что будет сделано позже. На примере цены. Как отношения денег к товару⁹. Здесь же есть смысл провести анализ только синхронных изменений или постоянств этих количеств.

Соотношение двух количеств товаров – $KT2//KT1$ – может оставаться стабильным, неизменным только и только в трех случаях:

- 1.** Когда оба эти количества с течением времени не изменяются. Ни в ту, ни в другую сторону. Имеются в виду, конечно же, изменения этих количеств в пределах определенного, одного и того же, периода времени. Или от одного периода времени к последующим таким же. Например, от одного дня торгов к другим.
- 2.** Когда оба эти количества одновременно и пропорционально растут. В результате чего само соотношение не изменяется, но будет изменяться, тем не менее, «объем», «масса», «масштаб» стоимости. Так как это будет означать, что рынок данных двух товаров растет, увеличивается в размерах. Хотя сама пропорция обмена остается неизменной. В силу синхронности изменений количеств товара. Ведь соотношения $5//1$ и $500//100$ дают одну и ту же величину стоимости. Но если брать рынки, на которых эти соотношения реализовываются, то рынки эти по своему масштабу будут значительно отличаться. И этот момент следует учитывать при их изучении.
- 3.** Оба количества товара одновременно и пропорционально уменьшаются. Здесь все то же, что и в предыдущем варианте, только наоборот. Рынок данных товаров ужимается, сокращается, «усыхает». Хотя взаимное их отношение остается неизменным. И при достижении нулевых значений рынок их исчезает совсем.

Кроме указанных трех случаев стабильности стоимости существуют еще 10 вариантов, когда количества товаров, входящие в стоимость, изменяются не синхронно, не пропорционально. Что ведет к изменению и величины самой стоимости, и ее масштабов. Просто, масштабы изменяются непропорционально. А это значит, что в одной своей части рынок может разбухать, а во второй – скукоживаться.

Все эти случаи будут подробно рассмотрены на примере цены. Исключительно по техническим причинам. Так как удобнее говорить об изменениях количеств денег и товара, нежели двух товаров.

5. ФАКТОРЫ СТОИМОСТИ

5.1. Понятие и перечень факторов стоимости

Стоимость товара, как математическая функция, зависит исключительно от количеств товаров, входящих в ее состав. Но каждое из этих количеств определяется двумя обстоятельствами, которые являются **факторами** стоимости. То есть, аргументами аргументов ее. И стоимость по отношению к ним становится уже не функцией, а **функционалом**. Ведь количества товаров, как аргументы стоимости, принимаются независимыми переменными только в пределах формулы стоимости. Но если расширить поле зрения, то становится ясным, что сами эти множества тоже являются зависимыми переменными, функциями других аргументов.

К этим факторам, вне сомнения, относятся спрос¹⁰ и предложение по каждому из товаров. Потому что количество каждого товара, которое будет принимать участие в обмене и, тем самым, составлять величину стоимости, зависит от результата согласования этих величин по каждому из товаров, результата их приравнивания. Ведь спрос и предложение, как правило, не совпадают между собой. И поэтому почти всегда нужно их согласование.

Количество товара, которое будет принимать участие в обмене и, следовательно, составлять величину стоимости, будет равно предложению товара (ПТ), если спрос на него (СнаТ) больше этого предложения или равен ему:

$$KT = ПТ, \text{ если } CнаТ \geq ПТ.$$

И, соответственно, это количество будет равно спросу на товар, если спрос меньше предложения:

$$KT = CнаТ, \text{ если } CнаТ < ПТ.$$

В свою очередь, спрос и предложение зависят от множества других обстоятельств. Каковые по отношению к стоимости являются, уже, факторами факторов ея. Факторами второго уровня. К основным из которых разумно отнести следующие:

1. Число субъектов обмена, выступающих с каждой стороны рынка и формирующих и спрос, и предложение.
2. Потребности субменов. Величина, размер этих потребностей. Ибо от них напрямую зависит и спрос, предъявляемый ими, и предложение ими товаров.
3. Способность товаров удовлетворять потребности людей. Достойная «полезность» товара, «потребительная стоимость» его.
4. Трудоемкость товаров. Или их, так называемая, «трудовая стоимость». Затраты «живого» и «мертвого» труда. Когда они есть. Когда, вообще, труд участвует в создании товара.

5.2. Количество субменов как фактор стоимости

Менстоимость зависит от числа продавцов товара потому, что от него зависит и совокупное предложение данного товара, и совокупный спрос на чужой товар. Если допустить, что все поставщики данного товара приносят на рынок одинаковые его партии и обладают одинаковым по объему спросом на какой-то чужой товар, то общее предложение данного товара и общий спрос на другой будут зависеть прямо пропорционально от количества продавцов этого товара. Эти величины будут определяться как произведение количества субменов на соответствующую характеристику каждого участника.

Например, увеличение числа продавцов данного товара действует и в сторону уменьшения, и в сторону увеличения его стоимости. Уменьшение стоимости товара получается потому, что его общее предложение на рынке будет увеличиваться. И, при наличии соответствующего спроса на товар с другой стороны, увеличение предложения будет действовать на уменьшение стоимости данного товара. В то же время, увеличение числа продавцов ведет к увеличению спроса на чужой товар. Что повлечет за собой увеличение его предложения. И будет обуславливать действие на увеличение стоимости первого товара.

Количество участников с другой стороны обмена также оказывает влияние на стоимость данного товара. При определенных условиях. Потому как именно от этого количества зависит и спрос на данный товар, и предложение другого. Который будет обмениваться на первый. Увеличение числа контрагентов тоже будет действовать и на увеличение стоимости товара агентов первой стороны, и на его уменьшение. Первое будет идти через увеличение предложения второго товара. Второе – через увеличение спроса на первый товар. Так как предложение первого товара будет увеличиваться. При увеличении спроса на него.

