

### 3.3.3.8. Ценность объекта потребления, продукта труда.

- I. Общие положения.
- II. Ценность у А. Смита.
- III. Ценность в марксизме.
- IV. Ценность в маржинализме.
- V. Ценность в современной экономикс.
- VI. Ценность в нанозэкономике.

#### I. общие положения.

Вообще, слово «ценность» в русском языке чрезвычайно многозначно по своему смыслу и применению. Словарь синонимов русского языка (см. ресурс: <https://gufo.me/dict/synonyms/%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C> ) приводит 26 его синонимов (авторитетность; важность; вес; достоинство; драгоценность; значение; значимость; калорийность; клад; многозначительность; многоценность; неоцененность; неоценимость; нещечко; нужность; перл; преимущество; самоценность; сверхценность; сила; смысл; сокровище; стоимость; традиция; удельный вес; **цена**). Нас, разумеется, интересует здесь исключительно экономическое значение этого термина.

Экономическая категория «ценность» является одной из базовых и наиболее часто употребляемых категорий экономической науки. Ее изучению в свое время были посвящены и отдельные статьи, и разделы книг многих выдающихся экономистов далекого и недавнего прошлого. Более того, в зависимости от ключевого понимания содержания этой категории возникали, расцветали и угасали целые экономические школы, например, австрийская школа экономики.

В XIX–м веке из-за принципиальных различий в понимании категории «ценность» экономическая наука надолго разделилась на два категорически непримиримых лагеря: на представителей теории субъективной ценности, которых, в частности, представлял австрийский экономист Карл Менгер, и сторонников трудовой теории стоимости, наиболее авторитетным разработчиком которой был Карл Маркс.

Это теоретическое противостояние оказалось столь критическим, что развилось до масштабов непримиримого противоборства двух научных мировоззрений: так называемой, либеральной неоклассической теории и марксистско-ленинской теории, так называемого, научного социализма, а впоследствии материализовалось в идейно-практическое противостояние двух социально-экономических систем: прежней и современной капиталистической и, ушедшей ныне в прошлое, но не перестающей беречь умы мыслителей, социалистической.

#### II. Ценность у А. Смита

Как известно после Л.Н. Толстого «Все счастливые семьи похожи друг на друга, каждая несчастливая семья несчастлива по-своему». А еще с более древних времен известно, что не ошибается только тот, кто ничего не делает.

Я начну изложение этого раздела с приведения цитаты из основной работы Адама Смита, которой он упредил изложения самого существа своей теории:

*«Для выяснения основных правил, определяющих меновую стоимость товаров, я попытаюсь показать:*

*во-первых, каково действительное мерило этой меновой стоимости, или в чем состоит действительная цена всех товаров;*

*во-вторых, из каких частей состоит эта действительная цена;*

*и, наконец, какие причины повышают иногда некоторые или все части этой цены над ее естественным или обычным уровнем, а иногда понижают ее ниже этого уровня; или какие причины иногда препятствуют точному совпадению рыночной цены, т.е. фактической цены товаров, с их естественной ценой.*

*Эти три вопроса я попытаюсь выяснить со всей возможной полнотой и ясностью в трех последующих главах, причем должен весьма серьезно просить у читателя **внимания и терпения**: терпения — для усвоения того, что может показаться в некоторой степени неясным даже после самых обстоятельных объяснений, какие я в состоянии дать. Я всегда предпочитаю заслужить упрек в недостатке краткости, лишь бы быть уверенным, что мое изложение понятно; однако, несмотря на все мое старание быть возможно более понятным, вопрос все же может показаться недостаточно разъясненным ввиду его чрезвычайно абстрактного характера» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава IV «О происхождении и употребление денег».**

Смит, как будто сам осознавал неполноту своей теории, как будто предчувствовал противоречивость ее возможного восприятия, и, поэтому, очень просил читателей о внимании и терпении. И о понимании важности **достаточной** (как ему казалось) подробности изложения мыслей. И, как мы увидим позднее, не получил таковых от своих интерпретаторов и трактователей. Видимо, этому все-таки помешала чрезвычайная абстрактность рассматриваемого вопроса.

Я же замечу вначале, что исправляет прежние ошибки тот, кто не мирится с обнаруживаемыми противоречиями в чужих взглядах. Да и в своих тоже. Но, как говорится, на всякий случай и в свою очередь, также попрошу читателей и о внимании, и о понимании, и о терпении.

Начало разделению экономической науки на две противоположные и непримиримые научные школы положил шотландский экономист XVIII-го века Адам Смит. Он написал фундаментальную работу «Исследование о природе и причинах богатств народов» и стал первым экономистом, который поднял науку о ведении общественного хозяйства на недостижимый для его предшественников научный уровень, став основателем классической школы политической экономии.

Наиболее значимым был вклад Смита с разработку теории стоимости.

Первый раз слова «стоит» и «цена» А. Смит употребляет уже на 2-й и 3-й страницах Книги 1 в Главе I в следующих 2-х предложениях:

*«Хлеб из Польши **стоит** столько же, сколько французский хлеб того же качества, несмотря на большее богатство и техническое превосходство Франции. Хлеб во Франции, в хлебородных провинциях, столь же хорош и почти всегда имеет ту же **цену**, что и хлеб*

Англии, хотя по богатству и уровню техники Франция, наверное, стоит ниже Англии» (Выделено Сафончиком В.Н.).

Книга 1. Глава I «О разделении труда».

Здесь и далее цитируется по ресурсу: <http://www.bibliotekar.ru/adam-smit/index.htm>

И характерно то, что в этих двух предложениях слово «стоит» (от однокоренного «стоимость») и слово «цену» (от однокоренного «ценность») употреблены Смитом в некотором безразличном отношении друг к другу. Слово «стоит» в первом предложении вполне могло бы быть заменено словосочетанием «имеет ту же цену» из второго предложения и наоборот. При этом смысл высказываний несколько не изменился бы. Отметим, что уже в этой своеобразной **неопределенности**, в этом своеобразном **безразличии** скрывается некоторая тайна, **некоторое противоречие**.

В другом месте в срединной части сочинения Смит написал еще определеннее:

*«Цена или стоимость его рабочего скота представляет собою основной капитал точно так же, как и цена орудий его хозяина; корм, затрачиваемый на содержание скота, составляет оборотный капитал, как и средства на содержание рабочих»* (Выделено Сафончиком В.Н.).

Книга 2. Глава I «О природе капитала, его применении и накоплении»

Здесь Смит этим «цена или стоимость» категорически приравнял одно другому.

Отметим далее, что всего в общей сложности в основных для исследования вопроса о ценности Книгах 1 и 2 своей работы Адам Смит употребил слова «ценность» (и однокоренные - цена, оценка и т.д.) 257 раз и слово «стоимость» (и однокоренные – стоит, себестоимость и т.д.) – 420 раз. В таблице 1 «Количество упоминаний слов «ценность» и «стоимость» представлены о таких упоминаниях более подробные сведения.

Таблица 1.

Категория	Ценность		Стоимость	
	Цена	Ценность	Стоит	Стоимость
	(цен, цены, цену, цене, ценой, ценою, ценной, ценных, расценке, оценивались, драгоценным, драгоценные, драгоценных, переоценивает, недооцениваются, переоцениваются)		(благосостояние, стоит, стоят, стоили, состоянии, состояние, состоятельный)	(стоимости, стоимостью, стоимостей, стоимостями, себестоимость)
Количество употреблений	256	1	56	364

Непосредственно слово «ценность» Смит фактически употребляет только 1 раз и только в Главе V Книги 1 в следующем выражении:

*«В Риме все счета велись и **ценность** всех имуществ определялась, по-видимому, в ассах или сестерциях» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава V** «О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и цене их в деньгах».

Отметим, что и в этом выражении слово «ценность» вполне могло быть заменено без нарушения смысла выражения на слово «стоимость».

Слово «стоимость» Смит употребляет 364 раза. В первый раз уже в Главе IV Книги I «О происхождении и употреблении денег» в выражении:

*«Он редко мог купить меньше этого количества, потому что, то, что он мог отдать за нее, редко можно было разделить на части без убытка; а если ему хотелось купить больше, то в силу той же причины он вынужден был покупать двойное или тройное количество, т.е. на **стоимость** двух или трех быков или двух или трех овец» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава IV** «О происхождение и употребление денег».

Отметим далее, что Адам Смит использовал слово «стоимость» в следующих словосочетаниях: «потребительная стоимость»; «меновая стоимость»; «относительная стоимость»; «установленная стоимость»; «обычная или средняя стоимость»; «полную стоимость»; «реальная стоимость»; «себестоимость», а также в словосочетании «стоимость труда».

А слово «цена», которое у Смита, по существу, является заменителем слова «ценность», он применял в таких оборотах речи: «действительная цена»; «рыночная цена»; «фактическая цена»; «естественная цена»; «номинальная цена»; «денежная цена»; «обычная цена»; «случайная цена»; «монетная цена»; «высокой цены»; «низкой цены»; «средней цены»; «добавочная цена»; «центральную цену»; «монопольная цена»; «цена свободной конкуренции»; «умеренных цен»; «дорогая цена»; «авансированную цену»; «современная цена»; «нынешняя цена»; «наивысшая цена».

Из всей этой кажущейся поверхностной и излишней «словесной бухгалтерии» можно, однако, сделать некоторые выводы. В большей части своего научного труда Адам Смит очень часто и критически не разделяет употребление слов «цена» (в значении ценность) и «стоимость». Во многих выражениях эти слова могли бы быть заменены друг другом без потери смысла выражения. Но и некоторая разница в контексте предложений с этими словами тоже ощущается. Слово «цена» Смит чаще употребляет в том случае, когда говорит о некотором внешнем, численном, цифровом выражении количества товара или труда, стоящих за этим числом. А слово «стоимость» - в тех случаях, когда Смит подразумевает некоторое внутреннее сущностное трудовое содержание данного продукта, товара. Например, рассуждая в Главе IV об обесценивании денег Смит пишет:

*«Римский асс в последние времена республики был уменьшен до 11/24 своей первоначальной **стоимости** и стал весить только пол-унции вместо фунта. Английские фунт и пенни содержат в настоящее время только около трети, шотландские фунт и пенни — около 11/36 а французские фунт и пенни — около 1/66 своей первоначальной **стоимости**» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава IV** «О происхождение и употребление денег».

Такое двойственное (смешанное) восприятие подтверждается еще и тем, что и саму категорию «цена» Смит понимает, по меньшей мере, двояко, как, например, «действительную цену» и «номинальную цену»:

*«Можно сказать, что его **действительная цена** состоит в количестве предметов необходимости и удобства, которые даются за него, а **номинальная цена** состоит в количестве денег» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава V** «О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и цене их в деньгах».

Здесь Смит номинальную цену однозначно связывает с деньгами, с количеством денег. А действительную цену с количеством предметов необходимости и удобств, за которыми для него однозначно стоит труд, затраты труда, связанных с их обретением.

Первое упоминание слова «стоимость», которое некоторым образом раскрывает двусмысленное понимание Смитом этого термина таково:

*«Надо заметить, что слово **стоимость** имеет два различных значения: иногда оно обозначает **полезность** какого-нибудь предмета, а иногда **возможность приобретения** других предметов, которую дает обладание данным предметом. Первую можно назвать **потребительной стоимостью**, вторую — **меновый стоимостью**» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава IV** «О происхождение и употребление денег».

Из этого рассуждения видно, что в отношении стоимости у Смита, опять-таки, имеется двойственное понимание, очевидно основанное на двойственном понимании ее содержания. Стоимость — это полезность, а потому — потребительная стоимость. И стоимость это обменоспособность, а потому — меновая стоимость.

Категории «полезность» Смит не уделил **никакого** внимания. Он употребил его только 3 раза. Первый раз в приведенной выше цитате. Второй раз так:

*«Надо иметь в виду, что обычное и естественное соотношение между рентой и прибылью от виноделия, и рентой и прибылью с земель под хлебом и травами сохраняется только по отношению к виноградникам, дающим вино обычного хорошего качества, которое может быть получено почти везде на любой легкой или песчаной почве и отличается лишь своей крепостью и **полезностью** для здоровья» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава XI** «Земельная рента».

И третий раз так:

*«Эти свойства **полезности**, красоты и редкости лежат в основе высокой цены драгоценных металлов, которые повсюду обмениваются на большое количество других товаров» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава XI** «Земельная рента».

