

Ишунов Вячеслав Васильевич

Новомосковск, Украина

Ishunov Vjacheslav

Novomoskovsk, Ukraine

УРАВНЕНИЕ НУЛЕВОЙ СТОИМОСТИ ZERO COST EQUATION

***Аннотация.** В экономической науке роль исходного понятия играет нулевая стоимость, которая рождается до начала самого первого обмена. Для ее обнаружения необходимы такие инструменты, как аналитическая модель процесса труда и аналитическая модель процесса личного потребления. Таким образом, последовательность поиска базового понятия экономики выглядит следующим образом: сначала облачаем процесс труда и процесс личного потребления в аналитическую форму, затем с помощью полученных моделей выводим уравнение нулевой стоимости.*

***Ключевые слова:** стоимость, товар, цена.*

***Summary.** In economic science, the role of the initial concept is played by zero value, which is born before the very first exchange. To detect it, tools such as an analytical model of the labor process and an analytical model of the personal consumption process are needed. Thus, the sequence of searching for the basic concept of the economy is as follows: first, we dress the labor process and the process of personal consumption in an analytical form, then, using the obtained models, we derive the equation of zero value.*

***Key words:** cost, product, price.*

Вводная часть

Постановка проблемы. Многообразие течений современной экономической мысли, претендующих на адекватное отображение экономического бытия, представлено такими направлениями, как марксистская политэкономия, институционализм, кейнсианство, теория ожиданий, теория предложений, неолиберализм, неоклассическая экономическая теория и др. Относительно данного многообразия доктор наук В. Н. Костюк в своей книге «История экономических учений» дал такую оценку: *«Ни одно из современных направлений экономической мысли,- по мнению автора,- (различные теории кейнсианства, теория ожиданий, теория предложений, неолиберализм и т. д.) не может объяснить основные особенности экономической реальности... Предлагаемые ими модели и концептуальные объяснения не только являются альтернативными, но также неполными и частичными»* [3, 222]. Такое положение дел можно объяснить следующим. Любая научная дисциплина, как известно, состоит из двух частей: теории и эмпирических знаний. В случае отсутствия единой, адекватной теории, ее место занимают множество разнообразных, конкурирующих гипотез.

Что же касается истинной теории, то первым необходимым условием ее появления на свет является наличие исходного, базового понятия, которое становится своего рода фундаментом, на которого возводится «здание» науки. В экономической науке эту роль выполняет нулевая стоимость относительно экономического субъекта. Итак, главной задачей заложение основ науки экономики становится поиск нулевой стоимости.

Анализ исследований и публикаций. Впервые попытка перевести товарообмен на язык математики была предпринята древнегреческим философом Аристотелем (384 - 322 год до н. э). Вот его знаменитое уравнение стоимости в конкретной форме: *пять лож равно одному дому*

[1, с. 157]. В дальнейшем уравнение стоимости трансформировалось в уравнение меновой стоимости общего вида, которое существует в экономической литературе и поныне.

Проанализируем уравнение меновой стоимости. Воспользуемся для этого уравнением К. Маркса (1818-1883), с которого тот начал исследование стоимости в своем знаменитом «Капитале»: *x товара $A = y$ товара B* [4, с. 57].

Сразу заметим, что уравнение абсурдно по сути. Согласно правилу размерности в уравнении могут сравниваться только физические величины одного качества, имеющие одинаковую размерность, т.е. размерность левой части уравнения стоимости должна быть равна размерности правой части. В то же время, ключевым условием обмена является качественное отличие обмениваемых товаров, иначе просто теряется смысл обмен. Налицо противоречие – необходимо выполнение одновременно двух альтернативных, взаимоисключающих условий. Попытка Аристотеля и других исследователей «в лоб» описать акт обмена, потерпела неудачу: в уравнении меновой стоимости знак равно поставлен между заведомо неравными величинами, а это нонсенс. Выходит, что в фундаменте экономической науки изначально был заложен абсурд.

Как преодолеть противоречие? Математика – наука точная, здесь ничего не изменишь. Значит, осталось что-то неучтенным в отношениях обмена. Поэтому углубимся в исследование меновых отношений.