Таким образом, следует сделать общий вывод о характере воздействия количества участников с обеих сторон обмена на стоимость данного товара: оба эти количества действуют на стоимость товара через два канала – через предложение своего товара и через спрос на чужой. Причем, действия через эти каналы оказываются прямо противоположными. Если говорить об одной стороне обмена. Предложение действует в одну сторону, спрос – в противоположную. При их одновременном уменьшении или увеличении.

Однако, противоположность **не** наблюдается при сравнении одинаковых увеличений численности с разных сторон обмена по отношению к одному и тому же товару. Эти изменения численности участников ведут к одинаковым же (по направлению) воздействиям на пропорции обмена. По каждому товару происходит увеличение и его предложения, и спроса на него. Но увеличение спроса на первый товар и его предложения ведут к уменьшению его стоимости, а то же самое по отношению ко второму товару действует на увеличение стоимости товара первого.

5.3. Потребности субменов как факторы меновой стоимости

Потребность субмена в чужом товаре – это потребность главная, определяющая. Ибо ради удовлетворения этой потребности и затевается любой обмен. И от величины этой потребности напрямую зависит спрос на желаемый товар. Хотя и не только от нее, но и от того количества предметов потребления, что субъект в состоянии собственными силами раздобыть. Поэтому спрос на чужой товар представляет собой разницу между необходимым количеством товаров для удовлетворения данной потребности и наличным их количеством. Как это уже было отмечено в начале теории.

Увеличение спроса на чужой товар, при прочих равных условиях, однозначно действует на увеличение стоимости своего товара. Так как это означает только одно: продавец товара будет больше требовать за свой товар и тверже стоять за назначенным числом желаемого к получению. Соответственно, противная сторона будет вынуждена увеличивать предложение своего товара, что приведет к увеличению стоимости первого товара.

Но нельзя упускать из внимания и другую потребность – потребность субмена в его собственных товарах. Потому как не всегда эта потребность отсутствует. И поэтому то предложение товара, которое субъект будет в состоянии сформировать, зависит не только от его производительных или добывательных сил, но и от величины потребности в том, что он производит или добывает. Предложением товара становится только избыток добытых предметов потребления над потребностью самого субъекта в них¹¹.

Кроме того, эта потребность, если она есть, влияет на сам характер предложения товара. Ведь если продавец товара знает, что может и сам потребить свой товар в случае неудачи в сбыте, то его требования к другой стороне будут выше. Он больше будет просить за свой товар. Выше его ценить. Что означает только одно: наличие потребности самого продавца в его товаре действует на увеличение стоимости данного товара.

Само собой разумеется, что и потребности приобретателей данного товара воздействуют на его стоимость. Ибо от них зависит и спрос на него, и предложение чужого товара. Без которых стоимость первого товара не может быть сформирована. Не может возникнуть и существовать.

И в заключение микротемы следует отметить, что воздействие на спрос, а, следовательно, и на менстоимость оказывает не только величина той или иной потребности, но и ее характер. Ее сила, жгучесть, неотложность. Ведь даже маленькая по величине, но обязательная к удовлетворению потребность, неизбежно приведет к тому, что и небольшое количество чужого товара будет стоить огромного количества своего. Иногда всего количества своего.

5.4. Полезность товара как фактор меновой стоимости

Полезность товара в современной экономической науке понимается, как его способность удовлетворять потребности. Человеческие или другие. Совершенно очевидно, что это понимание слова «полезность» противоречит тем значениям его, которые существуют в правильном, литературном русском языке. Где оно всегда обозначает способность предмета приносить **пользу** человеку или другому существу. Поэтому для восстановления чистоты родного языка есть смысл отказаться от понятия полезности товара в пользу понятия **ценности** его. Тем более что товары способны приносить субъектам не только пользу, но и вред. И главное не в этом, а в том, чтобы предмет был **необходим** субъекту. Чтобы он был важен, значим для него. Что и укладывается полностью в понятие его ценности. Необходимости, важности, значимости для человека.

Таким же образом надо поступить и с понятием «потребительная стоимость», представляющим собой, по сути, синоним термина «полезность». Но уже по другим причинам. Во-первых, сочетание это слишком неудобоваримо, во-вторых, оно затемняет истинный смысл понятия «стоимость». И может быть вполне заменено сочетанием «потребительная ценность». Или просто: «ценность товара». Что и короче, и красивее, и правильнее по-русски. Причем, «приклеивать» к слову «ценность» эпитет «потребительная» нет никакой необходимости. Потому что и так ясно: если это некоторая ценность для субъекта, то она всегда является потребительной. Нет нужды отделять ее от какой-то другой. Этим уточнением.

Что же касается содержательной, теоретической, стороны вопроса, то ясно, что предметы, не обладающие никакой ценностью и ни для каких людей, в принципе не могут быть товарами. Важность, значимость их для субъектов обязательно должна быть. Даже если она порождается большим воображением или сумасбродными, дикими желаниями. Но и наличие способности удовлетворять ту или иную потребность людей или других существ не означает автоматически наличия у «полезного» товара стоимости. Потому как разные люди по-разному относятся к предметам. И то, что ценно, необходимо для одного, может быть совершенно безразличным для другого.

Менстоимость данного товара потому именно зависит от его важности, значимости (ценности, «полезности») для приобретающей стороны, что количество второго товара, которое будет предложено в обмен на первый, зависит от оценки его этой стороной. Ведь если этот товар не нужен ей, то она не будет предлагать свой товар к обмену. Сколько бы последнего ни было у нее на руках. И стоимость первого товара будет равна нулю. При любых других качествах его. Это говорит о том, что «полезность» товара является одним из факторов, от которых зависит количество второго товара в обмене. И, следовательно, стоимость товара первого.