Адам Смит более 40 раз употреблял однокоренные слова: «полезно»; «полезна»; «полезен»; «полезный»; «полезной»; «полезное»; «полезную»; «полезные»; «полезных»; «полезного»;

«небесполезно». Но. Никакого определения категории «полезность» он не дал и на какое-либо содержание категории «полезность» не указал!

Категорию «Потребительная стоимость» А. Смит употребил лишь 3 раза в одном месте работы, в месте ее первого упоминания в приведенной выше цитате. И употребил, говоря о «большой потребительной стоимости», «небольшой потребительной стоимости» и «никакой потребительной стоимости» различных товаров. Оставшиеся 12 раз Смит употреблял следующие однокоренные слова: «потребить», «употребить», «потребители», «потребителей», «потребителями», «потребительных».

Можно уверенно констатировать, поэтому, то, что Адам Смит **не дал определение категории «потребительная стоимость»** и однозначно не раскрыл ее содержания. Он лишь «намекнул» на то, что потребительная стоимость связана с полезностью товара, представляет или отражает его полезность. И, опять-таки «намекнул» на то, что потребительная стоимость может быть и «весьма большой», и «совсем небольшой» и, что:

*«Напротив, алмаз почти не имеет никакой потребительной стоимости, но часто в обмен на него можно получить очень большое количество других товаров» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава IV «О происхождение и употребление денег».**

И из этих редких упоминаний категорий «полезность» и «потребительная стоимость» и бессодержательных «намёков» выходило, что у «полезности» не было выявлено никакого существенного основания, а «потребительная стоимость» представлена имеющей, вроде, как, стоимостное, трудозатратное содержание.

Первым упоминанием слова «цена», которое могло бы хоть как-то раскрыть его содержание в понимании Смита было, пожалуй, такое:

*«Для выяснения основных правил, определяющих меновую стоимость товаров, я попытаюсь показать:*

*во-первых, каково действительное **мерило** этой **меновый стоимости**, или в чем состоит **действительная цена** всех товаров;*

*во-вторых, из каких частей состоит эта **действительная цена**;*

*и, наконец, какие причины повышают иногда некоторые или все **части** этой **цены** над ее естественным или обычным уровнем, а иногда понижают ее ниже этого уровня; или какие причины иногда препятствуют точному совпадению **рыночной цены**, т.е. **фактической цены** товаров, с их **естественной ценой**» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава IV «О происхождение и употребление денег».**

И здесь мы снова сталкиваемся с новым выражением двойственного (двусмысленного) и даже множественного и много-мысленного понимания Смитом еще и категории «цена». К выделенным нами выше «действительной цене» и «номинальной цене» добавляется «фактическая цена» и «естественная цена».

Наконец, только в Главе V «О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и цене их в деньгах» Книги 1 Адам Смит высказывает суждение, которое, пожалуй, в несколько большей степени отражает его понимание и содержания, и диалектики категорий «стоимость» и «цена» (ценность).

*«**Действительная цена** всякого предмета, т.е. то, что каждый предмет **действительно стоит** тому, кто хочет приобрести его, **есть труд и усилия**, нужные для приобретения этого предмета. **Действительная стоимость** всякого предмета для человека, который приобрел его и который хочет продать его или обменять на какой-либо другой предмет, **состоит в труде и усилиях**, от которых он может избавить себя и которые он может возложить на других людей. То, что покупается на деньги или приобретается в обмен на другие предметы, приобретается трудом в такой же мере, как и предметы, приобретаемые нашим собственным трудом. В самом деле, **эти деньги или эти товары сберегают нам этот труд**. Они содержат **стоимость** известного количества труда, которое мы обмениваем на то, что, по нашему предположению, содержит в данное время **стоимость** такого же количества труда. **Труд был первоначальной ценой**, первоначальной покупной суммой, которая была уплачена за все предметы. Не на золото или серебро, а только на труд первоначально были приобретены все богатства мира; и **стоимость** их для тех, кто владеет ими и кто хочет обменять их на какие-либо новые продукты, в точности **равна количеству труда**, которое он может купить на них или получить в свое распоряжение» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

Книга 1. Глава V «О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и цене их в деньгах».

Из первого предложения видно, во-первых, что действительная **цена** для Смита **равна** его действительной **стоимости** («то, что стоит») и, во-вторых, что действительная **цена** есть некая своеобразная **форма** некоторой специфической сущности, некоторого специфического **содержания** – действительной стоимости. А из второго предложения ясно, что для Смита действительная стоимость товара (а, значит, и адекватно отражающая ее действительная цена), его действительное стоимостное содержание, состоит в «труде и усилиях».

В этом месте сочинения Смит пишет о «труде и усилиях» человека, уже имеющего свой товар и желающего обменять его на товар, содержащий такие же, равные «труд и усилия». И вообще, Смит ограничивает предмет своего исследования «стоимости» и «цены» (ценности) именно стадией обращения уже произведенных товаров. Именно поэтому среди всех используемых им выражений, включающих слово «стоимость» (напомню еще раз: «потребительная стоимость»; «**меновая стоимость**»; «относительная стоимость»; «установленная стоимость»; «обычная или средняя стоимость»; «полную стоимость»; «реальная стоимость»; «себестоимость», а также в словосочетании «стоимость труда») доминирующим является выражение «меновая стоимость». В его работе полностью отсутствуют какие-либо упоминания или намеки на существование еще и какой-либо «**изготовительной стоимости**», «**производственной стоимости**» продукта, товара. И это есть, если и не сама катастрофа теории, то ее предпосылки точно. Исследованием именно **менной стоимости** Смит и занимается на протяжении всех остальных глав книги. И, пожалуй, главное, чего ему удастся при этом добиться, так это выявить трудовое содержание меновой стоимости.

Смит не дал определения и не раскрыл содержания категории «полезность». Смит не дал определение и не раскрыл содержание категории «потребительная стоимость». А своим уже упоминавшимся выражением «*алмаз почти не имеет никакой **потребительной стоимости***» Смит очень многих потомков отвернул от материалистического, вещественного понимания категории «потребительная стоимость».

Смит не дал определение и не раскрыл содержание категории «ценность».

Смит «обозначил» (или намекнул на) тесную взаимосвязь стоимости и цены (и стоящей за нею ценности), но не раскрыл их истинной диалектики.

Смит дал определение и раскрыл трудовое содержание категории «меновая стоимость»:

*«Поэтому **стоимость** всякого товара для лица, которое обладает им и имеет в виду не использовать его или лично потребить, а обменять на другие предметы, равна количеству **труда**, которое он может купить на него или получить в свое распоряжение. Таким образом, **труд** представляет собою действительное **мерило меновой стоимости** всех товаров» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава V** «О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и цене их в деньгах».

И затвердил еще несколько раз:

*«Труд был первоначальной **ценой**, первоначальной покупной Суммой, которая была уплачена за все предметы. Не на золото или серебро, а только на труд первоначально были приобретены все богатства мира; и стоимость их для тех, кто владеет ими и кто хочет обменять их на какие-либо новые продукты, в точности равна количеству труда, которое он может купить на них или получить в свое распоряжение» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава V** «О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и цене их в деньгах».

Впрочем, в этой, прямо-таки, уничтожительной череде «не дал и не раскрыл» есть одно исключение. В Главе X «О заработной плате и прибыли при различных применениях труда и капитала» Книги 1, когда уже почти все им было не сказано и о полезности, и о потребительной стоимости, и о ценности, и сказано о меновой стоимости и о цене он 4 раза в двух последовательных предложениях он упомянул слово **«себестоимость»**:

*«Поскольку, таким образом, **себестоимость** бакалейных товаров одинакова в обоих местах, они дешевле продаются там, где на них выручается меньшая прибыль. **Себестоимость** хлеба и мяса в большом городе выше, чем в торговом селе, и хотя прибыль на них в первом меньше, они там не всегда дешевле, но часто **стоят в одной цене**. При торговле такими продуктами, как хлеб и мясо, та же причина, которая уменьшает видимую прибыль, повышает **себестоимость**. Обширность рынка, допуская вложение большего капитала, уменьшает видимую прибыль; но, требуя подвоза продуктов с более отдаленного расстояния, она увеличивает **себестоимость**» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава X** «О заработной плате и прибыли при различных применениях труда и капитала».

Но. Адам Смит не дал определение категории «себестоимость» и ни словом не обмолвился о ее содержании, о ее месте во всех его рассуждениях о стоимости и цене.

И, опять-таки, но. Смит указал на диалектику категорий «стоимость» (его стоимость, как цена), «себестоимость», «прибыль». А именно такую диалектику:

Цена (стоимость) = себестоимость + прибыль.



И еще одно важное замечание о противоречиях в смитовском понимании категорий «стоимость» и «меновая стоимость». Вернее, целая цепь замечаний. И опять речь пойдет о неоднозначности, о двойственности представлений о них А. Смита.

С одной стороны, Смит доказывает, что:

*«... труд является единственным всеобщим, равно как и единственным точным, мерилom **стоимости**, или единственной мерой, посредством которой мы можем сравнивать между собою **стоимости** различных товаров во все времена и во всех местах» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава V** «О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и цене их в деньгах».

Да и как можно не убедиться в достоверности этого утверждения, если, как описал Смит, и действительно, в его времена процессы труда, способы изготовления продуктов и товаров в силу чрезвычайно медленной обновляемости технологических процессов производства того времени, оказывались наиболее стабильными и по затратам труда, и по результатам процесса труда, по продуктивности. Совсем иначе обстояло дело в процессах обмена. Здесь и колебания климатических факторов, влиявших на состояние рынков продовольственных товаров. И влияние перемен в межрегиональной и мировой торговле. И колебания стоимостного содержания золотых, серебряных и других денег, фальсификация монет и т.д.

А, с другой стороны, Сам же Смит, практически, всю Главу V Книги 1 посвящает констатации чрезвычайной переменчивости стоимости всех товаров, выражаемой в других товарах, в различных деньгах, которую он, чтобы как-то отделить от стабильного трудового содержания собственно стоимости, вынужден называть относительной стоимостью или меновой стоимостью. Смит пишет:

*«Теперь я приступлю к выяснению правил, согласно которым люди обменивают товары друг на друга или за деньги. Эти правила определяют так называемую **относительную, или меновую, стоимость** товара» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава IV** «О происхождении и употреблении денег».

И далее:

*«Но хотя равные количества труда имеют всегда **одинаковую стоимость** для работника, однако для его нанимателя они представляют собою **то большую, то меньшую стоимость**. Он покупает эти количества труда то за большее, то за меньшее количество товаров, и ему представляется, что цена труда меняется так же, как и цена всех других предметов» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава V** «О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и цене их в деньгах».

И, наконец:

*«Различие между **действительной и номинальной ценой** товаров и труда имеет не только чисто теоретическое значение, но нередко имеет и важное практическое значение. **Одна и та же действительная цена всегда имеет одну и ту же стоимость, но ввиду колебания***

*стоимости золота и серебра одна и та же номинальная цена может иметь весьма различные стоимости» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 1. Глава V** «О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и цене их в деньгах».

Очевидно, что у Смита противоречия между стоимостью (действительной стоимостью), выражаемой в затратах труда, и относительной меновой стоимостью товара в других товарах и деньгах так велики, что он пытается их разрешить, привлекая «на помощь» хоть чуть-чуть более осязаемую, а не столь абстрактную, как стоимость, категорию «цена». Но и цену он вынужден признавать двойственной, как «действительную цену» и «номинальную цену». Но и эта «соломинка» не спасает! Потому, что спасти не может! Потому, что ошибочна исходная предпосылка Адама Смита относительно того, что все товары обмениваются по стоимости. Потому, что это противоречие между абсолютной трудовой стоимостью и относительной меновой стоимостью, между действительной и номинальной ценой относится к всеобщему философскому противоречию между **объективным и субъективным**.

Трудовая стоимость является и должна пониматься, как величина объективная, представляющая и отражающая психофизиологические затраты рабочей силы работника, и даже, тем более, совершенно объективные затраты жизненной рабочей энергии, сопровождающие процесс труда. И эти затраты труда, затраты энергии могут и должны измеряться объективными научно-практическими методами: измерением затраченного рабочего времени (самый простой вариант) или затраченной энергии (как, например, у коров в современных «умных» коровниках).