Постановка задачи. Базовое понятие научной дисциплины – это начальное понятие, определение которого невозможно сформулировать в терминах данной науки. Тем не менее, это не исключает существование дефиниции базового понятия за рамками исходной науки. В нашем случае, базовое понятие экономики будем искать в отношении человека и природы на биологическом уровне.

Энергия человеческого тела имеет две различные формы – израсходованная и накопленная энергия. Это двойственность энергии проецируется на взаимодействие человека с окружающей средой в форме процесса труда и процесса личного потребления. Труд и личное потребление – это две противоположные сферы деятельности человека, неразрывное единство которых обусловлено взаимозависимостью и взаимообусловленностью, а их «борьба» – взаимоисключением.

На определенном этапе социогенеза труд и личное потребление трансформировались в совместный труд и совместное потребление членов первобытной общины. Затем, приблизительно 200 - 300 тыс. лет назад, произошла обратная трансформация – разделение и совместного труда, и совместного потребления. По данным археологии в этот период времени произошло разделение труда между мужчинами и женщинами [6, с. 263]. Обнаружены охотничьи лагеря, в которых продолжительное время обитали только мужчины. Мужчины уходили на охоту в дальние экспедиции, а женщины с детьми оставались на стойбищах, занимаясь собирательством. Кроме того, исследуя стойбища, археологи обнаружили, что жилища того времени состояли из двух половин – мужской и женской. Таким образом, мужчины и женщины не только трудились, но питались и отдыхали обособленно.

Обособление женских и мужских коллективов, в свою очередь, послужило возникновению института собственности и зарождению обмена между собственниками.

Обмен, как одна из форм распределительных отношений, способствует перемещению преобразованного вещества природы из сферы производства в сферу потребления.

**сфера производства → сфера распределения (обмен) → сфера
потребления**

Итак, по своему происхождению отношения между человеком и природой являются первичными, определяющими, а меновые, экономические отношения между людьми по отношению к преобразованному веществу природы вторичными, производными.

Разумеется, что перед изучением производных отношения надлежит познать исходные. Так как труд и личное потребление представляют собой единство двух противоположностей, то сначала отобразим отдельно процесс труда и процесс личного потребления в аналитической форме, затем с их помощью выведем уравнение нулевой стоимости.

Основная часть

Модель труда

Построение аналитической модели предполагает, во-первых, разложение исследуемого явления на составляющие и, во-вторых, выявление всех видов взаимодействия между ними.

К основным компонентам процесса труда относятся: затраченная организмом экономического субъекта энергия, продукт труда и окружающая среда, в которой вершится труд.

Затраченная энергия. Что касается энергии, то человеку не дано видеть того, что происходит внутри его организма в процессе труда. Снижение запасов депонированных высокоэнергетических веществ (гликогена и липидов) воспринимается человеком через вегетативные чувства: слабость, усталость, голод. Если рассматривать затраченную энергию относительно человека, т. е. абстрагироваться от конкретных условий ее затрат, то она называется абстрактным трудом. *Абстрактный труд* – это субъективное восприятие человеком реально затраченной организмом энергии. Для его обозначения воспользуемся литерой «А».

Продукт труда. Продукт труда имеет две характеристики: качественную и количественную. Качественная особенность идентифицируется набором свойств, которые человек выделяет и

использует в процессе труда. Для выражения количества продукта используются общепринятые единицы измерения (например, литр, килограмм, метр). Математическое выражение продукта труда имеет следующий вид:

$$Pm = K \cdot eu \cdot Pmp,$$

где Pm – продукт труда;

K – число;

eu – единица измерения;

Pmp – качественная особенность продукта труда.

Например, выражение «5 литров молока» состоит из $K = 5$ (число десятичной системы исчисления), $eu = \text{литр}$ (единица измерения объема), Pmp – молоко (качественная особенность продукта труда).

Окружающая среда. В качестве третьего элемента выступает окружающая среда, где процесс труда совершается и которая оказывает на него влияние. Все многообразие факторов среды можно свести к пяти факторам: вещественный, технологический, природный, человеческий, общественный.

Вещественный фактор. К данному фактору относятся, главным образом, орудия труда. Чем они более совершенные, тем меньше затрат человеческого труда приходится на единицу продукта.

Технологический фактор. Технология процесса труда включает в себя совокупность последовательных операций, различных приёмов и способов получения, обработки или переработки сырья, материалов или изделий. Естественно, при разных технологиях будут и различные затраты труда.