5.5. Трудовая стоимость как фактор стоимости меновой

Вообще говоря, любой товар¹² и всегда связан с некоторым количеством труда со стороны его владельца. Даже если это всего лишь труд по поиску контрагента и ведению переговоров с ним. Однако, существенное влияние на величину менстоимости трудоемкость товара оказывает только в тех случаях, когда от нее решающим образом зависит **количество** поставляемого товара на рынок. Ведь менстоимость зависит от производительного труда именно потому, что от этого зависит предложение подавляющего числа товаров на рынке.

При неизменности всех прочих обстоятельств, между стоимостью отдельного товара и трудом по его производству или добыче (его трудоемкостью, себестоимостью, затратностью) существует прямо пропорциональная зависимость: чем более трудоемок товар, тем меньше его будет на рынке и, следовательно, стоимость его будет выше. Но такая зависимость есть не всегда. Ибо стоимость товара зависит не только от его предложения.

И вполне могут наблюдаться случаи, когда весьма трудоемкий товар будет стоить весьма мало, или не стоить, вообще, ничего. Если, допустим, у противоположной стороны нет средств, чтобы данный товар приобрести. Если покупательские возможности другой стороны равны нулю. С другой стороны, и малозатратный по труду товар может стоить весьма дорого, если покупатель испытывает великую потребность в данном товаре. И готовы все отдать за него.

Трудоемкость товара действует на его менстоимость не только через предложение данного товара на рынке, но и через спрос со стороны его владельца на чужие товары. Ведь чем более трудоемок товар, чем больше времени, сил и средств затрачено на его производство или добычу, тем больше будет и спрос на чужой товар, тем больше производитель товара будет требовать за свой товар. Дабы компенсировать свои затраты и получить какую-то прибыль. Иначе поставка товара на рынок, просто-напросто, будет прекращена. Из-за физической невозможности повторить процесс его добычи или производства.

Короче говоря, менстоимость данного товара зависит от затрат труда на него. И, обычно, весьма существенно. Потому как от трудоемкости товара зависит и его предложение на рынке, и спрос на чужие товары. Зависят сами меновые возможности сторон. Но эта зависимость не такая, как это утверждают трудовики¹³. Не прямо пропорциональная всегда и везде. Когда к товару приложен труд. Кроме того, иногда стоимость товара совершенно не зависит от труда. Когда вещь достается владельцу даром.

Понятно, что и трудоемкость второго товара оказывает влияние на стоимость данного. Потому как в стоимость последнего входит и количество чужого товара. А раз трудоемкость второго товара влияет на его количество на рынке, то она будет влиять и на стоимость товара первого.

6. БЫТИЕ СТОИМОСТИ

6.1. Планирование стоимости

Любой потенциальный участник товарного обмена до выхода на рынок каким-то образом планирует то, **что** и **как** он будет делать на этом рынке. Прежде всего, сколько он своего товара, в каком количестве и за какие чужие будет отдавать. Иначе говоря, он в своем уме составляет себе определенное соотношение между своим и чужим товаром. Соотношение и в качественном, и в количественном плане. Потому как должны быть определено, какой именно свой товар и за какой именно чужой он будет отдан. А также должно быть, хотя бы предварительно, установлено: сколько нужно чужого товара.

Ведь потребность в нем у субъекта уже должна быть. И она должна быть определенным образом осознана. Иначе он на рынок не пойдет. Какой смысл туда идти, если ему от других людей ничего не нужно? Естественно, в количественном разрезе все чрезвычайно сильно зависит от уровня развития людей. Ведь у субъектов, находящихся на низкой стадии развития, даже представления четкого о количестве нет. Поэтому тут все происходит на интуитивном уровне. И окончательное мнение такие лица высказывают уже на самом рынке. Когда своими глазами увидят то, чем обладают другие¹⁴.

Что же касается людей достаточно высокого уровня развития, то у них все гораздо полнее и точнее определено. И это тем более так, если жизнь этих людей целиком и полностью зависит от производства ими какого-то одного товара. Когда все их другие потребности удовлетворяются за счет одного-единственного товара. В роли которого в современном обществе обычно выступает сам его величество человеческий труд.

В этом случае субъект дотошно просчитывает те затраты, которые ему необходимо понести, чтобы жить нормально. Чтобы нормально жила его семья, чтобы сама его способность к труду могла поддерживаться на должном уровне. И, исходя из этих представлений и, конечно же, с учетом объективных обстоятельств, субъект и формулирует в своем уме то, что ему хотелось бы иметь за свой товар. Неважно: вещественный или процессуальный. Как в случае с трудом. Хотя, конечно, далеко не всегда человеку удастся в окружающем его мире найти то, что удовлетворяло бы его во всех отношениях. И приходится довольствоваться тем, что есть.

А ведь система проста: если ты не сможешь возобновить затраты, которые понес на производство данного товара или на выполнение труда при оказании просто услуг, то следующие продажи этих товаров невозможны будут. И придется либо голодать, либо же, да простят автора читатели, вообще в «лучший» мир уйти. Из-за голода или холода. Из-за невозможности даже тело свое брэнное изолировать от жестокостей окружающей среды. Одеждой или жильшком хоть каким-нибудь.

6.2. Основания стоимости

Участники рынка до выхода на него планируют свои действия, не зная, как правило, в точности, **какой** будет ситуация на рынке. Особенно, когда этот рынок «свободный», со стихийно устанавливаемыми меновыми пропорциями. Поэтому далеко не факт, что на практике будет реализовано именно то соотношение, что каждый себе напланировал. Ведь есть еще и другая сторона – владельцы других товаров. И у них есть **свои** желания и соображения на этой счет. О том, **сколько** чужих товаров им бы хотелось получить за свой.

