

**РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН**

**УДК 330.101.2**  
**На правах рукописи**

**РОМАНОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ, к.э.н.**

**ЭНЕРГОЭНТРОПИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ  
ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ**

**Специальность 08.00.01- политическая экономия**

**Алматы, 2009**

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b>	<b>4</b>
<b>Глава I. Предмет и методы политической экономии</b>	
1.1 Предмет политической экономии	9
1.2 Методы политической экономии	18
1.3 Критика теории классового характера политической экономии	20
<b>Глава II. Товарное производство</b>	
2.1 Материальное производство	23
2.2 Товарное производство	27
2.3 Товар и его свойства	27
<b>Глава III. Теория экономических мотиваторов</b>	
3.1. Анализ спроса	41
3.2. Анализ предложения	51
3.3. Равновесие спроса и предложения. Стоимость	56
<b>Глава IV. Труд и прибавочная стоимость</b>	
4.1. Тройственный характер труда, заключенного в товаре	61
4.2. Общественно необходимый труд	68
4.3. Закон стоимости или предельная полезность?	72
4.4. Теория необходимого и прибавочного труда	79
<b>Глава V. Рождение капитала. Превращение труда в товар</b>	
5.1. Доиндустриальные (докапиталистические) способы производства	93
5.2. Капиталистический способ производства	97
5.3. Труд как товар	98
<b>Глава VI. Диалектика прибавочной стоимости</b>	<b>113</b>
<b>Глава VII. Первоначальное накопление капитала. Закон первоначального накопления</b>	<b>122</b>
7.1. Переходный период от первобытнообщинного способа производства к рабовладению	131
7.2. Переходный период от рабовладельческого способа производства к феодализму	134
7.3. Переходный период от капиталистического способа производства к социализму	137
<b>Глава VIII. Производство прибавочной стоимости при капитализме. Сущность капиталистической эксплуатации</b>	<b>151</b>
<b>Глава IX. Постоянный и переменный капитал</b>	<b>164</b>
<b>Глава X. Различные способы производства прибавочной стоимости</b>	
10.1 Производство абсолютной прибавочной стоимости	176
10.2 Производство относительной прибавочной стоимости	184
10.2 Производство избыточной прибавочной стоимости	188
<b>Глава XI. Распределение прибавочной стоимости в капиталистической системе</b>	<b>192</b>
11.1 Заработная плата	193
11.2 Капиталистическая прибыль	198
11.3 Норма прибыли	200
11.3 Норма эксплуатации	205
<b>Глава XII. Механизмы регулирования процесса распределения прибавочной стоимости и методы повышения прибыли</b>	<b>208</b>
12.1 Абсолютная прибыль	208
12.2 Относительная прибыль	210

12.3 Избыточная прибыль	211
12.4 Ратифицированная прибыль	212
а) Ратифицированная прибыль I	212
б) Ратифицированная прибыль II	212
12.5 Общая масса прибыли	215
<b>Глава XIII. Капитал основной и оборотный.</b>	
<b>Производительный и непроизводительный капитал.</b>	
<b>Активная и пассивная часть капитала</b>	217
13.1 Основной и оборотный капитал	217
13.2 Капитал производительный и не производительный	227
13.3 Активный и пассивный капитал	229
<b>Глава XIV. Капиталистические издержки производства.</b>	
<b>Средняя прибыль и цена производства.</b>	232
14.1 Капиталистические издержки производства	232
14.2 Образование средней нормы прибыли и цены производства	236
<b>Глава XV. Земля и земледелие при капитализме.</b>	244
15.1 Земельная рента	244
15.2 Абсолютная рента	246
15.3 Дифференциальная рента	247
<b>Глава XVI. Теория социалистического способа производства.</b>	254
16.1 Истоки социалистического мировоззрения	254
16.2 Социальная справедливость	257
16.3 Социальная справедливость и современность	260
16.4 Социалистическая экономическая система	265
16.5 Теория социального минимума и социального максимума	269
<b>Глава XVII. Коммунизм или постиндустриализм?</b>	273
17.1 Экономическое будущее развития человеческого общества	273
17.2 Коммунизм	274
17.3 Постиндустриальное общество	280
а) Общая характеристика	280
б) Первая стадия развития постиндустриальной системы	282
б) Вторая стадия развития постиндустриальной системы	286
<b>Послесловие</b>	289

## ВВЕДЕНИЕ

В последние годы, начиная с начала 90-х годов прошлого столетия, и заканчивая сегодняшним днем, продолжается падение значения и авторитета политической экономии в системе общественных наук. Это связано, в первую очередь, с процессом распада СССР и с крахом мировой социалистической системы. Это вызвало коллапс тех наук, которые, так или иначе, использовались социалистическими идеологами в политической и классовой борьбе. Произошла переоценка общественных ценностей, в том числе, и в области науки. В угаре «демократизации общества» анафеме были преданы целые научные дисциплины, произошло уничтожение целого культурного и научного пласта. Этот период можно сравнить только со временами Великой Инквизиции. Не обошел этот печальный процесс и политическую экономию. Прежде всего, эта научная дисциплина пострадала только лишь из-за своего названия. Дилетантствующие демократы от науки увидели в слове «политическая» некую крамолу, хотя никакого политического подтекста это слово в названии этой науки не несло. Несведущие люди отождествляли политическую экономию с марксистско-ленинской политической экономией, не вдаваясь в подробности, что эта научная дисциплина родилась задолго до того, как из-под пера К.Маркса вышел в свет его знаменитый «Капитал». Надо сказать, что термин «политическая экономия» впервые был введен в обиход французским экономистом в А. Монкретьеном (1576-1621) для обозначения комплекса экономических наук.

Теперь, когда прошло достаточно долгое время, для того, чтобы угас пыл уничтожения инакомыслия, пришла пора более осмысленных действий, а именно, подошла пора ревизии того теоретического наследия, которое оставил нам К.Маркс в области экономической теории. Переосмысление основных научных постулатов марксистской экономической теории не должно быть ревизией того, что не прошло испытание временем, а именно, его прогнозы по развитию капиталистического способа производства, учение о классовой борьбе и т.д., а должно стать развитием тех его концепций и доктрин, которые являются основой основ, краеугольным камнем всей системы марксистской теории. Здесь имеется в виду марксистская теория прибавочной стоимости.

На протяжении долгих десятилетий теория Маркса была доминирующей в системе всех экономических теорий, в системе экономических наук. Лично мне представляется, что и в современную эпоху «Капитал» Маркса не утратил своей научной значимости и актуальности. По крайней мере, на мой взгляд - это одна из самых логичных и законченных теорий капиталистического способа

производства эпохи индустриальной системы хозяйствования. Не секрет, что многие экономические научные исследования современности берут на вооружение и элементы марксистской теории. И это правильно, ведь и Маркс, в свое время, использовал в своих исследованиях, как труды экономистов предшествовавшей эпохи, так и труды своих современников. Полное и безоглядное отрицание Маркса было бы настолько глупой вещью, как и отрицание мировой исторической наукой существования Наполеона Бонапарта.

Главная же трагедия марксистской экономической теории состоит в её беспредельной догматизации и подтасовке фактов под политические и идеологические цели в социалистический период. В СССР и в других странах социалистического лагеря существовала целая изоцированная система подавления любых попыток отклонения или ревизии марксистской теории, кроме тех, которые были санкционированы официально и подвергнуты политической цензуре. Такое положение никак не стимулировало развитие и прогресс экономической науки. Кроме того, ученые-экономисты в странах социалистической системы находились в условиях научной самоизоляции, что также способствовало «замерзанию» экономической научной мысли.

Одна из задач этой книги - заявить о необходимости дать импульс к возрождению и развитию политической экономии после десятилетий забвения. Не стоит бояться использовать термин «политическая экономия», это – не лженаука и не падчерица экономической теории. Это самостоятельная научная дисциплина, имеющая право на собственную жизнь. Надо вернуть политической экономии незаслуженно отнятый престиж и незаслуженно отнятое «королевское» место в системе общественных наук.

Марксистская политическая экономия уже давно не является доминирующей экономической теорией, поэтому и логически, и исторически, если она хочет получить право на дальнейшую жизнь, она не должна оставаться прежней, а должна быть подвергнута существенной ревизии, подвергнута ряду существенных изменений и трансформаций. Без этого, в старом своем обличье, она практически не приемлема для современной действительности. Маркс не создавал теорию для сегодняшнего дня, он и не мог этого сделать, поскольку жил и творил в эпоху развитых аграрных отношений в области экономики, в эпоху только-только зарождавшейся крупной промышленности. А Германия, где собственно, Маркс и писал свой «Капитал» в те годы вообще не относилась к числу индустриальных держав. Основой ее экономики было аграрное хозяйство. В силу этих обстоятельств, Маркс не мог понять, да и не понимал до конца, природы и сущности индустриального капитализма. Можно сказать, что в трудах Маркса отражена только юность промышленной системы. Зрелость и расцвет промышленного капитализма

наступили намного позднее смерти самого Маркса. Именно в силу того обстоятельства, что Маркс не мог воочию видеть отношения в развитых индустриальных системах, он не мог адекватно и правильно оценивать капиталистический способ производства. От того то и кажутся весьма незрелыми его теории стоимости, прибавочной стоимости и капитала. Наиболее яркими и завершенными страницами теории Маркса являются его учения о ренте, торговом и ссудном капиталах, т.к. эти явления к моменту создания его теории политической экономии были уже в значительной мере сформированы и были вполне зрелыми, а потому и могли быть подвергнуты достаточно качественному анализу. Но даже эти главы теории Маркса должны быть подвергнуты значительной ревизии и систематизации для того, чтобы соответствовать современной действительности, так как современные банки и предприятия торговли, а также современное сельское хозяйство разительно отличаются от своих предшественников марксовской эпохи.

Создавая свою теорию, Маркс также использовал философские достижения своего времени, но и они с течением времени претерпели значительные изменения, либо получили совершенно новое звучание. С того времени было сделано очень много больших и серьезных открытий в самых различных отраслях науки, некоторые из которых, полностью перевернули человеческое представление об окружающем мире. Все эти разительные изменения в научном восприятии мира и окружающей действительности делают теорию Маркса устаревшей и частично потерявшей свою научную актуальность, поэтому требуется детальное и критическое осмысление всего научного наследия Маркса при создании новой современной теории политической экономии.

У Маркса было очень много последователей, его теория получила большое распространение, но, к сожалению, очень многое в этой теории было впоследствии, в значительной мере, политизировано и использовалось не как сугубо научная аргументация, а в качестве инструмента политической и классовой борьбы. Практически все научные дополнения, сделанные в теорию Маркса в советский период не выдержали испытания временем и сыграли для данной теории роковую и фатальную роль. Однако, при всем при этом, нельзя не упомянуть одного из самых талантливых последователей К.Маркса - Ленина В.И. При всей преступности использования Лениным достижений марксистской теории, он, однако, внес значительный научный вклад в ее развитие. Однако же, большую часть своих научных работ и большую часть своих политических усилий Ленин направил на изучение тупикового ответвления индустриальной системы – монополистического капитализма, а также на идеологическую борьбу с ним. Монополистический капитализм, или империализм, выражаясь сугубо медицинским языком, есть патология в развитии капиталистического способа производства, это своеобразная и

специфическая раковая опухоль, которая развилась на фоне каких-то временных расстройств в системе развития промышленного капитализма. Ленин ошибочно принял это патологическое ответвление за закономерное окончание и завершение капиталистического способа производства. Однако ход истории показал, что эта опасная болезнь характерна не только для капитализма, но и для социалистической системы. Скорее - это политический феномен, нежели экономический. Это явление, тормозящее всякое прогрессивное поступательное развитие. Ленин в своей работе «Империализм как высшая стадия капитализма» дал исчерпывающую характеристику этому политическому и экономическому явлению, но этот феномен, язву на теле капитализма он принял за смертельную болезнь, за естественный процесс умирания капиталистического способа производства, за закономерную последнюю стадию его развития. Ленин искренне считал, что капитализм не может не перерасти в империализм. Детально и скрупулезно исследовав монополистический капитализм, он даже выявил пять признаков имманентных империализму. Но дальнейший ход исторического и экономического развития с беспощадной жестокостью опроверг практически все постулаты ленинской теории об империализме. В современном мире едва ли можно найти хотя бы половину из тех признаков империализма, так детально описанных Лениным. Жесткое ограничение деятельности современных монополий, производимое государственными аппаратами индустриально развитых держав, практически уничтожило империализм как экономическое явление. Антимонопольные законодательства помогают развитым обществам успешно бороться с этой политической и экономической патологией. Сегодня мы являемся свидетелями разрушения последней капиталистической империи - США, которая рушится под давлением глобального экономического кризиса. Но, не смотря на эти обстоятельства, огромной заслугой Ленина является разоблачение этой вреднейшей для мирового сообщества сущности монополизма. Ленин вооружил своих современников знанием, с помощью которого общество стало способным бороться с этим экономическим заболеванием. Как это ни парадоксально, но именно социалисты выработали теоретическую основу для разработки лекарства для выживания и оздоровления капиталистического способа производства. Эти разработки актуальны и в сегодняшнее время, когда мы видим, как некоторые страны все же еще не выработали полного иммунитета от монополизма, и мы видим, как появляются некоторые его признаки в этих странах, как его метастазы охватывают определенные отрасли экономической и политической жизни.

К сожалению, Ленин не внес в теоретические основы марксистской политической экономии принципиально нового знания. В его трудах не получили дальнейшего развития ни теория стоимости, ни теория прибавочной стоимости, прибыли и капитала. Но, даже имея значительные

слабые, в теоретическом плане, места, марксистская политическая экономия на протяжении десятилетий противостояла жестокой критике и успешно существовала. Не является секретом, что попытки критики марксизма, чаще всего, имели вполне определенный политический подтекст и политическую цель. Именно из-за этой политизированности, критика была нацелена совсем не на те стороны марксистской теории, на которые ее следовало бы ориентировать.

Последний глобальный экономический кризис, разразившийся в 2007 году с ипотечного кризиса в США, и разросшийся впервые до мирового уровня, вызвал новую волну интереса к политической экономии вообще, и марксистской теории в частности. В некоторых странах «Капитал» К.Маркса стал настоящим бестселлером. Именно сейчас пришло время взглянуть на экономическое развитие по-новому. На фоне кризиса многие ученые уже заговорили о крахе западной экономической науки, о том, что пришло время полностью пересмотреть ее постулаты, которые на поверку оказались ложными и не жизнеспособными. «Какие можно назвать достижения экономической науки, кроме ее неспособности предсказывать и предотвращать кризисы, включая и наблюдаемый сейчас крах кредитной системы? Почему так получается?»<sup>1</sup> Французский ученый Жан-Филлип Бушо также считает, что все проблемы свободного рынка начались в середине 50-60-х годов, когда рынок рассматривался не как научный объект, нуждающийся в тщательном изучении и описании, а больше как пропагандистская машина в борьбе с коммунизмом. Действительно, все методы экономического прогнозирования, во многом основанные на западных теориях, особенно на так любимой ранее западными учеными теории предельной полезности, на поверку оказались ни к чему не годными, т.к. в их основе лежит заведомо ложная и очень примитивная научная доктрина. Именно западную экономическую науку и разработанные внутри ее методы экономического прогнозирования можно поставить в один ряд с астрологией, хиромантией и алхимией.

---

<sup>1</sup> Jean-Philippe Bouchaud. Economics needs a scientific revolution // Nature. V. 455. P. 1181 (30 October 2008)



## **ГЛАВА I. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ**

### **1.1. Предмет политической экономии**

Изучение и критика марксистской политической экономии должна начинаться с анализа подхода К. Маркса к самому понятию политической экономии. Его глубочайшая ошибка заключалась в том, что, рассматривая политическую экономию как самостоятельную научную дисциплину, Маркс сузил границы ее интересов до изучения связи человека с обществом и орудиями производства, упуская из виду, что экономический процесс, – есть процесс взаимодействия человека со всем окружающим миром, с природой в самом широком ее понимании. Этим самым, Маркс обеднил собственную теорию, вырвав из поля ее восприятия целый огромный пласт, значимость которого чрезвычайно велика. Именно поэтому и возникает у Маркса, да и не только у него, ошибочное, или не полное понимание предмета политической экономии.

Марксистская теория определяет политическую экономию как науку, изучающую общественные отношения людей, возникающие в процессе производства, но вовсе не занимающуюся изучением самого процесса производства. Но ведь нельзя при таком подходе, до конца раскрыть и понять трудовую природу стоимости и природу прибавочной стоимости, учитывая, что эти две субстанции рождаются и создаются именно в процессе производства. Именно производство, как основная хозяйственная деятельность человека определяет производственные отношения. Степень развития производства определяет, какие формы примут производственные отношения. Невозможно исследовать производственные отношения в отрыве от исследования самого процесса производства.

Политическая экономия – есть наука о хозяйственной деятельности человека. Ошибочное понимание категории человеческого труда порождает у Маркса ошибочное же понимание хозяйственной деятельности, а вместе с тем и неправильное понимание политической экономии. Человеческий труд в понимании Маркса, - это целенаправленная деятельность человека, в результате которой он создает для себя материальные блага. Маркс интуитивно упоминает, что в процессе труда человек действует на предмет природы, но не заостряет на этом факте особого внимания. Труд интересует Маркса, прежде всего, лишь как действие человека, как процесс сам по себе. Он писал: «Если отвлечься от определённого характера производительной деятельности и, следовательно, от полезного характера труда, то в нём остаётся лишь одно, - что он есть расходование человеческой рабочей силы. Как портняжество, так и ткачество, несмотря на качественное различие этих видов производительной деятельности, представляют собой производительное

расходование человеческого мозга, мускулов, нервов рук и т. д. и в этом смысле — один и тот же человеческий труд. Это лишь две различные формы расходования человеческой рабочей силы».<sup>1</sup>

Но ведь труд - это не просто процесс, какое-то механическое действие, производимое человеком. Это процесс воздействия человека на физическую материю, на природу, процесс взаимодействия человека с природой. Упуская из вида это обстоятельство, Маркс делает вывод, что хозяйственная деятельность человека — есть процесс непрерывного создания человеком материальных благ, сознательно исключив из этого процесса значение окружающего материального мира. А ведь без осознания того, что труд — это физический процесс влияния человека на материю, процесс труда становится бессмысленным и бесполезным, он становится процессом ради процесса. Тем самым, Маркс ограничивает круг своих исследований, так как труд, в самом широком экономическом смысле, - есть не что иное, как процесс сопротивления человека силам Природы, противостояние, изменение и подчинение Природы. По словам известного русского философа С.Н. Булгакова: «Хозяйство есть борьба человечества с стихийными силами природы в целях защиты и расширения жизни и очеловечивания природы, превращения ее в потенциальный человеческий организм».<sup>2</sup> Неосознанное отрицание Марксом природного фактора привело его к неправильному пониманию процесса труда и процесса производства. Маркс не увидел и не понял того, что в процессе производства принимают участие и силы Природы, что процесс производства, — это не только лишь процесс соединения человеческого труда, как целесообразной деятельности с орудиями производства, но и процесс воздействия человеком на материю, процесс соединения человеческих усилий с Природой, процесс осознанного и целенаправленного изменения формы материи человеком. Хозяйственная деятельность свойственна только человеку, так как основывается на разумных действиях человека в его противостоянии враждебным силам природы, кроме того, в своей хозяйственной деятельности люди используют деятельность животных и растений, т.е. деятельность самой природы.

У соратника К.Маркса Ф.Энгельса определение политической экономии сформулировано следующим образом: «Политическая экономия, в самом широком смысле, есть наука о законах, управляющих производством и обменом материальных жизненных благ в человеческом обществе».<sup>3</sup> Нельзя не согласиться с Энгельсом в его формулировке, что политическая экономия изучает законы хозяйственной деятельности, но в отличие от Маркса, Энгельс замечателен тем, что даже не упоминает о

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», т. I, с. 53

<sup>2</sup> Булгаков С.Н. «Философия хозяйства», стр. 37, Москва, «Наука» 1990 г.

<sup>3</sup> Энгельс Ф. «Анти-Дюринг» стр. 146, Москва, Издательство политической литературы

производственных отношениях как о непереносимом факторе производства, и также как Маркс Энгельс вообще игнорирует участие природных материальных факторов в процессе труда. А как марксистская теория трактует категорию производственных отношений? «Они (люди) не могут производить, не соединяясь известным образом для совместной деятельности и для совместного обмена своей деятельностью. Чтобы производить, люди вступают в определенные связи и отношения, и только через посредство этих общественных связей и отношений существует их отношение к природе, имеет место производство». Это определение Маркс вывел в своем труде «Критика политической экономии». Здесь мы можем увидеть, что Маркс вскользь упомянул об отношении людей к природе в процессе производства, но он не развил эту мысль до логического завершения. Система производственных отношений должна обязательно включать в себя и систему взаимодействия человека с окружающим миром, с Природой.

В процессе производства человек непосредственно воздействует на окружающую среду, на экологическую систему. Степень развития силы этого воздействия и прямо и косвенно определяет качественный характер общественных и производственных отношений, возникающих в экономической системе.

Производство теоретически может осуществляться и без каких-либо общественных отношений. Представим себе существование ряда сепаратных друг от друга натурально-хозяйственных единиц, например фермерских семей, где внутри каждой семьи производятся материальные блага для собственного потребления. И если эти семьи не поддерживают между собой никаких связей, не вступают друг с другом в операции обмена или купли-продажи, если они изолированы друг от друга, то в этом случае, производители не вступают ни в какие общественные или производственные отношения между собой. Однако эти субъекты хозяйствования объединены одной общей характеристикой – у них одна цель – выжить, бороться за свое существование, противостоять и подчинять окружающую среду. Эта их первейшая задача и объединяет их в главное производственное отношение – воздействию и подчинении сил природы для своих экономических целей. Интуитивно К.Маркс подчеркивал, что: «Труд есть прежде всего процесс, совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой. Веществу природы он сам противостоит как сила природы. Для того чтобы присвоить вещество природы в форме, пригодной для его собственной жизни, он приводит в движение принадлежащие его телу естественные силы: руки и ноги, голову и пальцы. Воздействуя посредством этого движения на внешнюю природу и изменяя её, он в то же время изменяет свою собственную

природу. Он развивает дремлющие в ней силы и подчиняет игру этих сил своей собственной власти»<sup>1</sup>, однако, в дальнейших своих научных изысканиях он никак не учитывает этого своего открытия и полностью его игнорирует. «Активное воздействие человека на природу, т. е. труд, можно рассматривать как управление энергетическими потоками внешней природы, причем источником энергии для этого служит сама природа, а трудовая деятельность совершается только тогда, когда энергии получается, накапливается больше, чем затрачиваться».<sup>2</sup> Исходя из этого, можно сделать вывод, что производственные отношения – это не только отношения между людьми в процессе производства, но также и отношения между человеком как субъектом хозяйства и окружающим миром как объектом хозяйства. Ведь именно из Природы Человек черпает все свои богатства.

К.Маркс и его соратник Ф.Энгельс абсолютно правы в одном, утверждая, что политическая экономия – это наука, охватывающая своим влиянием все общество в целом. Политическая экономия, вне всякого сомнения, есть наука всеобщая. Действительно, политическая экономия не интересуется частными явлениями индивидуальной трудовой или хозяйственной деятельности как таковыми. По меткому выражению Булгакова С.Н.: «Основные понятия, вырабатываемые политической экономией, даже и не могут быть применены к индивидуальному явлению, просто не годятся для него, ибо выводят за его пределы».<sup>3</sup> Индивидуальное существует в политической экономии лишь как дробная часть какой-нибудь совокупности, либо как яркий усредненный пример, как показатель этой совокупности. Фермер интересует политическую экономию не как личность, не как индивидуум Иван Иванов, а как маленькая, но репрезентативная часть класса фермеров. Отдельный товаропроизводитель выступает здесь как часть рынка и как часть всеобщей производительной силы. «Самые основные понятия политической экономии, те ее анализы, которыми она наиболее дорожит и гордится, например понятие капитала и капитализма, имеют такой именно характер совокупностей, существующих во многих явлениях вместе взятых, но ни в одном из них в отдельности».<sup>4</sup> Политическая экономия как наука имеет космологический характер, и из этой космологичности вытекает ее специфический характер как науки об общем, изучающей весьма обширную область человеческой деятельности. Во-первых, политическая экономия изучает непосредственно процесс производства материальных благ, как процесс влияния человечества на всю экосистему, на окружающий мир, изучает способы и характер этого влияния. Во-

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с.189

<sup>2</sup> Алексеев Г.Н. «"Энергоэнтропика", Москва, Знание. 1983

<sup>3</sup> Булгаков С.Н. «Философия хозяйства», стр. 218, Москва, «Наука» 1990 г.

<sup>4</sup> Булгаков С.Н. «Философия хозяйства», стр. 218, Москва, «Наука» 1990 г.

вторых, изучает характер и порядок распределения произведенных материальных благ между людьми и различными группами, законы этого распределения, сущность распределительных отношений. (Среди многих экономистов существует ошибочное суждение о не тождественности распределения и обмена. Это суждение ошибочно, т.к. обмен - есть не что иное, как одна из многочисленных форм реализации распределения материальных благ). В-третьих, политическая экономия изучает и процесс потребления обществом созданных материальных благ. Политическая экономия рассматривает потребление не как физическую или физиологическую функцию, а как функцию экономическую, т.к. сам по себе физический и физиологический процесс потребления материальных благ имеет и чисто экономический характер. Так, увеличивающееся потребление какого-либо материального блага указывает на такой экономический процесс как рост спроса на данное благо. Процесс потребления – это не только физический процесс использования или уничтожения предметов, но есть определенная функция, применяемая к результату хозяйственной или экономической деятельности общества.

Эти три основных фактора экономической деятельности: производство, распределение и потребление совершенно очевидно взаимосвязаны между собой множеством нитей. Политическая экономия не изучает эти факторы вне этих связей друг с другом. Именно изучение этих связей, этих отношений и отличает политическую экономию от целого сонма других экономических дисциплин, имеющих отраслевой и прикладной характер.

Производство как таковое – есть процесс изменения человеком предметов окружающего мира. В этом своем качестве, производство интересует физиков, экологов, химиков. Политическую экономию интересует более и значимые стороны этого процесса, а именно взаимное экономическое влияние человечества и Природы в комплексе распределительных и потребительских отношений.

Распределение – отрасль экономической деятельности не менее важная и не менее интересная, нежели производство. Однако, вне связи с производством и потреблением распределение само по себе в его чистом виде более интересно для социологов или политологов, но не для человека, изучающего политическую экономию.

Потребление же материального богатства, изолированное от производства и распределения является предметом исследования для бухгалтеров, биологов, физиологов или медиков.