Объективная трудовая стоимость не нуждается ни к каком относительном выражении, как **не нуждаются** числа натурального ряда (1, 2, 3, 4, 5...) в относительном выражении их в простых дробях (1/2, 1/3, 3/7 ...).

Обмен по стоимости должен был бы сводиться к простому предъявлению всеми товаровладельцами «сертификатов», подтверждающих стоимостное, трудовое, энергетическое содержание и измерение продуктов и к такому делению (подгонке количества) обмениваемых продуктов на части, которое обеспечивало бы стоимостное, трудовое, энергетическое равенство обмениваемых товаров. Такой обмен мог быть, разве что в древней семье, где труд происходит «на глазах» и «на умах» мужа и жены. На реальном товарном рынке такого при обмене никто и никогда не делал и не делает.

На реальный рынок товаровладельцы приходят с **точным знанием объективно** затраченной и измеренной затратой труда и энергии, воплощенных в своем товаре, и с **субъективным (неточным, приблизительным) представлением об объективно** осуществленной затрате труда и энергии, воплощенных в товаре своих контрагентов, со своими субъективными представлениями об объективной трудовой стоимости, о субъективной трудовой стоимости их продуктов. И эти исходные отношения взаимны. Обмен осуществляется по равенству **субъективных** трудовых стоимостей обоих товаров, которые, фактически и как правило, не совпадают с **объективными** трудовыми стоимостями. И это доминирующее несовпадение объективных и субъективных стоимостей есть неизбежное следствие реального товарного обмена.

Противоречие между объективным и субъективным, между объективной и субъективной стоимостью принципиально не устранимы. Адекватное этой неизбежности различий развитие

экономической теории требует введения различий в терминологию науки о стоимости не столько различных прилагательных к ней (действительная, меновая), сколько самостоятельной категории с другим названием, но с трудовым же субъективным содержанием. Таковой может стать, увы не развитая, а только упоминаемая А. Смитом категория «ценность». Минимизация этих противоречий, противоречий между стоимостью и ценностью, может быть достигнута только на пути всемерной объективизации субъективных стоимостей (ценностей).

Нам осталось проанализировать во взглядах Адама Смита, пожалуй, еще только одно противоречие. И отметить, пожалуй, только одно достижение. Некоторую часть своего научной работы Смит посвятил диалектике производительного и непроизводительного труда. Он был сторонником такого принципиального разделения труда в обществе. Он писал:

*«Один вид труда увеличивает **стоимость** предмета, к которому он прилагается, другой вид труда не производит такого действия. Первый, поскольку он производит некоторую **стоимость**, может быть назван **производительным трудом**, второй — **непроизводительным**»* (Выделено Сафончиком В.Н.).

Книга 2. Глава III «О накоплении капитала, или о труде производительном и непроизводительном»

И даже:

*«Труд некоторых самых уважаемых сословий общества, подобно труду домашних слуг, **не производит никакой стоимости** и не закрепляется, и не реализуется ни в каком длительном существующем предмете или товаре, могущем быть проданным, который продолжал бы существовать и по прекращении труда и за который можно было бы получить потом равное количество труда. Например, государь со всеми своими судебными чиновниками и офицерами, вся армия и флот представляют собою непроизводительных работников. Они являются слугами общества и содержатся на часть годового продукта труда остального населения»* (Выделено Сафончиком В.Н.).

Книга 2. Глава III «О накоплении капитала, или о труде производительном и непроизводительном».

В этих взглядах проявляется общая противоречивость, непроработанность и незавершенность теории стоимости Адама Смита. С одной стороны, он не мог не понимать, что труд непроизводительных по его мнению субъектов общества сопровождается затратами жизненной силы, немногим отличающимися от затрат труда производительных работников. И поэтому он «должен был бы» создавать стоимость. (И создавал бы если бы стоимость являлась чисто трудо-затратной). Но у Смита не создавал! Поскольку, с другой стороны, Смицу не в чем было выразить очевидную и ему самому необходимость и полезность таких «вспомогательных» разновидностей труда (Как бы удивился Смит, если бы сегодня увидел, каких высот добилось современное общество, в котором, едва ли не половина членов занимается непроизводительным по его представлениям трудом). И здесь Смицу не хватило категории, отражающей трудо-результативное содержание продукта человеческой деятельности.

Наконец, о еще одном достижении Смита.

Рассуждая о процессах накопления капитала, он анализирует процессы возрастания стоимости, упоминает или даже «вводит» в экономическую теорию категорию «добавочная стоимость»,

которая в форме «прибавочной стоимости» использовалась Карлом Марксом в его «теории прибавочной стоимости», а в форме «добавленной стоимости» и сегодня применяется в теории и практике хозяйственного и налогового движения многих стран мира:

*«Бережливость, увеличивая фонд, предназначенный на содержание производительных работников, ведет к увеличению числа тех рабочих, труд которых увеличивает стоимость предметов, к которым он прилагается. Она ведет поэтому к увеличению меновой стоимости годового продукта земли и труда данной страны. Она приводит в движение добавочное количество труда, которое придает **добавочную стоимость** годовому продукту» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Книга 2. Глава III** «О накоплении капитала, или о труде производительном и непроизводительном».

Подводя итог анализу взглядов А. Смита на теорию стоимости можно сказать, что он:

- 1) не разработал никакой теории категорий «полезность» и «потребительная стоимость»;
- 2) не разработал никакой теории категории «ценность»;
- 3) разработал неполную и противоречивую трудовую теорию стоимости (ее начала);
- 4) разработал неполную и противоречивую теорию производительного и непроизводительного труда.

### III. Ценность в марксизме.

При наличии отмеченной нами выше односторонности, ограниченности, неполноты и противоречивости теории стоимости Адама Смита у каждого нового интерпретатора и разработчика экономической теории, что называется, «руки были развязаны» понимать и трактовать Смита по-своему. Карл Маркс, будучи ко времени начала работы над «Капиталом» материалистом, глубже воспринял трудовое содержание и трудовой измерение стоимости и развил трудовую теорию стоимости. И не развил, а несколько конкретизировал теорию полезности, предав ей однозначный объективный материалистический характер и представив ее категорией «потребительная стоимость» в сугубо материалистическом содержании. И совсем не занимался теорией ценности. Он, собственно, и саму категорию «ценность» употреблял крайне редко, да и то, что называется, по необходимости, при цитировании других авторов, и мимоходом, не наделяя ее точным и глубоким содержанием.

Первый раз Карл Маркс употребляет слово «ценность» в «ПОСЛЕСЛОВИИ КО ВТОРОМУ ИЗДАНИЮ», да и то только потому, что ссылается в нем на работу Н. Зиберера «Теория **ценности** и капитала Д. Рикардо», в название которой входит эта экономическая категория:

*«Издание в 3 000 экземпляров в настоящее время уже почти разошлось. Еще в 1871 году г-н Н. Зибер, профессор политической экономки в Киевском университете, в своей работе “Теория **ценности** и капитала Д. Рикардо” показал, что моя теория стоимости, денег и капитала в ее основных чертах является необходимым дальнейшим развитием учения Смита – Рикардо» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 51, 52.**

Здесь и далее цитируется по ссылке на текст «Капитала» в формате pdf, представленной на ресурсе: <http://www.kapital-marks.ru/karl-marks-kapital-skachat-besplatno>

Второй раз – в «ПОСЛЕСЛОВИИ К ФРАНЦУЗСКОМУ ИЗДАНИЮ»:

*«Каковы бы ни были литературные недостатки этого французского издания, оно имеет самостоятельную научную **ценность** наряду с оригиналом, и потому им должны пользоваться и читатели, знакомые с немецким языком» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 57.**

Здесь упоминание слова «ценность» сделано всего лишь, как констатация отдельного научного значения издания его «Капитала» на французском языке.

Третий раз в книге и первый раз, собственно, в тексте «Капитала» Маркс использует слово «ценность» в пункте 3. «ДЕНЬГИ» Главы 3 «ДЕНЬГИ ИЛИ ОБРАЩЕНИЕ ТОВАРОВ». Чтобы понять в каком именно контексте, приведу довольно длинную цитату целиком:

*«Функция денег как средства платежа включает в себе непосредственное противоречие. Поскольку платежи взаимно погашаются, деньги функционируют лишь идеально как счетные деньги, или мера стоимости. Поскольку же приходится производить действительные платежи, деньги выступают не как средство обращения, не как лишь преходящая и посредствующая форма обмена веществ, а как индивидуальное воплощение общественного труда, как самостоятельное наличное бытие меновой стоимости, или абсолютный товар. Противоречие это обнаруживается с особенной силой в тот момент производственных и торговых кризисов, который называется денежным кризисом.<sup>252</sup> Последний возможен лишь там, где цепь следующих один за другим платежей и искусственная система взаимного погашения их достигли полного развития. При всеобщих нарушениях хода этого механизма, из чего бы они ни возникали, деньги внезапно и непосредственно превращаются из чисто идеального образа счетных денег в звонкую монету. Теперь они уже не могут быть замещены обыденным товаром. Потребительная стоимость товара теряет свою **ценность**, а стоимость товара исчезает перед лицом ее стоимостной формы» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 135,136.**

Далее идет марксова ссылка 313 на стр. 157 на работу английского философа XVI - XVII веков Томаса Гоббса:

*Ссылка 313 «**Стоимость, или ценность**, человека, как и всех других вещей, есть его цена, т. е. она составляет столько, сколько может быть получено за пользование его силой» (Th. Hobbes. «Leviathan», in «Works», edit. Molesworlh. London, 1839–1844, v. III, p. 76) (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 157.**

И из нее, и из текста Маркса можно видеть, что Маркс соглашается с этим приравнением Гоббсом «стоимости» и «ценности».

Далее представлены еще несколько цитат из первого тома «Капитала», в которых упоминается слово «ценность» или производные от него слова.

*«Односторонность и даже **неполноценность** частичного рабочего становится его достоинством, коль скоро он выступает как орган совокупного рабочего!» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 280.**

*Ссылка 637 «Здесь уже нет более ничего, что можно было бы назвать естественным вознаграждением индивидуального труда. Каждый рабочий производит лишь часть целого, и так как каждая часть не имеет сама по себе никакой ценности или полезности, то здесь нет ничего такого, что рабочий мог бы взять и сказать: „Это мой продукт, это я сохраню для себя“» («Labour Defended against the Claims of Capital». London, 1825, p. 25). Автором этой превосходной работы является цитированный выше Т. Годскин (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 280.**

Обсуждая в п.9 Главы 13 положение детей и подростков, занятых на фабричном производстве, Маркс приводит выдержки из судебных дел:

*(№ 1636). «Чем дети горнорабочих отличаются от других? – Тем, что они – исключение из общего правила» (№ 1638). «В каком отношении? – В физическом» (№ 1639). «Почему бы воспитание могло представлять для них большую ценность, чем для мальчиков других классов? – Я не говорю, что оно для них ценнее, но вследствие чрезмерной работы в коях у них меньше возможности получать воспитание в дневных и воскресных школах» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 377.**

В Главе 21 «Простое воспроизводство» Маркс приводит выдержку из письма Эдмунда Поттера, бывшего президента Манчестерской торговой палаты:

*«Я рекомендую заём в 5–6 миллионов, разложенный по времени на два или три года; деньги должны расходоваться под наблюдением особых комиссаров, подчинённых администрации призрения бедных в хлопчатобумажных округах; следует урегулировать это дело специальным законом, установив известный принудительный труд для поддержания моральной ценности рабочих, получающих милостыню...» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 430, 431.**

*Ссылка 1284 Стюарт говорит: «Рента с этих земельных участков» (он ошибочно подводит под экономическую категорию земельной ренты дань, уплачиваемую таксменами 203 главе клана) «весьма незначительна по сравнению с их размерами; что же касается числа лиц, живущих арендой, то, быть может, окажется, что клочок земли в горных местностях Шотландии кормит в десять раз больше людей, чем земля такой же ценности в самых богатых провинциях» (James Steuart. «An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy». London, 1767, v. I, ch. XVI, p. 104) (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 535.**

В ссылке 1294 пункта 3. «КРОВАВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО С КОНЦА XV ВЕКА ПРОТИВ ЭКСПРОПРИРОВАННЫХ. ЗАКОНЫ С ЦЕЛЬЮ ПОНИЖЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ Главы 24 «ТАК НАЗЫВАЕМОЕ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЕ НАКОПЛЕНИЕ» Маркс приводит слова Томаса Мора о бедственном положении согнанных с земли крестьян в Англии в XVIII – XIX веках:

*Ссылка 1294 «Продажа всей домашней утвари, хотя и не имеющей большой ценности, могла бы при других условиях оказать им некоторую помощь, но, внезапно выброшенные на улицу, они вынуждены распродавать имущество за бесценок» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 539.**

В ссылке 1305 на стр. 545 пункта 5. ОБРАТНОЕ ВЛИЯНИЕ ЗЕМЛЕДЕЛЬЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. СОЗДАНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА Главы 24 «ТАК НАЗЫВАЕМОЕ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЕ НАКОПЛЕНИЕ» Маркс акцентирует внимание читателей на захватническом и жульническом характере первоначального накопления капиталов:

*«Terriers были ленами, подленами (fiefs, arrière-fiefs) и т. д., в зависимости от **ценности** и величины площади, которая иногда составляла всего лишь несколько арпанов» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 545.**

*«Когда сэр Роберт Пиль (отец «министра благопристойности») внёс в парламент в 1815 г. билль для защиты детей, Фрэнсис Хорнер (светило «Комитета о слитках» и интимный друг Рикардо) заявил в палате общин: «Хорошо известно, что вместе с **ценностями** одного банкрота была назначена к продаже с публичного торга и действительно продана, как часть его собственности, партия фабричных детей, если позволительно употребить это выражение» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 554.**

Вот и все, что можно было бы назвать марксовой теорией ценности. Значительно чаще Маркс употреблял категорию «цена» товара. Характерно также, как Маркс в месте формулирования категории «стоимость» привел цитату, в которой говорится о «цене». Сама цитата:

*«Итак, величина **стоимости** данной потребительной стоимости определяется лишь количеством труда, или количеством рабочего времени, общественно необходимого для ее изготовления.<sup>138</sup> Каждый отдельный товар в данном случае имеет значение лишь как средний экземпляр своего рода.<sup>139</sup>» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 70.**

Ссылка 139:

*«Все продукты одного и того же рода образуют, в сущности, одну массу; **цена** которой определяется в целом, независимо от частных обстоятельств» (Le Trosne, цит. соч., стр. 893) (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 70.**

*«Уже с первого взгляда очевидна недостаточность простой формы **стоимости**, этой зародышевой формы, которая, лишь пройдя ряд метаморфозов, созревает до **формы цены**» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 85.**

*«Простое относительное выражение **стоимости** товара, например, холста, в товаре, уже функционирующем как денежный товар, например, в золоте, есть **форма цены**» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 85.**

Из приведенных цитат видно, что цена для Маркса есть форма или денежное выражение его стоимости:

*«Выражение **стоимости** товара в золоте:  $x$  товара  $A = y$  денежного товара, есть денежная форма товара, или его **цена**» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 85.**

*«Но форма **цены** не только допускает возможность количественного несовпадения величины стоимости с ценой, т. е. величины стоимости с ее собственным денежным выражением, – она может скрывать в себе качественное противоречие, вследствие чего цена вообще перестает быть выражением стоимости, хотя деньги представляют собой лишь форму стоимости товаров. Вещи, которые сами по себе не являются товарами, например, совесть, честь и т. д., могут стать для своих владельцев предметом продажи и, таким образом, благодаря своей цене приобрести товарную форму. Следовательно, вещь формально может иметь **цену**, не имея стоимости. Выражение цены является здесь мнимым, как известные величины в математике. С другой стороны, мнимая форма цены, – например, цена не подвергавшейся обработке земли, которая не имеет стоимости, так как в ней не овеществлен человеческий труд, – может скрывать в себе действительное стоимостное отношение или отношение, производное от него» (Выделено Сафончиком В.Н.).*

**Капитал т1. стр. 112.**

Здесь Маркс опять противоречит сам себе. Сначала он долгое время доказывал всем, что цена, денежная цена, золотая цена есть денежная форма стоимости. И, что стоимость есть общественно необходимое для изготовления товара рабочее время. А теперь, будучи вынужденным хоть как-то объяснять фактическое, практическое наличие цены реальных объектов рынка, к существованию которых труд категорически не причастен, «хватается за соломинку» мнимой формы цены, мнимых чисел в математике.

Но цены то на рынке на эти объекты далеко не мнимые, а реальные! В разных денежных товарах. В разных обменных отношениях! И эти реальные деньги должны же выражать нечто содержательное! И это «нечто» должно же быть, так или иначе, связано с трудом, коль скоро в марксизме для отражения вещественных свойств объектов существует вещественная «потребительная стоимость». Но если в объектах этих обменных отношений нет фактически затраченного труда, то может быть в них «есть» труд предполагаемый, труд ожидаемый, будущий?

Но у Маркса нет ответа на этот вопрос. И потому нет теории ценности.

#### **IV. Ценность в маржинализме.**

Основоположники маржинализма воспользовались отсутствием у Смита детальной трактовки материалистического содержания категории «полезность» и «потребительная стоимость» и отказались от смитовской доминанты трудового содержания категории «стоимость» в такой категорической форме, что исключили в использовании и саму эту категорию «стоимость».

Напротив, будучи субъективистами, сторонниками примата субъективного над объективным (духа над материей), они сосредоточились на анализе категории «полезность» со своих субъективистских позиций, объявив эту категорию субъективной по своей природе. Они поставили во главу угла экономической теории субъективную полезность блага для каждого индивидуального человека. А из субъективной полезности вывели категорию «субъективная



ценность» блага. Объективизация же субъективной полезности и субъективной ценности, по их представлениям, происходит на рынке обмена благами посредством усреднения множества индивидуальных субъективных оценок и достижения потребительского равновесия и благополучия. В итоге, маржинализм реализовался, как теория предельной полезности, теория кривых безразличия и теория субъективной ценности блага австрийской школы экономики, одним из авторитетнейших представителей которой был Карл Менгер.

Подробному анализу противоречивости и ошибочности субъективной теории ценности К. Менгера посвящена часть настоящей моей работы «3.1.2. Анти – Карл Менгер» из раздела «3.1. Анти – маржинализм». Здесь же резюмировать и существо теории и мою ее критику можно следующим образом.

Действительно, «субъективная полезность» блага для потребителя является важной категорией экономической теории и важным основанием для отражения ее в сознании потребителя в субъективную ценность блага. Однако, в реальном хозяйственном мире, в обществе, в материальном мире «субъективная полезность» может адекватно пониматься только, как субъективное отражение потребителем объективной полезности благ. Потому теория субъективной полезности должна опираться на категорию и теорию «объективная полезность». А в обществе должны создаваться и функционировать система методов и институтов изучения объективной полезности (и вредности) объектов потребления для человека, включая материаловедение, диетологию, фармакологию, профилактическую и иную медицину. **Маржинализм ущербен и бесперспективен** ввиду отсутствия такой категории и отсутствия такого подхода.

Действительно, «субъективная ценность» блага для потребителя является важной категорией истинной экономической теории. Но. Всякое оперирование категорией «субъективная ценность», всякая теория субъективной ценности окажется **ущербной и бесперспективной** до тех пор, пока она, чего нет в теории К. Менгера, не получит альтернативного трудо-результативного содержания и трудового измерения, измерения затратами труда, рабочего времени, рабочей энергии, минимально необходимыми для обретения объекта потребления (затраты предпотребления) и альтернативными стоимости его собственного изготовления.

## V. Ценность в современной экономикс.

Так или иначе, в большинстве учебных материалов по экономике и в экономических словарях присутствуют различные определения ценности. Например, Большой Энциклопедический словарь определяет «ценность», как:

*«**Ценность** – положительная или отрицательная значимость объектов окружающего мира для человека, социальной группы, общества в целом, определяемая не их свойствами самими по себе, а их вовлеченностью в сферу человеческой жизнедеятельности, интересов и потребностей, социальных отношений; критерий и способы оценки этой значимости, выраженные в нравственных принципах и нормах, идеалах, установках, целях. Различают материальные, общественно-политические и духовные ценности; положительные и отрицательные ценности».*

Большой Энциклопедический словарь. 2000.

Цитируется по ресурсу: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/319990>

Здесь, как мы видим, ценность — это *значимость* или *критерий и способ оценки значимости*.

Другое определение «ценности» дает, например, Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона:

«**Ценность** — представление человека о хозяйственном значении предметов внешнего мира. Оно необходимо связывается с самым понятием хозяйственного блага». Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Цитируется по ресурсу: <https://gufo.me/dict/brockhaus/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C>

Здесь ценность трактуется, как *представление о значении*.

В Толковом словаре Ушакова ценность определяется, как:

*Ценность, ценности, жен.*

1. Только ед. Выраженная в деньгах стоимость чего-нибудь, цена. Определить ценность меха. Вещь высокой ценности. Посылка с объявленной ценностью.
2. перен., только ед. Важность, значение. Его мысль имеет большую ценность...».
3. То, что имеет высокую стоимость, ценный предмет. Хранение ценностей. Перевозка золота и других ценностей.

II перен. Явление, предмет, имеющий то или иное значение, важный, существенный в каком-нибудь отношении. Духовные ценности. Культурные ценности».

Толковый словарь Ушакова.

Цитируется по ресурсу: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/1084842>

Здесь ценность — это *стоимость*.

В Толковом словаре бизнеса:

«**ЦЕННОСТЬ** (*value*) – ценность, которую кто-либо придает чему-либо. Определение стоимости является одной из основных проблем экономической науки; существует два принципиальных подхода к решению проблемы. В классической политической экономии (*Classical school*) и в марксистской экономической науке (см.: марксистская политическая экономия (*Marxist economics*)) стоимость рассматривается, как объективная реальность, которую можно измерить количеством труда (*labour*), содержащегося в товарах и услугах. Неоклассическая школа (*neoclassical school*) считает стоимость субъективным качеством, зависящим от редкости того, что в настоящее время требуется. Большинство экономистов в настоящее время склоняются к неоклассическому представлению о стоимости».

Бизнес. Толковый словарь. – М.: «ИНФА-М», Издательство «Весь Мир». Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, С. Уильямс и др. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М.. 1998.

Здесь ценность — это *ценность* или *стоимость*.

И такое цитирование можно продолжать до бесконечности. И также до бесконечности можно двигаться по замкнутому кругу ценности – стоимости и наоборот.

Парадоксальны, однако, не только масштабы и характер этого пикового научного и практического противоборства, но и тот неоспоримый факт, что уже с давних пор в, якобы, победившей и теоретически, и практически, и, вроде бы, западной буржуазной научной концепции употребление базовой категории «ценность» благополучно сошло на нет. Ее все чаще и все больше заменяет производная прежде, а ныне господствующая в теории категория «цена».

Например, в «Словаре терминов и понятий» одного из наиболее популярных во всем нынешнем мире учебников по экономике нобелевского лауреата Пола Э. Самуэльсона и Вильяма Д. Нордхауса «Экономика» (16-е издание) термины «**Целевые темпы инфляции (Inflation targeting)**», «**Цена закрытия (или точка, или правило закрытия (Shutdown price (or point, or rule)**) и «**Ценные бумаги (Securities)**» присутствуют, а категории «Ценность» нет!

Может показаться, что этот терминологический казус не имеет никакого научного значения. Мол, древние индейские племена Америки обходились даже и без колеса! И существовали. И развивались. Однако, как мы увидим позднее, оснований для такого легковесного нынешнего отношения к неполноте теории мало. А результатом прошлого «легкомыслия» в отношении категории «ценность» (многие называют ее еще и «стоимость») явился отмечаемый некоторыми современными экономистами кризис экономической теории.

## VI. Ценность в наноэкономике.

1. Морфемный анализ ценности
2. Ценность, как форма затрат предпотребления
3. Индивидуальная природа и вариативный характер ценности
4. Относительная форма ценности и эквивалентная формы стоимости
5. Количественная неопределенность потребительной ценности
6. Альтернативный характер ценности
7. Общая диалектика ценности

### 1. Морфемный анализ

Слово «ценность» имеет следующий состав: «цен» - корень; «н» - суффикс; «ость» - суффикс. Корень «цен» является частью слова «цена». «Цена» чего-либо понимается, главным образом, как денежное выражение этого самого чего-либо (не будем пока уточнять, стоимости или ценности). Самостоятельное смысловое значение слова «ость» мы уже выявляли ранее в разделе о стоимости. Это – остов, каркас, костяк. Таким образом слово «ценность» можно и нужно понимать, как остов цены, как основу цены, как костяк цены, как основание цены.