То есть, соотношение данных двух товаров планируют обе стороны. И так как у них интересы противоположные, то, естественно, и стремления будут такими же. Каждая из сторон будет стараться соотношение товаров изменить в свою пользу. Ибо на рынке господствует не благотворительность, а эгоистическая мораль, эгоистический расчет, корыстные соображения и побуждения. Рациональное стремление каждого субъекта получить нужный (желательно, максимально большой) эффект при как можно меньших затратах, меньших потерях со своей стороны. Что, впрочем, понятно. И простительно для людей. Кругозор коих ограничен узкими рамками личных интересов.

Спрос на чужой товар и предложение своего, которыми обладает каждый субъект до начала торгов, есть действительность, свидетельствующая о наличии у него определенных меновых возможностей. Размер спроса говорит о том, сколько он желает, может потребить чужого товара, а предложение – сколько своего может предложить другим. Того, сколько он в состоянии присвоить чужого товара и сколько – отдать своего. И меновое соотношение есть, по сути, связь между двумя частями меновых возможностей данного субъекта. Соотношение того, что он может присвоить, с тем, что он может предложить другим.

Причем, обе эти меновые возможности являются абстрактными, **формальными**, еще далекими от реальности. Именно потому, что они основываются на той действительности, которую представляет собой только данный субъект вместе с его спросом и предложением. Уже, до начала торгов присутствующие, существующие на рынке. И не учитывают состояния той действительности, которую являет собой противоположная сторона обмена. Тот спрос и то предложение, с которыми она пришла на рынок.

Сама же связь между меновыми возможностями каждого субъекта диктуется их потребностями. С одной стороны, предложение товара данным субъектом будет определяться излишками товара над потребностью в нем; с другой – спрос на чужой товар порождается наличными потребностями субъекта, не обеспеченными необходимыми предметами потребления. Ведь, вообще, возмездная передача предметов порождается именно тем, что отдающее лицо имеет неудовлетворенные потребности. А если бы их не было, то был бы простой процесс дарения.

6.3. Установление стоимости

Процесс приближения формальных меновых возможностей участников обмена к реальности, превращения их в возможности **реальные**, и будет, как раз, процессом торгов. Процессом подгонки, приравнивания меновых возможностей сторон. По каждому из товаров. Ибо, в противном случае, обмен, как действительное явление, состояться не сможет. Потому как по составу своему он и есть результат реализации того, что ранее было названо меновыми возможностями.

Спрос на данный товар с одной стороны и предложение его с другой, как уже отмечалось, не совпадают между собой. Поэтому и необходим контакт, информационное взаимодействие сторон. В результате которого соотношения товаров, сформированные ими ранее, будут сведены к одной величине. Будут **приравнены** между собой. Совпадут друг с другом.

Начало рыночных прений означает, что каждая из сторон обмена входит в контакт со стороной противоположной. И получает некоторое представление о ней самой, а также о спросе с ее стороны и размере ее предложения. Уже эта, первая стадия притирки меновых возможностей сторон заставляет каждую из них сообразовать те требования к соотношению товаров, которые они сформировали до того, к тому, что есть в реальности.

По той простой причине, что нельзя требовать от другого то, чего у него нет, и не предвидится, в наличии. Поэтому, если спрос на чужой товар превышает его реальное предложение, то носитель спроса снижает свои требования до размеров данного предложения. В противном случае на него будут смотреть, как на сумасшедшего. Требующего с другой стороны то, что она не в состоянии дать. То же самое происходит и с противоположной стороны по объемам первого товара. Так как на этот товар именно она формирует спрос, а первая – свое предложение.

В силу того, что сам обмен становится возможным лишь после того, как по каждому из товаров произошло согласование того, что одна сторона может отдать, а другая – желает, в состоянии принять. И если хотя бы одному из товаров такой договоренности не достигнуто, то соотношение меновых возможностей, которое согласен реализовать каждый из участников обмена, не будет одно и то же у них. Не будет равенства представлений о нем с каждой из сторон. И обмен будет невозможен. Торги окончатся ничем. Стороны разойдутся восвояси без результатов.

Но в случае, если по каждому из товаров получен консенсус, то из этого логически следует, что произошло и приравнивание меновых возможностей сторон. Произошло полное согласование их позиций. И этот факт удостоверяется либо простым ударением по рукам, либо же составлением договора о сделке в письменном виде. В котором оговариваются все детали и условия фактического совершения сделки. И объемы ее, и сроки, и санкции в случае нарушения договоренностей.

6.4. Реализация стоимости

Начинается осуществление менстоимости, ясно, только после установления величины ея. С момента согласования сторонами соотношения, в котором должен быть произведен обмен, после, если видеть сущность процесса, приравнивания меновых возможностей сторон по каждому из обмениваемых товаров. Результатом чего является определение точных количеств товаров, которые будут переданы из рук в руки.

Вслед за тем, как стороны ударили по рукам, начинается процесс реального, фактического перехода товаров от стороны к стороне. Натурального, физического перемещения, если товары – движимые вещи. Либо же это есть перемещение только прав собственности и самих субменов. Если это недвижимость. Но, как бы там ни было, в любых видах есть одно – **расход** товаров с каждой стороны. Уход части или же всего предложении товара к другой стороне. Превращение предложения товара в его расход. И, соответственно, превращение менстоимости из величины только возможной, существующей только в сознании сторон, – в реальность, в реально существующий феномен. В стоимость **фактическую**. Потому как соотношение товаров из планируемого, **возможного**, превращается в действительное.