Поскольку политическая экономия изучает экономическую хозяйственную деятельность людей, то политический экономист, несомненно, изучает взаимосвязь и взаимное влияние производства, распределения и потребления как основных факторов хозяйственной деятельности. Эти взаимосвязи и взаимовлияния подчиняются

определенным экономическим закономерностям, и задача политической экономии состоит в том, чтобы найти эти закономерности и их всесторонне исследовать. Производство, распределение и потребление являются предметом политической экономии, как части единого общего экономического акта. Человек, изучающий политическую экономию должен быть одновременно, в какой-то мере, физиком, физиологом, химиком, социологом, политологом, биологом, статистиком, математиком, бухгалтером, философом и т.д.

Согласно канонам марксистской политической экономии производительные силы совместно с производственными отношениями формируют определенный способ производства материальных благ. Классики марксизма, исходя из этого, утверждали, что существуют первобытнообщинный способ производства, рабовладельческий, феодальный, капиталистический, социалистический и коммунистический способы производства. Но такое определение как «способ производства материальных благ» не вполне корректно, ибо не совсем понятно, чем же отличается капиталистический способ производства от феодального? Ведь не создают же люди при капитализме материальные блага руками, а при феодализме ногами или наоборот. Феодализм и капитализм различны лишь по характеру распределения произведенных материальных благ. Гораздо корректней было бы использовать термин «способ распределения» вместо «способ производства», но, следуя традиции и отдавая дань уважения К.Марксу как ученому, в целях избежания путаницы, в дальнейшем будем использовать термин «способ производства», но вкладывая в него другое содержание. Итак, способ производства – есть система отношений между людьми, определяющая характер распределения результатов человеческого труда.

Определенная система методов добывания человеком средств существования, система методов воздействия человека на природу определяет способ хозяйственной деятельности. До сих пор история развития экономической жизни знает только три способа хозяйственной деятельности: сельскохозяйственный, смешанный (сельскохозяйственно-индустриальный) и индустриальный.

Способ производства и способ хозяйственной деятельности – понятия абсолютно различные. Способ производства по Марксу не предполагает под собой способа воздействия на предметы труда или же на материю. Это включает в свое понятие способ хозяйственной деятельности. Так, капиталистический способ производства и социалистический способ производства существуют в рамках индустриального способа хозяйственной деятельности. Способ хозяйственной деятельности – понятие более широкое, более общее и обширное, нежели понятие способа производства. Способ хозяйственной деятельности менее подвержен резким трансформациям, нежели способ

производства. Развитие системы хозяйственной деятельности оказывает огромное влияние на способ производства и это влияние не может быть обратным. В рамках определенной системы хозяйственной деятельности (хозяйствования) могут существовать лишь определенные способы производства. При индустриальном способе хозяйствования, например, существуют, как уже говорилось, капиталистический и социалистический способы производства, но не может существовать рабовладельческий способ производства. Рабовладительство существовало на Юге США в рамках сельскохозяйственного характера экономики, тогда как на индустриальном Западе был развит капиталистический способ производства. В рамках каждого способа хозяйственной деятельности существуют и функционируют несколько способов производства, причем в строгом закономерном порядке. Графически это можно изобразить следующим образом:

**Рис. 1. Взаимосвязь способов производства и способов хозяйствования**



Где 1) первобытнообщинный способ производства, 2) рабовладельческий способ производства, 3) феодальный способ производства, 4) капиталистический способ производства, 5) социалистический способ производства, 6) коммунистический способ производства.

Как мы можем видеть, первобытнообщинный способ производства и рабовладельческий способ производства объединены в рамках одного способа хозяйствования – сельскохозяйственного. Это означает, что эти способы производства основаны на аграрном хозяйстве, т.е. человек внутри этих способов производства добывает себе средства к существованию, главным образом, занимаясь растениеводством и животноводством. Развитие ремесел еще не получает в сельскохозяйственном способе широкого и массового распространения. Первобытнообщинный способ производства основан практически полностью на сельском хозяйстве. Рабовладельческий строй, сначала своего зарождения, также был основан на сельскохозяйственном производстве. Широкое распространение ремесел началось лишь на более поздних стадиях развития рабовладения. В период же становления и на ранних стадиях рабовладения ремесла не имели большого значения для экономической деятельности.

Сельскохозяйственно-индустриальный способ хозяйствования отличается от просто сельскохозяйственного тем, что при этом способе хозяйственной деятельности ремесленное дело начинает играть весьма заметную роль в экономической жизни. Возникает, так называемый, предпромышленный способ добывания материальных благ человеком. Ремесло полностью отделяется от сельского хозяйства. Если ранее, при сельскохозяйственном способе товаропроизводители были людьми универсальными, т.е. они занимались и сельским хозяйством и ремеслом, то теперь возникает специализация среди производителей, появляется разделение по профессиям. Одна часть производителей занимается исключительно сельским хозяйством, другая часть добывает себе средства к существованию исключительно ремесленным промыслом. Дальнейшее развитие сельскохозяйственно-индустриального способа хозяйственной деятельности обусловило переход от рабовладельческого способа производства к феодальному, а от феодального к капиталистическому. Бурный рост ремесел при феодализме, расширяющийся процесс общественного разделения труда вызвали к жизни развитие промышленности. На этом этапе сначала заканчивается господство сельского хозяйства в экономике, а затем заканчивается и паритет сельского хозяйства и ремесел. Промышленность становится определяющей формой хозяйственной деятельности человека. Но в период раннего капитализма промышленность еще не является доминирующей отраслью в экономике. Капиталистические производственные отношения активно зарождаются, прежде всего, сначала в сельскохозяйственном секторе. Еще задолго до появления первых мануфактур, этих предвестников капитализма, капиталистические производственные отношения возникли в торговле и в сельском хозяйстве. Лишь начало процесса кооперации ремесленников, образование цехов и мануфактур, ознаменовало начало господствования капитализма в промышленности. Только после триумфа первой промышленной революции, произошедшей в Англии на рубеже XVIII и XIX веков, началась эра индустриального способа хозяйствования, или, иначе говоря, индустриализма.

Индустриальный способ хозяйствования основан на производстве материальных благ, на воздействии человека на природу промышленным способом, т.е. на широком применении машин. Удельный вес продукции, произведенной промышленностью, значительно превышает удельный вес продукции сельского хозяйства. Да и само производство сельскохозяйственной продукции налажено промышленным способом, т.е. с широким применением машин и механизмов. Промышленный способ хозяйствования становится основным способом производства материальных благ. Появляется даже весьма специфическая отрасль в экономике – производство средств производства. Продукция сельскохозяйственного производства, по большей части, не потребляется



сразу, а подвергается вторичной обработке промышленностью и превращается уже в промышленную продукцию. Человеческий труд сводится теперь к несложным и однообразным операциям, наблюдением и обслуживанием машин и механизмов. Все более увеличивается дистанция и противоречия между умственным и физическим трудом.

В рамках индустриального способа хозяйствования известны два способа производства: капиталистический и социалистический. Оба способа производства основаны на широкомасштабном использовании машин при создании материальных благ. Эти два способа производства – родные братья, рожденные одним способом хозяйственной деятельности – индустриализмом. Но между ними существует значительная разница, основанная на различных принципах распределительных отношений, порожденной разницей в отношениях собственности. Нивелирование или изменение этих противоречий неизменно приводит к трансформации капитализма в социализм и наоборот. Из этого следует, что разница между капитализмом и социализмом есть разница сугубо экономическая, но которой многие стараются придать идеологический и политический оттенок. Более детально это обсуждается в последующих главах. В дальнейшем в местах, где будут употребляться слова «индустриализм», «индустриальная система», – это означает, что все сказанное относится в равной степени, как к капиталистическому способу производства, так и к социалистическому способу производства.

Согласно изложенному ранее, за эпохой индустриализма последует эпоха постиндустриального способа хозяйствования. Постиндустриальная система – это система, при которой человек фактически освобождается от физического труда в процессе производства материальных благ. В своей приведенной выше диаграмме в рамки постиндустриализма включен также коммунистический способ производства. Сделано это намеренно и далее, в последних главах, будут приведены подробные комментарии к этому факту.

Итак, мы можем заметить, если следовать вышеизложенному, то способы производства и способы хозяйствования находятся в строгом заданном соответствии, и в этом соответствии есть определенная закономерность.

Выше уже упоминался пример Южных Штатов США., на чьем примере мы можем увидеть, что капиталистические производственные отношения невозможно внедрить при сельскохозяйственном способе хозяйствования. Можно еще привести пример с социализмом в России. Коммунисты-теоретики пытались насильственно трансформировать капитализм в России в социализм, но это было просто невозможно. Россия на тот момент была аграрной страной, капиталистические отношения только-только начали созревать, страна еще не перешла к преобладанию индустриальной системы, т.е. Россия была просто не готова к такому

значительному «прыжку» в будущее. Смена распределительных отношений без смены способа хозяйствования привели, в дальнейшем, к непоправимым отклонениям в экономической системе, к политическим и экономическим мутациям социализма. Даже успехи первых пятилеток, широкая индустриализация, не смогли устранить этого главного противоречия. Не удивительно, что этот экономический эксперимент, начавшийся из чьих-то чисто личностных политических прихотей, был обречен на провал, ибо внутри него коренилась большая теоретическая ошибка. Подобные примеры и причины их появления также являются предметом исследования политической экономии.

Каждое явление в хозяйственной деятельности человека подчинено своим особым законам, которые называются экономическими законами. Существуют законы, действиям которых подчинены все явления хозяйственной деятельности, т.е. они существуют при всех способах производства, при всех способах хозяйствования. Такие законы называются общими. Общими законами являются такие законы как закон стоимости или закон повышающейся производительности труда. Есть законы, действие которых распространяется только при определенном способе хозяйствования. Такие законы следует называть системными. К их числу относятся такие законы как закон экономии труда, закон повышения средней нормы прибыли. Законы, которые действуют в рамках определенного способа производства, называются специфическими. К числу таких законов относится закон капиталистического народонаселения. Экономические законы – есть категория уникальная. В отличие от законов юридических, хотя они и рождены как результат общественного развития, они не подчиняются воле людей. Экономические законы действуют в человеческом обществе, но независимо от желаний, как группы лиц, так и отдельных индивидов. В этом заключается особый специфический характер экономических законов.

Все экономические законы, как общие, системные или специфические являются предметом исследования политической экономии. Политическая экономия выявляет, изучает и систематизирует все эти законы. Поэтому, с полной уверенностью, в полном соответствии с определением Ф.Энгельса можно сказать, что политическая экономия – это наука, изучающая экономические законы и их проявления в обществе. В связи с вышеизложенным определение предмета политической экономии можно сформулировать следующим образом: Политическая экономия – есть общественная наука, которая изучает законы хозяйственной деятельности человечества.

## **1.2. Методы политической экономии**

Политическая экономия наука специфическая, что обусловлено особой специфичностью её предмета исследования. Следовательно, и

методы ее исследования должны быть специфичны. Политическая экономия, в отличие от естественных и точных наук, таких как физика, химия, математика, не может использовать в своих исследованиях экспериментальные методы, не может проводить опыты в искусственно созданных лабораторных условиях, где устраняются всяческие побочные явления, мешающие чистоте проводимого исследования. «При анализе экономических форм, - указывал К.Маркс, - нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции». Действительно, кажется очень сомнительным, вернее, практически невозможным, провести политико-экономический эксперимент в рамках мирового хозяйственного механизма. Хотя, мы знаем примеры, когда такие эксперименты проводились в масштабах отдельного государства или группы государств. Но они имели весьма плачевные последствия. Теоретические ошибки в политической экономии чреваты масштабными, разрушительными, или даже, гибельными последствиями. Поэтому, наиболее актуальным и востребованным в политической экономии является метод научной абстракции

Экономический эксперимент можно и нужно проводить на отдельных хозяйственных единицах или на группе таких единиц. Например, можно проводить эксперименты в области организации труда, организации производства, но все равно, нет никакой гарантии, что результаты таких опытов будут реально отражать реакцию всего хозяйственного механизма на эти мероприятия. Поэтому экспериментальные методы в политической экономии несколько ограничены в своем использовании.

Методом марксистской политической экономии был провозглашен диалектический материализм. Несомненно, политическая экономия должна использовать в своих исследованиях философские знания, каждая теория в политической экономии имеет под собой философский фундамент, но философскими методами отнюдь не исчерпывается количество методов исследования политической экономии. Политическая экономия вобрала в себя знания из многих отраслей науки, она сама состоит из целого комплекса научных дисциплин, и, следовательно, использует в своих исследованиях все методы, применяемые в этих науках. Так, в политической экономии очень широко используются математические методы экономического анализа и статистические методы. Роль статистического анализа экономических явлений трудно переоценить. Человек, обладающий аналитическим и математическим мышлением, с помощью набора сухих статистических данных может делать определенные интересные научные выводы, находить экономические закономерности развития.

Экономику очень часто сравнивают с живым организмом. Функционирование экономического организма, действительно, очень

похоже на функционирование живого организма (производство – сердце, деньги – кровеносная система). Поэтому многие ученые используют в своих исследованиях теоретические методы ботаники, биологии, медицины и т.д. Однако трудно представить политического экономиста со скальпелем в руках и использование данных методов является, чаще всего, чисто аллегорическим.

Нельзя говорить о существовании в политической экономии какого-либо единого универсального метода исследования. Политическая экономия использует огромный набор различных методов. Каждый ученый волен использовать любой из них, какой посчитает наиболее подходящим для целей своего исследования. Главное, чтобы его теории и открытия были доказуемы и не вступали в противоречие с элементарной логикой. Политическая экономия не терпит подтасовки фактов или догматизации. Разнообразие и специфичность методов политической экономии отличает эту науку от всех других наук, но одновременно делает ее уязвимой для различного рода шарлатанов и авантюристов.

### **1.3. Критика теории классового характера политической экономии.**

Классики марксистской политической экономии провозгласили теорию о том, что политическая экономия как наука имеет ярко выраженный классовый характер. Эта теория утверждает, что политическая экономия – это оружие в идеологической борьбе классов. Сами они делили политическую экономию на классическую буржуазную, вульгарную буржуазную, пролетарскую политическую экономию и т.д. Но политическая экономия – это наука, а принцип классовости отрицает и уничтожает всякий принцип научности. Навесив на политическую экономию ярлык классовости, классики марксизма сами своими руками, хотели они этого или нет, возвели марксистскую политическую экономию в ранг лженауки. Классовый подход в любой науке, в любой отрасли знания – это есть выражение воли и интересов какого-либо класса, защита, пропаганда и популяризация идей данного класса через данную науку. Научные принципы, научный подход – это эквивалент поиска истины, правды, какой бы она ни была, даже неблагоприятной для любого класса или общественного сословия. Классовость и научность – это непримиримые, чуждые друг другу и взаимоисключающие понятия. Никакая наука, если она использует в своих исследованиях классовый подход, т.е. заведомо отвергнув всякую объективность, не может правильно и достоверно, без искажений и фальсификаций отражать истину. Когда истина пропускается через призму классовых взглядов и интересов определенного класса, то она деформируется, искажается, мутирует и перестает уже быть истиной. Не может существовать истины капиталистической, пролетарской или крестьянской, ибо истина всегда одна и едина для всех.

Совсем другое дело, когда открытая закономерность экономического развития соответствует интересам какого-либо класса. В этом случае, это обстоятельство может использоваться данным классом в качестве аргументации своих позиций в своей идеологической борьбе. Так, эксплуататорская сущность капитализма, вскрытая К.Марксом, отвечает интересам пролетариата и используется им в борьбе против буржуазии. Марксистская теория в политической экономии стала мощным оружием в руках пролетариев. Маркс и создавал свою теорию именно для этой цели, для того, чтобы она стала «самым страшным снарядом, который когда-либо был пущен в голову буржуа».

Классики марксизма до такой степени увлеклись классовой борьбой, что в ее пылу забыли об истине и исказили ее до неузнаваемости, извратили ее согласно классовым интересам пролетариата. Они так верили в свою правоту и непогрешимость, что объявили свою теорию единственно истинной и подлинно научной. В виду их преднамеренно классового подхода к созданию теории в политической экономии, они создали во многом ошибочную и тупиковую теорию, и в дальнейшем мы это рассмотрим более подробно. Этот классовый подход не позволил им найти истины в таких, казалось бы, чисто теоретических вопросах как определение стоимости товара и источника прибавочной стоимости.

Политическая экономия как наука, объективно отражающая закономерности экономической деятельности людей не может и не должна быть классовой наукой, как не может быть классовой сама экономическая деятельность, как не может быть классовой никакая другая наука. Нелепо представить себе существование, например буржуазной химии, пролетарской геометрии, крестьянской биологии. Не может быть классовой наука, предмет которой не является классовым. Экономическая деятельность сама по себе, как необходимое условие существования человечества и всей цивилизации априори не имеет под собой никакой классовой основы. Экономическая деятельность в ходе своего развития порождает классы, но не наоборот. В совсем недавнем прошлом дело доходило до абсурда, когда, например, эволюционную теорию Дарвина называли «подлинно пролетарской». Хотя, Дарвин, скорее всего, никогда и не задумывался даже о существовании такого класса как пролетариат и менее всего думал о пролетариате, когда занимался созданием труда всей своей жизни. Любая классовая наука, как бы она ни кичилась своей «подлинной научностью» - есть подлинная лженаука, ибо она не отражает реальной действительности.

В политической экономии дело же обстояло следующим образом: с развитием капиталистических отношений, созданные экономические теории отражали действительно прогрессивный характер капитализма. Эти теории не были выразителями классовых интересов буржуазии, но открытая учеными-экономистами истина соответствовала буржуазным

интересам и буржуазия не преминула взять политическую экономию себе на вооружение. Таким образом, буржуазная политическая экономия стала буржуазной не в силу своей классовости, а в силу того обстоятельства, что отдельные законы политической экономики буржуазия взяла себе на вооружение. Было бы весьма странно представить себе ситуацию, что Адам Смит писал свой труд «Исследование о природе и причинах богатства народов» с намерением заранее «подогнать» свои мысли под взгляды буржуазии. Еще нелепее выглядит ситуация, когда к Джеймсу Миллю приходит делегация от капиталистов с политическим заказом на создание новой пробуржуазной теории к определенному сроку за определенную плату. Совершенно очевидно, что ни Адам Смит, ни Джеймс Милль никогда не попадали в подобные ситуации. Они были свободными, ни от кого не зависящими учеными, стремящимися к познанию истины. И это не их вина, что истина, открытая ими, соответствовала текущим интересам капитала и, принятая на вооружение капиталистами, ущемляла интересы пролетариата. Как ни прискорбно это осознавать, но истина не может быть одинаково хороша для всех.

Только отбросив представление о политической экономике как о классовой науке, насаждавшееся в нашем сознании десятилетиями, оторвав от нее этот позорный ярлык, мы можем сделать новые шаги по пути к истинному пониманию законов и природы экономической деятельности.

## ГЛАВА II. ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

### 2.1. Материальное производство.

Прежде чем начинать исследование товарного производства как основной формы экономической деятельности людей, следует исследовать процесс материального производства как необходимой и неотъемлемой части существования человеческого общества. Наше отношение к экономической деятельности в ее общем смысле порождает и формирует систему взглядов на политическую экономию. От того, какое место в нашем сознании занимает материальное производство среди других сфер человеческой деятельности, такое место в нашем сознании займет и политическая экономия.

Вряд ли кто-нибудь станет отрицать, что материальное производство – это необходимое условие для нормального существования человеческого общества. Человеческое общество, да и каждый конкретный человек будут обречены на голодную смерть без осуществления материального производства, ибо общество или человек не смогут удовлетворять никаких своих материальных потребностей. Совершенно естественно, что ни человек, ни общество не могут существовать, ничего не потребляя.

Материальное производство – есть процесс создания различных материальных благ для удовлетворения потребностей человеческого общества. Это есть непосредственный процесс воздействия человека с помощью своего труда на предметы окружающей его природы, процесс приспособления природы, изменения и подчинения природы в интересах человека. «Одной из существенных характеристик производства является определение его как преобразующей человеческой деятельности, в процессе которой при взаимодействии человечества с природой создается определенный продукт».<sup>1</sup>

Именно тем, что человек добывает средства к своему существованию посредством своего труда, тем он отличается от других животных населяющих нашу Землю. Может показаться, что многие другие представители животного мира тоже добывают себе пропитание посредством своего труда: лев охотится, антилопа проходит в поисках пастбищ целые десятки километров. Однако если мы более детально начнем сравнивать труд человека с трудом других животных, то мы можем заметить одно основное обстоятельство – человеческий труд отличается от животного труда своей разумностью. Животные используют для жизни плоды природы, а человек не только пользуется этими дарами, но и приспособливает природу таким образом, чтобы она давала ему больше

---

<sup>1</sup> Шелике В.Ф. Некоторые аспекты марксистской методологии определения философской категории “производство”, [http://www.wtschaelike.ru/?page\\_id=50](http://www.wtschaelike.ru/?page_id=50)

плодов для удовлетворения своих потребностей при минимуме усилий со стороны человека.

Для того чтобы понять это феноменальное отличие человеческого существа от остального животного мира, коренящееся в способности человека к материальному производству, следует приоткрыть завесу таинственности над понятием человеческого труда.

Первую самую тщательную и глубокую попытку понять характер и природу человеческого труда сделал Ф.Энгельс в своей работе «Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека». Его знаменитая теоретическая работа о человеческом труде практически не претерпела каких-либо значительных изменений и до сих пор является основной отправной точкой в различных исследованиях по данной тематике, эта работа является актуальной и для современных исследователей.

Энгельс пишет: «И в чем же опять мы находим характерный признак человеческого общества, отличающий его от стада обезьян? В труде»<sup>1</sup>. Но ведь и обезьяны трудятся. Лазание по деревьям в поисках пищи – это тоже труд, тоже затраты мускульной энергии.

Кроме того, Энгельс выдвинул весьма спорное утверждение, что именно труд сделал человека человеком, развил его мозг до такой степени, что возвысил его над остальным животным миром. Но ведь мы видим, что и мельничный мул, вращающий мельничное колесо, не становится ни на одну йоту умнее. Львы, которые сотни тысяч лет из поколения в поколение охотятся на свою добычу, никогда даже не предпринимали попыток сделать копье или лук со стрелами. Для этого, кроме огромного желания поймать выбранную жертву лев должен обладать хоть каким-то разумом. Этим же самым разумом должна и обладать обезьяна, прежде чем прийти к мысли об использовании палки для выкапывания кореньев. «Сначала труд, а затем и вместе с ним членораздельная речь явились двумя самыми главными стимулами, под влиянием которых мозг обезьяны постепенно превратился в человеческий мозг, который при всем своем сходстве с обезьяньим, далеко превосходит его по величине и совершенству».<sup>2</sup> Весьма и весьма спорное заявление, учитывая тот факт, что никто до сих пор так и не сумел предоставить научному сообществу материальных его доказательств. Поиски останков переходных от обезьяны к человеку существ так и не принесли никаких заметных и достоверных результатов. Останки древних обезьян находят, останки людей тоже находят, а останков «переходной модели» до сих пор не найдено. Учитывая, что сам этот переход должен был занять значительный промежуток времени, не менее нескольких миллионов лет, то отсутствие материальных останков предков человека наводит на мысль: «А был ли

<sup>1</sup> Энгельс Ф. «Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека», Избранные произведения, Москва, 1983 г., с. 74

<sup>2</sup> Там же, с. 73



переход?» Прежде, чем брать сомнительные гипотезы Энгельса на вооружение, следует решить один очень принципиальный вопрос: «Что было первичным: труд или разум?», т.е. надо раскрыть тайну разумности человеческого труда. Если мы будем утверждать, что в человеческом развитии труд первичнее разума, то, развивая эту мысль, мы придем к тупиковому заключению, что разум никак не может быть детищем труда, а значит, труд не мог создать человека. Мы можем привести массу примеров, когда многие животные много и тяжело трудятся миллионы и миллионы лет, например, пчелы и муравьи, бобры и лошади трудятся дни за днями, но это не добавило им ни капли разума, их труд так и не стал разумным. Муравьи не используют рычаги, пчелы не изобрели пылесоса для сбора пыльцы и нектара. Напрашивается единственно правильный вывод: для того, чтобы разум мог развиваться в процессе труда, он должен был существовать изначально, т.е. до самого процесса труда. И труд становится разумным не оттого, что этого труда становится очень много, это гнусная тавтология, а благодаря тому, что у того, кто совершает этот труд изначально, уже есть искра разума. Если человек и произошел от обезьяны, то не благодаря труду, а благодаря тому, что кто-то зажег в этой обезьяне искру разума. И если и был так называемый переход, то длился он весьма короткое время, не дольше, чем жизнь одного поколения. Видимо из-за того, что этот период был столь коротким по продолжительности, не существует никаких найденных материальных доказательств существования «прапредков» человека.

Феноменология разумности человеческого труда, его квинтэссенция заключена в том, что человек обладает с самого своего появления на свет способностью и стремлением к максимальной оптимизации своего труда, к минимизации затрат своей мускульной энергии для получения максимального результата. Не надо стремление к оптимизации путать с ленью. Лень – это стремление ничего не делать, а стремление к оптимизации – это стремление к сохранению своей внутренней энергии для повышения выживаемости, стремление сделать свой труд более легким и при этом если не улучшить, то не ухудшить качество жизни. Это есть одно из высших проявлений инстинкта самосохранения. Великий русский писатель М.Горький писал: «Под каждым взлетом древней фантазии легко открыть ее возбудителя, а возбудитель всегда – стремление людей облегчить свой труд».<sup>1</sup> Этой одной меткой фразой великий классик русской литературы развеял в прах всю марксистскую теорию о роли труда в формировании и развитии человечества. А вот что говорят современные исследователи: «Ленивые и, вследствие этого, более хитроумные мужчины выдавали очередную машинку, как только возникала угроза, что их попросят помочь. Стоило только попросить

---

<sup>1</sup> Горький М. Собрание сочинений, Москва, 1953, т.27, с. 301

мужчину помочь вымыть посуду – и тут же появилась автоматическая посудомойка».<sup>1</sup> Древний человек или его человекообразный предок уже должны были обладать этим драгоценным свойством – стремлением к облегчению своего труда, иначе бы они никогда не смогли изобрести никаких орудий труда, ни лука, ни копья, ни топора, ни примитивной палки-копалки. Никакое животное не обладает такой способностью, таким свойством. Образно выражаясь, лиса из известной басни Эзопа, никогда не додумалась бы придумать лестницу или хотя бы шест для того, чтобы добраться до вожделенного винограда. Никакой лев никогда не сможет изобрести капкана для охоты на буйвола.