### 2. Ценность, как форма затрат предпотребления

Когда в дикой природе львица для утоления потребности в пище гонится за косулей, она «не думает» об экономике. И не думает вообще. Она «лаповодствуется» инстинктами. Но и она ощущает, что в одной ситуации, затратив еще некоторую дополнительную толику своей звериной силы, достигнет результата, настигнет жертву. А, в другой, ощущает, что необходимых для последнего рывка сил уже нет, и прекращает гонку, а косуля остается непоиманной. И уже

зверь сплошь и рядом осуществляет сопоставление затрат звериных сил и результата этих затрат. И результатом этого сопоставления является возникновение представлений, ассоциаций о количестве затрат звериной жизненной силы, предвещающих получение пищи в потребление, звериных затрат предпотребления.

Когда первобытный человек в эпоху патриархального хозяйства стал основную часть потребляемых объектов изготавливать посредством своего собственного труда, он не вел «бухгалтерий». Но уже и тогда и осмысливал, и фиксировал в памяти минимальные и максимальные, средние обычные затраты труда, затраты рабочего времени на изготовление разных по количеству и качеству объектов потребления. И фиксировал свое отношение к фактическому протеканию, и итогу процесса труда, к соотношению затрат и результата. И уже тогда фактически осознавал и фиксировал эти затраты, как то, что позднее ученые будут анализировать, как стоимость или ценность. Эти затраты мы называем затратами, предвещающими потребление, затратами предпотребления.

С другой стороны, затраты предпотребления, как первичные затраты человеком жизненной силы, возникают, как способ выражения и удовлетворения отношения объективной и субъективной полезности, из отношения объективной и субъективной потребности человека в объекте потребления, из отношения объективной и субъективной значимости объекта потребления для человека.

Материальной основой осознания объективного значения объекта потребления для человека служит материалистическая **потребительная значимость** этого объекта потребления.

Осознание характера объективной и субъективной значимости, степень остроты субъективной потребности в объекте потребления является психологическим побудительным мотивом для приложения человеком больших или меньших затрат жизненной силы, рабочей силы, затрат труда для обеспечения возможности удовлетворения данной потребности, предвещающих процесс потребления, **затрат предпотребления**. Выражение субъективной значимости в затратах труда предпотребления есть **отношение ценности** для человека данного объекта потребления, отношение ценности данного объекта потребления для данного человека.

Назовем поэтому затраты труда, индивидуально необходимые данному конкретному человеку для обеспечения возможности потребления данного продукта труда, то есть затраты, предвещающие процесс потребления, затраты, обеспечивающие наличие предмета потребления, называемые ранее затратами предпотребления или предпотребительными затратами, предпотребительной ценностью, или просто **ценностью** этого продукта труда для этого человека.

Таким образом, **ценность объекта потребления** есть отношение значения (менгерово значение) данного объекта для обеспечения жизнедеятельности человека, **НЕПРЕМЕННО ВЫРАЖЕННОЕ** в допустимом, минимально возможном из всех имеющихся альтернатив, приемлемом количестве затрат своей рабочей силы, своего рабочего времени, своей рабочей энергии для обеспечения наличия этого продукта в потреблении (к потреблению).

Таким образом, **ценность объекта потребления** для данного индивидуального потребителя есть отношение этого потребителя к данному продукту, как средству удовлетворения своих потребностей, **выражающееся в соотношении** с ним (в сопоставлении) допустимого, минимально возможного из всех имеющихся альтернатив, приемлемого количества затрат

своей рабочей силы, своего рабочего времени, своей рабочей энергии для обеспечения наличия этого продукта в его потребление.

Логически развивая эти представления можно сказать иначе. **Ценность** данного объекта потребления для данного человека **есть минимальные возможные** для данного потребителя, находящегося в конкретных условиях и обстоятельствах, в том числе и всевозможных отношениях с данным объектом потребления, **затраты предпотребления** данного объекта.

Если потребителем продукта своего труда является сам субъект этого труда (патриархальный работник, современный дачник), то затраты предпотребления совпадают с затратами изготовления, результативный характер его абстрактного труда непосредственно совпадает с его затратным характером. Продукт производится за такое рабочее время, которое индивидуально необходимо и единственно возможно для данного работника при данных условиях. А индивидуально необходимые затраты (стоимость) дают единственно возможный при данных обстоятельствах результат, продукт. Затраты предпотребления продукта, затраты, предваряющие потребление (обеспечивающие возможность потребления) в данном случае **безальтернативны** и совпадают с затратами абстрактного затратного труда **изготовления** продукта, совпадают с его **стоимостью**.

**Ценность, затраты предпотребления принимают в данном случае форму и величину затрат изготовления, форму стоимости самостоятельного изготовления объектов потребления, форму себестоимости такого изготовления.**

Но, затраты труда по самостоятельному изготовлению потребляемого продукта уже и в древние времена не были для человека абсолютно безальтернативными. Как не были безальтернативными для хищных животных затраты их звериной жизненной силы по самостоятельной поимке своей добычи. Для них существовала еще и возможность отбора добычи у более слабого сородича. И для человека существовала альтернативная возможность обретения объектов потребления не изготовительным трудом, а «трудом» по силовому захвату чужих объектов потребления. И этот, признанный уже давно незаконным, способ предпотребления практикуется некоторыми членами общества на протяжении всей истории человеческой цивилизации и в настоящее время. Но здесь этот способ нас интересует лишь, как пример неединственной альтернативности предпотребления трудовым затратам собственного изготовления продукта.

А вот что нас интересует в значительно большей степени, так это альтернативный характер процессов предпотребления человеком объектов потребления посредством обмена одних продуктов на другие.

Развитие продуктивности патриархального труда в начале возникновения эпохи обмена приводило к образованию у различных производителей излишков различных объектов потребления – продуктов труда. Абстрактно-результативный характер труда побуждал производителей не терять, все же извлекать из этих не потребляемых излишков их полную полезность и компенсировать понесенные затраты. Этого можно было достигнуть посредством процесса обмена своих излишков на излишки продуктов других участников обмена.

Не углубляясь здесь во все количественные нюансы этих обменных отношений, мы можем лишь констатировать, что это изначальное стремление не транжирить свой труд и его продукт (а также стремление потреблять «экзотические» продукты, не изготавливаемые в данной

местности) за многие столетия привело к превращению процессов обмена в важнейший этап, важнейшую стадию общественного воспроизводства. Со временем господствующим способом потребления всех продуктов для всех членов общества стало изготовление каждым человеком, как правило, одного, не потребляемого самостоятельно, продукта и обмена его на все другие потребляемые объекты – продукты труда других людей. Затраты предпотребления всех потребляемых объектов потребления обрели для всех людей форму и величину затрат изготовления своего единственного продукта и затрат его обмена на все чужие потребляемые продукты.

Таким образом в обществе с зарождающимся обменом ценность (затраты предпотребления) объектов потребления – продуктов чужого труда стали равняться стоимости изготовления своего отчуждаемого при обмене продукта в сумме со стоимостью процесса обмена. **Ценность объекта потребления приобрела форму, альтернативную стоимости собственного изготовления, форму, альтернативную собственной себестоимости, форму альтернативной потребительной ценности.**

Таким образом, в обществе с развитыми отношениями обмена, с транснациональным, глобальным обменом, господствующей формой существования затрат предпотребления стала не изготовительная форма ценности, равная себестоимости самостоятельного изготовления, а потребительная форма ценности объектов потребления, или форма потребительной ценности.

Таким образом для участников обмена **затраты предпотребления, ценность** некоторого продукта оказываются равными не, как ранее, затратам собственного его изготовления, их собственным стоимостям, а **минимальным альтернативным**, из своих возможных и осуществляемых, затратам изготовления (стоимости) своего наиболее конкурентного продукта, отдаваемого в обмен за получаемый продукт, в совокупности с затратами (стоимостью) обмена.

Таким образом, с вступлением человека в эпоху, преимущественно, обменного способа удовлетворения своих потребностей **затраты предпотребления (ценность) обмениваемых продуктов у потребителей получают форму потребительной ценности и величину стоимости отдаваемых продуктов собственного изготовления в сумме с величиной стоимости процесса обмена.**

### 3. Индивидуальная природа и вариативный характер ценности.

Ключевым моментом в определении категории «ценность» объекта потребления, продукта труда является слово «отношение». Отношение человека к объекту потребления, как к средству удовлетворения своих потребностей, выраженное в побуждении человека затрачивать определенное количество своей рабочей силы, рабочей энергии, выполнять определенное количество работы, затрачивать определенное количество труда для обеспечения возможности потребления этого объекта. У этого отношения, как и у всякого другого, есть два полюса. Есть объект отношения, собственно объект потребления, продукт труда, товар. И есть субъект отношения – человек.

А человек, в каких бы количественно разнообразных общностях он не жил, по своей индивидуальной биологической природе, по индивидуальной сфере существования своей мыслящей субстанции – нервной системы и высоко развитого головного мозга – есть существо

индивидуальное. И этот его природный индивидуальный характер и, изначально, индивидуальный характер выработки отношения к окружающему миру предопределяет изначально индивидуальный характер отношения ценности для каждого из всех людей тех или иных объектов потребления. Что и подтверждается разнообразной хозяйственной практикой.

Всем известно, что для одних потребителей высокую ценность имеют одни объекты потребления, для других – другие. Дело усложняется еще и тем, что одному и тому же человеку сегодня ценными представляются одни объекты потребления, завтра – другие, а послезавтра – третьи.

Итак, мы установили, что категория «ценность» имеет изначально индивидуальную природу и индивидуальный характер. Но человек уже с давних пор живет и работает в обществе не один, а в составе различных общностей: в семье, в трудовом коллективе, в населенном пункте, в субъекте федерации и т. д.

По поводу одних и тех же объектов потребления у разных людей возникают разные индивидуальные и субъективные отношения ценности. В соответствии с диалектикой части и целого, единичного и всеобщего индивидуальные ценностные отношения людей могут агрегироваться в различные общностные оценки. Например, на основе усреднения индивидуальных оценок членов семьи формируются семейные ценности. На основе индивидуальных оценок результативности деятельности руководителя предприятия могут формироваться коллективные (корпоративные) оценки результативности его деятельности.

На основании индивидуальных ценностей товаров, представленных на локальном или общественном рынке формируются локальные рыночные или общественные ценности всех субъектов рынка и всех членов общества.

#### **4. Относительная формы ценности и эквивалентная форма стоимости.**

Есть большая справедливость в том, что очень многие положения трудовой теории стоимости Карла Маркса, в частности, его положения об относительной и эквивалентной формах стоимости являются справедливыми в отношении категории «ценность». Конечно, с определенными и весьма значительными вариациями.

Как мы установили в разделе о стоимости, формой стоимости объекта потребления, продукта труда является сама вещественная, материальная, натуральная форма этого объекта. А содержанием стоимости являются индивидуальные затраты труда, затраты рабочей силы, фактически понесенные субъектом труда при изготовлении данного продукта.

Такое представление о форме стоимости, конечно же, разительно отличается от представлений Карла Маркса. Ведь для него до обмена не существовало ни стоимости, ни формы стоимости продукта труда. Стоимость, по Марксу, возникала только на стадии товарного производства, содержанием стоимости были затраты труда, затраты рабочего времени, общественно необходимые для изготовления товара, а формой стоимости первого из двух обмениваемых товаров становилась вещественная, натуральная форма второго товара. Нанозкономика представляет дело совсем иначе.

В самом деле, уже тому же дикому медведю на Камчатке натуральная телесная форма, например, идущей на нерест горбуши представляется иной, нежели форма дикорастущей брусничной ягоды. И иными представляются характер звериной охотничьей или собирательной жизненной активности и количество этой жизненной силы для поимки одной рыбины и сбора горсти ягод.

Уже и человекообразная обезьяна, питающаяся бананами, относится к банану спелому, сочному, ярко-желтому, растущему на самом высоком и хорошо освещенном солнцем банановом дереве с большим предпочтением, чем к незрелому плоду низкорастущего затененного дерева. Хотя и соображает, что добраться за ним высоко вверх потребует большей звериной жизненной силы, чем это потребуется для сбора легкодоступного и невкусного зеленого плода. А к банану без кожуры, с большим предпочтением, чем с кожурой. Хотя и соображает, что для очистки банана придется «потрудиться» дополнительно. И уже и для нее поэтому цвет, размер, форма, запах спелого и очищенного банана является формой затрат его предпотребления по собирательству и очистке.