Если раньше соотношение товаров с каждой стороны существовало в форме соотношения спроса на чужой товар и предложения своего, то в процессе реального обмена эта связь превращается в соотношение объема приобретенного товара с объемом товара проданного, отданного. В соотношение того, что присвоено, с тем, что было отчуждено в ходе обмена. В соотношение **прихода** чужого и расхода своего товара. Превращается (если видеть не только движения товаров, но и деяния людей) в соотношение деяний людей по присвоению чужого товара и отчуждению своего. И, в идеале, объемы этих процессов должны быть равны между собой: сколько отдал – столько и получил. Но на практике такое наблюдается не всегда. Из-за неравенства в позициях сторон.

После реализации менстоимости субъекты уходят с рынка по домам. Но это не значит, что связь между товарами обрывается, исчезает насовсем. Потому, что она осуществлена фактически, существует на самом деле. И, как правило, продолжает существовать и далее. И в действительности, и в сознании людей. Так как они хорошо помнят, за **какой** свой товар получили чужой. За какое его количество. И компенсирует ли полученное то, что было затрачено на производство или добычу своего. Менстоимость, как определенная связь между товарами продолжает существовать и после возвращения субъектов в родные пенаты. И происходит это до тех пор, пока не начинается процесс потребления, использования приобретенных на рынке товаров. Ибо только с исчезновением самих товаров или, хотя бы, с прекращением использования потребвозможностей, даваемых людям товарами, прекращается и бытие самой связи между ними.

6.5. Исчезновение стоимости

Процесс ухода менстоимости в небытие запускается с момента начала использования, потребления приобретенных на рынке предметов. Ясно, что для тех товаров, которые сразу уничтожаются (как топливо, например), дело заканчивается очень быстро. И все их возможности после использования нужно целиком переносить на то, что создается благодаря их употреблению. В форме затрат. Другие – используются длительное время. И тут в работу включается, уже, **амортизация** приобретенных товаров. Процесс медленного, постепенного переноса их возможностей на вновь создаваемые товары.

Что касается самого потребляющего субъекта, то тут, просто, идет восстановление, поддержание его жизненных сил и самой среды его проживания в определенном состоянии. Без чего его способность к деятельности не может быть восстановлена. Следовательно, затраты на производство данного товара дополняются той суммой средств, которая необходима работнику для восстановления его сил. Что понятно всем здравомыслящим людям. И без очевидных нелепостей Маркса в этом вопросе. В форме введения в оборот несуществующего товара «рабочая сила». Совершенно ненужного для понимания экономической реальности.

При планировании менстоимости на следующий акт обмена субъекты, естественно, учитывают эти расходы. И то, что ими было потреблено, чтобы сделать себя способными к труду; и то, что было «вложено» в товары-вещи. И это означает, что в осуществлении следующего периода торгов будет учтено то, что произошло в период предыдущий. И сие наглядно показывает зависимость будущего от прошлого. Порождение прошлым будущего. «Вырастание» стоимости последующих партий товара из стоимости товаров, полученных в обмене ранее.

В понятии «исчезновение стоимости» нужно видеть два момента: исчезновение данной, конкретной стоимости и исчезновение ее вообще. В результате отмирания рыночного обмена, как одного из видов обмена между людьми. Обмена социального. Понятно, что стоимость вообще возникает один раз на заре человечества. В форме первого акта рыночного обмена. И исчезает тоже один и только один раз. Когда рыночный обмен полностью будет заменен более совершенной формой экономической связи между людьми.

А между этим двумя моментами стоимость вообще вновь и вновь возникает в форме стоимостей конкретных. Существующих в форме конкретных связей между конкретными товарами. В определенном месте и в определенное время. И определенными субъектами осуществляемых. Стоимость вообще в этих частных актах рождается и умирает квинтиллионы раз. Проходя все стадии и все формы своего развития. Наполняясь причудливым содержанием и порождая всевозможнейшие и удивительнейшие комбинации.

7. ФОРМЫ СТОИМОСТИ

7.1. Общая форма стоимости

Когда мы говорим, что стоимость вообще есть соотношение товаров, то мы берем это соотношение в самом общем виде. Мы констатируем, что два множества товаров соотносятся между собой, но ничего не сообщаем о том, **как** именно эти множества относятся друг к другу. А, между тем, они могут соотноситься по-разному. Они могут быть связаны как прямо, непосредственно, так и через посредство других товаров. И не только товаров, но и денег. Поэтому стоимость вообще содержит в себе, по крайней мере, две частные формы – **элементарную**, в которой заключается только два множества товаров, и **составную**, в которой есть уже три и более множеств предметов обмена.

Общая и элементарная формы не есть одно и то же. Хотя, с первого взгляда, может показаться, что между ними нет никакой разницы. Стоимость вообще отличается от элементарной тем, что она включает в себя и ее, и все другие формы стоимости, которые только возможны в нашем грешном мире. Элементарная же форма – это лишь одна из конкретных реализации общей, и она **не может** заключать в себе другие формы. Стоимость вообще мыслится здесь как та оболочка, которая способна, расширяясь и сокращаясь, превращаться то в одну, то в другую конкретную форму.

Общая форма есть **в любой** конкретной. Она есть неотъемлемый атрибут любой из этих форм. Так как в обмене любой длины, в обмене с любым числом актов, все равно и всегда есть два крайних товара, которые, в конечном счете, так или иначе, соотносятся между собой, образуя, тем самым, то, что мы называем менстоимостью. Если, конечно, не учитывать случаев искусственного прерывания многоактного обмена. Случаев уничтожения или утери товаров и денег, при которых и обмен не завершается, и стоимость гибнет.