Как бы там ни было, но по логическому рассуждению, древний предок человека уже являлся счастливым обладателем стремления к оптимизации труда, и он его оптимизировал, поэтому с самых своих изначальных времен человек уже был разумным, и труд его был уже разумным и целесообразным. Ссылаясь на теорию Дарвина, Ф.Энгельс в своей работе описывает древнего предка человека следующим образом: «Они были сплошь покрыты волосами, имели бороды и остроконечные уши и жили стадами на деревьях».<sup>2</sup> Может быть, предки человека и были такими чудовищами, похожими на ужасный гибрид толкиеновских эльфов, орков и хоббитов, но ясно одно, они уже были разумными и обладали склонностью к оптимизации своего труда, эта способность никак не рождается из образа жизни, хотя Энгельс и пытался тщетно доказать обратное. Природа и диалектика этой способности не известна. Возможно, что какие-то природные катаклизмы, выброс радиации или еще какие-нибудь экологические бедствия, привели к мутации мозга наших предков. Либо эта способность была дарована им каким-то другим способом, например божественным...

Итак, человеческий труд – это разумная целесообразная деятельность человека в целях удовлетворения своих потребностей. Труд – есть выражение возвышения человека над животным миром. Способность к разумному и целесообразному труду – это особенная и специфическая привилегия человечества, выделяющая его из всего животного мира и возвышающая его над ним.

С того самого момента, когда в человеке загорелась искра способности к оптимизации труда, с того момента как человек начал изобретать самые примитивные орудия труда, он начал процесс подчинения сил природы. Так появилось материальное производство. Из всех существ, населяющих Землю, только лишь человек способен противостоять силам стихии и использовать законы природы в своих целях.

<sup>1</sup> Сирил Норткот Паркинсон, <http://domovodstvo.com/pro%20len.html>

<sup>2</sup> Энгельс Ф. «Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека», Избранные произведения, Москва, 1983 г., с. 69

## 2.2. Товарное производство.

Товарное производство – одна из основных форм материального производства и действующая до сих пор. К.Маркс писал: «Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, выступает как огромное скопление товаров, а отдельный товар — как элементарная форма этого богатства».<sup>1</sup> Товарное производство – это такая разновидность хозяйственной деятельности человека, при котором «каждый индивидуум поддерживает существование, но в большей части, не с помощью вещей, в производстве которых он сам принимает участие, а с помощью вещей, добытых путем двойного обмена – продажи, за которой следует купля».<sup>2</sup> Такая трактовка Миллем товарного производства отнюдь не совершенна, но не вызывает сомнения, что товарное производство основано на обмене произведенными продуктами. Такой обмен стал возможен благодаря широкому общественному разделению труда, что убедительно и логично доказывал в своих трудах К.Маркс. Разделение труда – это есть высочайшее проявление способности человека к оптимизации своего труда. Мы никогда не узнаем имени того человека, который первым заметил, что переход от производства всего и всеми к специализации каждого на производстве какого-то одного вида товара значительно повышает эффективность и производительность труда, но человечество уже многие тысячи лет использует этот важный опыт в своей повседневной хозяйственной деятельности. Разделение труда – это поистине одно из величайших изобретений человечества в сфере экономики, плод чьей-то гениальной мысли, давший людям возможность накапливать произведенные материальные ценности и породившее их излишки. Эти излишки люди теперь могли использовать для получения недостающих им материальных благ в процессе обмена между собой. С того самого момента, как появился обмен продуктами человеческого труда, эти продукты стали товарами, а материальное производство, основанное на производстве излишков, с целью их обмена на другие продукты перешло в фазу товарного производства. С возникновением товарного производства встает со всей своей остротой вопрос, занимающий умы многих исследователей – вопрос о пропорциях обмена, о природе этих пропорций и их закономерностях, т.е. вопрос о стоимости товаров. Определение стоимости товаров, ее сущность – краеугольный камень практически всех теорий политической экономии.

## 2.3. Товар и его свойства.

Многие экономические учения во главу угла ставят вопрос о свойствах товаров, и, прежде всего, вопрос об их стоимости. Мы уже рассмотрели тезис о том, что товар – это продукт человеческого труда,

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 43

<sup>2</sup> Милль Д.С. «Основы политической экономии», Москва, Прогресс, 1980 г., ч.II, с.172

способный удовлетворять какую-либо потребность человека и предназначенный для обмена или продажи. Итак, во-первых, товар всегда должен быть предназначен для удовлетворения какой-либо из потребностей человека. Де Квинси излагает это таким образом: «любой товар должен, прежде всего, служить средством для достижения той или иной желаемой цели».<sup>1</sup> Примерно такой же точки зрения придерживался и К.Маркс: «Товар есть, прежде всего, внешний предмет, вещь, которая, благодаря её свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности».<sup>2</sup> Действительно, продукт труда, если он не удовлетворяет никакой потребности, если он не может быть чем-либо полезен, такой продукт никогда не будет продан или обменян, т.е. он уже не будет являться товаром по своей сущности. Прежде, чем товар будет продан или обменян, он должен обладать некой полезностью. И эту полезность К.Маркс назвал потребительной стоимостью. «Полезность вещи делает её потребительной стоимостью. Но эта полезность не висит в воздухе. Обусловленная свойствами товарного тела, она не существует вне этого последнего. Поэтому товарное тело, как, например, железо, пшеница, алмаз и т.п., само есть потребительная стоимость, или благо».<sup>3</sup> Этот термин потребительной стоимости он позаимствовал для своих исследований у Джона Локка, говорившего, что: «Естественная стоимость какой-либо вещи состоит в её способности служить удобством человеческой жизни».<sup>4</sup> Термин «потребительная стоимость» является очень удачным по своей сути, и, поэтому, мы будем широко использовать его в дальнейшем. Итак, потребительная стоимость – это полезность вещи, её способность удовлетворять какие-либо потребности человека.

Целый ряд исследователей, таких как Джон Стюарт Милль, Бем-Баверк, Джемс Милль предпринимали попытки найти закономерности пропорций обмена товаров из их полезностей, т.е. из их потребительных стоимостей. Они считали, что ценность товара зависит прямо пропорционально от его полезности. Отчасти это утверждение верно, но лишь отчасти, и оно не заслуживает детального анализа. Полезность товара не может быть единственным мериллом его ценности. Критика таких теорий весьма обширна, но здесь можно ограничиться всего несколькими контраргументами. Например, алмаз для человека имеет гораздо меньшую полезность, чем хлеб, ибо хлеб удовлетворяет одну из основных потребностей человека, а алмаз самую, что ни на есть второстепенную. Однако алмаз имеет ценность несравнимо более высокую, чем хлеб. История не знает таких примеров, чтобы во времена

<sup>1</sup> "Logic of Political Economy", p. 12

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 43

<sup>3</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 44

<sup>4</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 44

даже самого жестокого голода килограмм хлеба обменивался на килограмм алмазов.

Несомненно, что товары обмениваются благодаря тому, что они имеют потребительную стоимость, но пропорции этого обмена очень мало зависят от этих потребительных стоимостей товаров.

Не всякая вещь, даже имеющая потребительную стоимость, может являться товаром. Если данная конкретная вещь произведена для личного потребления и не имеет своей целью быть проданной или обмененной, то она не является товаром. Товаром может быть только такой предмет, который является объектом обмена или продажи, т.е. предназначен для рынка.

Кроме того, что товары обладают потребительными стоимостями, они имеют еще одно очень важное свойство, объединяющее их все. Это то, что все товары, так или иначе, являются плодами человеческого труда. Джон Стюарт Милль писал: «Вещь должна не только обладать какой-то полезностью, но и ее получение должно быть сопряжено с известной трудностью»,<sup>1</sup> хотя в дальнейшем исследовании этот тезис и не находит у Милля логического развития. Маркс пошел дальше в своих рассуждениях: «Если отвлечься от потребительной стоимости товарных тел, то у них остаётся лишь одно свойство, а именно то, что они — продукты труда. Но теперь и самый продукт труда приобретает совершенно новый вид. В самом деле, раз мы отвлеклись от его потребительной стоимости, мы вместе с тем отвлеклись также от тех составных частей и форм его товарного тела, которые делают его потребительной стоимостью. Теперь это уже не стол, или дом, или пряжа, или какая-либо другая полезная вещь. Все чувственно воспринимаемые свойства погасли в нём. Равным образом теперь это уже не продукт труда столяра, или плотника, или прядильщика, или вообще какого-либо иного определённого производительного труда. Вместе с полезным характером продукта труда исчезает и полезный характер представленных в нём видов труда, исчезают, следовательно, различные конкретные формы этих видов труда; последние не различаются более между собой, а сводятся все к одинаковому человеческому труду, к абстрактно человеческому труду».<sup>2</sup> Действительно, любой товар, продаваемый на рынке, прямо связан с затратами человеческого труда на его производство, а также с затратами труда на доставку его на рынок. Милль позаимствовал примечательный пример Де Квинси о том, что в лесах Канады время от времени можно даром собирать огромные количества земляники, но, однако, монотонное повторение множества наклонов очень быстро приводит к мысли о том, что когда собираешь сам, то это не является таким уж безвозмездным занятием. Именно затраты человеческого труда, содержащегося в товаре и

<sup>1</sup> Милль Д.С. «Основы политической экономии», Москва, Прогресс, 1980 г., ч. II, с. 179

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 46

есть основная отправная точка для измерения пропорций обмениваемости товаров. Человеческий труд в гораздо большей степени, нежели потребительская стоимость определяет размер ценности товаров. Товары, в основной своей массе, и в большинстве случаев, обмениваются пропорционально количеству содержащегося в них человеческого труда. Количество труда, содержащегося в товаре, Маркс назвал стоимостью. «Итак, потребительная стоимость, или благо, имеет стоимость лишь потому, что в ней овеществлён, или материализован, абстрактно человеческий труд».<sup>1</sup> Но Маркс не является первым, кто выдвинул такое предположение. До него это сделали В.Петти, А.Смит, Д.Рикардо. Камнем преткновения при такой теории стоимости товаров является проблема измерения того количества труда, которое содержится в товаре. В.Петти полагал, что количество труда следует измерять количеством хлеба, съеденного производителем при изготовлении продукта. А.Смит и Д.Рикардо предлагали измерять труд затраченным временем на производство товара. Абсолютно такого же мнения придерживался и К.Маркс: «Количество самого труда измеряется его продолжительностью, рабочим временем, а рабочее время находит, в свою очередь, свой масштаб в определенных долях времени, каковы: час, день и т.д.»<sup>2</sup> пишет он. Но тут же Маркс делает дополнение, развивая эту мысль дальше, что общим мерилom стоимости является общественно необходимое рабочее время, которое, в свою очередь, является временем, «которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда».<sup>3</sup> Такая постановка вопроса, такое решение проблемы не являются бесспорными сами по себе. Согласно теории Маркса выходит так, что товары, на производство которых, затрачено одинаковое количество времени, имеют одинаковую величину стоимости, ибо содержат одинаковое количество труда. Таким образом, выходит, что сталевар и пекарь создают в течение одинаковых отрезков времени равную стоимость. Это вызывает некоторое недоумение. Не помогает здесь также и оговорка относительно общественно необходимого времени. Если сталелитейный цех и пекарня имеют одинаковый средний уровень условий труда в своих отраслях, пекарь и сталевар одинаково средне умелы каждый в своем деле и работают со средней интенсивностью, принятых в их видах работ, то все равно получается, что сталевар создает в течение единицы времени большую стоимость, нежели пекарь, ибо труд сталевара, все-таки, более труден и тяжел, чем труд булочника. Никто не станет спорить с утверждением, что труд – это не просто трата какого-то отрезка времени, а все-таки, труд –

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 47

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 47

<sup>3</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 47

есть затраты человеческой мускульной и психической энергии. С этим, надеюсь, согласны все, кто хоть сколько-нибудь разбирается в физике и физиологии. С этим согласен и К.Маркс: «Всякий труд есть с одной стороны расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле».<sup>1</sup> Это марксово «расходование в физиологическом смысле» есть не что иное, как расходование человеческим организмом энергии. Очень близко к такому пониманию измерения труда был российский марксист Подолинский С.А., который в своей работе «Труд человека и его отношение к распределению энергии» писал: «Труд человека и тех животных, к действиям которых приложимо понятие о труде, есть один из многочисленных видов проявления общей мировой энергии».<sup>2</sup> Энергия понимается здесь как физическая категория, как общая количественная мера различных форм движения материи. В процессе труда человек расходует не что иное, как кинетическую энергию своего организма! Однако в различных видах труда человека тратит различное количество кинетической энергии. Так сталевар тратит в день около 4,5 килокалорий (ккал) своей физической энергии, а пекарь около 3,5 килокалорий (ккал). Из этого примера мы можем заметить, что сталевар тратит в единицу времени в 1,3 раза больше энергии, чем пекарь, и в силу этого обстоятельства, создает стоимость в единицу времени в 1,3 раза больше, чем, соответственно, пекарь. Измеряя затраты труда затратами рабочего времени, как предлагает это делать К.Маркс, этого обстоятельства не будет заметно, но оно сразу проявляется как только затраты труда связать с затратами кинетической энергии. Как известно из курса физики, затраты кинетической энергии исчисляется по формуле:

$$E = \frac{mV^2}{2},$$

где E – затраты кинетической энергии, m – масса тела, V- скорость тела. Для упрощения, в дальнейшем, будем иметь в виду, что употребляя термин «энергия», относительно затрат человеческого труда, мы подразумеваем энергию кинетическую. Противники такой трактовки затрат человеческого труда могут возразить, что затраты энергии нельзя исчислить, что не существует такого прибора или механизма, который может подсчитать затраты энергии каждого производителя для каждого вида работ. Такие приборы, конечно, есть, но суть далеко не в этом. Здесь нас интересуют не методологические аспекты подсчитывания энергии, а чисто теоретические моменты. Кроме того, есть удивительный механизм, который с предельной точностью исчисляет относительные энергозатраты для производства отдельных видов товаров. Этот механизм – есть процесс

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 55

<sup>2</sup> Подолинский С.А. «Труд человека и его отношение к распределению энергии», Москва, «Ноосфера», 1991

обмена. Противники трудовой теории стоимости, а, в первую очередь, сторонники теории полезности или маржиналисты, могут возразить и привести множество частных примеров, когда товары обмениваются вовсе не пропорционально затратам человеческой энергии на их производство. Конечно, кроме стоимости (имеется в виду количество труда (энергии), содержащегося в товаре), на меновую стоимость (на пропорции обмена товаров), действуют и другие факторы, такие как рыночный спрос и рыночное предложение. Именно под влиянием спроса и предложения формируются окончательные пропорции обмена товаров. Зависимость этих пропорций от спроса и предложения широко известна и хорошо изучена. Поэтому нет никакой необходимости описывать эту зависимость заново, но есть необходимость изучить природу и механизм действия этой зависимости.

Спрос – есть величина количественно определенная, т.е. детерминированная, и достаточно постоянная и мало подверженная резким колебаниям при стабильных условиях экономической среды. Конечно, флуктуации спроса случаются довольно часто, но, как правило, вызываются они изменениями самой экономической среды. Все дело в том, что спрос, в самом широком понимании, - есть потребность общества в каком-либо товаре. Эта потребность всегда имеет четкие ограничения. Например, если на рынке имеется 1000 семей, то вполне уместно считать, что спрос на утюги на этом рынке будет ровно такой, какое количество утюгов необходимо иметь этому количеству семей для нормального образа жизни.

Предложение же – величина переменная и подвержена колебаниям. Производители могут по своему усмотрению и по своей воле изменять объем производства товаров, т.е. свободно могут манипулировать предложением товаров определенного вида, могут манипулировать пропорциями обмена. На вышеприведенном примере это можно продемонстрировать следующим образом: производитель может решить произвести ему 1000, 500, или 1200 утюгов, либо не произвести утюгов вовсе. Все зависит от того, какой цели он хочет достигнуть своим поведением на рынке.

Пропорциональность обмена во многом зависит от некой величины, равной отношению спроса и предложения. Чем выше данная величина, т.е. чем более спрос превышает предложение, тем большей меновой стоимостью обладает товар, и, наоборот. Умножение этого коэффициента на величину трудовой стоимости даст нам окончательную величину меновой стоимости товара. Этот относительный коэффициент называется *коэффициентом ратификации*, ибо именно он, в конечном итоге, формирует пропорции обмена товарами.

Рыночный механизм довольно быстро и точно определяет коэффициент ратификации всех товаров, поскольку рынок очень чутко



реагирует на постоянные колебания спроса и предложения. Коэффициент ратификации, умноженный на трудовую стоимость, даст нам определенную величину, которую следует называть *ратифицированной стоимостью*, ибо эта стоимость есть величина, утвержденная или ратифицированная в сфере обмена, таковой ее делает рыночный механизм. Впервые попытку определить категорию ратифицированной стоимости сделал известный французский экономист Пьер Жозеф Прудон<sup>1</sup>, назвав ее «конституированной стоимостью» или «синтетической стоимостью». Он определял конституированную стоимость как стоимость, санкционированную рынком, но не рассмотрел детально природу и механизм ее образования и формирования, и не проанализировал величин ее составляющих. Но, он, однако, прав в том, что именно рынок посредством своих внутренних механизмов определяет окончательные пропорции обмена товаров. Рынок не просто санкционирует, а с жесткой безапелляционностью, с непоколебимой твердостью устанавливает эти пропорции.

Мы не станем заниматься историческими исследованиями развития форм обмена или историей развития рынков или товаров, не будем плутать в дебрях истории появления и развития денежных отношений. Таких исследований существует великое множество. Одно из наиболее полных таких исследований провел К.Маркс. Рассмотрим только один момент в его труде. Маркс заявлял, что цена товара – это есть денежное выражение стоимости, однако мы дополним, что цена – есть денежное выражение ратифицированной стоимости. После того, как в процессе своего развития обмен достиг такой своей формы, когда в процессе стали участвовать деньги, когда, согласно формуле Маркса обмен стал выглядеть как товар-деньги-товар (Д-Т-Д), то всякий раз ратифицированная стоимость товаров стала выражаться в денежной форме, в этом всеобщем эквиваленте, в товаре товаров.

Мы будем глубоко заблуждаться, если коэффициент ратификации, т.е. математическое соотношение спроса и предложения станем исчислять исходя только из количественных показателей спроса и предложения, из простого отношения количества товаров к количеству их потребителей. Коэффициент ратификации должен учитывать более тонкие и неуловимые вещи, такие как психологические характеристики спроса и предложения. Рассмотрим еще один пример, который Джон Стюарт Милль позаимствовал у Де Квинси: «Вы находитесь на пароходе, плывущем по озеру Верхнему, и держите путь в незаселенный район в 800 милях от цивилизованного мира, вы знаете, что в течение 10 лет вам не представится никакой возможности купить себе какой-либо предмет роскоши, будь то не очень или весьма роскошная вещь. У одного

---

<sup>1</sup> Пьер Жозе́ф Прудон (фр. Pierre-Joseph Proudhon) (1809-1865). Французский публицист, экономист и социолог, один из основоположников анархизма. Источник: <http://ru.wikipedia.org/>

знакомого пассажира, с которым вам предстоит расстаться до захода солнца, есть прекрасная музыкальная табакерка; по опыту зная власть такой игрушки над вашими чувствами, волшебную силу, с которой она порой успокаивает ваше умственное перенапряжение, вы страстно желаете купить ее. Покидая Лондон, вы забыли сделать это, сейчас представляется последняя возможность. Но владелец, не хуже вас сознающий ваше положение, полон решимости действовать с помощью доведенной до крайности нагрузки на П (полезность), на внутреннюю ценность товара, согласно вашей лично оценке с точки зрения ваших личных целей. Он и слышать ничего не хочет о Т (затратах труда) как сколько-нибудь регулирующей силе или смягчающем факторе в данном случае; и, в конце концов, хотя в Лондоне или Париже вы могли бы нагрузить такими табакерками целый фургон по 6 гиней за штуку, вы платите 60, лишь бы не потерять ее, когда отзвучал последний удар часов, требующий от вас купить вещь сию же минуту или утратить ее навсегда».<sup>1</sup> Таким образом, Де Квинси утверждает, что именно предельная полезность товара, в данном случае сыграла решающую роль в формировании цены на него. Но рассмотрим тот же пример, но с немного измененным сценарием: Вы опять плывете по озеру Верхнему, и держите путь в незаселенный район, далекий от цивилизованного мира, где Вы пробудете почти 10 лет, никуда не выезжая. Но теперь, вы купили все необходимое, находясь еще в Лондоне, и поэтому не нуждаетесь ни в чем, в том числе, и в предметах роскоши. В последний день вашего путешествия к вам подходит знакомый пассажир и предлагает вам купить у него изумительной красоты и работы музыкальную табакерку, подобную тем, которых целых 3 штуки вы купили еще накануне в Лондоне. Вы, конечно же, в курсе того, что этот господин проигрался вчера в карты другим пассажирам весьма криминального вида. И теперь ему крайне необходимы наличные деньги, чтобы выплатить долг, дабы избежать неприятных моментов в виде жестокого избиения и выбрасывания за борт его подозрительными кредиторами. Вы, не хуже его самого, осознавая его плачевное положение, полны решимости действовать с помощью максимальной нагрузки на внутреннюю стоимость денег с точки зрения личных проблем вашего знакомого, Вы и слышать не хотите ни о полезности, ни о стоимости табакерки как о сколько-нибудь регулирующем или смягчающем факторе, и, в конце концов, торговец, доведенный до полного отчаяния, продает вам табакерку за полгиней, хотя в городе он мог бы выручить за нее 6 гиней.

В первом примере мы можем заметить, что чрезвычайные обстоятельства повлияли на цену в сторону значительного повышения, а во втором примере, напротив, такие же по чрезвычайности обстоятельства,

---

<sup>1</sup> Милль Д.С. «Основы политической экономии», Москва, Прогресс, 1980 г., ч. II, с. 180

понижили цену в несколько раз. Что же произошло? Ведь если бы мы исчисляли коэффициент ратификации стоимости табакерки, опираясь только лишь на количественные данные о наличии товара и наличии покупателя на нее, то в обоих примерах мы пришли бы к одному и тому же парадоксальному результату: поскольку табакерка одна и покупатель один, то в обоих случаях табакерка должна была продаваться по цене 6 гиней. Действительно, на первый взгляд все выглядит таким образом, что будто бы спрос и предложение равны между собой, поскольку имеется одна единица товара и имеется всего один покупатель, а значит, спрос равен предложению. Однако, это только видимость. Сущность, на самом деле, гораздо более сложная и запутанная.

В первом случае, когда табакерка была продана за 60 гиней, решающую роль сыграла вовсе не внутренняя полезность вещи, как это утверждали Милль и Де Квинси, и не ее предельная полезность для покупателя, ибо полезность табакерки и ее предельная полезность никаким образом не может возрастать с увеличением расстояния от цивилизации, а именно чрезвычайного характера обстоятельства повысили желание покупателя иметь эту табакерку, сделали ее такой ценной в его сознании. Именно завышенная психологическая сила стремления совершить эту покупку сыграла решающую роль в установлении и формировании нереально высокой цены на эту безделушку.

Во втором случае, когда табакерка была куплена за полгиней, решающим фактором в формировании такой цены опять же явились не полезность и не предельная полезность табакерки, а высокое психологическое желание продавца получить наличные деньги в обмен на свой товар, подхлестываемое чрезвычайными для него обстоятельствами. Продавец проявлял повышенный интерес в совершении факта обмена, покупатель же проявлял к обмену практически полное равнодушие. Ведь не окажись продавец во власти такого безвыходного положения, он вряд ли бы продал свою табакерку по столь низкой цене.

В этих примерах мы столкнулись с неопровержимым фактом: и в первом и во втором случаях решающим фактором для определения цены товара было некое психологическое желание субъектов совершить сделку в виде обмена в форме купли-продажи. В первом случае, повышенное психологическое желание покупателя купить табакерку обусловило поднятие ее цены сверх обычной, во втором же случае, невероятное психологическое желание продавца продать табакерку сыграло в сторону понижения ее цены. Таким образом, мы обнаруживаем и приходим к выводу, что в формировании и определении цены товара огромную роль играют именно психологические факторы, такие как желания субъектов обмена в совершении актов купли-продажи. Эти психологические силы, побуждающие людей к совершению сделок, следует называть *экономическими мотиваторами*. Экономический мотиватор определяется

как приобретенное активное психологическое состояние человека, побуждающее его совершать экономическую деятельность для удовлетворения тех или иных потребностей. Этот термин, взятый на вооружение из области психологических наук, как нельзя объективно выражает силу человеческого желания участвовать в процессах товарного обмена. Желание покупателя купить какой-либо товар, при этом называется *экономическим мотиватором потребителя (покупателя)*, а желание продавца продать свой товар – *экономическим мотиватором товаровладельца (продавца)*. Именно экономические мотиваторы и влияют, в конечном счете, на величину отклонения цены от трудовой стоимости. Цена продаваемой единицы товара определяется отношением экономических мотиваторов, умноженного на стоимость товара, т.е.

$$P = \frac{x}{y} \times W,$$

где  $P$  – цена товара,  $x$  – экономический мотиватор потребителя,  $y$  – экономический мотиватор товаровладельца,  $W$  – трудовая стоимость товара, выраженная в денежном эквиваленте.

В первом примере, приведенном Миллем, мы можем со всей очевидностью говорить о том, что цена табакерки поднялась с 6 до 60 гиней только из-за того обстоятельства, что экономический мотиватор потребителя (покупателя), превысил экономический мотиватор товаровладельца (продавца) в 10 раз. Во втором примере, описанном нами, когда та же самая табакерка была продана за полгиней, мы можем наблюдать совсем иную картину, а именно: экономический мотиватор потребителя был меньше экономического мотиватора товаровладельца ровно в 12 раз.