Природный фактор. Природные условия могут быть весьма разнообразными, сюда относятся: климат, время суток, температура воздуха, метеорологические осадки, плодородие почвы, полезные ископаемые, богатство полей, лесов и водоемов, природные катаклизмы.

Например, если человек трудится в жару, то его организм расходует больше энергии; на землях, богатых гумусом урожай намного выше.

Человеческий фактор. Человеческий фактор включает в себя: знания, умение, опыт, сноровка, темперамент, эмоциональный настрой, состояние здоровья, физические данные и т. д. Так, при выполнении одной и той же технологической операции опытный работник меньше расходует энергии. Пережитое эмоциональное возбуждение увеличивает расходование энергии организмом человека на 11 – 19 % [5, с. 286].

Общественный фактор. К общественному фактору относятся социальная значимость труда, психологическая обстановка в трудовом коллективе и обществе. Например, принудительный труд раба на плантации отличается своей продуктивностью от труда свободного крестьянина на собственной земле.

А теперь произведем обобщение: те факторы, которые оказывают влияние на конкретный процесс труда, образуют конкретные условия труда. Характер этого влияния определим как трудоемкость и обозначим литерой «Э». **Трудоемкость конкретных условий труда выражает величину труда «а», которая расходуется при производстве единицы продукта труда «1Птр» в данных условиях:**

$$\text{Э} = \frac{a}{1\text{Птр}}$$

Имея в своем распоряжении основные составляющие труда, отобразим взаимодействие между ними:

$$\text{Пт} = \frac{A}{\text{Э}}$$

Данное аналитическое выражение – это **модель труда**, которая гласит: *количество и качество производимого продукта труда зависит прямо пропорционально от величины затраченного труда и обратно пропорционально от трудоемкости конкретных условий.*

Представим модель труда иначе:

$$A = \Pi m \cdot \varepsilon. \quad (1)$$

Из полученного уравнения следует: *величина затраченного труда зависит прямо пропорционально от количества и качества продукта труда, а также трудоемкости конкретных условий.* Отметим, что левая часть уравнения – абстрактный труд, правая – конкретный труд.

Модель потребления

Личное потребление есть процесс использования человеком продукта потребления для удовлетворения потребностей. Основными компонентами потребления являются: энергия потребления, продукт потребления и окружающая среда, в которой совершается потребление.

Продукт потребления. Продукт потребления обладает качественной и количественной определенностью. Качественная особенность продукта потребления делает его тем, чем он отличает его от всех остальных вещей, что выделяет в нем человек и использует при удовлетворении своих потребностей. Для выражения количества продукта потребления используются соответствующие единицы измерения (килограмм, метр, литр). Математическое выражение продукта потребления имеет следующий вид:

$$\Pi n = K \cdot e_i \cdot \Pi_{пот}$$

где Πn – продукт потребления;

K – число;

e_i – единица измерения;

$\Pi_{пот}$ – качественная особенность продукта потребления .

По своему характеру воздействия на человеческий организм продукты потребления делятся на две группы: продукты питания, предметы потребления.

Продукты питания являются единственным источником энергии депонированных и пластических веществ для обновления тканей организма. Биологическая и энергетическая ценность продуктов питания

обуславливается содержанием в них белков, жиров, углеводов, витаминов, минеральных солей, воды и т. д.

Предметы потребления сами по себе не являются прямым источником энергии, но они позволяют человеку либо экономить накопленную ранее энергию, либо содействуют дополнительному ее приросту от потребляемых продуктов питания. Например, такие предметы потребления: как одежда, обувь или жилище – не приносят в организм человека никакой энергии. Тем не менее, они защищают человека от воздействия неблагоприятных погодных условий и тем самым позволяют организму экономить накопленную ранее энергию. Предметы потребления, улучшающие условия сна и отдыха (кровать, одеяло, подушка), способствуют более полному восстановлению сил человека, т. е. получить дополнительную энергию от потребленных ранее продуктов питания.