Общая форма стоимости существует и внутри каждой элементарной, и включает в себя все другие формы стоимости. Именно потому, что в общей форме не указывает **конкретный** характер связи между товарами. И не уточняются конкретные характеристики товаров. Поэтому такая форма может быть отождествлена и с элементарной, и с теми, что состоят из элементарных.

Выражаясь образно, можно сказать, что стоимость вообще есть тот мысленный образ, который может быть помещен нашим сознанием в любую из конкретных реализаций менстоимости. Где бы, в каком бы уголке Земли она ни существовала. И в какое бы время это ни было. Таким образом, с помощью одного представления о стоимости вообще можно охватить умом все невероятно большое число ее реализаций. Простирающихся во времени от момента возникновения стоимости вообще и до того мига, когда она исчезнет с лика нашей планеты.

7.2. Элементарная форма стоимости

Сразу следует отметить, что элементарная форма есть **первоначальная** конфигурация, с которой менстоимость вообще начинает свое триумфальное шествие по Земле. И нужно сказать, что эта форма существует не только в самом начале обмена, но спорадически возникает и после. Особенно во времена разного рода социальных катаклизмов. Когда общество и интеллектуально, и, во многих отношениях, физически, возвращается в каменный век. Когда от господствующего сейчас обмена товаров через посредство денег люди возвращаются к бартеру, к натуральному обмену.

Формула элементарной стоимости была дана при определении стоимости вообще. Внешне эти формулы не отличаются ничем. Только при использовании формулы элементарной стоимости нужно помнить, что она, в отличие от общей, не может включать в себя третий товар. Однако же, в силу своей элементарности, эта форма входит как составная часть во **все** другие, сложные, виды форм стоимости. Так как, если два данных товара начинают обмениваться не прямо, а через посредство третьего товара (ТЗ), то эта новая, составная, форма возникает как сумма, как целое, которое состоит, уже, из двух других элементарных форм.

Соотношение товаров $T1//T2$ заменяется соотношением $T1//T3//T2$. Что означает возникновение уже двух элементарных связей: $T1//T3$ и $T3//T2$. Причем, здесь нужно отметить интересный технический момент: если при простом обмене каждый из двух первых владельцев товара получает во владение предмет противоположной стороны, то при сложном обмене происходит, как бы, раскрытие формы стоимости вообще. Потому как в дело включаются и третий владелец товаров. А также, возможно, и другие. Ведь, во-первых, совсем не обязательно, чтобы обмен данных двух товаров шел только через посредство одного – третьего. Товаров этих может быть сколько угодно. Следовательно, и владельцев число таким же может быть. Во-вторых, возможны повторные обмены приобретенных товаров. С целью наживы. Или под действием жизненных реалий.

Практически, это означает, что на поверхности планеты образуется своего рода сеть, «клубок» цепей обмена. Из громадного множества цепочек, которые пересекаются друг с другом. В самых причудливых сочетаниях. И, связываясь друг с другом через посредство людей, образуют, таким образом, глобальную сеть обменов. В которой, в общем-то, оказываются почти все люди планеты.

Почти все они, увы, «пойманы» в эту сеть. Ибо только немногие в наше время могут обеспечить себя всем необходимым самостоятельно. Все остальные же с необходимостью вынуждены обращаться к другим людям. С целью вымена у них нужных, необходимых предметов потребления. Се ля ви! Как говорят французы. И деться от этого никуда нельзя. Даже при огромном желании.

7.3. Составная форма стоимости

По ходу развития обмена, то есть, по мере роста количества видов товаров в обмене и числа его участников, возникают ситуации, когда субъект не всегда может обменять свой товар на нужный ему прямо. Может оказаться, что среди владельцев необходимого ему товара нет желающих приобрести его товар. Поэтому возникает необходимость в многоактном обмене. Когда для получения нужного товара субъект вынужден сначала приобретать некоторый третий товар, потом четвертый (Т4) и т.д. По цепи обмена типа:

$$T1 - T3 - T4 - \dots - T2.$$

Где многоточие показывает, что товаров-посредников, находящихся между крайними членами обмена, может быть как угодно много. А это значит, что стоимость вообще перерастает рамки элементарной формы и принимает форму **составную**. Что математически можно выразить следующим образом:

$$C \equiv T1//T3//T4// \dots //T2 \equiv C.$$

В составной форме первый и второй товары продолжают занимать крайние позиции, образуя оболочку того целого, которое представляет собой эта форма. Каждый из них продолжает соотноситься только с одним другим товаром, но теперь между собой они уже соотносятся не прямо, а через посредство других товаров, заполняющих пространство между ними.

Соответственно, стоимости первого и второго товаров (СТ1 и СТ2) могут быть выражены такими противоположными формулами:

$$СТ1 = T2 / \dots / T4 / T3 / T1 \quad \text{и} \quad СТ2 = T1 / T3 / T4 / \dots / T2.$$

В которых стоимость промежуточных товаров выражена в форме элементарных отношений. Но она может быть лишь частью, лишь кусочками тех цепей обмена, в которых участвуют эти товары, кроме данной. Перекрестных цепей обмена. Образующих вместе с изображенной некоторый «клубок» цепей обмена. В масштабах всего общества.

Рассмотренные выше частные формы стоимости являются **натуральными**. В том смысле, что в них либо нет товаров-посредников совсем, либо роль посредника не закрепляется надолго ни за одним из таких товаров. Каждый из них, если и используется для повторного обмена, то при этом не теряет своей главной функции – быть носителем и натуральной единицей измерения меновых возможностей субъектов. Их меновых деяний в прошлой, а также в актуальной и потенциальной формах. Функция «обслуживание обмена» не становится для посредников главной, основной.