Самое, пожалуй, яркое доказательство существования экономических мотиваторов мы можем наблюдать при проведении аукционных торгов, особенно, при торговле предметами антиквариата или произведений искусств. Здесь мы видим, как формируется спекулятивная цена при существовании ограниченного количества экземпляров товара и при наличии большого числа покупателей. Сила экономических мотиваторов определяется как некая величина, колеблющаяся в пределах от 0 до 1, где 0 - означает полное безразличие к акту совершения сделки купли-продажи, а 1 - означает максимальную заинтересованность субъекта торгов в совершении сделки, означает крайнюю жизненную необходимость для субъекта купить или продать данный товар. Например, на аукционе выставляется картина, написанная рукой великого мастера эпохи Возрождения. Только чрезвычайно сложные жизненные обстоятельства заставили ее владельца выставить эту картину из своей коллекции на торги. Сила его экономического мотиватора равна или очень

близка к 1. Стартовая цена определена экспертами как 10 тысяч долларов. В процессе торгов выяснилось, что картиной хотят владеть пять весьма состоятельных джентльменов. Потенциальный покупатель А очень сильно заинтересован в покупке данной картины, поскольку он давно уже охотится за ней, и владеть ею – это его давняя страстная мечта. Поэтому сила его экономического мотиватора будет равна или тоже близка к 1. Покупатели В, С и D меньше, чем первый заинтересованы в покупке данной картины, в виду того, что она им нужна только лишь для утверждения своего статуса в среде своих знакомых. Они могут прекрасно обойтись и без этой именно картины, поэтому сила каждого из их экономических мотиваторов равно  $\frac{1}{2}$ . Последний, пятый покупатель Е вовсе не заинтересован в покупке картин, он просто решил немного пощекотать свои нервы и свое тщеславие игрой на аукционе. Сила его экономического мотиватора равна  $\frac{1}{10}$ . Теперь мы можем достаточно точно определить, что при наличии достаточных средств, картина достанется покупателю А по цене равной

$$\frac{1 + \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \frac{1}{10}}{1} \times \$1000 = \$26000,$$

хотя она может достаться и не покупателю А, а кому-то из В, С, D или Е, но по цене 26 тысяч долларов. Из данного примера видно, что цена товара определяется как отношение сумм экономических мотиваторов потребителей к сумме экономических мотиваторов продавцов и умноженное при этом на трудовую стоимость товара, т.е.

$$P = \frac{\sum_{i=1}^m x_i}{\sum_{j=1}^n y_j} \times W,$$

где  $x_i$  - экономический мотиватор  $i$ -го покупателя,  $y_j$  - экономический мотиватор продавца при продаже  $j$ -го экземпляра товара. Здесь могут быть возражения о том, что продавец одинаково заинтересован в продаже каждого образца своего товара. Однако это не так. На рынке мы часто сталкиваемся с такой ситуацией, когда продавец снижает цену на свой товар из желания быстрее продать остатки. Особенно это касается товаров сезонного характера или товаров с коротким сроком хранения. С окончанием зимы у продавцов зимней одежды и зимнего снаряжения с каждым днем все более возрастает желание избавиться от предметов зимней коллекции. Пропорционально этому с каждым днем, с каждым предметом, возрастает сила их

экономического мотиватора. На силу экономического мотиватора продавца может точно так же повлиять и желание как можно быстрее продать тот объем товара, который компенсирует продавцу его затраты и расходы.

Сумма экономических мотиваторов потребителей есть не что иное, как количественная величина спроса на данный товар, а сумма экономических мотиваторов продавцов есть не что иное, как количественная величина предложения данного товара. Отношение этих двух величин и есть коэффициент ратификации.

Далее мы должны рассмотреть один очень важный вопрос: «Все ли потребители участвуют в формировании цены товара?». Спрос – это не просто желание обладать товаром. «Нищий может желать алмаз, но его желание, как бы велико оно ни было, не повлияет на цену»<sup>1</sup> - писал Д.С. Милль. Он придал понятию спроса более ограниченный смысл и определил его как желание обладать, соединенное с покупательной силой. Для отличия спроса в этом специфическом смысле от спроса, являющегося синонимом желания, он назвал первый эффективным спросом. Эффективный спрос – это спрос тех, кто хочет и в состоянии предложить за товар цену, которая позволит производить товар и доставлять его на рынок. Однако мы впадем в глубокое заблуждение, если будем считать, что на формирование цены влияют лишь те покупатели, кто может заплатить конечную цену. В этом случае, мы попадаем в порочный круг, из которого очень трудно выбраться, ибо, в конечном итоге, количество желающих заплатить и могущих заплатить конечную цену всегда и при любых обстоятельствах равно количеству предлагаемого товара. А это, в свою очередь, означает постоянное и независимое ни от каких обстоятельств, полное равенство спроса и предложения, т.е. говорить о влиянии на изменение цены коэффициента ратификации как отношения спроса и предложения нет абсолютно никакой возможности. В процессе обмена влияние на колебания цены, на ее формирование оказывает любой потребитель, который имеет материальную или финансовую способность и возможность оплатить товар по его трудовой стоимости, т.е. компенсировать трудовые затраты на его производство и доставку на рынок. Нищий тоже может повлиять на цену алмаза, если он в состоянии оплатить расходы по его добыче и обработке, а также расходы по его транспортировке. Теперь кажется очевидным, что спрос кроме желания обладать товаром, должен базироваться на реальной покупательной способности. Но эта реальная покупательная способность основывается не на материальной возможности заплатить конечную цену товара, а на возможности оплатить товар по его трудовой стоимости. В противном случае, мы придем к полному отрицанию фактора редкости, к отрицанию

---

<sup>1</sup> Милль Д.С. «Основы политической экономии», Москва, Прогресс, 1980 г., ч. II, с. 183

его влияния на цену, ибо, как говорилось выше, количество имеющих желание обладать товаром и, одновременно, имеющих возможность заплатить конечную цену, в конечном итоге, всегда равно количеству экземпляров товара. В этом случае, для этих людей не существует никакой проблемы редкости. Как мы уже знаем, конечная цена рождается в конкурентной борьбе между потребителями, но какая конкуренция может быть, если количество товара таково, что полностью удовлетворяет потребностям ограниченного числа покупателей?

Итак, под спросом мы подразумеваем сумму экономических мотиваторов покупателей, но из числа тех, кто в состоянии заплатить за товар по его стоимости. Для упрощения и облегчения дальнейшего

исследования будем обозначать величину  $\frac{\sum_{i=1}^m x_i}{\sum_{j=1}^n y_j}$ , т.е. коэффициент

ратификации греческой буквой  $\varphi$  (пси), поскольку коэффициент ратификации есть отношение сумм чисто психологических величин, то и эта буква весьма уместна для употребления. В таком случае формула определения цены будет выглядеть следующим образом:

$$P = \varphi \times W$$

Наверное, к великому удовольствию последователей теории предельной полезности, есть необходимость сказать, что экономические мотиваторы прямо связаны с полезностью товара, вернее не с полезностью в смысле потребительной стоимости товара, а в смысле психологической важности для потребителя той потребности, которую он удовлетворяет, приобретая данный товар. Для более ясного понимания данной проблемы вернемся опять, к примеру, позаимствованному у Д.С.Милля. Развивая мысль о музыкальной табакерке, он допускает возможность, что у торговца имеется второй экземпляр данного товара, но вы покупаете его у него уже за 10 гиней, хотя предыдущую табакерку вы приобрели за 60. Милль объясняет это тем, что торговец предпочел бы иметь 70 гиней за обе табакерки, нежели 60 за одну. Это отчасти верно, но здесь Милль упускает из виду то обстоятельство, что вторая табакерка не имеет лично для вас уже той ценности, которую имеет для вас первый экземпляр. Первая табакерка дорога вам тем, что удовлетворяет вашу потребность в развлечении, в релаксации в минуты сильнейшей скуки, которая имеет место быть в условиях отдаленности от цивилизации. Но вторая табакерка уже является лишней и необходима только лишь для того, что бы в случае поломки первой табакерки вы имели возможность заменить ее. Ценность первой потребности для вас явно гораздо больше второй и вы, в виду этого обстоятельства, покупаете вторую табакерку гораздо дешевле первой.

Зависимость цены от полезности товара, вернее, от ценности потребности, которую он удовлетворяет, вполне очевидна. Аналогично, покупая великолепный торт на день рождения вашей жены, вы подумаете про себя, что этот торт слишком дорог, чтобы покупать такой же на день рождения вашей собаки. Два покупателя, покупающие один и тот же товар, могут проявлять экономические мотиваторы различной степени силы. Так, хлеб для бедного человека является предметом жизненной необходимости, без которого он может просто умереть от голода, поэтому он проявляет экономический мотиватор большой силы при его покупке. Напротив, очень богатый человек, покупая точно такой же хлеб в целях использования его в качестве прикормки для рыб на рыбалке или в качестве корма для попугая своей дочери, проявляет экономический мотиватор гораздо меньшей силы. Такая разница в силе экономических мотиваторов возникает вследствие того, что у этих двух людей различаются внутренние психологические шкалы ценности потребностей, удовлетворяемых с помощью одного и того же товара.

Итак, сила экономического мотиватора прямо связана с ценностью удовлетворяемых потребностей, и благодаря этому факту, полезность товара имеет влияние на его цену. Один из экономистов как-то говорил: «Каждая вещь стоит ровно столько, сколько она приносит».



## ГЛАВА III. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОТИВАТОРОВ

В предыдущей главе мы лишь слегка затронули вопрос влияния изменения спроса и предложения на изменение цены. В этой главе мы разберем данный вопрос более детально и тщательно. Данная проблематика уже давно волнует экономистов, и, поэтому, она занимает значительное место во многих экономических теориях.

Для качественного анализа данной тематики необходимо, прежде всего, выяснить, что представляют собой спрос и предложение как экономические категории. Казалось бы, что этот вопрос предельно прост и довольно примитивен, но это лишь на первый взгляд.

### 3.1. Анализ спроса.

Большинство экономистов считает, что спрос на товар – это сумма количеств данного товара, которую хотели бы приобрести потребители по данной цене. Практически во всех учебниках по экономике мы столкнемся со следующим определением спроса: «*Спрос* – это намерение покупателей приобрести товар или услугу, подкрепленное денежной возможностью. Величина спроса означает количество товара, которое хотят и (главное) могут приобрести покупатели именно по этой цене и именно в это время. *Спрос*, таким образом, зависит от цены, доходов потребителей, цен на товар конкурентов и т.д.». <sup>1</sup> Такая трактовка этой важной экономической категории значительно упрощает проблему и не является корректной. Об этом мы и говорили в предыдущей главе. Может возникнуть впечатление, что спрос – это величина непостоянная и подверженная значительным колебаниям вверх и вниз. В действительности же, спрос – это сумма экономических мотиваторов покупателей, или, иначе говоря, потребителей, который они проявляют при покупке какого-то определенного товара по некоей величине  $W$ , способной возместить издержки на его изготовление и доставке на рынок, т.е. по его стоимости. Правильность такой трактовки мы отстаивали в предыдущей главе. Спрос – явление довольно консервативное и стабильное, имеющее способность длительное время сохранять в постоянстве свою величину. Величина спроса может измениться только лишь по двум причинам: Во-первых, вследствие изменения стоимости товара, когда падение стоимости вызывает увеличение количества имеющих возможность заплатить за данный товар новую сниженную стоимость и, соответственно, расширяется круг потребителей и возрастает сумма их экономических мотиваторов. Рост же стоимости товара вызывает обратный эффект. Спрос, соответственно понижается. Во-вторых, спрос может измениться вследствие изменения психологической или общей полезности самого

<sup>1</sup> [http://chtotakoe.info/articles/spros\\_196.html](http://chtotakoe.info/articles/spros_196.html)

товара. Выявление новых свойств товара, реальных или мнимых, стимулирует повышение психологической значимости потребности, удовлетворяемой с помощью данного товара, а это, в свою очередь, повышает силу экономических мотиваторов отдельных потребителей, и, кроме того, вовлекает новых людей в круг потребителей, что суммарно увеличивает сумму экономических мотиваторов, а значит и величину спроса. И, напротив, со временем, с моральным устареванием, товара или с появлением новых его аналогов или заменителей, значимость удовлетворяемой потребности может упасть, что вызовет неминуемое падение величины спроса на товар.

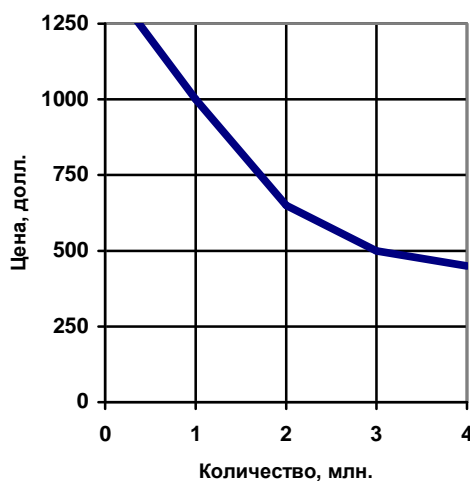
Влияние спроса на цену товаров было замечено очень давно, и на данную тему было написано множество публикаций, лучшие из которых, на мой взгляд, сконцентрированы в книге американского экономиста Пола Самуэльсона «Экономика». Данная книга содержит анализ известных исследований крупнейших экономистов, таких как: Джон Кейнс, Альфред Маршалл, Джеймс Милль, Адам Смит, Давид Риккардо и многих других.

Одним из основных мест в этой книге, которое касается исследуемой нами проблемы, является глава об исследовании теории эластичности спроса. С давних пор замечено, что изменение цены на товар неизбежно вызывает изменение в объеме продаж данного товара. Повышение цены вызывает падение объемов продаж и наоборот. Однако, было еще замечено, что разные товары имеют разную степень реакции объемов реализации на изменение цен, т.е. процент увеличения или уменьшения цены не вызывает у различного рода товаров одинакового процента колебания в количестве проданных единиц. Кроме того, изменение цены на 1% не всегда вызывает изменения количеств проданного товара тоже на 1%. Поэтому, для изучения всех этих различий в реакции объемов реализации на изменение цены и было введено понятие эластичности спроса. В своей книге Самуэльсон вводит такие понятия как эластичность, неэластичность и единичная эластичность. Под этими терминами подразумеваются некоторые математические свойства функции спроса. Например, эластичность характерна тем, что каждый один процент снижения цены влечет за собой более чем один процент увеличения объемов продаж. Неэластичность же, характерна тем, что каждый процент снижения цены в результате приводит к увеличению объема продаж менее чем на один процент. Единичная эластичность – это ситуация, которая характерна тем, что один процент снижения цены влечет за собой ровно один процент увеличения количества проданных товаров. Самуэльсон дает так же принцип вычисления эластичности, введя в обращение термин коэффициент эластичности  $E$ . Этот коэффициент равен отношению процента роста количества проданных товаров к проценту снижения цены, т.е.

$$E = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta P}{P} = \frac{P \Delta Q}{Q \Delta P},$$

где  $Q$  – первоначальное количество проданных товаров,  $\Delta Q$  – величина изменения количества проданных товаров,  $P$  – первоначальная цена,  $\Delta P$  – величина изменения цены. Однако Самуэльсон не раскрывает математического смысла эластичности спроса. Для человека, достаточно хорошо владеющего алгеброй, функция цены  $P = \varphi \times W$ , где  $\varphi = x/y$ , станет ясным, что при неизменном  $x$  (спросе) график функции будет выглядеть как гипербола, а эластичность будет ни чем иным, как формулой касательной к определенной точке данной гиперболы. Рассмотрим различные случаи эластичности:

**Рис. 2. Случай эластичности**



**Рис. 3. Случай единичной эластичности**

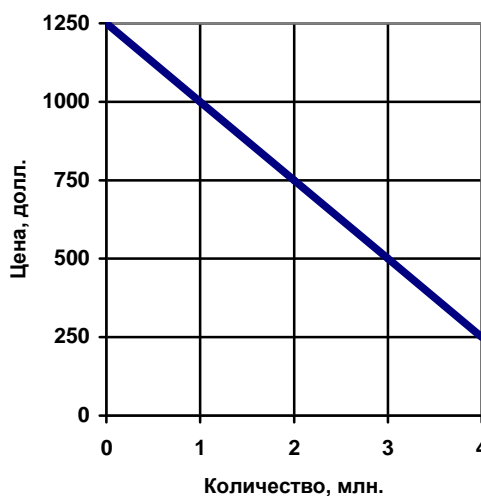
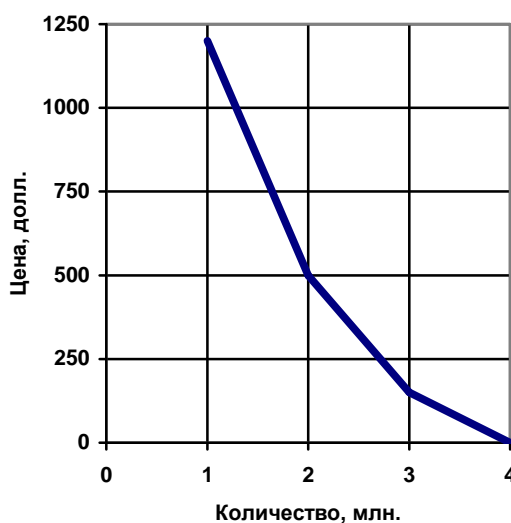


Рис. 4. Случай неэластичности



Согласно формуле, приведенной Самуэльсоном, коэффициент эластичности спроса на рисунке 2 больше единицы – это случай эластичности; на рисунке 3 коэффициент эластичности равен единице – это случай единичной эластичности; на рисунке 4 коэффициент эластичности меньше единицы – это случай неэластичности. Кроме того, есть еще понятие абсолютной эластичного спроса, когда  $E = \infty$ , т.е. при неизменной цене растет количество проданных товаров; и абсолютно неэластичного спроса, когда  $E = 0$ , т.е. при неизменном количестве проданных товаров растут цены.

Все эти положения с достаточной степенью убедительности доказаны Самуэльсоном чисто математически, но не доказаны путем экономической научной логики. Самуэльсон сумел описать только то, что лежит на поверхности и как бы само собой разумеющееся, но он не дал обширного теоретического обоснования теории эластичности спроса. Теоретическое обоснование лежит в области анализа экономических мотиваторов. Различные товары имеют различную полезность, различную потребительную стоимость. Вследствие этого, различные товары удовлетворяют отличные друг от друга по важности потребности людей. Поэтому при покупке товаров различного рода люди проявляют экономические мотиваторы неодинаковой силы. Каждый покупаемый дополнительно экземпляр товара удовлетворяет более низкую по важности потребность, нежели предыдущий, что полностью соответствует закону убывающей полезности. Первоначально данный закон был сформулирован как закон насыщения потребностей Г.Госсеном<sup>1</sup> в 1854 году. В экономической литературе он получил название первого

<sup>1</sup> Герман Генрих Госсен (нем. Hermann Heinrich Gossen; 7 сентября 1810, Дюрен — 13 февраля 1858, Кёльн) — немецкий (пруссский) экономист, предшественник математической и австрийской школ в экономике. Источник: <http://ru.wikipedia.org/>

закона Госсена. Увеличение количества покупаемых экземпляров товара не обязательно вызовет пропорциональное снижение важности удовлетворяемых потребностей.

Самуэльсон упустил одну очень важную деталь: каждый товар может иметь разную эластичность спроса на разных стадиях своего развития. Эластичность спроса не есть величина данная и зафиксированная навечно. Мы уже говорили, что кривая спроса – это гипербола, т.е. кривая 2-го порядка, изменяющая свою кривизну на разных своих участках и коэффициент эластичности спроса зависит от того, в какой части гиперболы находится на данный момент времени рассматриваемая ситуация. Если мы находимся в верхней трети кривой спроса, то коэффициент эластичности будет больше единицы. Если мы находимся в средней трети кривой спроса, то коэффициент эластичности будет близок или равен единице. Если же мы находимся в нижней части гиперболы спроса, то коэффициент эластичности спроса будет меньше единицы. Математическое содержание эластичности – это формула касательной к кривой спроса в конкретной данной точке. Тригонометрическое значение этого понятия – это котангенс угла прямой, соединяющего две точки на кривой спроса, к оси объемов продаж.

Теоретически и исторически, каждый товар должен стремиться проходить свое развитие из верхней части гиперболы спроса через середину к нижней части, изменяя при этом показатель эластичности спроса от бесконечности к нулю. Но это только теоретически, так сказать, классический случай. На самом же деле, товар может уже в стадии своего появления появиться в середине гиперболы или вообще в нижней ее части.

Рассматривая гиперболу спроса, следует иметь в виду, что на всей ее протяженности спрос, т.е. сумма экономических мотиваторов остается величиной постоянной, т.к. повышение спроса – это не перемещение по гиперболе, а перемещение самой гиперболы вверх и вправо, однако, об этом немного позднее. По мере движения вдоль гиперболы из верхней части в нижнюю изменяется только сумма экономических мотиваторов продавцов. Причем, как мы можем догадаться, эта сумма мотиваторов изменяется не всегда пропорционально изменению количества продаваемых товаров, т.е. не пропорционально изменению объема продаж. Именно поэтому и существует такое понятие как эластичность спроса. Мы можем рассмотреть данную проблему алгебраически. Если  $Q$  – первоначальное количество проданных товаров,  $\Delta Q$  – величина изменения количества проданных товаров,  $P_1$  – цена единицы товара,  $\Delta P$  – величина изменения цены, то развернутая формула коэффициента эластичности примет следующий вид:

$$E = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\left( \frac{x_1}{y_1} - \frac{x_1}{y_2} \right) \times W}{\frac{x_1}{y_1} \times W}$$

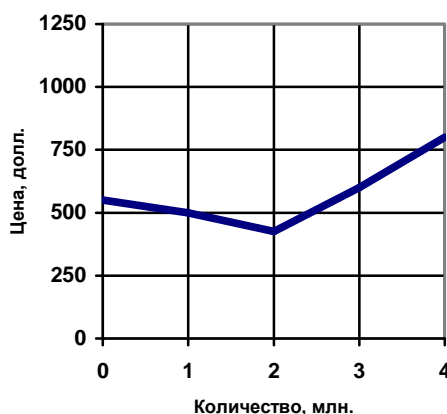
В данной формуле не происходит изменения  $x_1$  на  $x_2$ , потому, что  $x$  как сумма экономических мотиваторов потребителей (покупателей) не изменяется при движении вдоль гиперболы и является постоянной для этой функции. Стоимость тоже неизменна. Однако  $y_1$  изменяется на  $y_2$ , поскольку при изменении количества продаваемых товаров изменяется и сумма экономических мотиваторов продавцов. Путем простых математических преобразований наша формула упростится до следующего вида:

$$E = \frac{\Delta Q \times y_2}{Q \times \Delta y}, \text{ где } \Delta y = y_2 - y_1$$

Мы видим, что эластичность спроса зависит только лишь от изменения суммы экономических мотиваторов продавцов. Экономические мотиваторы потребителей никак не влияют на коэффициент эластичности спроса.

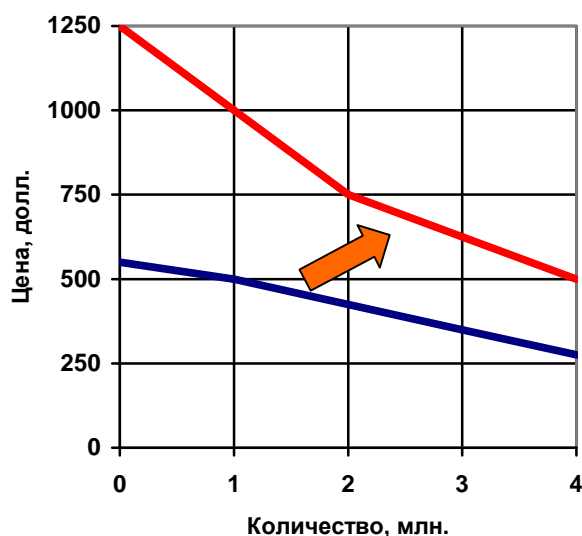
Одним из основных недостатков методов, описанных Самуэльсоном, является невозможность прогнозирования цены. Например, в книге Фитцджеральда, Фрайбургера, Ротцола «Реклама: теория и практика» описывается пример с одной фирмой, которая производила детскую присыпку. Для успешной реализации своего нового товара эта фирма установила свою цену значительно ниже цен своих конкурентов. Однако сбыт продукции шел очень вяло. После проведения ряда исследований, фирма сильно подняла цену, и объем продаж резко увеличился. Графически этот случай можно изобразить следующим образом:

**Рис. 5. Случай парадоксальной эластичности**



Мы видим, что после поднятия цены коэффициент эластичности спроса стал вовсе величиной отрицательной! В книге Самуэльсона такие случаи не описываются и не разбираются. Но мы можем объяснить такой исключительный и парадоксальный случай. Скорее всего, повысив цену, производители просто-напросто перешли от одной группы потребителей к другой. В первом случае, при низкой цене, они работали на ту категорию потребителей, которая вынуждена экономить деньги, даже в ущерб здоровью своего ребенка, покупая ему самые дешевые средства гигиены. Скорее всего, данная категория весьма немногочисленна, и даже не считает средства ухода за ребенком каким-то важным и необходимым продуктом, поэтому и торговля шла вяло. Повысив же цену, производители стали позиционироваться как качественный и дорогой продукт, переводя свою игру на более многочисленный и более богатый сегмент покупателей, для которых здоровье их детей очень важно и они не игнорируют средства детской гигиены и готовы платить более высокую цену за более качественный товар. Этот сегмент, кроме того, оказался и более многочисленным, и объемы продаж пошли вверх. Теперь уже нельзя сказать, что коэффициент эластичности в этом примере был отрицательным. Просто с одной гиперболы спроса, характерной для одной группы потребителей, производители «перескочили» на другую гиперболу спроса, характерную для другого покупательского сегмента. Графически это может выглядеть так:

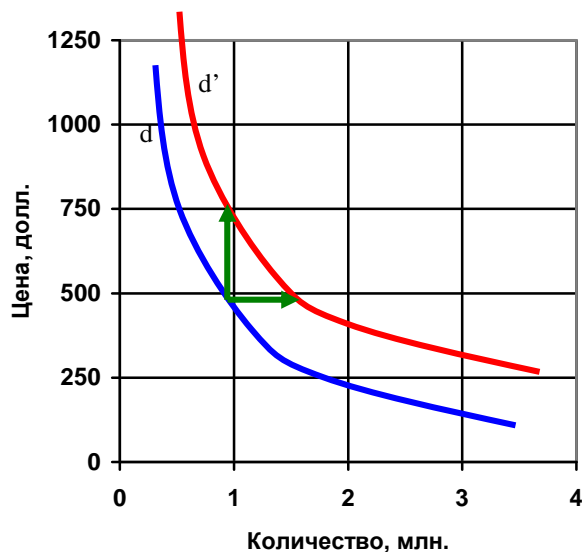
**Рис. 6. Смещение кривых спроса**



В данном конкретном случае мы имеем дело с выходом производителя на другую группу потребителей с другим, более высоким уровнем суммы экономических мотиваторов.