Уже и дрессированный черноморский дельфин-афалина отличает натуральную вещественную форму рыбы ставриды, находящейся в руках дрессировщика, от формы резиновой игрушки. И более охотно тратит свои звериные жизненные силы на выполнение требуемого от него трюка, в ожидании соответствующего поощрения. И для него форма этой рыбы во всей ее телесности есть форма затрат жизненной силы ее предпотребления.

Естественно-природно и диалектично, что и для человека, как более высокоразвитого животного, натуральная вещественная форма продукта является формой затрат его предпотребления, в частности, формой затрат его извлечения из дикой природы в готовом виде без применения орудий труда и самого труда.

В патриархальном обществе основным способом обеспечения процесса обмена человека веществом с природой было самостоятельное изготовление всех потребляемых объектов самим потребителем. При этом затраты предпотребления, ценность каждого объекта потребления, продукта труда получали свое выражение (становились для человека содержанием) индивидуальной стоимости изготовления продукта каждым отдельным потребителем. При этом ценность продукта труда совпадала с его стоимостью и количественно равнялась его себестоимости. Формой же и ценности, и стоимости продукта труда являлась сама вещественная телесная форма самого этого продукта.

Ведь именно осознание и объективной, и субъективной полезности и значения для него вскопанного поля (по сравнению с целиной) побуждает человека капать его, например, самому и своей лопатой. И затрачивать при этом свой индивидуальный труд определенной интенсивности и продолжительности. И хорошо запомнить, чего ему стоил этот продукт этого его труда. И соотносить, и помнить лучше любого другого человека.

Ведь и именно никто лучше (точнее) не знает, чего будет стоить и во сколько будет ценить, например, шиномонтажник, свой труд по замене зимней резины (4-х колес) на летнюю у автомобиля «Жигули» и громадного заграничного внедорожника. И одного только вида подъезжающего автомобиля (с его колесами) ему будет достаточно, чтобы «оживить» в памяти свои прошлые ощущения и отношения.



В товарной экономике каждый изготовитель каждого продукта труда (в том числе, и частичного продукта частичного труда) имеет наиболее достоверные представления о себестоимости, о стоимости своего продукта. И формой его стоимости является натуральная вещественная форма продукта его труда. И точно такие же отношения возникают у него и по поводу величины ценности (изготовительной ценности, ценности изготовления), и по поводу формы ценности продукта его труда. Формой ценности продукта также является натуральная вещественная форма самого этого продукта. А величиной изготовительной ценности, ценности изготовления, ценности изготовления является величина стоимости – себестоимости продукта. Ценность изготовления и стоимость (себестоимость) изготовления каждого продукта доподлинно известна каждому изготовителю-потребителю.

Но никому из других участников обмена доподлинно не известна ценность (и стоимость – себестоимость) изготовления никакого продукта чужого труда. О них об этих величинах может быть только более или менее приблизительное представление, основанное на неполном и неточном знании. Никакому участнику обмена доподлинно неизвестна, поэтому ни изготовительная ценность (ценность изготовления = стоимость изготовления = себестоимость изготовления) у других участников обмена ни товара, аналогичного его собственному, ни тех товаров, которые он получает в обмен на свой.

При этом, натуральная, вещественная форма чужих товаров служила формой изготовительной ценности (стоимости, себестоимости) этих чужих товаров, аналогично тому, как форма своего товара служила ему формой изготовительной ценности (стоимости-себестоимости) его собственного товара. А величина изготовительной ценности (стоимости, себестоимости) своего товара служила некоей приблизительной **мерой**, неким **маркером**, неким численным **эквивалентом** изготовительной ценности (стоимости-себестоимости) аналогичного чужого товара.

Первые акты обмена зарождались именно в условиях такой полной индивидуальной самоосведомленности и приблизительной чужой осведомленности.

Затраты предпотребления чужого товара посредством изготовления своего товара и его обмена на продукт чужого труда для каждого участника обмена образуются, как сумма затрат изготовления собственного товара и затрат на обмен. В силу действия всеобщего абстрактно-затратного характера труда получатель чужого продукта стремится минимизировать свои итоговые затраты предпотребления продукта. А ведь альтернативным обмену способом обретения чужого продукта было и может оставаться для него собственное изготовление. С собственными альтернативными затратами изготовления, стоимостью-себестоимостью. Эти альтернативные собственные затраты служат получателю чужого товара альтернативным эталоном, альтернативным пределом итоговой затраты своего труда обретения чужого продукта.

Если в обмен на свой продукт известной ему стоимости он получает чужой продукт в количестве, большем, чем обеспечило бы за такие же затраты (за стоимость, равную стоимости отдаваемого своего продукта) собственное изготовление, то такой обмен для первого участника обмена имеет экономический смысл (затраты – результат) и сделка представляется ему выгодной. Это превышение количества получаемого товара, над количеством такого же товара, альтернативно произведенного самостоятельно за стоимость, равную стоимости отдаваемого товара, оборачивается и осмысливается первым отчуждателем, как получение при посредстве обмена того же количества получаемого товара, производимого им ранее для

удовлетворения собственных потребностей, самостоятельно, но **за меньшую стоимость, чем при собственном изготовлении.**

Количественные соотношения такого обмена мы будем рассматривать ниже. А здесь отметим важные качественные отношения.

До менового отношения товаров, как мы выяснили ранее, каждому участнику обмена остаются достоверно неизвестными затраты предпотребления = затратам изготовления, изготовительная ценность = стоимости изготовления, себестоимости товара, аналогичного его товару, у другого участника обмена. Для каждого отчуждателя своего товара именно эти затраты выступают в роли предпотребительных затрат получателя товара, в роли потребительной ценности своего отчуждаемого товара для его получателя. Именно эти неизвестные для изготовителей до обмена потребительные ценности каждого из обмениваемых товаров для их потребителей устанавливаются в процессе обмена.

В процессе обмена не идет речи об взаимном информировании друг друга о фактической стоимости – себестоимости товаров у партнеров и об обмене количествами обоих товаров на одинаковую стоимость. Поэтому, обмен товаров «а» и «в» по их стоимости, как систематическое, системное явление осуществлен быть не может. От может быть таковым лишь в виде случайного совпадения стоимостей.

В простом меновом отношении «х» товара «а» = «у» товара «в» потребительная ценность товара «а» устанавливается по отношению к товару «в», а потребительная ценность товара «в» устанавливается по отношению к товару «а». Потребительная ценность каждого из двух товаров, соотносительно, оказывается, находится в относительной форме потребительной ценности. Относительной формой потребительной ценности (ценности) обладает тот товар, потребительная ценность которого выражается. Носителем, выразителем, проявителем относительной формы потребительной стоимости, соотносительно, является натуральная вещественная форма каждого обмениваемого товара.

Каждый этот получаемый товар находится в форме эквивалента фактически осуществленных в нем затрат изготовления, в эквивалентной форме стоимости. Эквивалентной формой стоимости в меновом отношении обладает каждый из двух товаров, в стоимости которых выражается потребительная ценность другого товара. Носителем, выразителем, проявителем эквивалентной формы стоимости является натуральная вещественная форма товара-эквивалента.

#### **А. Простая, единичная, или случайная, форма потребительной ценности**

В меновом отношении «х» товара «а» = «у» товара «в» вещественная, натуральная форма чужого товара для невладельца товара (как и для его владельца) является и формой стоимости этого товара (формой овеществленных затрат труда по его изготовлению), и формой его ценности.

В меновом отношении «х» товара «а» = «у» товара «в» устанавливаются неизвестные обоим товаровладельцам индивидуальные потребительные ценности своих товаров для партнеров по обмену.

Потребительная ценность товара «а» товаровладельца «А» для товаровладельца «В» товара «в» оказывается равной стоимости в собственном изготовлении (себестоимости) того количества товара «в», которое товаровладелец «А» получает в обмен на свой товар «в».

Потребительная ценность товара «в» товаровладельца «В» для товаровладельца «А» товара «а» оказывается равной стоимости в собственном изготовлении (себестоимости) того количества товара «а», которое товаровладелец «В» получает в обмен на свой товар «а».

Таким образом, известнейшее марксово выражение «х» товара «а» = «у» товара «в» есть простая, единичная, или случайная форма потребительной ценности (ценности) товара «а» в товаре «в» и простая, единичная, или случайная форма потребительной ценности (ценности) товара «в» в товаре «а».

### **В. Полная, или развернутая, форма потребительной ценности**

Полная, или развернутая, форма потребительной ценности повторяет полную, или развернутую, форму стоимости в изложении Карла Маркса:

*«z товара А = u товара В, или = v товара С, или = w товара D, или = x товара E, или = u т. д. (20 аршин холста = 1 сюртуку, или = 10 ф. чаю, или = 40 ф. кофе, или = 1 квартеру пшеницы, или = 2 унциям золота, или = 1/2 тонны железа, или = u т. д.)»*

**Капитал т1, стр. 86**

### **С. Всеобщая форма потребительной ценности**

Всеобщая форма потребительной ценности повторяет всеобщую форму стоимости в изложении Карла Маркса:

«1 сюртук = )  
 10 ф. чаю = )  
 40 ф. кофе = )  
 1 кварталер пшеницы = 20 аршинам холста  
 2 унции золота = )  
 ½ тонны железа = )  
 X товара А = )  
 И т.д.»

**Капитал т1, стр. 88**

### **Д. Денежная форма потребительной ценности**

Денежная форма потребительной ценности повторяет денежную форму стоимости в изложении Карла Маркса:

«20 аршин холста = )  
 1 сюртук = )  
 10 ф. чаю = )  
 40 ф. кофе = 2 унциям золота  
 1 кварталер пшеницы = )  
 ½ тонны железа = )

*X товара А* =)  
*И т.д.»*  
 Капитал т1, стр. 91

## 5. Количественная неопределенность потребительной ценности

Ранее мы констатировали, что природа, характер, диалектика возникновения и величина ценности того или иного объекта потребления для того или иного человека развиваются следующим образом.

Объективный процесс жизнедеятельности, обмен веществом между человеком и природой обуславливают существование объективной потребности каждого отдельного человека в тех или иных объектах потребления. В разные периоды жизни человека, в разных условиях и обстоятельствах этой жизни (например, заболевание) уже и эти объективные потребности оказываются переменными, изменчивыми. К тому же, часто одни и те же объективные потребности могут удовлетворяться употреблением различных объектов потребления.

Объективные потребности отражаются в сознании человека, как субъективные потребности. В силу всеобще-природных погрешностей процессов отражения субъективные потребности человека еще более усиливают характер качественного и количественного соответствия или несоответствия субъективных потребностей объективно необходимым.

Уже значительно модифицированные, субъективные потребности вызывают у человека отношение значения, значимости, важности для него тех или иных объектов потребления, отношения необходимости осуществления затрат жизненной, рабочей силы по обеспечению этих объектов в возможности потребления, отношение необходимости для их обретения понесения затрат предпотребления.