Когда же таковое чудо происходит, то натуральная форма сменяется **денежной**. О которой и пойдет далее речь.

7.4. Денежная форма стоимости

На практике даже трехактный натуральный обмен создает массу неудобств. Именно поэтому наши предки «додумались» выделять среди товаров-посредников один, который был бы способен соотноситься со всеми другими товарами. «Догадались» ограничить обмен товаров двумя актами. В котором роль посредника выполняют, уже, деньги (Д). И обмен принимает форму:

$$T1 - Д - T2.$$

А формула денежной стоимости вообще приобретает образ таковой:

$$C \equiv T1//Д//T2 \equiv C.$$

В этом случае формула стоимости отдельного товара примет общий вид:

$$CT = T/Д/T.$$

Деньги в таком обмене последовательно относятся сначала к одному товару, а потом – другой товар относится к ним. Исходя из наблюдений за практическим употреблением понятий «цена товара» и «стоимость денег», назовем отношение Д/Т **ценой товара** (ЦТ), а отношение Т/Д покупательной способностью денег, или: **стоимостью денег** (СД):

$$ЦТ = Д/Т, \quad а \quad СД = Т/Д.$$

Хотя эти величины, взятые в общем виде, кажутся полученными простым переворачиванием одного и того же отношения, не нужно забывать, что в них участвуют **разные** товары. При рассмотрении обмена с позиций владельца первого товара, цена товара – это отношение денег к тому товару, который участвует в первом акте обмена, а стоимость денег – то отношение, которое этот обмен завершает. Отношение второго товара – к деньгам. Отношение в акте, завершающем составной обмен.

Теперь можно раз и навсегда положить конец разногласиям о природе цены и соотношении ее со стоимостью. Цена товара есть **отношение** денег к товару, а не просто деньги, не просто абсолютная величина. Цена товара есть отношение количества денег, за которые продается товар, к количеству самого товара. И она есть **часть** денежной формы стоимости, а не просто стоимость в другой, денежной, форме. Цена товара суть то отношение, которое возникает и может существовать только и только внутри стоимости, только в ее границах.

То же самое можно сказать и о стоимости денег. Стоимость денег тоже есть отношение, и она тоже есть органичная часть денежной формы стоимости. Стоимость денег есть отношение количества товаров, которые можно выручить за деньги, к количеству самих этих денег. В то же время, для второго участника сделки стоимость денег выступает уже ценой его, второго, товара. Если рассматривать целостный процесс обмена с позиций второй его стороны. Такова диалектика развития форм стоимости...

7.5. Сложная денежная форма стоимости

Увы! Не все так просто под Луной! Оказывается, что и деньги могут быть не одни! Поэтому денежная форма, в зависимости от количества видов денег в ней, разделяется на **простую**, в которой деньги только одни, и на **сложную**, в которой денег уже два и более вида может быть. Потому как на практике довольно часто возникает положение, когда за первые вырученные деньги невозможно сразу приобрести необходимый товар, и приходится сначала менять первые деньги (Д1) на вторые (Д2), и лишь после этого приобретать желаемый товар. Если, конечно, нет еще и третьих денег. В нашем сложном и причудливом мире.

Это значит, что простая денежная форма сменяется сложной, которая в общем виде будет выглядеть так:

$$C \equiv T1//D1//D2// \dots //T2 \equiv C.$$

В этой формуле соотношение $D1//D2$ повторяет на высшем уровне развития форм стоимости то, что было вначале. При простом обмене. Товара на товар. То есть, оно представляет собой элементарное соотношение предметов обмена, где вместо товаров фигурируют, уже, деньги. И представляет оно собой **цену денег вообще**. Как соотношение количеств денег, обменивающихся друг на друга.

Цена денег вообще может быть разложена на **цену первых денег** (ЦД1) и **цену денег вторых** (ЦД2):

$$ЦД1 = D2/D1 \quad \text{и} \quad ЦД2 = D1/D2.$$

Если же в качестве денег выступают дензнаки различных государств – валюты (В), то цена денег вообще превращается в **валютный курс** (ВК), как соотношение валют, участвующих во взаимном обмене:

$$ВК \equiv B1//B2 \equiv ВК.$$

А отдельные отношения из этого соотношения будут представлять собой **курсы валют** – первой (КВ1) и второй (КВ2):

$$КВ1 = B2/B1 \quad \text{и} \quad КВ2 = B1/B2.$$

Например, если в качестве первых денег взять рубли (Р), а в роли вторых – доллары (Д), то отношение долларов к рублям будет **долларовым курсом рубля** (ДКР):

$$ДКР = Д/Р,$$

а отношение рублей к долларам будет **рублевым курсом доллара** (РКД):

$$РКД = Р/Д.$$

Таким образом, курс валюты есть такое же отношение, как и цена товара. И он тоже есть составная часть денежной формы стоимости и, разумеется, стоимости вообще. А по сути своей он есть отношение меновых возможностей, измеренных в денежных единицах различных государств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выше были изложены только самые общие, самые главные представления о менстоимости. Показано видоизменение ее форм, а также деление стоимости на части самого высокого уровня. Следующим шагом, по логике вещей, должен стать переход к описанию этих составляющих менстоимости. В роли которых выступают цена товара, стоимость денег, цена денег и ее разновидность – валютный курс. Причем, начать этот шаг, очевидно, следует именно с цены товара¹⁵. Так как она есть начальный этап обмена с участием денег. То первое, что возникает после превращения натуральной формы стоимости в денежную.