В системе выстроенной Самуэльсоном, есть одно весьма любопытное место, подтверждающее теорию экономических мотиваторов. Именно – его трактовка изменения величины спроса. Самуэльсон пишет, что любое повышение спроса вызывает перемещение кривой спроса вправо-вверх, т.е. изменение спроса вызывает перемещение кривой спроса относительно его прежнего месторасположения. Графически это выглядит следующим образом:

**Рис. 7. Перемещение кривой спроса при повышении спроса**

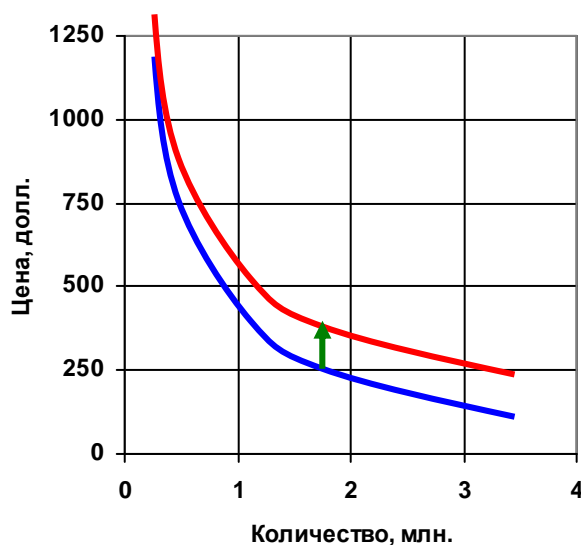


Самуэльсон подкрепляет свое предположение конкретным примером. Когда, ученые открыли дополнительные полезные свойства для человеческого организма такого продукта как говяжья печень, то цены на нее резко подскочили вверх. Однако объем продаж при этом не изменился. Здесь Самуэльсон интуитивно затронул вопрос об экономических мотиваторах. Действительно, этот пример показывает, что печень, кроме того, что она служит продуктом питания, стала дополнительно выполнять роль лекарственного средства, что значительно увеличило количество желающих купить говяжью печень по ее трудовой стоимости, что, в свою очередь, увеличило сумму экономических мотиваторов покупателей. Теперь печень стала распределяться с помощью более высоких цен среди ограниченного количества потребителей. Теперь мы можем дать точный ответ на вопрос, почему гипербола спроса при повышении спроса перемещается именно вверх-вправо, а не, например, просто вверх или просто вправо. Это происходит вот почему: 1) перемещение вверх обусловлено тем, что при возросшей сумме экономических мотиваторов, возрастает цена товара, если не увеличивается при этом выпуск товара (рис. 8); 2) при неизменности цен рост суммы экономических мотиваторов вызывает рост объема продаж, что приводит к перемещению графика вправо (рис. 9). Эти два фактора, суммирование вместе вызывают

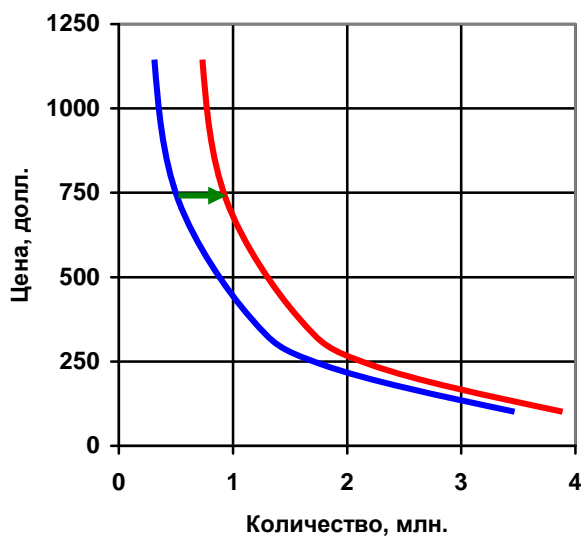


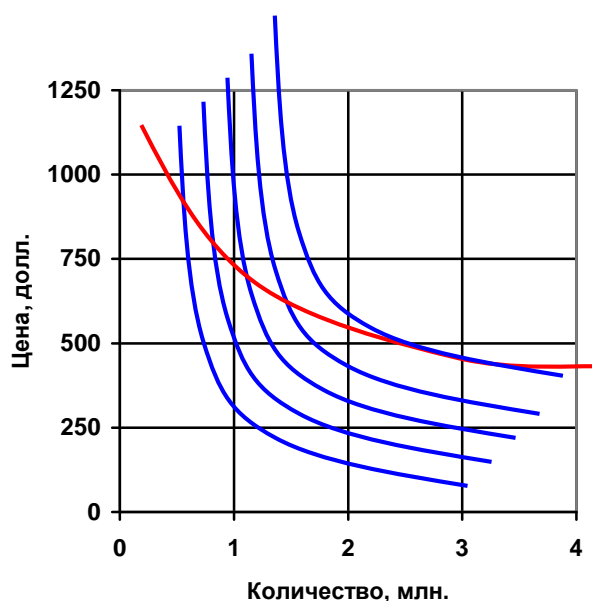
перемещение кривой спроса вправо-вверх. Иногда, под воздействием каких-либо внешних факторов, таких как реклама или другие методы стимулирования, спрос может иметь склонность к постоянному росту, что вызывает постоянное перемещение гиперболы спроса вверх-вправо. Одновременное повышение суммы экономических мотиваторов продавцов может исказить этот график и придать ему вид мнимой кривой спроса с повышенным коэффициентом эластичности (рис. 10).

**Рис. 8. Перемещение кривой спроса при возрастании цены**

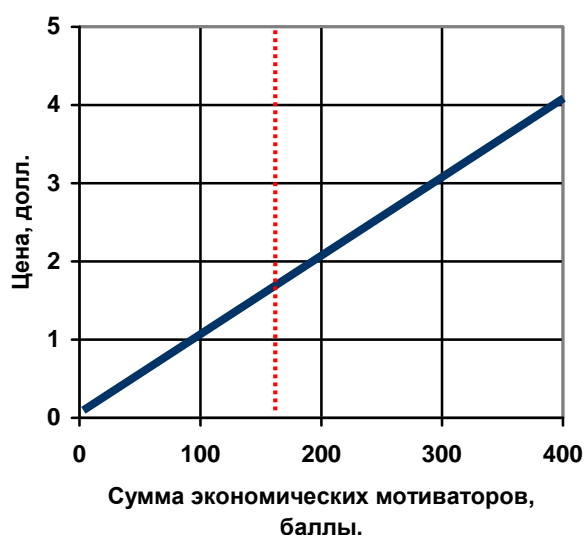


**Рис. 9. Перемещение кривой спроса при увеличении продаж**



**Рис. 10. Создание мнимой кривой спроса**

Теперь рассмотрим влияние экономических мотиваторов потребителей на цену товаров при неизменной сумме экономических мотиваторов продавцов. На оси абсцисс отобразим цены, на оси ординат меняющиеся суммы экономических мотиваторов потребителей в баллах. Кривая зависимости цены от суммы экономических мотиваторов пойдет с начала координат вверх-вправо, т.е. чем больше сумма экономических мотиваторов, тем выше цена

**Рис. 11. Кривая мотиваторов потребителей**

(Красной пунктирной линией обозначена неизменная сумма экономических мотиваторов продавцов).

Для характеристики данной кривой, подобно, как и для случая с кривой спроса, введем понятие эластичности экономического мотиватора

потребителя. Этот коэффициент равен отношению относительного изменения суммы экономических мотиваторов потребителей к относительному изменению цены, т.е.:

$$E_b = \frac{\Delta L}{L} \div \frac{\Delta P}{P} = \frac{x_2 - x_1}{x_1} \div \frac{\frac{x_2}{y_1} - \frac{x_1}{y_1}}{\frac{x_1}{y_1}} = \frac{x_2 - x_1}{x_1} \div \frac{x_2 - x_1}{x_1} = 1$$

Экономический мотиватор потребителя всегда и при любых обстоятельствах обладает единичной эластичностью. Что означает, что увеличение суммы экономических мотиваторов потребителей на 1% вызывает рост цены товара также на 1%. Здесь следует еще раз оговорить то условие, что в данной системе мы рассматриваем сумму экономических мотиваторов продавцов как величину постоянную и неизменную.

Данный график удобен тем, что на нем видно изменение спроса, изменение уровня цен под воздействием изменения суммы экономических мотиваторов потребителей.

При анализе спроса как показателя суммы экономических мотиваторов потребителей следует всегда помнить следующие вещи: во-первых, сумма экономических мотиваторов потребителей не изменяется при изменении цены, во-вторых, сумма экономических мотиваторов потребителей не изменяется с изменением количества предлагаемых к продаже товаров. Цена не может влиять на сумму экономических мотиваторов потребителей, поскольку она сама является производной от этой суммы. Это цена зависит от нее, а не наоборот. Сумма экономических мотиваторов потребителей изменяется вследствие изменения стоимости товаров, когда в процесс конкурентного формирования и определения цены вовлекаются новые потребители или исключается некоторое количество прежних потребителей-участников. А также сумма экономических мотиваторов потребителей может измениться вследствие изменения индивидуальных экономических мотиваторов отдельных потребителей. Последнее обстоятельство возникает вследствие открытия новых полезных свойств товаров, либо вследствие изменения их предельных полезностей. Это может вызываться различными внешними экономическими факторами, такими как, реклама, стимулирование сбыта.

График эластичности экономических мотиваторов потребителей еще очень удобен тем, что он значительно упрощает процесс прогнозирования цен товаров, расставляя все факторы ценообразования по своим местам.

### 3.1. Анализ предложения.

Теперь рассмотрим еще один фактор, который участвует в процессе ценообразования, к предложению. Прежде всего, нам следует дать

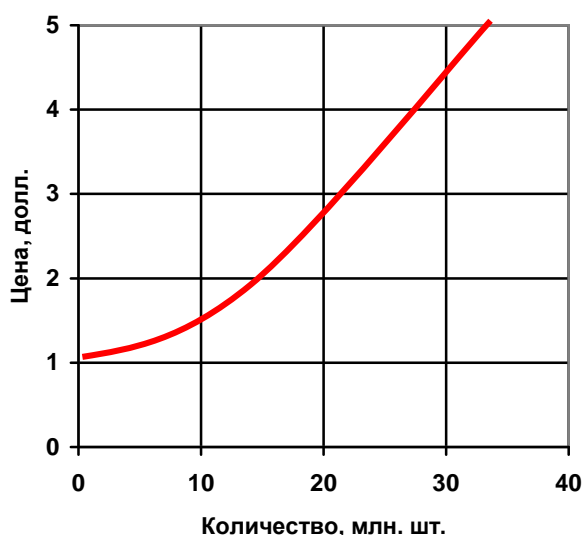
определение предложению как экономической категории. Многие экономисты, в том числе, и П.Самуэльсон, считают, что предложение – это некоторая натуральная величина, показывающая количество товаров, участвующих в процессе обмена. В самых популярных учебниках по экономике мы можем найти определение предложения, говорящее, что предложение – это количество товара, которое хотят и могут предложить на рынок продавцы за определенный промежуток времени при всех возможных ценах на этот товар. С точки же зрения теории экономических мотиваторов, предложение подразумевает совсем другую величину. Предложение – это сумма экономических мотиваторов продавцов, предъявляемое ими при продаже  $n$ -ного количества товаров. Эту сумму, в дальнейшем мы будем обозначать как  $Y$ .

$$Y = \sum_{j=1}^n y_j,$$

где  $y_j$  – экономический мотиватор продавца при продаже  $j$ -го экземпляра товара. Сумма экономических мотиваторов продавцов  $Y$  участвует в формировании и определении цены, ибо является знаменателем в формуле коэффициента ратификации.

Самуэльсон приводит график предложения, который выглядит следующим образом:

**Рис. 12. Кривая предложения по Самуэльсону**



Действительно, чем выше цена на товар, тем больше желание продавца продать как можно большее количество товаров, тем более это стимулирует увеличение выпуска продукции.

Точно так же как и в случае со спросом, Самуэльсон вводит понятие эластичности предложения, которое показывает степень реакции производства товаров на изменение цены. Числовым измерением эластичности предложения может служить коэффициент эластичности предложения. Вычисляется он как отношение относительного изменения количества товаров к относительному изменению цены, т.е.:

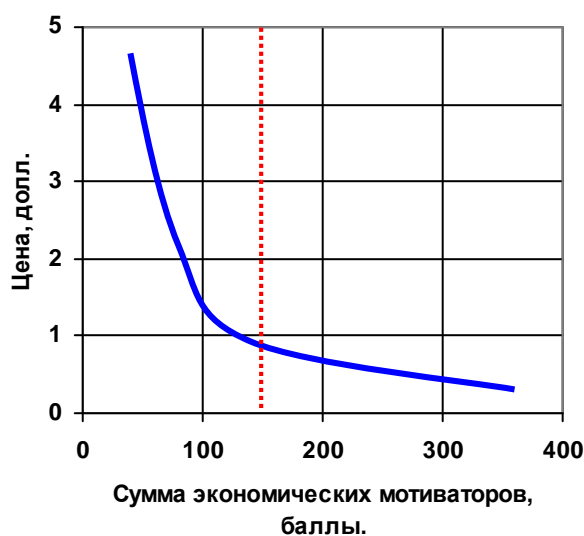
$$E_s = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta P}{P} = \frac{P \Delta Q}{Q \Delta P}$$

Развернув эту формулу, подставив в нее формулу цены, получаем:

$$E = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\left( \frac{x_1}{y_2} - \frac{x_1}{y_1} \right) \times W}{\frac{x_1}{y_1} \times W} = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\left( \frac{1}{y_2} - \frac{1}{y_1} \right)}{\frac{1}{y_1}} = \frac{\frac{\Delta Q}{y_1}}{Q \left( \frac{1}{y_2} - \frac{1}{y_1} \right)} = \frac{\Delta Q \times y_2}{Q \times (y_1 - y_2)}$$

В нашей подставляемой формуле мы изменяем  $y_1$  на  $y_2$ , т.к. с увеличением выпуска продукции изменяется сумма экономических мотиваторов продавцов. Мы видим, что формула коэффициента эластичности предложения вычисляется аналогично коэффициенту эластичности спроса. Коэффициент эластичности предложения, так же как и коэффициент эластичности спроса может принимать как отрицательные значения, так быть и бесконечным. Но может быть равным или близким к единице. Все зависит от того, какое значение принимает выражение  $(y_1 - y_2)$ . Математическое содержание эластичности предложения такое же, как и у эластичности спроса. Это – формула касательной к кривой предложения в конкретной данной точке. Тригонометрическое значение этого понятия – это котангенс угла прямой, соединяющего две точки на кривой предложения, к оси объемов продаж. Сама кривая предложения графически является параболой, т.е. кривой 2-го порядка.

Если на оси ординат вместо количества товаров мы расположим сумму экономических мотиваторов продавцов, то мы получим кривую мотиваторов продавцов. Точно, также как и в случае с графиком мотиваторов покупателей нам необходимо оговорить следующие условия: во-первых, стоимость товара является постоянной на всем протяжении кривой, во-вторых, сумма экономических мотиваторов потребителей тоже величина постоянная на всем протяжении кривой.

**Рис. 13. Кривая мотиваторов продавцов**

Здесь прослеживается четкая обратная зависимость. По мере возрастания суммы экономических мотиваторов продавца, снижается цена товара.

Аналогично случаю с экономическими мотиваторами потребителей мы можем вычислить коэффициент эластичности экономических мотиваторов продавцов. Он равен отношению относительного изменения суммы экономических мотиваторов продавцов ( $Y$ ) к относительному изменению цены, т.е.

$$E_n = \frac{\Delta y}{y_1} \div \frac{\Delta P}{P} = \frac{P \Delta y}{y_1 \Delta P}$$

Подставив в данное выражение формулу цены  $P = \frac{x}{y} \times W$ , получаем:

$$E_n = \frac{y_2 - y_1}{y_1} \div \frac{\left( \frac{x_1 - x_1}{y_2 - y_2} \right) \times W}{\frac{x_1}{y_2} \times W}$$

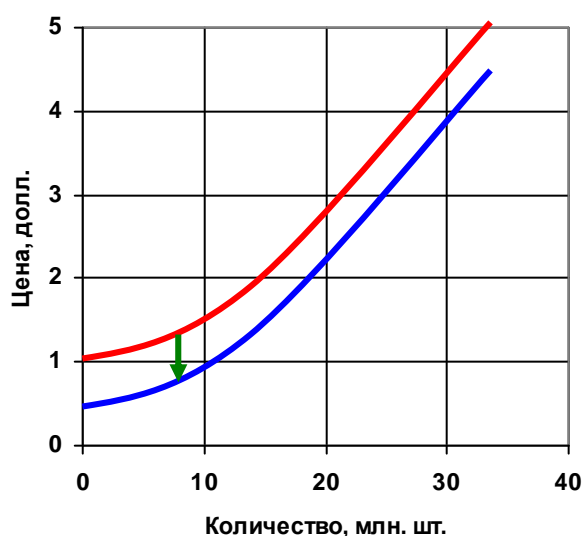
Путем несложных математических преобразований получим:

$$E_n = \frac{y_2 - y_1}{y_1} \div \frac{y_2 - y_1}{y_2} = \frac{y_2}{y_1}$$

Изменение цены полностью зависит только лишь от изменения суммы экономических мотиваторов продавцов.

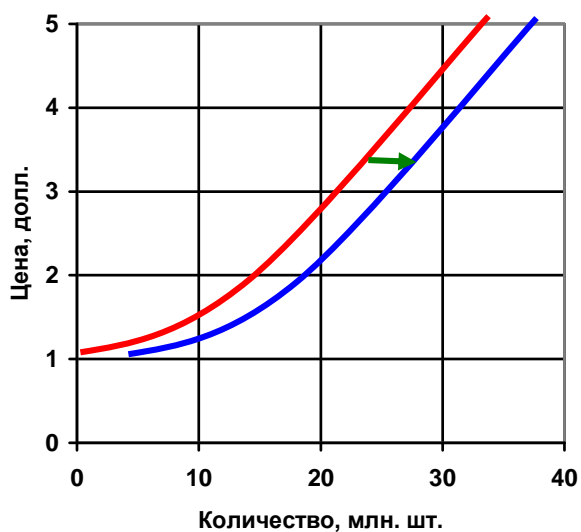
Увеличение предложения, согласно Самуэльсону, вызывает перемещение параболы предложения вниз-вправо. Это соответствует действительности. И доказать это можно с помощью теории экономических мотиваторов. Во-первых, увеличение количества произведенных товаров вызовет увеличение суммы экономических мотиваторов продавцов, что, в свою очередь вызовет понижение цены за единицу товара. А это означает перемещение графика предложения вниз (рис.14).

**Рис. 14. Перемещение кривой предложения вниз**



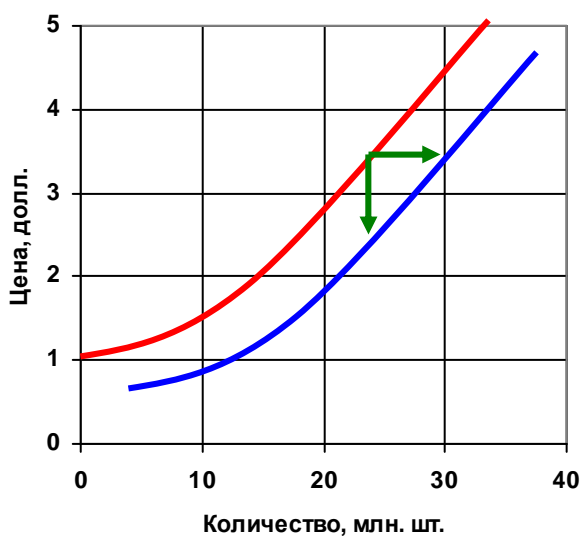
Во-вторых, при увеличении суммы экономических мотиваторов продавцов при прежнем уровне цен возрастает необходимость производить больше товаров. А это означает перемещение графика вправо (рис.15).

**Рис. 15. Перемещение кривой предложения вправо**



Все это суммированное вместе дает перемещение всего графика вниз-вправо (рис 16).

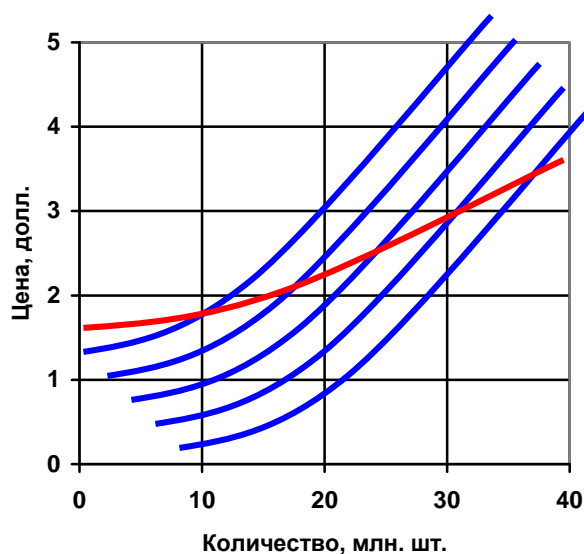
**Рис. 16. Суммарное перемещение кривой предложения**



Изредка, под воздействием каких-либо внешних факторов, таких как реклама или другие методы стимулирования, предложение может иметь склонность к постоянному росту, что вызывает постоянное перемещение параболы предложения вниз-вправо. Одновременное повышение суммы экономических мотиваторов потребителей может исказить этот график и придать ему вид мнимой кривой предложения с измененным коэффициентом эластичности (рис.17).



Рис. 17. Образование мнимой кривой предложения



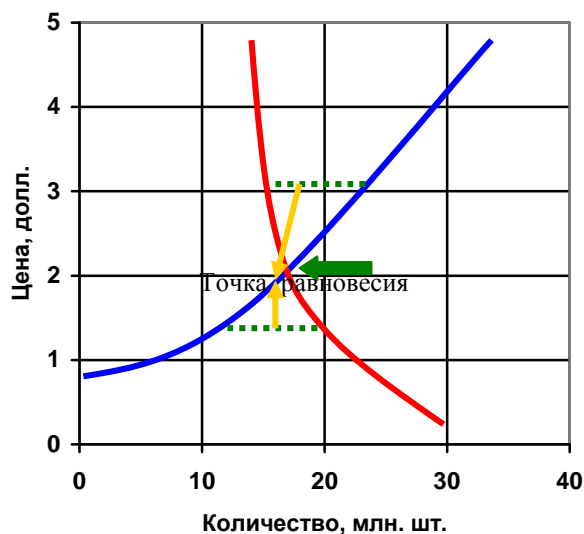
### 3.3. Равновесие спроса и предложения. Стоимость.

Теперь, после того как мы изучили влияние на цену факторов спроса и предложения по отдельности, есть необходимость проанализировать действие этих факторов в совокупности, во взаимодействии друг с другом.

Самуэльсон пишет, что взаимодействие друг на друга спроса и предложения приводит к *рыночному равновесию*. Рыночное равновесие — есть результат действия на цену товара факторов спроса и предложения. Исходя из положения, что известен спрос и известно предложение, он простым совмещением их кривых устанавливает какой должна быть цена товара. «Уравновешивающая рыночная цена находится в той точке, где спрос равен предложению».<sup>1</sup>

Рис. 18. График рыночного равновесия

<sup>1</sup> Самуэльсон П., «Экономика», Москва, «Прогресс», 1964, с. 80

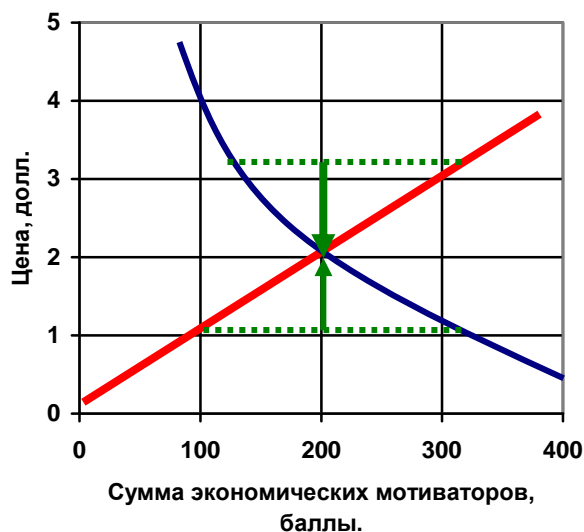


Если цена товара будет выше точки равновесия, находящейся на графике (рис.18) на уровне, соответствующем 2 долларам, то продавцы не смогут продать весь объем своих товаров, и конкуренция между ними будет давить на понижение цены, что показано на графике стрелкой. Если же цена будет ниже 2 долларов, то спрос на товар не будет полностью удовлетворен и давление конкуренции между потребителями заставит цену подняться до уровня 2 доллара, что также показано на графике стрелкой.

Попытаемся совместить графики экономических мотиваторов потребителей и продавцов.

Здесь мы увидим тот же результат - точка равновесия мотиваторов находится в точке, равной 2 доллара. Если цена поднимется выше точки равновесия, то экономические мотиваторы продавцов не получат полного удовлетворения и цена под воздействием конкуренции между продавцами опустится до необходимого уровня в 2 доллара. Если же цена опустится ниже 2-х долларов, то продавцы не смогут удовлетворить экономические мотиваторы покупателей в полной мере, и конкуренция между потребителями приведет неизбежно к повышению цены до 2-х долларов.

**Рис. 19. График рыночного равновесия мотиваторов**



Возникает справедливый вопрос: «Что же это за цена такая - 2 доллара, если вокруг нее вертится спрос и предложение? Что обуславливает эту цену?» Сторонник теории предельной полезности, к которым относится и П.Самуэльсон, ответили бы на этот вопрос слишком примитивно, дескать, это точка пересечения кривых спроса и предложения. Но это не есть исчерпывающий и корректный ответ! Это только то, что лежит на поверхности и не раскрывает тайного смысла этой загадочной величины. Почему именно 2 доллара, а не 1 или 3? На этот вопрос сторонники теории предельной полезности ответ никогда дать не смогут. Для того чтобы дать компетентный ответ на этот вопрос нам надо вернуться к нашей формуле цены  $P = \varphi \times W$ . В ситуации равновесия коэффициент ратификации  $\varphi$  равен единице, так как спрос равен предложению, а значит, и суммы экономических мотиваторов продавцов и потребителей равны между собой. Это условие не вызывает сомнений. А это означает, что  $P = W$ , т.е. цена товара в ситуации рыночного равновесия есть не что иное, как денежное выражение трудовой стоимости товара. Таким образом, для нашего примера 2 доллара – это есть трудовая стоимость товара, т.е. денежный эквивалент содержащегося в товаре труда, затраченного на его производство и доставку на рынок. Это есть именно трудовая стоимость, а не предельная полезность, вопреки тому, как это утверждает П.Самуэльсон.

В 21 главе «Экономики» Самуэльсона есть параграф «Парадокс стоимости», где автор жестоко критикует Адама Смита, который никак не мог понять, почему вода, которая настолько необходима для жизни, что без нее невозможно никакое существование, имеет низкую цену, в то время как у алмазов, которые бесполезны, такая высокая цена.