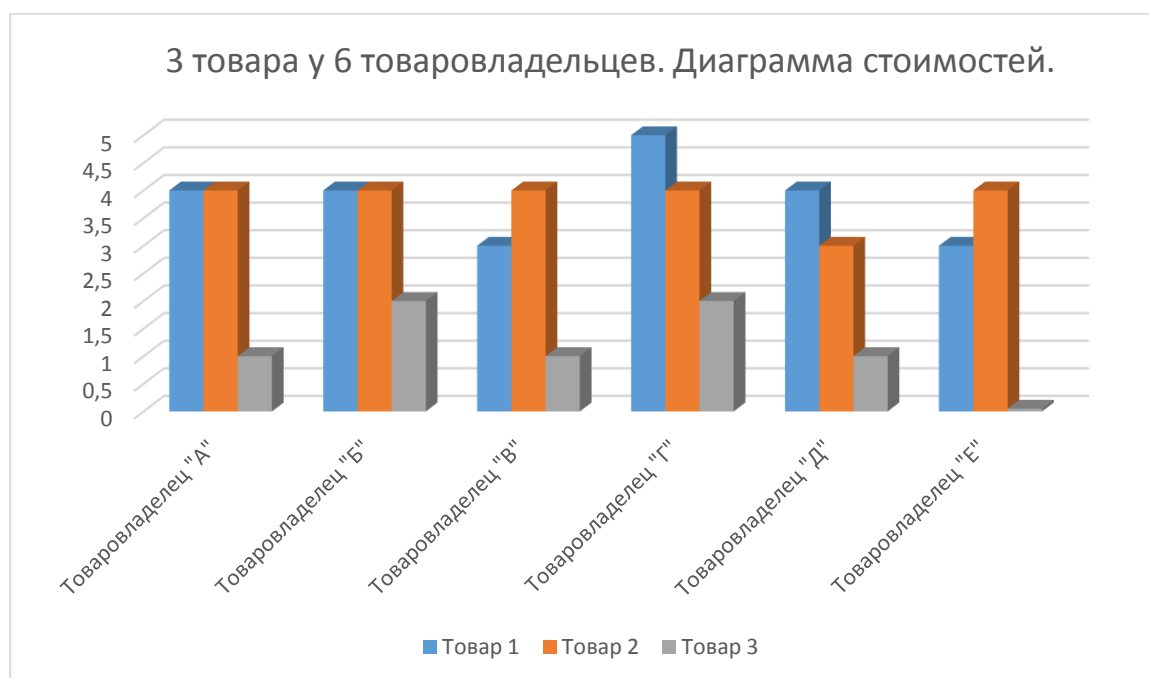
Различные условия и обстоятельства жизни предоставляют человеку различные варианты технических и организационных возможностей обеспечения объектов потребления в свое обладание: извлечение их из природы в готовом виде, самостоятельное изготовление, изготовление не потребляемых продуктов и обмен их на потребляемые другие, даже различная противоправная деятельность. Важнейшим механизмом наиболее полного и адекватного удовлетворения все возрастающих потребностей человека стало и остается товарное хозяйство.

Все эти, в итоге, уже значительно видоизмененные (вариативные) представления отражаются в еще более вариативных отношениях человека к различным объектам потребления, как к ценностям. При этом характер и степень соответствия величины всех этих ценностей характеру и уровню объективных потребностей достигает высокой и высочайшей неопределенности.

Главным «островком определенности» в этом «бушующем» море неопределенности и нестабильности является стоимость продукта собственного изготовления, его себестоимость.

Карл Маркс изначально строил свою теорию на утверждении о том, что все товары на рынке обмениваются по стоимостям. Отнесемся к этому утверждению критически.

На диаграмме представлены данные о стоимостях 3-х товаров (товара 1; товара 2; и товара 3 у 6-ти товаровладельцев «А», «Б», «В», «Г», «Д», «Е»). Диаграмма построена на основе произвольных данных, представленных в таблице.



Стоимости товаров.

	Стоимость товаров		
	Товар 1	Товар 2	Товар 3
Товаровладелец «А»	4	4	1
Товаровладелец «Б»	4	4	2
Товаровладелец «В»	3	4	1
Товаровладелец «Г»	5	4	2
Товаровладелец «Д»	4	3	1
Товаровладелец «Е»	3	4	0

Рассмотрим на основании этих данных различные ситуации обмена различными товарами между различными товаровладельцами (напомним, мы знаем все стоимости – именно они изображены на диаграмме; товаровладельцы знают только свои себестоимости; для простоты считаем, что товаровладельцы обмениваются всякий раз по 1 ед. неделимого товара с каждой стороны).

Случай 1.

Пусть товарами «1» и «2» обмениваются товаровладельцы «А» и «Б». Предположим, товаровладельцу «А» нужен товар «2», а товаровладельцу «Б» - товар «1». Пусть обмен состоялся. Оба получили тот товар, который хотели. И оба рады. Поскольку «А» отдал свой товар «1» стоимостью 4 ед. и получил чужой товар «2», который в его изготовлении имеет ту же себестоимость 4 ед. Поскольку «Б» отдал свой товар «2» стоимостью 4 ед. и получил товар «1», который в его изготовлении имеет ту же себестоимость 4 ед. Никто не переплатил лишнего. Но оба не счастливы! Никто не реализовал желание повышенной результативности

своего труда, не получил продукт за меньшую стоимость или не получил за ту же стоимость больше товара. И потратил время на обмен. И общество в целом ничего не выиграло.

#### Случай 2.

Пусть товарами «1» и «2» обмениваются товаровладельцы «А» и «В». Предположим, товаровладельцу «А» нужен товар «2», а товаровладельцу «В» - товар «1». Пусть обмен состоялся. Оба получили тот товар, который хотели. Товаровладелец «А» рад. Поскольку «А» отдал свой товар «1» стоимостью 4 ед. и получил чужой товар «2», который в его изготовлении имеет ту же себестоимость 4 ед. Но, не рад товаровладелец «В»! Поскольку «В» отдал свой товар «2» стоимостью 4 ед. и получил чужой товар «1», который в его изготовлении имеет себестоимость 3 ед. «А» не переплатил лишнего. «В» переплатил 1 ед. стоимости! И теперь он «зарубил себе на носу», что его минимальная альтернативная ценность товара «1» есть себестоимость собственного изготовления, равная 3 ед. Больше товаром «1» с товаровладельцем «А» он обмениваться не будет, а найдет на рынке, например, товаровладельца «Е», с которым его обмен товарами «1» и «2» оказался бы взаимно равностоимостным.

#### Случай 3.

Пусть товарами «1» и «2» обмениваются товаровладельцы «А» и «Г». Предположим, товаровладельцу «А» нужен товар «2», а товаровладельцу «Г» - товар «1». Пусть обмен состоялся. Оба получили тот товар, который хотели. Товаровладелец «А» рад. Поскольку «А» отдал свой товар «1» стоимостью 4 ед. и получил чужой товар «2», который в его изготовлении имеет ту же себестоимость 4 ед. И безмерно рад товаровладелец «Г»! Поскольку «Г» отдал свой товар «2» стоимостью 4 ед. и получил чужой товар «1», который в его изготовлении имеет себестоимость 5 ед. «А» не переплатил лишнего. «Г» сэкономил 1 ед. своей стоимости! И теперь он «зарубил себе на носу», что его минимальная альтернативная ценность товара «1» есть себестоимость собственного изготовления товара «2», равная 4 ед. И теперь товаровладелец «Г» видит альтернативным способом предпотребления товара «1» и минимальными затратами предпотребления товара «1», самостоятельное изготовление товара «2» и обмен его на товар «1» товаровладельца «А». А минимальными альтернативными затратами предпотребления товара «1» - его потребительной ценностью для товаровладельца «Г» станет стоимость (себестоимость) самостоятельного изготовления товара «2», равная только 4 ед.

Таким образом, возникло экономическое основание (реализация затратно-результативного подхода) для возникновения такого конкретного фрагмента разделения труда со стороны товаровладельца «Г». Но не факт, что товаровладелец «А» на это пойдет. Его «овчинка выделки не стоит».

#### Случай 4.

Пусть товарами «1» и «2» обмениваются товаровладельцы «В» и «Д». Предположим, товаровладельцу «В» нужен товар «2», а товаровладельцу «Д» - товар «1». Пусть обмен состоялся. Оба получили тот товар, который хотели. Товаровладелец «В» рад. Поскольку «В» отдал свой товар «1» стоимостью 3 ед. и получил чужой товар «2», который в его изготовлении имеет себестоимость 4 ед. И рад товаровладелец «Д»! Поскольку «Д» отдал свой товар «2» себестоимостью 3 ед. и получил чужой товар «1», который в его изготовлении имеет

себестоимость 4 ед. Никто не переплатил лишнего. Наоборот, «В» сэкономил на отказе от производства товара «2» в пользу товара «1» 1 ед. своей стоимости! И теперь он «зарубил себе на носу», что его минимальная альтернативная ценность товара «2» есть себестоимость собственного изготовления товара «1», равная 3 ед.

И «Д» сэкономил на отказе от производства товара «1» в пользу товара «2» 1 ед. своей стоимости! И теперь и он «зарубил себе на носу», что его минимальная альтернативная ценность товара «1» есть себестоимость собственного изготовления товара «2», равная 3 ед.

И теперь оба товаровладельца видят альтернативными способами обеспечения себя, относительно, дорогими в собственном изготовлении товарами (товарами с повышенной собственной себестоимостью) расширение собственного производства относительно дешевого товара и обмена его на, относительно, дорогой. Такой взаимный интерес побуждает каждого к поиску и закреплению в системе разделения труда именно таких возможностей и способов удовлетворения человеческих потребностей. А взаимно сэкономленное рабочее время может быть использовано, отчасти, для дополнительного отдыха, отчасти, для всесторонней рационализации производства.

Случай 5.

Пусть товарами «2» и «3» обмениваются товаровладельцы «Д» и «Е». Предположим, товаровладельцу «Д» нужен товар «2», а товаровладельцу «Е» - товар «3». Пусть обмен состоялся. Оба получили тот товар, который хотели.

Товаровладелец «Д» рад. Поскольку «Д» отдал свой товар «3» стоимостью 1 ед. и получил от товаровладельца «Е» товар «2», который ему самому в собственном изготовлении обходится в 3 ед. стоимости. Он сэкономил, таким образом, 2 ед. стоимости своего труда.

Товаровладелец «Е» отдал свой товар «2» стоимостью 4 ед. и получил товар «3», который он сам не изготавливает и о себестоимости в своем изготовлении ничего не знает. Поначалу он не понимает, как воспринимать результативность такого обмена. У него самого нет эквивалента стоимости полученного товара. Остается радоваться только самому факту получения отсутствовавшего у него товара «3». С другой стороны, мы, сторонние исследователи, могли бы подсчитать среднюю себестоимость товара «3» у остальных 5-товаровладельцев. Она равняется  $(1+2+1+2+1) / 5 = 1,4$  ед. И, если допустить, что себестоимость изготовления товара «3» у товаровладельца «Е» была бы такой же, то в этом обмене «Е» потерял бы  $4-1,4 = 2,6$  ед. стоимости, и вряд ли остался бы доволен такой сделкой. Если бы он обменивал свой товар «1» стоимостью 3 ед., то потерял бы только 1,6 ед. стоимости.

Мы рассмотрели, таким образом, лишь некоторую часть возможных комбинаций обмениваемых товаров и товаровладельцев в эпоху зарождения обмена. Причем, из методических соображений, комбинировали пары субъектов и объектов обмена безотносительно практической осуществимости такого обмена в реальных условиях рынка. И убедились в том, что обмен товаров по стоимости происходит достаточно редко и случайно, и, к тому же, не рассматривается агентами обмена, как обоюдо- или односторонне выгодный. Напротив, обмен может оказываться даже обоюдовыгодным, при отсутствии равенства стоимости обмениваемых товаров.

При обмене каждый его участник непременно «держит в голове» стоимость изготовления получаемого товара в собственном хозяйстве. Поэтому обмен может быть признан им выгодным, если за свою отданную стоимость он получит чужой товар в количестве, не меньшем (лучше только большем), чем может быть количество такого же товара, как и получаемый товар, изготовленный им самим за такую же стоимость. Это будет одновременно означать, что товар, полученный при посредстве обмена взамен на отданный другой товар, будет иметь, при получении одинакового количества, меньшую стоимость, чем при самостоятельном изготовлении. Эта стоимостная разница при обмене излишков товаров является самой главной побудительной причиной, стимулирующей участников рынка к реализации своих потребностей посредством обмена товарами на рынке.

Но и этим дело не ограничивается. Как мы уже отмечали ранее, стоимость своего товара в форме себестоимости его изготовления доподлинно известна каждому участнику обмена еще до вынесения товара на рынок. И эта стоимость является и изготовительной ценностью своего товара для изготовителя. Но в процессе и по итогам изготовления товара никому доподлинно не известна потребительная ценность их товара для потребителя, ценность товара изготовителя для и «в глазах», в сознании его потребителя (потребительная ценность). Именно эта потребительная ценность и находит свое количественное выражение в процессе обмена на рынке. И происходит это следующим образом.

Выигрыш в стоимости получаемого посредством обмена товара, как разница между стоимостью (себестоимостью) своего отданного товара и стоимостью (себестоимостью) такого же товара, как и получаемый, в собственном изготовлении добавляется изготовителем к изготовительной ценности, то есть, стоимости-себестоимости своего отданного товара. Эта новая суммарная стоимостная величина и выступает для изготовителя, как потребительная ценность его отдаваемого товара для данного получателя. За счет второго слагаемого (при нормальном ходе и количественном отношении в процессе обмена) потребительная ценность своего товара для каждого участника обмена оказывается больше его стоимости.