Энергия потребления. В процессе потребления организм человека либо накапливает, либо сберегает энергию депонированных веществ. Назовем ее энергией потребления и будем обозначать в дальнейшем буквой «Е». *Энергия потребления – это энергия депонированных веществ, которую организм человека накапливает или сберегает в процессе личного потребления.*

Всякое изменение уровня энергии, происходящее в организме в процессе потребления, дано человеку в вегетативных ощущениях: состояние здоровья, самочувствие, мышечного тонуса, умственных и физических способностей, что воспринимается человеком как некая величина пользы. *Польза – это субъективное восприятие человеком реальной энергии потребления.*

Внешняя среда. Роль третьей составляющей процесса потребления принадлежит окружающей среде. К факторам внешней среды относятся: вид удовлетворяемой потребности, способ потребления продукта,

вещественный фактор, природный фактор, человеческий фактор, общественный фактор.

Вид удовлетворяемой потребности. Ввиду того, что потребностей у человека великое множество, а продукт потребления обладает рядом свойств, то один тот же продукт может использоваться для удовлетворения различных потребностей. В соответствие с этим величина получаемой энергия потребления от данного продукта будет различной.

Способ потребления продукта. В зависимости от способа потребления конкретного продукта величина энергии потребления будет различной. Питательная ценность различных блюд приготовленных из одного и того же продукта различна.

Вещественный фактор. Вещественный фактор включает в себя средства потребления, которые сопутствуют процессу потребления. Есть ложкой суп и пить горячий чай из кружки, спать в кровати намного удобнее, чем без них.

Природный фактор. Природный фактор (климат, время суток, земля, водоемы, леса и прочее) оказывает влияние на величину энергии потребления, получаемую от продукта потребления. Например, в дождь зонт спасает от дождя, в солнечную погоду защищает от солнца.

Человеческий фактор. Знание, опыт, темперамент, состояние здоровья и др. – все эти индивидуальные способности человека и особенности его организма влияют на величину энергия потребления. Например, бережное ношение одежды позволяет увеличить срок ее службы.

Общественный фактор. Общественное мнение, традиции, религия, нравы, обычаи оказывают определенное влияние на процесс потребления. Восприятие футбольного матча дома по телевизору иное, чем на стадионе среди людей.

Относительно факторов окружающей среды совершим обобщение. Те факторы окружающей среды, которые оказывают влияние на конкретный акт потребления, образуют конкретные условия потребления. Характер этого влияния определим как эффективность условий потребления. Обозначим данный показатель буквой «Ф». **Эффективность конкретных условий потребления** *выражает величину энергии потребления «e», которая накапливается или сохраняется при потреблении единицы продукта «IПпот» в данных условиях:*

$$\Phi = \frac{e}{IПпот}.$$

Расчленив потребление на составляющие, перейдем теперь к обратному действию – синтезу. Пусть, есть некое количество продукта потребления «IП», к тому же определены конкретные условия его потребления, которые характеризуются эффективностью «Ф», тогда величина энергии потребления «E» будет определяться формулой:

$$E = IП \cdot \Phi. \quad (2)$$

Полученное аналитическое выражение есть **модель потребления**, которая гласит: *величина энергии потребления зависит прямо пропорционально от количества и качества продукта потребления и эффективности условий его потребления.*

Заметим, что левая часть уравнения есть выражение энергии потребления в абстрактной форме, или польза. Правая сторона уравнения также является выражением энергии потребления, но здесь она представлена уже в конкретной форме, как полезность продукта потребления. **Полезность продукта потребления** – это субъективное восприятие человеком энергии потребления, получаемой от данного продукта в конкретных условиях потребления.

Товар, цена, стоимость

В сфере производства экономический субъект пребывает в статусе производителя. В процессе труда его организм расходует энергию (A), которая зависит от количества (x) и природных свойств продукта труда ($Птр$), а также трудоемкости условий труда (\mathcal{E}). Величину затраченной энергии можем вычислить посредством модели труда (1):

$$x \cdot Птр \cdot \mathcal{E} = x \cdot a = A. \quad (3)$$

В сфере потребления экономический субъект находится в статусе потребителя. При потреблении продукта его организм накапливает энергию потребления (E), которая зависит от количества (y) и природных качеств продукта потребления ($Ппот$), а также эффективности конкретных условий потребления (Φ). Величину данной энергии можем оценить с помощью модели потребления (2):

$$y \cdot Ппот \cdot \Phi = y \cdot e = E. \quad (4)$$

Основным физиологическим условием существования человека является возмещение затраченной энергии. Затраченная энергия организмом человека в процессе труда должна восполняется в процессе личного потребления, иначе человеку грозит сначала истощение организма, а затем неизбежно смерть. Труд и польза – это две формы одной сущности – энергии депонированных веществ, а потому качественно однородны, благодаря чему имеется возможность их сравнения.