Описание частей стоимости верхнего уровня – это, так сказать, стратегическое направление, в котором должна идти дальнейшая разработка теории стоимости. Но есть еще и другие пути. Потому что каждая из этих частей, в свою очередь, делится на доли более глубокого уровня. Дифференцируется внутри себя. Поэтому, наряду с движением в главном направлении, необходимо выполнять рассмотрение и частей самих частей стоимости. В частности, чрезвычайно важно дать описание такого вида цены товара, как цена труда¹⁶. Важно с практической точки зрения.

Но, кроме указанных двух направлений, есть еще и третий путь. Который возникает в силу того, что в экономической науке появилось, благодаря настоящему сочинению, принципиально новое понимание и цены, и стоимости, и всех других ее частей. Поэтому необходимо показать, **каким** именно образом эти новые представления оказывают влияние на другие. Уже существующие в общественном сознании. **Что** нового появляется в понимании других рыночных предметов. В первую очередь, конечно, это касается тех предметов, что теснейшим образом связаны со стоимостью и ее частями верхнего уровня.

И, прежде всего, это все относится к такому понятию, как «спрос на товар». Товарный спрос. Который обычно сейчас называют «платежеспособным». Понимая явление товарного спроса ограниченно, неполно, превратно. Поэтому нужно показать и устранить все те нелепости, что существуют и в понимании спроса, и в соотношении его с ценой и другими рыночными величинами¹⁷.

После завершения указанных и всех других рыночных теорий с необходимостью должен быть осуществлен переход к описанию, проектированию того механизма экономической связи между людьми, который призван сменить рыночный. Ибо задача социальной науки заключается не только в том, чтобы объяснить сущее, но и предсказать будущее. И приблизить его тем самым к осуществлению. Инициировать его приход. Так как только четкое и ясное понимание, знание этого будущего, дает твердую, железную уверенность в практических действиях.

СОКРАЩЕНИЯ

Сокращение	Расшифровка	Рубрика
Менвозможности	– меновые возможности	1.2
Менстоимость	– меновая стоимость	0
Потребвозможности	– потребительские возможности	1.1
Потребстоимость	– потребительская стоимость	2.3
Предмен	– предмет обмена	1.2
Предпот	– предмет потребления	1.1
Рынобмен	– рыночный обмен	1.2
Субмен	– субъект обмена	1.2
Трудстоимость	– трудовая стоимость	2.3

ПЕРЕЧЕНЬ РОДСТВЕННЫХ СОЧИНЕНИЙ

- [Критика «Капитала».](#)
- [Критика теории спроса и предложения.](#)
- [Трудовая теория стоимости: насколько ошибочна она?](#)
- [Антирынок и сущность рынка.](#)
- [Анекдот о базаре в пустыне.](#)
- [Решение парадокса стоимости](#)
- [Механизм установления меновой стоимости](#)

ЛИТЕРАТУРА

1. Маршалл А. Принципы экономической науки: Т. 1. М.: Прогресс, 1983. 416 с.
2. Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. 907 с.
3. Усов А.Н. Что такое стоимость? URL: <http://www.usoff.narod.ru/Us4.htm> (дата обращения: 10.02.2014).
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: ЭКСМО, 2007. 960 с.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Пунктуация в цитате сохранена авторская.

² Ранее в некоторых моих сочинениях эти возможности иногда назывались «потребительскими». Но такой эпитет выделяет только **принадлежность** возможности к субъекту. И, думается сейчас, лучше применять более фундаментальное прилагательное «потребительские», привязывающее предмет к самому процессу потребления, а не к потребителю.

-
- ³ И даже в случае, когда субъект продает самого себя, происходит его раздвоение на две сущности – продавца товара и сам товар. Поэтому, все равно, субъект-владелец продает себя как товар-субъект.
- ⁴ Здесь, как метод мышления, используется моя [«Философия взаимодействия»](#). Пока незавершенная...
- ⁵ См. критику этого равенства в моей [«Критике «Капитала»](#). Пункт 45.2.
- ⁶ В знаменатель. Если понимать отношение величин упрощенно – как дробь.
- ⁷ В числителе. Если, опять же, видеть отношение как дробь.
- ⁸ Отрицательные количества товара пока не рассматриваются. Это особый случай, и ему нужно будет уделить отдельное время. Кроме того, не рассматриваются и значения количеств товара от нуля до единицы. Так как, даже если продается часть данной единицы, то эта часть, на практике, рассматривается как некоторая новая единица. А бесконечно малые части товара никто на рынке не продает.
- ⁹ См. [«Теорию цены товара»](#).
- ¹⁰ Имеется в виду именно **абсолютный** (натуральный, физический) спрос на товар. А не так называемый «платежеспособный». Потому как величину последнего можно определить лишь после установления меновых пропорций. В то время как величина первого зависит непосредственно от потребностей субъектов и уже имеющихся у них на руках предметов потребления.
- ¹¹ Правда, иногда субъект вынужден продавать и то, что ему самому необходимо. Но это значит, что он либо вынужден уменьшать свою потребность; либо отказываться от нее. В пользу более важных.
- ¹² Под этим термином здесь понимаются только такие предметы, которые могут быть **продуктами** труда. Но не сам труд. Так как включение труда в число товаров вносит свои особенности в описание предмета. Поэтому труд в качестве товара рассматривается в моей статье [«Цена труда. Теория»](#).
- ¹³ Сторонники трудовой теории стоимости.
- ¹⁴ См., к примеру, статью Яны Филимоновой [«Неземной язык индейцев пираха»](#) в сетевом издании «Правда.Ру».
- ¹⁵ Это выполнено в [«Теории цены товара»](#).
- ¹⁶ Начало положено в работе [«Цена труда. Теория»](#).
- ¹⁷ Работа проведена в моей [«Теории товарного спроса»](#).