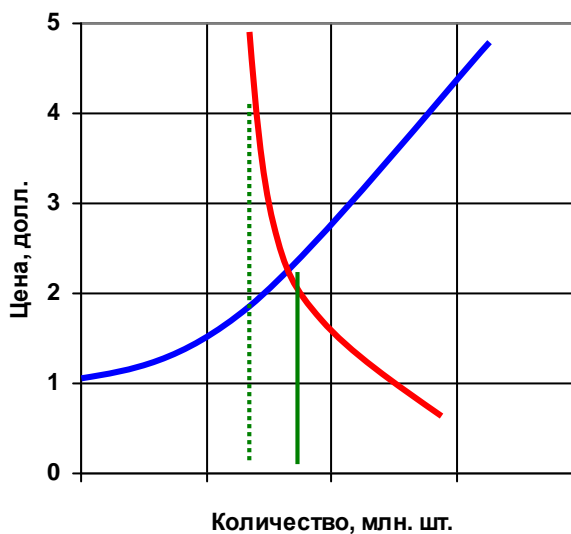
С несвойственным для Самуэльсона ехидством, он замечает, что даже студент-новичок может правильно ответить на этот вопрос: «Для воды кривые спроса и предложения пересекаются на уровне очень низкой

цены, тогда как для алмазов кривые спроса и предложения пересекаются на уровне высокой цены».<sup>1</sup> Но это не есть правильный ответ. Это есть ответ студента-двоечника, достойного быть отчисленным из учебного заведения за неуспеваемость и тупоумие. Да и вообще, теория предельной полезности не в состоянии разрешить этот парадокс Смита, как не в состоянии ответить и на многие другие, более сложные вопросы. Этот ответ Самуэльсона из серии детских ответов на вопрос: почему дует ветер - потому что деревья качаются. Нас при решении этого парадокса вовсе не интересует, что какие-то там кривые пересекаются, нас интересует, почему для алмазов они пересекаются в точке высокой цены, а для воды в точке низкой цены? И правильный ответ может дать только трудовая теория стоимости и теория экономических мотиваторов. Кривые спроса и предложения пересекаются в точке цены, равной издержкам производства и доставке на рынок, т.е. стоимости. Однако, уровень издержек по добыче и обработке алмазов, и доставке их на рынок гораздо ниже цены, по которым они продаются. Все объясняется гораздо сложнее. Количество желающих купить алмазы по их стоимости очень велико, однако производители алмазов никогда не смогут полностью удовлетворить этот спрос, поскольку не имеют такой физической возможности по той простой причине, что алмазы очень редко встречающийся в природе ресурс и их добыча весьма ограничена. Продавцы и были бы рады добывать и продавать больше, но они этого не могут делать по причинам от них никак не зависящим. А это означает, что фактическое предложение алмазов значительно меньше спроса на них, следовательно, коэффициент ратификации для алмазов всегда будет значительно больше единицы. Поэтому и цена алмазов значительно выше их стоимости. Графически это выглядит следующим образом (рис. 20):

**Рис. 20. График парадокса Смита (алмазы)**

---

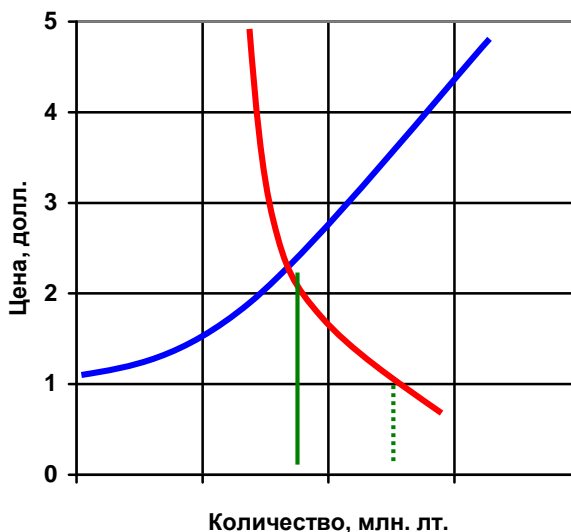
<sup>1</sup> Самуэльсон П., «Экономика», Москва, «Прогресс», 1964, с. 433



Пунктирной линией обозначена кривая природно-ограниченного предложения алмазов. Она пересекается с кривой спроса в точке с ценой, значительно превышающую стоимость алмазов.

С водой дело обстоит несколько иначе. Природа щедро обеспечивает людей водой свыше их реальных потребностей, и, поэтому, линия реального предложения воды будет отдалена вправо от точки равновесия настолько, что цена на воду будет ниже ее стоимости (рис21).

**Рис. 21. График парадокса Смита (вода)**



Такое положение характерно для регионов, где нет недостатка в воде. Однако на Земле есть такие засушливые районы, где вода является большой редкостью, а, значит, является большой ценностью. Для таких регионов характерно, что кривая реального предложения воды будет стоять гораздо левее, а значит, цена на воду будет превышать ее стоимость.

Поэтому в основе решения так называемого Самуэльсоном «парадокса стоимости» лежит вовсе не стоимость последней порции воды, или предельная полезность алмазов, а исключительность данных товаров, заключающаяся в их природном избытке или ограниченности. Эти примеры являются исключениями, подтверждающими нашу теорию стоимости и экономических мотиваторов.

Проведенный в данной главе анализ спроса и предложения показывает насколько важно и необходимо изучать экономические мотиваторы для анализа и прогнозирования цен, для изучения процессов ценообразования. Значение экономических мотиваторов в этой сфере экономики чрезвычайно велико и его нельзя игнорировать. Кроме того, мы выяснили, что, все-таки, в основе ценообразования лежит фактор трудовой стоимости. Цены товаров, так или иначе, всегда стремятся к величине эквивалентной их стоимостям. Стоимость – это величина, отражающая затраты человеческого труда по производству товаров и доставке их на рынок. Анализу труда, заключенного в товарах мы и посвятим следующую главу.

## ГЛАВА IV. ТРУД И ПРИБАВОЧНАЯ СТОИМОСТЬ

### 4.1. Тройственный характер труда, заключенного в товаре.

Современная экономическая наука, политическая экономия, главным образом западная, опирается в своих исследованиях в сфере производства и обмена товаров на примитивную, устаревшую и ошибочную теорию предельной полезности, полностью игнорируя по каким-то мифическим и псевдополитическим мотивам трудовую теорию стоимости. Этот путь развития экономической науки является тупиковым и бесперспективным, поскольку теория предельной полезности не в силах объяснить очень многие явления современной экономической жизни, она однобока и ограничена, и давно уже отжила свой век. Это - позавчерашний день экономической науки. Эту теорию надо отбросить в сторону как средневековые пережитки, подобно тому, как были отброшены представления древних ученых о том, что Земля покоится на китах и слонах. Тот же самый парадокс стоимости, описанный нами в предыдущей главе, не может быть объяснен с точки зрения теории предельной полезности, но вполне решаем при помощи методов теории экономических мотиваторов и трудовой теории стоимости.

Если мы представим себе идеальную ситуацию, к которой постоянно стремится рынок, что спрос и предложение на все товары равны друг другу, взаимно уравновешены, т.е. наблюдается ситуация рыночного равновесия, то какой принцип будет лежать в основе определения пропорций обмена товарами, в основе ценообразования? Принцип предельной полезности здесь явно неуместен и не действует, поскольку если бы это было так, то товары первой необходимости были бы намного ценнее всех остальных товаров. Килограмм хлеба будет дороже килограмма алмазов, пара ботинок будет ценнее килограмма золота, так как согласно постулатам теории предельной полезности хлеб и обувь удовлетворяют гораздо более важные человеческие потребности, нежели алмазы и золото. Надеюсь, что абсурдность того, что хлеб дороже алмазов, а обувь дороже золота, вполне ясна и очевидна. Теория предельной полезности, если ее рассмотреть внимательнее, в нормальных условиях рыночного равновесия трещит по швам как старый пиратский корабль в сильную бурю. Здесь не принимаются в расчет никакие высосанные из пальца, оговорки по поводу редкости алмазов и редкости золота, поскольку мы предполагаем, что спрос и предложение на все продукты и товары уравновешены, т.е. удовлетворяются в полной мере. Здесь мы сталкиваемся с тем, что современная экономическая наука, основанная только лишь на теории предельной полезности, не может дать ответов на самые простые вопросы. Современный глобальный экономический кризис показал полную несостоятельность практически всех постулатов этой экономической теории.

Так что же в конечном итоге лежит в основе определения пропорций обмена? Что является альфой и омегой экономической теории? Этот вопрос ставился перед ученым уже долгие столетия и, практически все, отвечали на него по-разному. Одним из первых наиболее логичную форму ответа нашел Джон Стюарт Милль, говоря, что абсолютно все товары, которые мы только видим на рынке, так или иначе, в большей или в меньшей степени, созданы человеком. И в этом своем понимании он абсолютно прав. Еще дальше в решении этого вопроса позднее пошел К.Маркс, очень точно выразив свою точку зрения, сказав, что все товары роднит одно свойство – все они созданы посредством человеческого труда. «Если отвлечься от потребительной стоимости товарных тел, то у них остаётся лишь одно свойство, а именно то, что они — продукты труда. Но теперь и самый продукт труда приобретает совершенно новый вид. В самом деле, раз мы отвлеклись от его потребительной стоимости, мы вместе с тем отвлеклись также от тех составных частей и форм его товарного тела, которые делают его потребительной стоимостью. Теперь это уже не стол, или дом, или пряжа, или какая-либо другая полезная вещь. Все чувственно воспринимаемые свойства погасли в нём. Равным образом теперь это уже не продукт труда столяра, или плотника, или прядильщика, или вообще какого-либо иного определённого производительного труда. Вместе с полезным характером продукта труда исчезает и полезный характер представленных в нём видов труда, исчезают, следовательно, различные конкретные формы этих видов труда; последние не различаются более между собой, а сводятся все к одинаковому человеческому труду, к абстрактно человеческому труду.

Рассмотрим теперь, что же осталось от продуктов труда. От них ничего не осталось, кроме одинаковой для всех призрачной предметности, простого сгустка лишённого различий человеческого труда, т.е. затраты человеческой рабочей силы безотносительно к форме этой затраты. Все эти вещи представляют собой теперь лишь выражения того, что в их производстве затрачена человеческая рабочая сила, накоплен человеческий труд. Как кристаллы этой общей им всем общественной субстанции, они суть стоимости — товарные стоимости».<sup>1</sup> А это означает, что именно человеческий труд, и ничто кроме человеческого труда, лежит в основе основ формирования пропорций товарного обмена при идеальных условиях рыночного равновесия, при равенстве спроса и предложения. Игнорируя данный факт, не придавая ему того значения, которое он заслуживает в системе экономических наук, современные западные экономисты, сами того не понимая, отрицают то обстоятельство, что все товары создаются человеком, отрицают сам факт созидательной роли человеческого труда, отрицают главенствующую роль материального

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 46



производства в жизни человеческого общества. Такая позиция делает их уязвимыми для научной критики и переводит их мышление в одномерное пространство, не давая им мысли наслаждаться свободой многомерного полета научной мысли.

Человеческий труд – вот основа любой экономической системы, а потому, человеческий труд должен быть основой любой экономической теории. Именно изучение человеческого труда, его анализ как главного и наиважнейшего фактора экономического мироздания, должно быть базисом, основой любого экономического учения. Все остальное – разные там полезности, спрос, предложение, мультипликаторы и прочие экономические категории, должны вертеться именно вокруг человеческого труда, а не наоборот. Человеческий труд – центр системы экономических координат, подобно тому, как Солнце является центром Солнечной системы. Все остальное – есть вещи абсолютно второстепенные.

Анализ человеческого труда как экономической категории, следует начинать с изучения его характера, с изучения его внутренних свойств. Именно анализу характера человеческого труда посвятил большую часть своего исследования К.Маркс. В его «Капитале» этому вопросу уделено одно из центральных мест. Опираясь на изучение известных ему свойств товаров, он определил, что все эти различные свойства имеют свое начало в многообразии характера труда, создающего эти товары.

Первое известное нам из основных свойств товара – это его потребительная стоимость, его полезность, его способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность. Все потребительные свойства различного рода товаров отличаются друг от друга качественно, а именно: булка хлеба отличается от пиджака, уголь отличается от золота, автомобиль отличается от мебели. Товары различного рода и различных видов удовлетворяют качественно различные по своему характеру человеческие потребности. По этому поводу К.Маркс справедливо замечал: «Если бы эти вещи не были качественно различными потребительными стоимостями и, следовательно, продуктами качественно различных видов полезного труда, то они вообще не могли бы противостоять друг другу как товары».<sup>1</sup> Такое качественное многообразие потребительных стоимостей обусловлено качественным многообразием видов труда, создающего эти товары. Например, при создании пиджака производителю необходимо выполнить ряд специфических операций, специфических движений, которые свойственны только процессу создания пиджаков. При выпечке хлебобулочных изделий, были выполнены совершенно другие специфические операции и движения, отличающиеся от выполненных при шитье пиджака. Пекарь использует совсем другие орудия труда и инструменты при выпечке хлеба, чем портной при

---

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 50

изготовлении костюмов. Именно потому, что труд портного и труд пекаря имеют такие специфические отличия друг от друга, отличаются друг от друга и потребительные стоимости хлеба и пиджака как товаров. Все великое многообразие мира товаров, многообразие потребительных стоимостей обусловлено существованием такого же великого многообразия качественно различных видов труда. Это многообразие качественно различных видов человеческого труда есть не что иное, как следствие и признак общественного разделения труда.

Итак, такой труд, который создает потребительную стоимость, т.е. труд как набор специфических конкретных операций, труд, который является качественной характеристикой создаваемого им товара, Маркс назвал *конкретным трудом*.

Итак, конкретный труд создает потребительную стоимость товара. Рассмотрим теперь, как создается трудом стоимость товара. Кроме того обстоятельства, что труд – это последовательное выполнение ряда специфических конкретных операций в процессе создания товара, труд – это еще и расходование человеком своей мускульной и умственной энергии. «Но в стоимости товара представлен просто человеческий труд, затрата человеческого труда вообще».<sup>1</sup> В процессе труда человек совершает ряд движений, которые вызваны сокращением определенных мышц в человеческом организме. При сокращении мышц человеком расходуется определенная кинетическая энергия. Кроме того, труд сопряжен с тем, что человек должен совершать мыслительные процессы даже при самых простых видах труда. Например, он должен помнить про последовательность движений, мозг должен руководить координацией этих движений и т.д. При такой мыслительной деятельности тоже расходуется кинетическая энергия, направленная на передачу импульсов через нейроны от человеческого мозга к мышцам и обратно. В общем, и в целом, при процессе производства товаров человек расходует некоторое количество своей физической энергии. Эта энергия, вернее, это некоторое ее количество, затраченное на производство товара, и определяет стоимость данного товара. Все товары объединяет то обстоятельство, что при их производстве было затрачено некоторое количество человеческой энергии. И это обстоятельство делает возможным соизмерять товары друг с другом именно по количеству затраченной на их производство человеческой энергии. Так сказать, человеческий труд делает возможным привести различные виды товаров к одному общему знаменателю. Маркс писал по этому поводу: «Стало быть, как в стоимостях сюртука и холста исчезают различия их потребительных стоимостей, так и в труде, представленном в этих стоимостях, исчезают различия его полезных форм – портняжества и ткачества».<sup>2</sup> Если при производстве одного сюртука

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 53

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 53

было затрачено больше человеческой энергии, чем при создании метра холста, то это означает, что сюртук обладает большей стоимостью, чем метр холста.

В связи с такой новой трактовкой стоимости товаров возникает вполне закономерный вопрос: «Каким образом мы пришли в предыдущей главе к тому выводу, что стоимость какого-то конкретного товара равна 2 доллара? Каким образом мы обнаруживаем денежный эквивалент стоимости?» На этот вопрос можно ответить, что в процессе эволюции и совершенствования рыночных механизмов обмена, деньги становятся обычным и простым знаком стоимости и посредником в обменных операциях. Если единица затраченной энергии равна 1 ккал, то для ее восстановления человеку нужно какое-то количество денег, допустим 1 доллар. Это означает, что одна килокалория человеческой энергии создает стоимость равную одному доллару. Конечно, здесь мы взяли совершенно абстрактную величину стоимости одной килокалории человеческого труда. Это стоимость всегда зависит от целого ряда факторов и обстоятельств, например, от количества денежных знаков, находящихся в обороте на данном рынке. Однако мы рассмотрим эти факторы позднее.

Труд, в том его смысле, что он есть расходование человеческой энергии в физиологическом плане, Маркс называл абстрактным трудом. Абстрактный труд создает стоимость товара. «Всякий труд есть, с одной стороны, расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле, — и в этом своём качестве одинакового, или абстрактно человеческого, труд образует стоимость товаров».<sup>1</sup>

Кроме потребительной стоимости и стоимости мы знаем еще одно важное свойство товара – это ратифицированная стоимость. Маркс стоял на пороге раскрытия этого неизвестного ему свойства, назвав ее меновой стоимостью, но, запутавшись, в конце концов, в лабиринте собственных рассуждений и умозаключений он пришел к неправильному выводу, отождествив меновую стоимость со стоимостью, так и не рассмотрев в меновой стоимости самостоятельного отдельного свойства товара. Меновая стоимость, или ратифицированная стоимость, - это приобретенное свойство товаров, выражающееся в их способности обмениваться на другие виды товаров в определенных пропорциях, которые определяются не только стоимостью товаров, но и факторами спроса и предложения на них. «Меновая стоимость, прежде всего, представляется в виде количественного соотношения, в виде пропорции, в которой потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода, - соотношения, постоянно изменяющегося в зависимости от времени и места».<sup>2</sup> Товар – это воплощение потребительной стоимости, стоимости и ратифицированной

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 55

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 44

стоимости. Товар уже обладает потребительной стоимостью в момент, когда закончено его производство, т.к. он становится способным удовлетворять какую-либо человеческую потребность. Товар является носителем стоимости еще до его появления на рынке, т.к. он уже содержит в себе человеческий труд, затраченный на его производство. Человеческая энергия уже была потрачена на то, чтобы товар появился на свет. Однако же, тот факт будет ли продан товар по его стоимости, будет ли он продан выше или ниже этой отметки, зависит не только от того, какую потребительную стоимость имеет данный товар, какую человеческую потребность он призван удовлетворять, но и от того, насколько заинтересован потребитель в удовлетворении данной своей потребности. Известным это станет только непосредственно в самом процессе обмена, когда товар будет выставлен на рынок. «С другой стороны, прежде чем товары смогут реализоваться как стоимости, они должны доказать наличие своей потребительной стоимости, потому что затраченный на них труд идёт в счёт лишь постольку, поскольку он затрачен в форме, полезной для других. Но является ли труд действительно полезным для других, удовлетворяет ли его продукт какой-либо чужой потребности, — это может доказать лишь обмен».<sup>1</sup> Даже самые ультрасовременные и ультратехнологичные методики прогнозирования спроса, основанные на принципах теории предельной полезности, не могут достаточно точно и эффективно определять величину будущего спроса на товар. Это связано с тем, что спрос рождается в голове потребителя, а даже самые современные исследовательские технологии не могут внедриться в человеческий мозг и расшифровать всю содержащуюся в нем информацию. Психика человека настолько очень тонкая и динамичная вещь, что иногда даже сам человек не может предугадать, что он совершит в следующую секунду. А область человеческого подсознательного и бессознательного вообще область, изученная еще меньше, чем черные дыры Вселенной. Все современные методики расчетов основаны на изучении массового сознания, основаны на законе больших чисел, опираются на законы общественного поведения людей. Поэтому их прогнозы очень часто расходятся с реальностью. Если бы эти методики были на все 100% точны и объективны, то в мире не было бы экономических и финансовых кризисов, не было бы неудачно введенных на рынок товаров, не было бы банкротств и дефолтов. Но, к сожалению, события, произошедшие в 2007-2008 годах, лишь подтверждают тот факт, что все методы экономического прогнозирования, до сих пор использовавшиеся человечеством, не просто далеки от совершенства, но заслуживают того, чтобы быть безжалостно выброшенными на свалку. Пока современная экономическая наука может похвастаться лишь тем, что она достигла возможности прогнозирования

---

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 95

спроса с определенной степенью достоверности, не гарантирующей сколько-нибудь приемлемого результата. Гадание на кофейной гуще и внутренностях жертвенных животных дают больший эффект, чем все те методы, которые разработали современные экономисты.

Итак, если товар приобретается на рынке по цене равной его стоимости, значит, потребителям нужна данная потребительная стоимость, а значит, нужен и данный конкретный труд, создавший данную потребительную стоимость, и, нужен именно в том количестве, в котором он затрачен. Если товар приобретается выше его стоимости, значит, обществу необходим данный конкретный труд в еще большем количестве, чем он затрачен. И наоборот, если товар покупается по цене ниже его стоимости – это означает, что данный конкретный труд по производству этого вида товара был затрачен в излишнем количестве, чем это необходимо потребителям, и, они не желают оплачивать весь этот труд в полном объеме. Если какой-то данный товар необходим потребителям в строго определенном количестве, то значит, и конкретный данный труд по производству данного товара также необходим обществу в строго ограниченном количестве. Например, если пекари начинают больше работать и начинают выпекать больше хлеба, чем это необходимо для совокупного потребления на рынке, то каждая единица хлеба будет продаваться ниже ее стоимости. Та часть стоимости товара, которую потребители реально оплачивают, является ратифицированной стоимостью. Если сапожник продает сделанные им сапоги за 2 доллара при их реальной стоимости 3 доллара, то это означает, что общество ратифицирует его труд эквивалентный лишь двум долларам, т.е. труд, который оплачивается потребителем – есть ратифицированный труд. Ратифицированный труд показывает, в каких количествах какой-либо вид конкретного труда необходим на рынке, необходим для общества.

Бывает такое положение, что рынок вообще не ратифицирует какой-то конкретный труд. Например, рынок Монголии напрямую не ратифицирует труд английских судостроителей в силу отсутствия в Монголии водных путей и морских портов. Поэтому в Монголии нет необходимости иметь свой морской флот. Монгольский потребитель может только опосредованно ратифицировать труд английских судостроителей, например, купив японский магнитофон, доставленный из Японии в Россию кораблем, построенным на английских судовых верфях, а затем, железной дорогой, доставленный в Улан-Батор. В цене магнитофона уже будет содержаться часть труда английских докеров. Но, однако, напрямую рынок Монголии никаким образом не нуждается в этом виде труда. Роскошную норковую шубку, сшитую в Греции или Италии из меха животных, добытых в России, в Лондоне, может быть, заплатили бы огромную сумму денег, но ее никогда не купит бедуин – коренной житель Сахары, даже если и будет иметь для этого средства. В пустыне нет

необходимости иметь такую шубу, а это означает, что данный вид товара не будет иметь в Сахаре никакой ратифицированной стоимости, труд российских охотников и греческих скорняков не будет ратифицирован.

Физический объем ратифицированного труда зависит от колебаний экономических мотиваторов. Чем выше сумма экономических мотиваторов потребителей, тем больше объем ратифицированного труда и наоборот.

Таким образом, мы уже имеем понимание, что человеческий труд, создающий товары, имеет тройственный характер. Во-первых, - это конкретный труд, создающий потребительную стоимость товаров; во-вторых, - это абстрактный труд, создающий стоимость товара; и, в-третьих, - это ратифицированный труд, который создает ратифицированную или меновую стоимость, определяющую цену товара.

#### **4.2. Общественно необходимый труд**

Из всего изложенного ранее, мы вполне справедливо можем сделать заключение, что товаропроизводители, стоимость чьих товаров выше, чем у производителей однотипных товаров, окажутся в более выгодном положении по сравнению со своими конкурентами. Ведь они будут продавать свой товар по более высокой цене, т.к. согласно формуле  $P = \varphi \times W$ , товар, который имеет более высокую трудовую стоимость, будет продаваться по более высокой цене. Создается такое впечатление, что чем выше затраты труда на производство товара, тем ниже степень экономии и организации труда, тем лучше и выгоднее для товаропроизводителя, тем больше он зарабатывает и выигрывает. Это умозаключение будет ошибочно, т.к. данная формула не основывается на компоненте  $W$  как на индивидуальной стоимости товара. Для рынка, где есть всего один производитель данного вида товара, в данной формуле под  $W$  подразумевается индивидуальная стоимость товара. Там же, где есть конкуренция, и есть множество производителей одного и того же товара, понятие  $W$  принимает совершенно другой характер – характер общественно необходимого труда.

Мы уже рассматривали в нашем исследовании марксистскую трактовку общественно необходимого труда. Он определял его как затраты рабочего времени при создании товара при средних в данном обществе условиях производства при средней степени интенсивности труда, средней степени умелости. «Общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда».<sup>1</sup> Мы уже говорили о том, что измерять труд в

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 47

единицах времени нельзя. В этом заключается большая теоретическая ошибка Маркса. Время само по себе не создает ничего. Материя создается или изменяется энергией, импульсами, физическими или химическими процессами, протекающими во времени. Даже старое, выдержанное вино становится дороже не из-за самого факта, что оно подверглось воздействию времени, а из-за того, что в течение этого времени внутри бутылки происходили различные химические процессы, которые изменили внутреннюю структуру этого вина и сделали его вкус изысканнее. А как мы знаем, химические и физические процессы всегда связаны с затратами и выделением энергии. В том числе и человеческий труд как совокупность физических и химических процессов, совершаемых внутри человеческого организма при выполнении им целенаправленных и скоординированных движениях и операциях в процессе производства товаров, есть не что иное как затраты человеческой энергии, мускульной и нервной. И как мы уже говорили, эта энергия кинетическая. А стало быть, и общественно необходимый труд следует рассматривать как количество энергии, затрачиваемой на производство товара и доставку его на рынок при средних условиях производства, при средней степени интенсивности труда и при средней степени умелости работников. Общественно необходимый труд - есть средние затраты энергии на производство и доставку на рынок определенного товара. Общественно необходимые затраты труда формируют общественную стоимость, которая и участвует в формировании цены товара на рынках, где количество производителей данного товара более одного. Общественно необходимые затраты труда вычисляются как средневзвешенные затраты труда по следующей формуле

$$W_g = \frac{\sum_{i=1}^m W_i}{m},$$

где  $W_i$  - индивидуальные затраты энергии (труда) на производство  $i$ -го экземпляра товара,  $m$  - количество данного экземпляра товара, поставленного на рынок. Рассмотрим несложный пример. Допустим, что на рынок было поставлено 24 экземпляра какого-то товара, произведенных тремя разными производителями. Первый создал 12 единиц товара при индивидуальных затратах на каждую единицу равных 1 килокалории. Второй производитель создал 6 единиц товара при индивидуальных затратах на единицу равных 2 килокалориям, а третий тоже создал 6 единиц, но при затратах 3 килокалории. Общественно необходимые затраты труда составят для этого примера следующую величину:  $\frac{12 \times 1 \text{ ккал} + 6 \times 2 \text{ ккал} + 6 \times 3 \text{ ккал}}{24} = 1,75 \text{ ккал}$ . При допустимости, что на данном рынке одна килокалория эквивалентна одному доллару, получим, что

общественная стоимость товара составит 1 доллар 75 центов. При равенстве спроса и предложения цена товара также составит 1 доллар 75 центов. Первый производитель будет выигрывать при продаже своих товаров по 75 центов с каждого экземпляра, второй будет проигрывать по 25 центов, а третий, будет проигрывать 1 доллар 25 центов с каждой проданной единицей. Однако, сумма проигрышей и выигрышей равна нулю ( $0,75 \times 12 - 0,25 \times 6 - 1,25 \times 6 = 0$ ), что вполне согласуется с одной из аксиом теории игр о равенстве сумм выигрышей и проигрышей. Тот же самый результат мы получим и при любом другом значении коэффициента ратификации, отличном от единицы, но в этих случаях мы должны будем учитывать выигрыши или проигрыши потребителей. Стоит упомянуть, что в нашем исследовании мы в качестве единицы измерения труда используем калории. (Калория (кал, cal) - внесистемная единица количества работы и энергии, равная количеству теплоты, необходимому для нагревания 1 мл воды на 1 °С при стандартном атмосферном давлении 101,325 кПа. 1 калория = 4,1868 джоулей).