Энергию потребления равную по величине затраченному труду назовем *необходимой энергией потребления* (E_n), т.е. $E_n = A$.

Та часть энергии потребления, которая превышает по величине необходимую энергию, наречем *прибавочной энергией потребления* (ΔE).

Прибавочная энергия потребления – это основа основ существования и развития человеческой цивилизации, поэтому всякое общество крайне заинтересовано в наращивании ее количества.

Вследствие этого энергия потребления, содержащаяся в отдельно взятом продукте потребления, в обществе, как правило, делится на необходимую и прибавочную энергию:

$$E = E_n + \Delta E,$$

где E – энергия потребления,

E_n – необходимая энергия,

ΔE – прибавочная энергия.

Используя модель потребления (2), преобразуем последнее выражение:

$$\Phi \cdot P_n = \Phi \cdot P_n + \Phi \cdot \Delta P$$

$$P_n = P_n + \Delta P,$$

где P_n – продукт потребления,

P_n – необходимый продукт,

ΔP – прибавочный продукт.

Таким образом, продукт потребления относительно энергии потребления в обществе делится на необходимый и прибавочный продукт.

В сфере распределения происходит изменение статуса экономического субъекта – здесь он превращается из производителя в продавца, а из потребителя – в покупателя, т. е. становится двойственен в своих отношениях.

Изменение статуса субъекта отпечатывается на его отношении к продукту труда и продукту потребления, которые становятся для него товаром. **Товар** – это объект обмена, который является для продавца продуктом труда, а для покупателя продуктом потребления. Таким образом, товар, с одной стороны, продукт труда, а с другой стороны, продукт потребления, т. е. двойственен в своей сущности.

Экономический субъект как продавец предлагает свой товар. **Предложение товара** – желания продавца обменять свой товар на чужой. Продукт труда ($P_{тр}$) для продавца пребывает в ипостаси предлагаемого товара ($T_{пр}$), т.е. $T_{пр} = P_{тр}$.

Экономический субъект как покупатель спрашивает чужой товар. **Спрос товара** – это желания покупателя получить чужой товар в обмен на собственный. Продукт потребления ($P_{пот}$) для покупателя в акте обмена пребывает в ипостаси спрашиваемого товара ($T_{сп}$), т.е. $T_{сп} = P_{пот}$.

Участвуя в обмене, экономический субъект претендует не только на необходимую энергию потребления в полном объеме, но и на долю прибавочной энергии потребления, заключенную в спрашиваемом товаре, как продукте потребления. В связи с тем, что акт обмена совершается в определенных условиях, субъекту удастся использовать некоторые из них, чтобы влиять на соотношение затраченного труда и планируемой пользы.

Все множество факторов обмена можно разбить на четыре группы: вещественный, природный, человеческий, общественный.

Вещественный фактор включает в себя разнообразные средства обмена, которые используются или сопутствуют процессу обмена (весы, прилавки, упаковка, тара и т. д.). Например, подкручивая весы или облегчая весовые гири, можно повлиять на соотношения труда и пользы.

Природный фактор – это погода, климатическая зона, сезон года, время суток и т.п. В частности, жара влияет на срок годности скоропортящихся продуктов, что, в свою очередь, оказывает влияние на уступчивость продавца.

Человеческий фактор. Обмен есть момент межличностного отношения, где происходит не только вещественный обмен, но устанавливается психический контакт на информационном и эмоциональном уровне. Посему человеческие особенности (знания, умения, опыт, сноровка, тип характера и т. д.) оказывают влияние на взаимоотношения между людьми. Так, умение экономического субъекта уговаривать, убеждать, навязывать свое мнение другому субъекту позволяет выгодно обменять свой товар.

Общественный фактор. Всё многообразие отношений в обществе: общественное мнение, традиции, обычаи, реклама – оказывает определенное влияние на участников обмена. Например: общественное мнение о полезности или вредности какого-нибудь продукта оказывает влияние на спрос данного вида товара.