Применим эту логику для рассмотренных выше примеров обмена.

Случай 1. Здесь обмен происходит по равной стоимости. Здесь никто из участников не получает выигрыша в стоимости и экономии стоимости. Здесь ни у кого к изготовительной ценности – стоимости не добавляется избытка стоимости. Здесь потребительная ценность каждого товара для его получателя в глазах изготовителя не отклоняется от себестоимости изготовления.

Случай 2. Здесь товаровладелец «А» за свой товар стоимостью 4 ед. получил товар, себестоимость которого для него была бы 4 ед. Здесь товаровладелец «В» за свой товар стоимостью 4 ед. получил товар себестоимостью 3 ед. и переплатил 1 ед. стоимости. Его альтернативная минимальная стоимость – потребительная ценность - товара «1» для будущих обменов остается равной собственной себестоимости 3 ед. Обмен этим товаром с данным партнером не стимулируется.

Случай 3. Здесь товаровладелец «А» не получил от обмена выигрыша стоимости. А товаровладелец «Г», получивший за свой товар «2» себестоимостью 4 ед. чужой товар «1», собственная себестоимость которого равна 5 ед., выиграл в стоимости 1 ед. Этот выигрыш 1 ед. он мысленно добавляет к себестоимости 4 ед. своего отдаваемого товара «2» и в сумме они образуют в глазах (в уме) товаровладельца «Г» повышенную потребительную ценность его товара «2» для потребителя «1», равную  $4 + 1 = 5$  ед. Эта повышенная потребительная ценность



его товара «2» для товаровладельца «1» стимулирует «Г» предпочитать дальнейшее дополнительное производство товара «2» себестоимостью 4 ед. и потребительной ценностью для «А» 5 ед. для дальнейшего обмена его на товар «1» товаровладельца «А».

Случай 4. Здесь оба товаровладельца отдавали в обмен свой, относительно, дешевый в собственном изготовлении товар, и получали товар, относительно более дорогой в собственном изготовлении. Каждый получил выигрыш стоимости в 1 ед. И каждый мысленно добавил эту 1 ед. стоимости к себестоимости своего отданного товара. Эта увеличенная на 1 ед. себестоимость отдаваемого товара для каждого из них стала новой потребительной ценностью их товара для данных потребителей. Можно полагать, что данный случай обмена в условиях развитого товарного производства является основным и наиболее распространенным.

Как мы покажем далее такое отношение стоимости и потребительной ценности продукта труда является основанием для вынесения логического суждения о характере труда, как труда производительного или не производительного, о величине производительности данного труда в универсальной стоимостной форме, об экономической эффективности данного труда в ее качественной и количественной формах.

Таким образом, в меновом отношении двух товаров вещественная натуральная форма получаемого товара становится для получателя формой ценности (потребительной ценности) для него получаемого товара. Стоимость отчуждаемого товара получателя становится выразителем (эквивалентом) ценности (потребительной ценности; впоследствии получает форму цены потребителя) для него получаемого товара. А величина стоимости отчуждаемого товара в сознании отчуждателя товара вместе с разницей в стоимости (как правило, положительной или отрицательной) становится величиной потребительной ценности отчуждаемого товара для его конкретного получателя (изготовительной ценности, в последствии получает форму цены изготовителя).

Таким образом, возвращаясь к методологии Карла Маркса об относительной и эквивалентной формах марксовой же стоимости необходимо отметить, что, на самом деле, в простом меновом отношении двух товаров через альтернативные стоимости получаемых товаров получают новые содержания потребительные ценности отдаваемых товаров и эти выявленные ценности сравниваются с изготовительными ценностями - стоимостями отдаваемых товаров в собственном изготовлении. Поэтому потребительные ценности обоих товаров находятся в меновом отношении в относительной форме, как относительные потребительные ценности. Альтернативные стоимости получаемых товаров являются эталоном, эквивалентом для выражения относительных потребительных стоимостей отдаваемых товаров. Поэтому альтернативные стоимости получаемых товаров выступают в простом меновом отношении в эквивалентной форме, как эквивалентные альтернативные стоимости.

## **6. Альтернативный характер ценности**

Выше мы отметили, что важнейшим экономическим результатом обмена двух товаров является обретение получателем чужого товара в количестве, превышающем количество, которое могло бы быть изготовлено самим получателем за стоимость, равную стоимости отданного товара. Или обретение получателем чужого товара в количестве, равном количеству изготовленного

самостоятельно аналогичного товара, но при отдаче своего товара меньшей стоимости, чем стоимость самостоятельного изготовления получаемого товара.

Даже нашим далеким предкам было понятно, что эта разница зависит от двух основных обстоятельств. От возможности отдать в этом обмене свой товар, возможно, меньшей стоимости. И получить за свою отдаваемую стоимость чужого товара большего количества, чем за ту же стоимость можно изготовить в своем производстве. И здесь, как понятно, могут быть альтернативы. Из всех самостоятельно производимых товаров продавец стремится вынести на рынок свой самый дешевый, но все же пользующийся спросом товар. И в этом будет проявляться всеобщечеловеческий абстрактно-затратный характер труда. Поэтому покупатель будет стремиться минимизировать альтернативную стоимость обмена. А обменивать свой товар каждый будет стараться на, предпочтительно, именно тот товар, который имеет наибольшую стоимость (себестоимость) в его собственном изготовлении. И в этом будет реализовываться всеобщечеловеческий абстрактно-результативный характер труда. Поэтому продавец будет стремиться максимизировать альтернативную ценность обмена.

Каждое отдельное сочетание таких двух товаров будет давать свой индивидуальный и альтернативный остальным итог в выигрыше стоимости. Соответственно, каждое отдельное выражение обменного отношения пары обмениваемых товаров будет давать индивидуальное стоимостное выражение потребительной ценности для получателя отдаваемого товара в «глазах» (в сознании) продавца.

Диалектическим результатом систематического повторения наилучшего по результату процесса обмена станет его закрепление, превращение из случайного в систематическое, в специализацию каждого продавца на производстве и обмене именно самого дешевого его товара. И на удовлетворение своих потребностей через обмен этого товара на товар, бывший самым затратным в его производстве. Это отношение и этот механизм являются самыми главными факторами, побуждающими становление и неуклонное развитие системы разделения труда в обществе.

Со временем, с развитием широкомасштабного товарного производства уже, практически, ни один изготавливаемый продукт не потреблялся изготовителем. Все товары производились для обмена, на продажу. Из числа альтернатив получения продуктов, практически, полностью исключалась возможность собственного изготовления. Себестоимость становилась и стала редкой величиной установления альтернативных затрат предпотребления. Доминирующей для формирования у потребителей представлений о ценности для них покупаемых при обмене продуктов стали их минимальные возможные альтернативные цены на рынке.

В обществе с разделением труда, с развитой системой обмена продуктами (товарами) между специализированными производителями при наличии принципиальной возможности множественной воспроизводимости продуктов, многочисленные изготовители данного продукта, как правило, не являются его потребителями. Затраты предпотребления продуктов чужого труда перестают совпадать со стоимостью изготовления этих продуктов у их изготовителей и стоимостью собственного изготовления потребителями, и получают количественное выражение в величинах стоимостей других продуктов собственного изготовления, отдаваемых взамен на получаемые.

Таким образом, **ценность** (затраты предпотребления) **объекта потребления**, продукта чужого труда это альтернативные затраты (издержки) его предпотребления, это количество

собственного труда, количество собственной рабочей силы, количество собственного рабочего времени, количество собственной рабочей энергии, которые данный потребитель затрачивает, готов затратить, вынужден затратить за возможность потребления данного объекта потребления, продукта чужого труда (а в общем случае и своего, если он изготавливает продукт сам).

Таким образом, складывается такая картина. Для обоих участников обмена в отношении получаемого продукта затраты их предпотребления, ранее равные затратам собственного изготовления, собственной себестоимости, получили меньшее количественное выражение затрат изготовления (себестоимости, стоимости) отдаваемого на обмен продукта.

Но сами то продукты их отдавателями производятся по-прежнему! И их объективные затраты изготовления (стоимости - себестоимости у изготовителей) остались прежними. А в отношении к ним получателей они получили другую (уменьшенную) величину. Затраты предпотребления, ценности в отношении обмениваемых товаров **получили новую форму и количественное выражение, отличное от затрат изготовления, от стоимости.**

## 7. Общая диалектика ценности

Ценность – третья и важнейшая ключевая категория политэкономии, которая в марксистской теории стоимости, теории, так называемого, научного коммунизма, роковым образом и для теории, и для практики стран, так называемой, социалистической ориентации, не была включена Карлом Марксом в политэкономия марксизма. Представляется, что политэкономической основой будущего прогрессивного общества станет именно ТРУДОВАЯ ТЕОРИЯ ЦЕННОСТИ.

Ценность труда, продукта этого труда это количество собственного труда, количество собственной рабочей силы, количество собственного рабочего времени, количество собственной рабочей энергии, которые данный потребитель затрачивает, готов затратить, вынужден затратить за потребление продукта данного чужого (а в общем случае и своего, если он потребляет его сам) труда.

Ценность труда, продукта этого труда это своеобразная приемлемая стоимость его для данного потребителя. Ценность продукта труда самым решающим образом зависит от потребителя, от его индивидуальных (групповых, коллективных...) пристрастий, от условий и обстоятельств потребления. Ценность одного и того же предмета (товара) может многократно отличаться в одно и то же время для разных людей и для одного и того же человека в разное время и в разных обстоятельствах.

Например, ценность упоминавшегося в статье "Потребительная значимость" тулупа для замерзающего в силу конкретных обстоятельств в тайге старателя может исчисляться килограммами золота, в то время, как в Экваториальной Африке за этот же тулуп никто и никогда не даст и ломаного гроша. И уже на другой же день после счастливого спасения наш старатель, сохранивший не только жизнь, но и какое-то количество золотишка, может продать свой, поистине, "золотой" тулуп за ящик или бутылку горячительного напитка.

Ценность собственного труда, продукта собственного труда равна его стоимости.

Ценность продукта чужого труда связана с его стоимостью, то есть с фактическими затратами на его изготовление, не непосредственно, а опосредованно, через более или менее точные представления потребителя о величине этих затрат у его изготовителя, о величине затрат изготовления аналогичного продукта у других изготовителей, наконец, о величине возможных затрат в случае изготовления продукта собственными силами.

На рынке (в том числе, высшей его форме - всеобщем рынке обмена продуктами частичного труда в обществе) ценность выступает в форме платежеспособного спроса, в форме цены продавца, в форме цены покупателя и, далее, в форме цены купли-продажи.

Ценность конкретного труда и его продукта в зависимости от количества устанавливающих ее потребителей может выступать в форме индивидуальной, групповой, коллективной и общественной ценности, не обязательно одинаковых по величине.

Стоимость продукта труда, как фактические индивидуально-необходимые затраты рабочей силы на его изготовление, соотносится с ценностью, как общественно-приемлемыми затратами, как адекватно воспринимаемыми обществом затратами (платежеспособный спрос) аналогично тому, как в марксистской теории стоимости соотносятся стоимость рабочей силы и ее ценность, то есть, ценность продукта труда, созданного этой овеществленной рабочей силой.

Введенная нами в политэкономическую науку и определенная таким образом категория «ценность» чрезвычайно вариативна в количественном отношении. Она определяется, прежде всего, соотношениями стоимости – себестоимости товаров у непосредственных участников обмена, себестоимостями этих продуктов у других участников рыночных отношений, степенью обильности или редкости обмениваемых товаров на рынке, общим состоянием потребительского спроса и многими другими рыночными условиями и обстоятельствами. Количественное движение величин ценностей конкретных товаров в рыночных условиях, в значительной мере, исследовано многими сторонниками субъективной теории ценностей. Нанозкономика аккумулирует эти лучшие достижения в свой теоретический багаж с одной безусловной поправкой: они должны быть скорректированы и верифицированы исходным трудо-результативным содержанием категории «ценность».

В целом, трудовая теория ценности – стоимости самым естественнонаучным образом объединяет два разделившихся глобальных направления науки.