Необходимо дополнить, что в отличие от утверждения К.Маркса, что общественно необходимый труд есть средние затраты в данном обществе, мы считаем, что общественно необходимые затраты труда есть средние затраты труда на данном рынке. Если рынок локальный и изолированный, то общественные затраты труда исчисляются как средневзвешенные затраты среди производителей на данном локальном изолированном рынке. Если же товары конкурируют между собой на национальном рынке, в общенациональном масштабе, то общественно необходимый труд определяется как средневзвешенные затраты труда среди всех производителей однотипных товаров во всей стране. В случае, когда товары конкурируют между собой в мировом масштабе, на международном рынке, то общественно необходимый труд определяется как средневзвешенные затраты труда среди всех производителей данных товаров, участвующих в мировой торговле.

Следует оговорить одну немаловажную деталь. Если мы сравниваем какие-то однотипные товары, то при определении общественной стоимости рынок обязательно учитывает такой фактор как качество товаров. Вполне естественно, что при покупке товаров разного качества потребители проявляют разные по силе экономические мотиваторы. Кроме того, товары, дифференцированные по качеству, имеют разную покупательскую аудиторию. Поэтому, при более детальных исследованиях, мы всегда должны учитывать, что разные по качеству товары не могут быть сравнимы между собой, поскольку охватывают разные сегменты потребителей. Например, если на рынке мужских костюмов существует два производителя А и В, которые производят товары, схожие по своему назначению, одинаковые по своей трудовой стоимости, т.е. тратят одинаковое количество труда на каждую



единицу товара, но, при этом, производитель А имеет большой опыт и более подготовленный персонал вследствие чего его костюмы сшиты более качественно и имеют более утонченный дизайн по сравнению с продукцией производителя В. Данные мужские костюмы не надо сравнивать между собой, поскольку – это, по сути, разные товары. Хотя они и имеют одинаковую общественную стоимость, но цену они будут иметь разную, поскольку в формировании коэффициента ратификации товара А будут участвовать потребители, которым важно качество товара, а в формировании коэффициента ратификации для товара В эта категория потребителей участвовать не будет, т.е. коэффициент ратификации товара А будет выше, чем для товара В, поскольку в сумме экономических мотиваторов для товара А будет принимать участие больше претендентов. Поэтому, в дальнейшем своем исследовании, сравнивая какие-либо товары между собой, мы для облегчения восприятия примем к сведению, что эти товары абсолютно одинаковые по качеству. Такой подход к дифференциации товаров по качеству дает нам более полное понимание, почему более качественные товары иногда значительно дороже, чем их менее качественные заменители.

После прочитанного выше может возникнуть вполне логичный вопрос: «Кто и как измеряет затраты энергии человека при производстве товаров?» Ответ на данный вопрос вполне очевиден – это рыночный механизм ценообразования. Хотя и существует такая наука как эргономика<sup>1</sup>, которая и занимается такими вещами как измерение затрат человеческой энергии при различных видах деятельности. Существуют даже специальные методики и технологии для такого рода измерений. Но, однако, в широком масштабе, никто не следит за каждым товаропроизводителем, не стоит над ним с динамометрами, калориметрами и секундомерами, не обматывает их проводами и не подсоединяет каждого к персональному компьютеру. В этом нет никакой необходимости. Процесс измерения общественного труда происходит несколько другим путем. Под действием давления экономических мотиваторов потребителей и продавцов, под действием конкуренции между товаропроизводителями и между потребителями рынок рождает цены на определенные товары. Естественно, что при нормальных условиях обмена, т.е. при достаточном изобилии товаров, способного полностью удовлетворить потребительский спрос, когда рынок не испытывает

---

<sup>1</sup> Эргономика (греч. Ergon - работа, Nomos - закон) - научно-прикладная дисциплина, занимающаяся изучением и созданием эффективных систем, управляемых человеком. Эргономика изучает движение человека в процессе производственной деятельности, затраты его энергии, производительность и интенсивность при конкретных видах работ. Эргономика подразделяется на миниэргономику, мидиэргономику и макроэргономику. В основу эргономики легли многие дисциплины от анатомии до психологии, а главной ее задачей является создание таких условий работы для человека, которые бы способствовали сохранению здоровья, повышению эффективности труда, снижению утомляемости, да и просто поддержанию хорошего настроения в течение всего рабочего дня.

какого-либо товарного дефицита, или наоборот, не испытывает серьезного излишнего предложения товаров, когда в экономике не наблюдается кризисных явлений, то каждый покупатель индивидуально проявляет экономический мотиватор определенной силы для покупки какого-либо товара. Кроме того, он подсознательно оценивает товар на предмет его стоимости, т.е. энергоемкости. Каждый покупатель имеет какой-то определенный и необходимый доход. В процессе получения этого дохода он тратит свою энергию. Вот эту то свою собственную затраченную энергию, свой доход, он и соизмеряет с покупаемым товаром. Он сравнивает, какую часть своей энергии, выраженной в деньгах, он может обменять на этот товар, в котором заключена энергия товаропроизводителя. Вполне естественно, что он желает, чтобы количество его энергии, отдаваемой за товар, была эквивалентна энергии, содержащейся в товаре. Например, булочник, затратив 5 ккал своей энергии на изготовление определенного количества хлеба, выручил за свой товар 5 долларов. Покупая на рынке ботинки за 5 долларов он мысленно соизмеряет затраты своего труда при получении этих 5 долларов с затратами труда сапожника при изготовлении этой пары ботинок. Если он согласится с самим собой, что это и есть эквивалент его 5 ккал, то он купит эти ботинки. В нормальных условиях, булочник никогда не купит ботинки, если будет уверен, что при их создании владелец ботинок затратил менее 5 ккал. Потому как он уверен, что вполне и сам может сделать ботинки, затратив 5 ккал. Даже если мы будем иметь в виду, что сапожник более квалифицирован, и он затратит при изготовлении ботинок меньше, чем при изготовлении ботинок булочник, то это не означает, что сапожник продаст свои ботинки булочнику больше их реальной стоимости, поскольку в следующий раз сапожнику может понадобится хлеб, и он будет сравнивать свои затраты труда с затратами труда булочника. И ту сумму, как ему казалось, он выиграл у булочника при продаже ему своих ботинок, он проиграет при покупке хлеба. Вот так в процессе миллионов и миллиардов индивидуальных оперативных сделок купли-продажи и измеряется общественная стоимость с очень высокой степенью точности.

#### **4.3. Закон стоимости или предельная полезность?**

В экономической научной литературе давно уже ведется острая полемика по поводу механизма образования цен на товары. Наиболее жаркими эти споры становятся между сторонниками трудовой теории стоимости и сторонниками теории предельной полезности.

Теория предельной полезности гласит, что товар продается соответственно полезности последнего экземпляра данного товара. Эта цена, якобы, зависит от важности для потребителей потребности, удовлетворяемой последним экземпляром товара. Каждый

дополнительный экземпляр удовлетворяет меньшую по своей важности потребность, чем предыдущий, т.е. каждый дополнительный экземпляр имеет меньшую полезность по сравнению с предыдущим. На мой взгляд, такая трактовка проблемы – это всего лишь искаженное и однобокое понимание закона спроса и предложения. Но об этом мы поговорим ниже.

Сторонники теории предельной полезности категорично и полностью отвергают трудовую теорию стоимости, причем единственным существенным, но очень сомнительным и слабым аргументом против существования трудовой теории стоимости является количественное несовпадение цен товаров и их стоимостей. Они утверждают, что это несовпадение полностью отрицает роль затрат труда в обмене товарами, в формировании цен.

Сторонники трудовой теории стоимости настаивают на том, что товары обмениваются соответственно их стоимостям, т.е. соответственно затратам труда на их производство. Уязвимость данной теории как раз и заключается в практическом несовпадении цен и затрат труда.

Однако вся парадоксальность этой полемики заключается в том, что никто из ее участников не прав в общем, но каждый прав в частностях. Никто из них не видит общей целостной картины механизма ценообразования, но каждый правильно описывает один из винтиков этого механизма, причем каждый описывает свой родной винтик и настаивает на том, что этот винтик и есть сердце всего механизма.

«Цена – это стоимость товара, выраженная в деньгах» - утверждают сторонники трудовой теории стоимости. И оказываются неправыми, ибо цена количественно отличается от стоимости.

Мы уже рассматривали в предыдущих главах, что цена – это функция трех переменных. Первая переменная – это сумма экономических мотиваторов потребителей, покупающих товар; вторая – сумма экономических мотиваторов продавцов, продающих товар, третья – это трудовые затраты на производство данного товара, т.е. его трудовая стоимость. Сама формула цены товара выглядит следующим образом:

$$P = \frac{\sum_{i=1}^m x_i}{\sum_{j=1}^n y_j} \times W,$$

где  $\sum_{i=1}^m x_i$  - сумма экономических мотиваторов потребителей,  $\sum_{j=1}^n y_j$  - сумма экономических мотиваторов продавцов,  $W$  – общественная стоимость товара.

Из этой формулы мы можем сделать вывод, что сторонники теории предельной полезности рассматривали лишь одну ее часть, а именно

$\frac{\sum_{i=1}^m x_i}{\sum_{j=1}^n y_j}$ , т.е. коэффициент ратификации, а более всего  $\sum_{i=1}^m x_i$  - сумму

экономических мотиваторов потребителей, которая является носителем степени важности удовлетворяемой потребности для потребителей, т.е. является суммой индивидуальных предельных полезностей. Но как мы можем видеть, это всего лишь одна третья часть формулы ценообразования. Тот же самый «парадокс стоимости», столь часто употребляемый сторонниками теории предельной полезности как аргумент против сторонников трудовой теории стоимости, на самом деле, подрывает основы самой теории предельной полезности. Например, алмаз имеет гораздо меньшую предельную полезность, чем кусок хлеба, но алмаз имеет более высокую цену. Хотя алмаз и имеет высокий коэффициент ратификации, т.е. высокое соотношение спроса и предложения, но танкер-нефтевоз стоит гораздо больше, чем алмаз, хотя и имеет меньший коэффициент ратификации. Теория предельной полезности не в силах внятно объяснить такие примеры. Это может сделать только трудовая теория стоимости. П.Самуэльсон на страницах своей «Экономики» вынужден признать, что алмазы стоят дороже воды не в силу того, что имеют более высокую предельную полезность, ведь они имеют гораздо более низкую полезность, а из-за более трудоемкого процесса добычи алмаза. Это было равносильно выброшенному белому флагу, это было признанием того, что трудовая теория стоимости имеет под собой неопровержимую основу для существования, хотя Самуэльсон никогда и не был ее сторонником. Ведь этот пример – не просто какое-то частное экстраординарное исключение. Такие случаи, подтверждающие этот закон, встречаются в повседневной жизни миллионы и миллиарды раз на дню. Закон не может действовать в одних случаях и не действовать в других. Экономический закон потому и есть закон, что действует всегда и при любых обстоятельствах.

Одной из основных заблуждений сторонников трудовой теории стоимости следует считать их утверждение, что цена – есть денежное выражение стоимости товаров. Мы видим, что в формуле ценообразования сторонников марксистской теории стоимости используется только переменная  $W$ , а коэффициент ратификации игнорируется. Цена – есть денежное выражение ратифицированной стоимости товаров. Поэтому цена практически никогда полностью не совпадает со стоимостью, т.к. цена постоянно подвергается колебаниям под воздействием изменений спроса и предложения. Самым сильным аргументом сторонников трудовой теории стоимости в их полемике со сторонниками теории предельной полезности является то обстоятельство, что цена все же колеблется вокруг стоимости и стремится к ней. И в этом они совершенно

правы. Коэффициент ратификации товара, в подавляющем большинстве случаев, величина нестабильная и гибкая, постоянно изменяющаяся то в одну, то в другую сторону. Но эти его колебания всегда стремятся к одной определенной величине, которая достигается при равенстве спроса и предложения. А при равенстве спроса и предложения коэффициент ратификации равен единице и цена становится величиной абсолютно эквивалентной трудовой стоимости товара. При таком равенстве спроса и предложения действие каких-либо других факторов, кроме затрат труда, влияющих на цену товара, нивелируется и остается только его чистая трудовая стоимость.

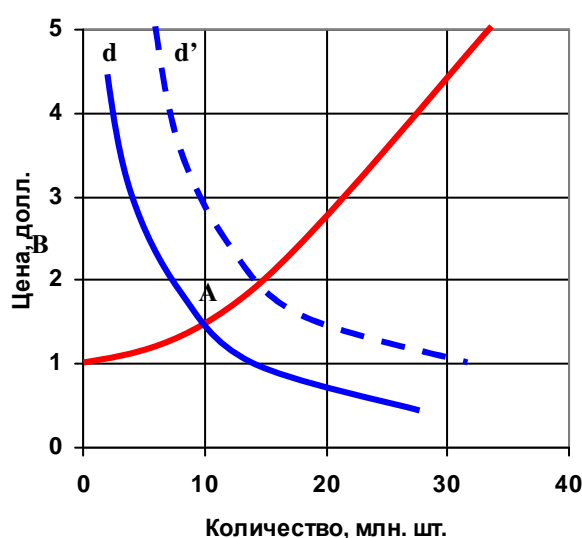
Итак, из всего вышеизложенного становится очевидной вся бесперспективность и бесполезность этого извечного спора между сторонниками трудовой теории стоимости и сторонниками теории предельной полезности, ибо каждый из них отстаивает разные переменные, но одной и той же функции. Говорить же о каком-то безоговорочном приоритете одной из этих переменных в функции ценообразования точно также абсурдно, как если бы физики разделились на два лагеря и спорили, что в функции скорости определяющее и решающее значение имеет только время, или наоборот, только пройденное расстояние.

Маркс в «Капитале» упоминал о влиянии спроса и предложения на цену, но не придавал этим факторам большого значения. Исследуя функции денег, Маркс пришел к выводу, что сумма цен проданных товаров на рынке всегда в целом равна сумме стоимостей этих товаров. Это действительно так! Повышение спроса на все товары вдвое, равно как и понижение спроса на них вдвое никаким образом не повлияет на изменение пропорций обмена товаров на рынке. Если костюм стоил 15 долларов, а ботинки 5 долларов, то и после повышения спроса на эти товары вдвое, цены на них повысятся так, что в обмен на один костюм будут давать все те же три пары ботинок, что и ранее. Одновременное повышение цен или понижение цен на все товары не означает изменения пропорций обмена, а означает повышение или понижение денежного содержания единицы труда. В соответствие с этим, мы можем утверждать, что сумма цен товаров всегда равна сумме их стоимостей. К.Маркс назвал это *законом стоимости*. Отрицание этого закона, в конечном итоге, приведет к отрицанию того факта, что сумма продаж равна сумме покупок, а такое отрицание само по себе абсурдно! Никто не отрицает, что на рынке всегда существует ситуация, что цены на товары отклоняются от стоимости то в положительную, то в отрицательную сторону под воздействием колебаний спроса и предложения. Но, однако, сумма этих отклонений всегда равна нулю. Мы можем утверждать это на основании теории игр, основная теорема которой гласит, что сумма выигрышей всегда равна сумме проигрышей! А это означает, что сумма выигрышей

тех продавцов, которые, в силу случая превышающего спроса, продавали свои товары выше их стоимости, равна сумме проигрышей или потерь тех продавцов, которые реализовали свои товары, в силу превышающего предложения, ниже их стоимости.

Сторонники теории предельной полезности могут возразить, что при повышении спроса на товар, цена возрастает и отклоняется вверх от первоначальной цены. При этом перемещается вверх точка рыночного равновесия, что согласно нашей теории означает рост стоимости, хотя затраты труда на производство единицы товара не изменяются. Это можно изобразить на графике (рис 22).

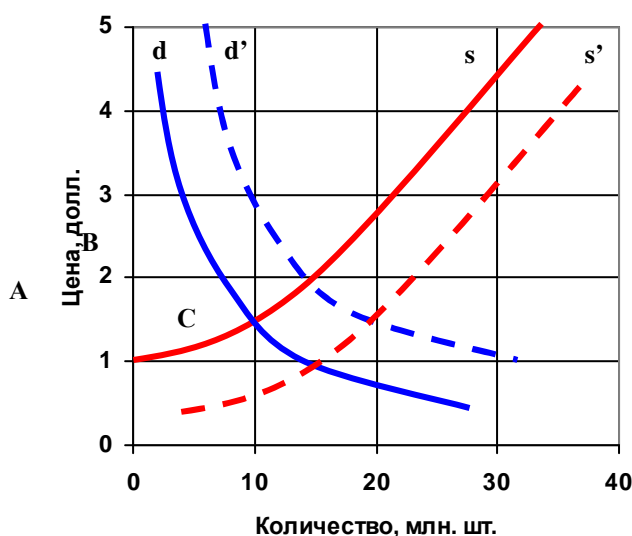
**Рис. 22. Первоначальное перемещение точки рыночного равновесия**



Первоначальная кривая спроса  $d$  перемещается в положение  $d'$ , что, в свою очередь, приводит к перемещению точки равновесия из  $A$  в  $B$ , т.е. к изменению стоимостного содержания точки рыночного равновесия, что означает противоречие с законом стоимости.

Однако здесь следует учитывать несколько сопутствующих факторов. Во-первых, при повышении спроса на товар повышается и спрос на сырье для его производства, поскольку товара теперь требуется больше, а значит, больше требуется и сырья. Это означает рост цены на сырье, а соответственно и рост стоимости самого товара. Следовательно, никакого противоречия нет, поскольку затраты на производство реально возрастают. Во-вторых, при повышении спроса на товар, продавцы будут, так или иначе, стремиться предложить больше товаров в целях удовлетворения возросшего спроса. В свою очередь, это их стремление вызовет рост суммы экономических мотиваторов продавцов, а значит, вызовет увеличение предложения и перемещение его графика. Это можно изобразить следующим образом (рис.23):

Рис. 23. Окончательное перемещение точки рыночного равновесия



При повышении спроса на товар, т.е. при перемещении кривой спроса из  $d$  в  $d'$ , производители неизбежно будут стремиться к расширению производства в целях повышения собственных доходов, что вызовет повышение предложения, а значит, вызовет перемещение кривой предложения из  $s$  в  $s'$ . Точка рыночного равновесия переместится из старого положения в точку  $B$ , а в новую точку  $C$ . Точка  $A$  и точка  $C$  имеют одинаковое числовое значение на оси ординат, т.е. обеим этим точкам соответствует одна и та же цена, что означает то обстоятельство, что стоимость товара не изменилась, хотя бы и повысилась его предельная полезность, т.е. несмотря на повышение спроса. Все это говорит о справедливости закона стоимости, сформулированного Марксом. Сторонники трудовой теории стоимости рассматривают закон стоимости как всеобщую тенденцию, их же противники в своей критике используют в качестве аргументов частные случаи.

Итак, закон стоимости гласит, что сумма цен товаров равна сумме их стоимостей, т.е.

$$\sum_{i=1}^m P_j = \sum_{i=1}^m W_j,$$

где  $P_j$  - цена  $j$ -го экземпляра товара,  $W_j$  - стоимость  $j$ -го экземпляра товара.

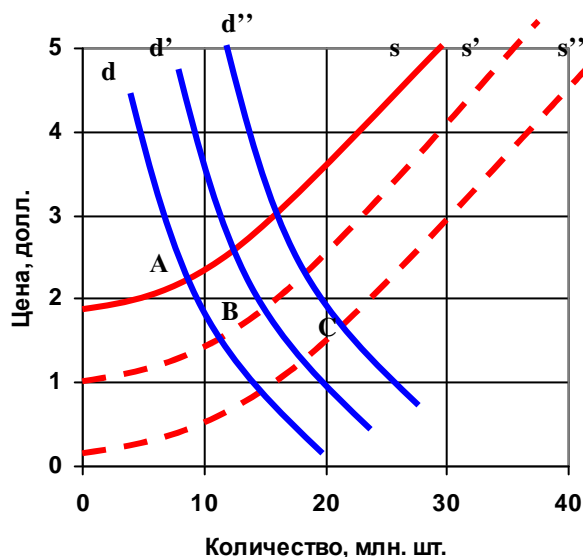
Закон стоимости - есть экономический закон товарного производства, согласно которому производство и обмен товаров осуществляются на основе общественно необходимых затрат труда. Это означает, что все цены на все товары имеют в своей основе общественно необходимые затраты труда, т.е. общественную стоимость. При этом те производители, которые затрачивают на производство своих товаров

больше труда, чем общественно необходимо, оказываются в невыгодном положении. При продаже своих товаров они не компенсируют часть затраченного ими труда. Наоборот, выигрывают те товаропроизводители, у которых индивидуальные затраты труда равны или ниже общественно необходимых затрат.

Действие закона стоимости мотивирует развитие производительных сил в обществе. Товаропроизводители, которые являются новаторами и рискуют первыми применить в своем производстве более передовые и более высокие технологии, начинают производить свои товары с уменьшающимися затратами труда по сравнению с общественно необходимыми затратами. Но продают они свои товары по ценам эквивалентным общественно необходимым затратам труда. Таким образом, они получают определенный излишек прибыли. Это обстоятельство побуждает и остальных участников рынка включаться в эту гонку за прибылью, и вводить на своих предприятиях технические и технологические усовершенствования. Таким образом, в результате разрозненных действий отдельных товаропроизводителей, стремящихся реализовать свою личную выгоду, совершается технологический прогресс, развиваются производительные силы в обществе. Закон стоимости, таким образом, запускает в действие законы экономии труда, который стимулирует постоянное снижение стоимости товаров из-за непрекращающегося стремления отдельных товаропроизводителей минимизировать индивидуальные затраты труда на своих производствах. Графически это можно выразить так, как это изображено на нижеприведенном рисунке (рис. 24). На нем мы можем заметить, что точка рыночного равновесия имеет тенденцию постепенно перемещаться вправо и вниз, что соответствует сокращению общественно необходимых затрат труда, экономии труда и снижению стоимости.

**Рис. 24. Закон тенденции к понижению стоимости**





Закон стоимости стихийно регулирует распределение общественного труда и средств производства между различными отраслями товарного хозяйства через механизм ценообразования. Под влиянием колебаний в соотношениях спроса и предложения цены товаров постоянно отклоняются то вверх, то вниз от их трудовых стоимостей. Отклонения цен от стоимости не является результатом каких-то сбоев или неполадок в действии закона стоимости, а, наоборот, это есть способ его осуществления. Такие колебания цен сигнализируют товаропроизводителям и обществу в целом о том, какие товары произведены в излишнем или недостаточном количестве по сравнению с реальным платежеспособным спросом населения. Только лишь колебания цен заставляют товаропроизводителей расширять или сокращать производство тех или иных товаров. Под влиянием колебаний цен товаропроизводители устремляются в те отрасли, которые представляются наиболее выгодными в данный момент времени, где цены товаров выше их стоимостей и сокращают свою деятельность в тех отраслях, где цены товаров ниже их стоимостей.

#### 4.4. Теория необходимого и прибавочного труда.

После того как мы произвели анализ трудовой теории стоимости, когда мы узнали, что все товары реализуются по их стоимостям, т.е. согласно затратам труда на их производство, справедливо возникает вопрос, который является камнем преткновения и ахиллесовой пятой многих различных теорий в политической экономии, – это вопрос о природе и происхождении прибыли, о сущности ее источников. Данный вопрос интересовал и интересует экономический научный мир уже несколько тысячелетий. За это время было выдвинуто множество различных версий и гипотез, но все они, в конце концов, порождали и порождают бесконечные вопросы и споры. Все они отвергались одна за

другой, но исчерпывающие ответы на эти вопросы, которые бы устраивали всех участников споров, так и не были найдены. Каждый из оппонентов в этих спорах стремился не столько найти истину или отстоять свою точку зрения, сколько занимался жесткой критикой своих визави. В своем исследовании мы, пожалуй, остановим свое внимание на теории прибавочного продукта, выдвинутой К.Марксом, поскольку именно его теория выглядит наиболее последовательной и завершенной, хотя и не лишенной теоретических огрехов и недостатков по сравнению с другими. Кроме того, Маркс достаточно убедительно и логично использует контраргументы против сторонников теории предельной полезности – основных своих оппонентов, и так умело, что до сих пор эти его умозаключения могут служить эталоном научной полемики.

Многие теоретики – сторонники теории предельной полезности в своих рассуждениях доходят до того, что отрицают существование прибавочного продукта как такового, а, в конечном итоге приходят и к отрицанию капиталистической прибыли как формы прибавочного продукта. Конечно, у большинства исследователей такие предположения могут вызвать только лишь ироническую улыбку. Однако чтобы расставить все акценты и снять не нужные вопросы, убедимся в наличии объекта изучения, т.е. выясним, существует ли прибавочный продукт и прибыль.