Все те факторы, которые экономический субъект задействует при обмене, представляют собой конкретные условия обмена. Характер использования условий обмена детерминируем как эффективность использования условий обмена и обозначим буквой «Б». Из основного физиологического условия существования человека следует, что этот показатель не может быть меньше единицы ($B \geq 1$). **Эффективность условий обмена** – это безразмерный показатель, показывающий, во сколько раз польза превышает труд.

Тогда соотношение между трудом «А» и пользой «Е», которое планирует достичь при обмене экономический субъект, представим в математической форме:

$$B \cdot A = E. \quad (5)$$

В данном выражении отображается восприятие человеком его вегетативных ощущений труда и пользы как двух различных форм энергии человеческого тела. Ввиду того, что энергия человеческого тела представлена в абстрактной форме, данное выражение назовем **уравнением соотношения труда и пользы в абстрактной форме.**

Используя выражение затраченного труда (3) и выражение планируемой пользы (4), преобразуем уравнение (5):

$$B \cdot \varepsilon \cdot x \cdot \Pi_{\text{тр}} = y \cdot \Pi_{\text{пот}} \cdot \Phi. \quad (6)$$

В уравнении отображено соотношения труда и пользы в осязаемой, вещественной или *конкретной форме.*

В сфере распределения происходит превращение продукта труда и продукта потребления в товар, т.е. $T_{np} = \Pi_{tp}$ и $T_{cn} = \Pi_{no}$, поэтому уравнение (6) обретает особую, *товарную форму*:

$$B \cdot \mathcal{E} \cdot x \cdot T_{np} = y \cdot T_{cn} \cdot \Phi.$$

Модифицируем полученное уравнение – замаскируем те члены уравнения, которые экономический субъект никогда и никому не раскрывает во время обмена, для чего объединим их в один фактор «ЦЕНА»:

$$\frac{B \cdot \mathcal{E}}{\Phi} = \text{ЦЕНА}.$$

Раскроем сущность фактора «ЦЕНА»:

$$\text{ЦЕНА} = \frac{B \cdot \mathcal{E}}{\Phi} = \frac{E \cdot a \cdot T_{cn}}{e \cdot A \cdot T_{np}} = \frac{y T_{cn}}{x T_{np}} = \frac{n \cdot T_{cn}}{1 \cdot T_{np}},$$

где $B = E/A$; $E/e = y$; $A/a = x$; $y/x = n$.

Цена предлагаемого товара, или просто **цена** – означает, сколько единиц спрашиваемого товара приходится на одну единицу предлагаемого товара; определяется трудоемкостью условий производства предлагаемого товара, эффективностью условий потребления спрашиваемого товара и эффективностью использования условий обмена; имеет размерность равную отношению спрашиваемого товара к предлагаемому товару.

В результате всех преобразований соотношения труда и пользы (5) получаем уравнение стоимости предлагаемого товара:

$$\text{ЦЕНА}(x T_{np}) = y T_{cn}. \quad (7)$$

ОПРЕДЕЛЕНИЕ. Стоимость предлагаемого товара – это количество спрашиваемого товара, которое желает получить продавец в обмен на свой товар, исходя из цены предлагаемого товара.

Выражение (7) является уравнением соотношения труда и пользы в *меновый, или стоимостной форме*.

Стоимость предлагаемого товара – это внешняя, открытая форма условия товарообмена предназначена для всеобщего обозрения, где соотношение труда и пользы намеренно завуалировано так, чтобы не было доступно чужому восприятию. Стоимостная форма необходима экономическому субъекту для того, чтобы при обмене, утаивая свои исходные данные, иметь возможность присваивать наряду с необходимым продуктом как можно большую долю прибавочного продукта.

Как видим, экономическому субъекту достаточно знаний, чтобы спрогнозировать стоимость собственного товара еще до начала обмена. Стоимость, что являться на свет раньше, чем сам обмен, назовем *нулевой*.

Заметим, что нулевую стоимость не только можно, но и необходимо заблаговременно определять, причем, обоим участникам обмена. В силу того, что спрашиваемый товар является продуктом потребления, который делится на необходимый и прибавочный продукт, обмен, по сути, есть момент распределения необходимого и прибавочного продукта, а стоимость – инструмент этого распределения. А раз так, то всякий обмен предполагает наличие у ее участников инструмента распределения (стоимости) еще до начала дележа.

Нулевая стоимость – это первая историческая форма стоимости, без которой обмен просто не мог начаться. Она является предтечей меновых, экономических отношений.

Итак, мы получили в своем распоряжении то, что искали, базовое понятие экономики – уравнение нулевой стоимости относительно экономического субъекта.

Заключение

1. Обладая дефиницией стоимости, можем идентифицировать ошибку в уравнении меновой стоимости, допущенную еще Аристотелем. В данном уравнении отсутствует обязательный элемент обмена – цена, что и ведет к абсурду. Откорректируем уравнение стоимости акта обмена,

рассмотренного Аристотелем. Дано: спрашивается товар «дом», предлагается товар «ложа», цена предлагаемого товара равна 0,2 дома за одну ложу. Тогда уравнение стоимости будет иметь следующий вид:

$$\text{ЦЕНА} \cdot 5\text{лож} = 0,2 \frac{\text{дом}}{\text{лож}} \cdot 5\text{лож} = (0,2 \cdot 5)\text{дом} = 1\text{дом}.$$

2. Первые в истории человечества акты обмена можно условно разделить на три этапа: первый, подготовительный этап – установление нулевой стоимости; второй этап – торг, который начинается с «борьбы» двух нулевых стоимостей и заканчивается появлением меновой стоимости; третий этап – непосредственный обмен товарами. Представленный выше генезис нулевой стоимости есть, по сути, момент исследования первого этапа. В свою очередь, обладание уравнением нулевой стоимости для обоих участников обмена дает возможность детально просканировать процесс торга и выявить все потенциальные варианты меновой стоимости, а также определить условие окончания торга. Таким образом, уравнению нулевой стоимости предназначена роль исходного, базового понятия в деле познания первой исторической формы обмена – случайного товарообмена.

Литература

1. Аристотель. Сочинения в четырех томах: [Перев. и ред. А.И. Доватура] / Аристотель. М.: Мысль, 1983. Т4. 830 с.
2. История экономических учений: [Учеб пособие] / Под ред. В Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2008. 784 с. (Высшее образование).
3. Костюк В. Н. История экономических учений / В. Н. Костюк. М.: Центр, 1997. 224 с.
4. Маркс. К. Капитал. Критика полит. экономии / К. Маркс. Т. 1; Кн. 1: Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1988. VI, 905 с., ил., портр.

5. Основы физиологии человека: [Учебник. Изд 2-е испр.] / Н.А. Агаджанин, И.Г. Власова, Н.В. Ермакова, В.И. Торшин. М.: РУДН, 2005. 368 с. ил.
6. Семенов Ю. И. На заре человеческой истории / Ю. И. Семенов. М.: Мысль, 1989. 318 с.
7. Ядгаров Я. С. История экономических учений: [Учебник] / Я. С. Ядгаров. М.: ИНФРА–М, 2006. 480 с. (Высшее образование).

References

1. Aristotel. Sochineniya v chetyrekh tomakh: [Perev. i red. A.I. Dovatura] / Aristotel. М.: Mysl, 1983. Т4. 830 с.
2. Istoriya ekonomicheskikh ucheniy: [Ucheb posobie] / Pod red. V Avtonomova, O. Ananina, N. Makashevoy. М.: INFRA-M, 2008. 784 с. (Vysshee obrazovanie).
3. Kostyuk V. N. Istoriya ekonomicheskikh ucheniy / V. N. Kostyuk. М.: Tsentr, 1997. 224 с.
4. Marks. K. Kapital. Kritika polit. ekonomii / K. Marks. Т. 1; Кн. 1: Protsess proizvodstva kapitala. М.: Politizdat, 1988. VI, 905 с., ил., portr.
5. Osnovy fiziologii cheloveka: [Uchebник. Izd 2-e ispr.] / N.A. Agadzhanin, I.G. Vlasova, N.V. Yermakova, V.I. Torshin. М.: RUDN, 2005. 368 с. ил.
6. Semenov Yu. I. Na zare chelovecheskoy istorii / Yu. I. Semenov. М.: Mysl, 1989. 318 с.
7. Yadgarov Ya. S. Istoriya ekonomicheskikh ucheniy: [Uchebник] / Ya. S. Yadgarov. М.: INFRA–М, 2006. 480 с. (Vysshee obrazovanie).