Прибавочный продукт – есть продукт, произведенный товаропроизводителем сверх его личных индивидуальных потребностей в данном продукте, и, в силу этого обстоятельства попавший в сферу обмена. Прибавочным продуктом следует считать такой продукт, при обмене которого на другие товары, производитель имеет возможность удовлетворить их посредством все свои основные потребности, и, кроме этого он способен еще делать какие-то накопления, либо увеличивать или расширять собственное производство в будущем производственном периоде. Если бы не существовало прибавочного продукта, то никогда в сфере человеческих отношений не возникло бы такого явления как обмен материальными ценностями, не существовало бы никакого накопления материальных благ, не могло бы возрасть население Земли, не расширялись бы экономические и технические возможности человечества. Мир никогда бы не увидел таких чудес как египетские пирамиды, римский Колизей или английский Стоунхендж. Человечество вообще бы было лишено возможности построения цивилизаций, создания культурных ценностей. Все материальные ресурсы производились бы только в количестве, необходимом для личного потребления их производителей, т.е. человечество находилось бы постоянно лишь на грани выживания. Ни о каком расширенном воспроизводстве не могло бы быть и речи. Весь произведенный продукт был бы необходимым. Реальная же история развития человечества всем своим ходом ежесекундно доказывает

существование продукта, произведенного сверх потребностей его непосредственного производителя.

Теория предельной полезности ищет природу и источник прибавочного продукта и прибавочной стоимости, которая в нем заключена, в сфере обмена. Ее сторонники примитивно считают, что в процессе обмена товаров к их стоимости самым чудесным образом присоединяется некоторое количество новой стоимости, которая является результатом превышения спроса над предложением. Они утверждают, что эта новая стоимость и есть прибавочная стоимость. Действительно, казалось бы, если спрос на все товары превышает предложение, то получается, что цены на товары превышают их стоимости, а значит, все продавцы оказываются в выигрыше. Однако это только лишь видимость. Следует всегда помнить, что обмен – это не только обмен потребительскими стоимостями, но и обмен стоимостями. Допустим, что в силу некоторых обстоятельств спрос и предложение стали несбалансированными и как результат цены возросли на 10%. При продаже своих товаров продавцы выиграют каждый по 10% к стоимости своих товаров. Но всегда следует помнить, что продавец он только тогда продавец, когда продает свой товар, но ему так или иначе, придется выступать на рынке и как покупателю. Например, булочник продает свой хлеб, но ему необходимы обувь, вода, одежда т.п. Ему необходимо покупать для своего производства муку, соль, топливо для печи, различные инструменты. Теперь в качестве покупателя других товаров он неизбежно проиграет 10% от стоимости покупаемых товаров. Если до всеобщего повышения на 10% он мог обменять 10 булок хлеба на одну пару ботинок, то и после этого повышения он сможет приобрести такую же пару ботинок за те же 10 булок хлеба. Таким образом, мы убеждаемся, что всеобщее повышение цен не изменяет пропорций обмена. Это повышение цен оказывается мнимым, и никак не повлияло на реальные стоимости товаров. «Такая всеобщая номинальная надбавка к цене товаров имеет такое же значение, как, например, измерение товарных стоимостей в серебре вместо золота. Денежные названия, то есть цены товаров возрастают, но отношения их стоимостей остаются неизменными».<sup>1</sup> Ни о каком реальном увеличении стоимости товаров здесь не может идти никакой речи. Образование и формирование прибавочной стоимости не может быть объяснено ни тем фактом, что продавцы продают свои товары выше их стоимости, ни тем, что покупатели покупают их ниже их стоимостей. Источник и природу прибавочной стоимости невозможно найти в полезности товаров, т.е. в их потребительных стоимостях. На самом деле, источник прибавочной стоимости, как стоимости прибавочного продукта, содержится только непосредственно в самой

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 171

стоимости товаров. Прибавочная стоимость изначально является частью стоимости товара и включена в нее. Если все товары продаются по стоимости, если процесс обмена товарами есть процесс обмена стоимостями, то каждый товаропроизводитель получает в этом процессе прибавочную стоимость, независимо от потребительных стоимостей продаваемых товаров и независимо от их полезностей.

Маркс считал, что труд в течение рабочего дня делится на необходимый труд и прибавочный труд. В течение необходимого рабочего времени создается эквивалент стоимости рабочей силы, а в течение прибавочного рабочего времени создается прибавочная стоимость. Вот как он это описывал: «Но так как в ту часть рабочего дня, в продолжение которой он производит дневную стоимость рабочей силы, скажем 3 шилл., он производит только эквивалент той стоимости, которая уже уплачена ему капиталистом, т.е. просто возмещает вновь созданной стоимостью авансированную переменную капитальную стоимость, то это производство стоимости является просто воспроизводством. Итак, ту часть рабочего дня, в продолжение которой совершается это воспроизводство, я называю необходимым рабочим временем, а труд, затрачиваемый в течение этого времени, — необходимым трудом. Необходимым для рабочих потому, что он независим от общественной формы их труда. Необходимым для капитала и капиталистического мира потому, что постоянное существование рабочего является их базисом.

Второй период процесса труда, — тот, в течение которого рабочий работает уже за пределами необходимого труда, — хотя и стоит ему труда, затраты рабочей силы, однако не образует никакой стоимости для рабочего. Он образует прибавочную стоимость, которая прельщает капиталиста всей прелестью созидания из ничего. Эту часть рабочего дня я называю прибавочным рабочим временем, а затраченный в течение её труд — прибавочным трудом (*surplus labour*)».<sup>1</sup> Однако, такая марксистская трактовка теории природы образования прибавочной стоимости ошибочна. Ошибочность ее заключается в том, что Маркс измерял человеческий труд временем, т.е. его продолжительностью. Ошибочность такого подхода мы продемонстрируем ниже.

Поскольку согласно нашему заявлению, что прибавочная стоимость - есть часть стоимости товара, то следует сделать вывод, что прибавочная стоимость создается трудом самого товаропроизводителя. Несомненно, что прибавочная стоимость появилась одновременно с первыми попытками общественного разделения труда и является непосредственным его следствием. Наиболее значительным фактом общественного разделения труда является появление земледелия как самостоятельной отрасли хозяйства. Именно в сельском хозяйстве наиболее ярко можно

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 228

проанализировать процесс создания прибавочного продукта и прибавочной стоимости.

Допустим, что некий крестьянин N возделывает участок земли площадью 10 гектаров и выращивает на нем пшеницу. 10 гектаров – это как раз такой размер участка земли, который человек средней степени физического развития вполне может возделывать в одиночку. Средняя урожайность при среднем уходе за посевами может составить порядка 50 центнеров (5 000 кг) с одного гектара. Следовательно, крестьянин соберет со своего участка 50 тонн (50 000 кг) пшеницы. Согласно научным исследованиям в области физиологии предположим, что крестьянский труд настолько экстремально тяжел, что крестьянин расходует 5 ккал в день, что составляет 1 825 ккал ( $5 \text{ ккал} \times 365 \text{ дней}$ ) в год. Первое, что должен сделать крестьянин – это возместить затраты собственной мускульной и психологической энергии. Основным и практически единственным источником возобновления потраченной кинетической энергии для человека является пища. Таким образом, крестьянин может восполнять затраты своей энергии путем потребления собственного продукта – пшеницы. Известно, что калорийность одного килограмма хлеба, испеченного из пшеницы, выращенной крестьянином, составляет 2,5 ккал. В таком случае для восстановления затраченной энергии в размере 1 825 ккал в год при выращивании урожая, крестьянин должен потребить 730 килограмм хлеба ( $1\,825 \text{ ккал/год} : 2,5 \text{ ккал/кг}$ ). Таким образом, из 50 000 килограмм выращенного урожая крестьянину для полного восстановления своих потраченных физических сил необходимо лишь 730 килограмм. Эти 730 килограмм являются необходимым продуктом, а оставшиеся 49 270 кг – есть прибавочный продукт. Для выращивания 730 кг пшеницы крестьянин затратил  $1\,825 \text{ ккал} / 50\,000 \text{ кг} \times 730 \text{ кг} = 26\,645 \text{ ккал}$ . Эти 26 645 ккал есть не что иное, как необходимый труд, т.е. труд достаточный для добывания крестьянином средств, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность его организма. Остальные 1 798 355 ккал крестьянского труда – есть прибавочный труд, создающий прибавочный продукт. Продавая на рынке излишки своего урожая равные 49 270 кг, крестьянин получит средства, необходимые ему для удовлетворения иных своих потребностей, кроме потребностей в пище. На вырученные от реализации средства крестьянин может купить новую одежду, обувь, инструменты и т.п., а также получит определенный излишек в виде прибыли. Примерно такой же пример приводит российский исследователь Власов В.Н. в своей работе «Управление потоками энергии, как источник прибавочной стоимости»: «Фактически, люди существуют не благодаря своему труду, а благодаря умелому управлению потоками солнечной и иной энергии получают необходимые товары и заставляют работать мощные машины и системы. В результате результат труда всегда больше затрат на сам труд. То есть

при производстве товара мы должны различать два показателя. Один – затраты энергии на управление производством единицы товара (ЭЗПТ). Это и есть затраты на сам труд. Второй – верхний предел энергии, которую можно получить (сэкономить) при использовании единицы данного товара (ЭВИТ). Это есть результат труда. Производство товара выгодно для общества, если справедливо соотношение

$$\text{ЭВИТ} - \text{ЭЗПТ} > 0$$

Возьмем простой пример. Крестьянин засекает поле пшеницей, дожидается урожая и собирает его в элеватор. Ради чего он это делает? Ради будущего хлеба, энергетическая ценность которого значительно больше той энергии, которая потрачена крестьянином. Крестьянин имеет прибавочную стоимость, полученную за счет энергии Солнца, за счет фотосинтеза. 5% энергии от крестьянина, а 95% от Солнца. Соотношение цифр может быть и иным, но не в этом дело. Просто путем относительно слабых энергетических воздействий на природу, крестьянин получил огромную добавку к своему столу, и на продажу останется».<sup>1</sup>

Впервые очень подробно процедуру создания прибавочного продукта в сельском хозяйстве описал русский марксист Подолинский С.А. еще в 1880 году: «Все последующие земледельческие работы, а также обработка земледельческих продуктов опять требуют новых затрат труда со стороны человека. Уборка, перевозка хлеба, молотье, молотье зерна, печение хлеба - все эти действия сами по себе не только не сберегают превратимую энергию, не только не увеличивают количество ее, находящееся в обмене на земной поверхности, а, напротив, рассеивают ту энергию, которая накоплена в организме человека. Тем не менее, в конце концов, все эти траты вознаграждаются при потреблении того запаса превратимой энергии, которая накопилась в земледельческом продукте. Самым важным вопросом является в данном случае отношение, существующее между тем количеством, которое оказывается сбереженным в земледельческом продукте. Принимая экономический эквивалент человека равным 1/10, а количество всей механической работы, употребляемой на земледелие, равным 1/2 всей вообще человеческой работы; зная затем, что весь запас превратимой энергии добывается человеком из пищи (кислород воздуха, как достоящийся без особого труда, не входит в расчет), мы должны принять, что для возвращения человеку сполна всей энергии, потраченной на земледелие, сбережение солнечной энергии в земледельческом продукте должно превышать в 20 раз количество энергии механической работы человека, потраченной на земледелие».<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Власов В.Н., Управление потоками энергии, как источник прибавочной стоимости // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.14045, 01.12.2006

<sup>2</sup> Подолинский С.А. «Труд человека и его отношение к распределению энергии», Москва, «Ноосфера», 1991

Однако самую первую попытку найти источник прибавочной стоимости в энергии внешних источников, а именно, в энергии солнца и веществ почвы, сделал Ф.Кенэ. В основу его физиократической теории положен закон сохранения и превращения энергии. «Ф.Кенэ предлагал выяснить, на какой стадии процесса создания материальных благ создается чистый дополнительный продукт, который впоследствии распределяется, в качестве прибавочной стоимости на все товары и услуги, произведенные в экономике. В результате исследований было принято, что только в сельском хозяйстве производится такой продукт, который возникает в добавок к уже существующему. Этот продукт воплощает в себе энергию солнца и энергию человеческого труда. «Крестьянин бросает в землю зерно кукурузы - и сколько же он получит осенью? 200 или 300 зерен. Какие же силы преумножили его труд? Земля, вода, солнце. То есть сама природа. Таким образом, здесь в земледелии родилась такая прибавочная стоимость, которая обусловила существование прибавочной стоимости и там, где изготавливаются гвозди. Ее источник необходимо искать не в мускулах работника, как это делал Маркс, а там, где она появляется в первичном, потенциальном виде - как живая сила, которая в состоянии наполнить мускулы. Так, скажем, источник электрического тока необходимо искать не в рубильнике, с помощью которого он включается». Поэтому чистым продуктом будет являться часть продукта произведенная в сельском хозяйстве и не потребленная работником сельского хозяйства для восстановления жизненных сил. Таким образом, можно сказать, что, учитывая закон сохранения энергии, чистым продуктом является продукт созданный солнечной энергией. Физиократы утверждают, что добавленная стоимость промышленных товаров заключена только в том, сколько энергии, потребленной из продуктов сельского хозяйства, потратил работник при их изготовлении, т.к. в промышленности не создается новый добавочный продукт, а только меняется его форма. Иными словами, если бы не было добавочной стоимости в сельском хозяйстве, не было бы ее и в промышленности».<sup>1</sup>

И Ф.Кенэ и Подолинский С.А. совершили действительно великие открытия в экономической науке, но, к сожалению, ни они, ни их последователи так и не смогли ответить на вопрос как применимо эти их открытие за рамками сельского хозяйства, т.е. в промышленном производстве. Они не смогли так же сформулировать и описать процессы, как эта энергия внешних источников превращается в стоимость и в прибавочную стоимость. Они не смогли объяснить, как их физиократическая и энергетическая теории соотносятся с трудовой

<sup>1</sup> Кислый В.Н., канд. экон. наук, доц., Кутырь И.А., инж. «Анализ трудовой и физиократической экономических теорий с точки зрения определения энергетической составляющей затрат», <http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/1995/4/17%20Kisly.pdf>

теорией стоимости. В последующих главах мы попытаемся заполнить этот пробел.

В нашем примере с крестьянским хозяйством мы намеренно отвлеклись от материальных затрат и дополнительных расходов крестьянина, понесенных им в процессе выращивания урожая и отличных от его личных затрат труда. Это могут быть различного рода затраты и расходы, такие как например, корм для лошади, износ и ремонт инструментов и оборудования. Кроме того, мы абстрагировались от того обстоятельства, что крестьянин должен как-то разнообразить свой рацион питания и употреблять в пищу не только один хлеб, но и другие продукты. Такая научная абстракция помогает нам понять само присутствие прибавочного труда в совокупном объеме труда крестьянина. Нам необходимо было доказать, что в результате общественного разделения труда эффективность человеческого труда достигает такой степени, что крестьянин может затрачивать для поддержания собственного организма в нормальном состоянии гораздо меньше труда, чем он это делает на самом деле. Доходы от реализации результатов своего собственного прибавочного труда он может затрачивать на удовлетворение дополнительных потребностей сверх того минимума, необходимого для обеспечения собственной жизнедеятельности. Когда мы говорим о минимальном обеспечении жизнедеятельности, то имеем в виду сохранение энергетического баланса между расходом и потреблением энергии человеческим организмом и не более того.

Рассмотрим теперь как же вообще физически возможно такое получение прибавочной стоимости в сельском хозяйстве? Разгадка заключается во внутренних естественных свойствах потребительных стоимостей товаров аграрного сектора хозяйства. Нам уже известно неоспоримое обстоятельство, что в формировании потребительных стоимостей сельскохозяйственной продукции участвует не только человеческий труд, но и солнечная энергия наряду с внутренней энергией Земли. Именно растения обладают тем особенным свойством – преобразовывать солнечную энергию в химическую материю и аккумулировать ее внутри себя. Это обстоятельство, дающее жизнь энергозотропической теории политической экономии заметил русский марксист Подолинский С.А. «Мы видели, что растения именно потому, что не совершают кругового процесса, не превращают получаемую теплоту, свет и химическую энергию в механическую работу, уже успели в течение веков накопить значительный запас превратимой энергии на земной поверхности. Это накопление энергии, это сбережение ее продолжается при помощи растений и в настоящее время. Действительно, мы знаем, что Земля теряет в пространство, рассеивает такое количество тепла, какое соответствует различию температуры между поверхностью Земли и пространством. Но при совершенно одинаковой температуре



количество энергии, в том числе и скрытого, нелегко освобождаемого тепла, в разных случаях может быть очень различно. Совершенно правильно говорит Секки: "Солнечные лучи, падая на растения, не отражаются и не разбрасываются так, как это случается, когда они падают на голые камни или на пески пустыни. Они в значительной мере задерживаются, и механическая сила их колебаний потребляется на разрушение соединений, составленных из кислорода с углеродом и водородом, соединений устойчивых, известных под именем углекислоты и воды".

Но что же при этом происходит? Часть солнечной теплоты пропадает, как теплота. Она задерживается на поверхности Земли, не нагревая ее, не повышая ее температуры, не увеличивая ее потери. При равной потере Земля получает больше энергии или при равном получении теряет меньше. Как бы мы ни рассматривали этот процесс, в обоих случаях на поверхности вследствие деятельности растений получается накопление энергии и притом не рассеянной энергии в роде тепла, электричества или даже света, а высшей, сохраняемой веками и способной ко всем возможным превращениям. Именно потому, что растения во время своей жизни не дают полного кругового процесса, они действительно увеличили и продолжают увеличивать запас превратимой энергии на земной поверхности».<sup>1</sup> Великий русский биолог К.А. Тимирязев тоже не обошел вниманием энергоэнтропийную сущность жизни. Так, в 1903 г. в лекции "О космической роли растений", прочитанной в Лондоне, он говорил, что зерно хлорофилла является тем фокусом, той точкой в мировом пространстве, в которой "живая сила" солнечного луча, превращаясь в "химическое напряжение", слагается, накапливается для того, чтобы впоследствии исподволь освободиться в тех разнообразных проявлениях движения, которые нам представляют организмы как растительные, так и животные. Действительно, растениям для нормального развития и существования просто необходима лучистая энергия Солнца и наличие питательных веществ в почве. Мало того, что растения потребляют солнечную энергию для своего роста, они эту энергию превращают и материализуют из состояния энергии электромагнитных волн в состояние энергии химического вещества. Кроме этого, по мере своего роста, растения эту материализованную и законсервированную в химическом веществе энергию накапливают в своем теле. Энергия, получаемая растениями от Солнца и частично из почвы, никуда не исчезает. Согласно закону сохранения и превращения энергии она преобразуется во внутреннюю энергию самих растений. Этот

---

<sup>1</sup> Подолинский С.А. «Труд человека и его отношение к распределению энергии», Москва, «Ноосфера», 1991

замечательный во всех отношениях процесс называется в биологии фотосинтезом.<sup>1</sup>

Немного по-другому происходит консервация и аккумуляция солнечной энергии в животноводстве. Животные, поедая растительность, накапливают и преобразуют энергию веществ, заключенных в растениях. Частично эта энергия уходит на механическую работу, продельваемую животными: на передвижения по пастбищам, перемещение по хлеву или какую-нибудь другую. Частично эта энергия идет на рост самого животного и, при этом, эта энергия консервируется в животном в виде энергии химических связей материи самого животного, например в его мышечной или жировой ткани.

Эту внутреннюю энергоемкость продуктов растительного и животного происхождения называют энергетической ценностью или калорийностью продуктов питания.

Человек, употребляя в пищу растения, преобразует заключенную и законсервированную в них солнечную энергию в высшую форму энергии – в механическую работу, в человеческий труд.

Роль человеческого труда в процессе производства продукции сельского хозяйства и в процессе формирования их потребительной стоимости сводится до обеспечения и улучшения условий для превращения растениями и животными солнечной энергии и энергии питательных веществ почвы в энергию внутренних химических связей самих растений и животных. Напрямую затраты человеческой энергии не прибавляются к энергии, заключенной в продуктах растениеводства или животноводства, но человеческий труд способен повысить эффективность накопления растениями и животными лучистой энергии Солнца. Это касается обработки почвы, внесения удобрений, выведения новых более продуктивных сортов и т.п. деятельности. Если мы и говорим о труде, заключенном в товаре, то говорим в переносном смысле. Сами затраты человеческой энергии при механической работе не присоединяются к калорийности продуктов растениеводства или животноводства. Скорее всего, затраченная человеком энергия рассеивается в пространство, но

---

<sup>1</sup> Фотосинтез (от фото... и синтез), образование высшими растениями, водорослями, фотосинтезирующими бактериями сложных органических веществ, необходимых для жизнедеятельности как самих растений, так и всех др. организмов, из простых соединений (например, углекислого газа и воды) за счёт энергии света, поглощаемой хлорофиллом и др. фотосинтетическими пигментами. Один из важнейших биологических процессов, постоянно и в огромных масштабах совершающийся на нашей планете. В результате фотосинтеза растительность земного шара ежегодно образует более 100 млрд. т органического веществ (около половины этого количества приходится на долю фотосинтеза растений морей и океанов), усваивая при этом около 200 млрд. т CO<sub>2</sub> и выделяя во внешнюю среду около 145 млрд. т свободного кислорода. Полагают, что благодаря фотосинтезу образуется весь кислород атмосферы. Фотосинтез – единственный биологический процесс, который идёт с увеличением свободной энергии системы; все остальные (за исключением хемосинтеза) осуществляются за счёт потенциальной энергии, запасаемой в продуктах фотосинтеза количество энергии, ежегодно связываемой фотосинтезирующими организмами океана и суши (около 3×10<sup>21</sup> Дж), во много раз больше той энергии, которая используется человечеством (около 3×10<sup>20</sup> Дж). Источник: <http://bse.sci-lib.com/article117264.html>

рассеивается она не впустую, а целесообразно, повышая общую энергоэнтропию растительного и животного мира, одновременно повышая эффективность самого человеческого труда. Говоря о труде, заключенном в товарах мы имеем в виду количество труда, затраченного на производство данного товара. «Для осуществления управления потоком энергии всегда необходимо меньшее количество энергии, чем то, которым управляют. Если бы это было не так, то управление было бы невозможно. Любое управляющее устройство имеет в своем составе «клапан», который открывает или закрывает путь большому количеству энергии и который требует для своего «срабатывания» - сравнительно малого усилия. Все устройства подобного рода можно рассматривать как усилители, которые получают на "вход" слабое воздействие и дают на «выходе» соответствующее действие большой силы, для чего энергия черпается из постороннего источника. Исходя из этого и активное воздействие человека на природу, т.е. труд, можно рассматривать как управление энергетическими потоками внешней природы, причем источником энергии для этого служит сама природа, а трудовая деятельность совершается только тогда, когда энергии, получается, накапливается больше, чем затрачивается. Например, древний человек, целенаправленно расходуя в сутки примерно 10 тыс. кДж мышечной энергии, в результате получал у природы не менее 20 тыс. кДж».<sup>1</sup>

Когда же мы говорим о лучистой энергии Солнца и энергии питательных веществ почвы, заключенных в продуктах сельского хозяйства, то мы говорим об этом в прямом смысле, т.к. растения и животные имеют способность накапливать и консервировать эти виды энергии, превращая их во внутреннюю собственную энергию. В процессе производства продуктов растениеводства и животноводства происходит прямой рост энергоемкости конечного продукта. Растения это делают напрямую, путем фотосинтеза, а животные делают это при помощи растений путем метаболизма.

Стоит еще раз сказать, что человек в процессе создания продуктов сельского хозяйства затрачивает куда меньше энергии, чем содержится в самих продуктах. Общая калорийность произведенного продукта всегда гораздо больше затрат человеческого труда, израсходованного при производстве этого продукта. Если бы такого не происходило, то человек бы не смог полностью восполнять затраты собственной энергии, ибо в этом случае он тратил бы больше энергии при добывании пищи, чем получал при ее потреблении, и был бы обречен на полное истощение своих физических сил и голодную смерть.

---

<sup>1</sup> Алексеев Г.Н. "Энергоэнтропика", М. Знание. 1983

Итак, основным источником создания прибавочного продукта и прибавочной стоимости является непосредственное участие энергии Солнца и питательных веществ почвы в формировании потребительной стоимости продуктов питания и присоединение этой энергии, ее трансформация и консервация в питательной ценности этих продуктов. Однако, поскольку эта энергия Солнца и частично почвы являются фактически бесплатными для человека, то они не входят в стоимость продуктов питания. Солнце щедро одаривает Землю этой бесплатной энергией, давая человечеству возможность не только компенсировать затраты своей механической энергии, но и получать энергию сверх этих затрат и накапливать положительный энергетический баланс в этой системе энергетического обмена с природой. Это есть *Первый закон экономической энтропии*. Поскольку продукты питания, пища являются единственным источником восполнения и компенсации затрат человеческой энергии, то данное обстоятельство автоматически становится источником и причиной производства прибавочного продукта и прибавочной стоимости не только в сельском хозяйстве, но и в любой другой отрасли материального или товарного производства. Как мы уже отмечали, к сожалению, ни Ф.Кенэ, ни Подолинский С.А. так и не смогли понять, как может солнечная энергия способствовать созданию прибавочной стоимости вне пределов сельскохозяйственного производства. Теперь мы попытаемся здесь осуществить попытку анализа действия законов экономической энтропии в других сферах человеческой деятельности. Возьмем в качестве примера ремесленное производство, допустим производство обуви. Естественно, что и сапожник, точно так же как и крестьянин, должен получать прибавочный продукт, иначе любой другой труд, кроме крестьянского труда, потерял бы всякий экономический смысл. Если нет прибавочного продукта, то, стало быть, нет и возможности для обмена, а значит, сапожник не удовлетворит никакие свои остальные потребности, кроме потребности иметь обувь. Так каким же образом сапожник получает прибавочный продукт? Для упрощения понимания, допустим, что сапожник точно также как и крестьянин затрачивает в день ровно столько же своего труда, сколько и крестьянин, а именно 5000 калорий. Годовой расход трудовой энергии сапожника составит 1 825 ккал. Допустим, что в день сапожник делает 5 пар ботинок. В год он создаст 1 825 пар. Сапожнику для восстановления затраченной собственной энергии, для поддержания своего организма в работоспособном состоянии необходимо восполнять затраты своей энергии в полном объеме. Это он может делать только при помощи потребления продуктов питания. Годовая совокупная энергетическая ценность потребленных им продуктов питания должна составлять не менее 1 825 ккал. Необходимое количество калорий содержится в 730 килограммах хлеба. Сапожник может обменять на рынке свои ботинки на

необходимый ему хлеб. В 730 килограммах хлеба содержится 26 645 кал труда крестьянина – это мы выяснили ранее. Соответственно – это и есть стоимость 730 килограмм хлеба. Следовательно, сапожник может получить это количество хлеба, обменяв его на эквивалентное количество собственного труда. Это эквивалентное количество труда сапожника содержится в 27 парах ботинок. Это означает, что сапожник может выменять свои 27 пар ботинок на необходимые ему 730 килограмм хлеба и сможет полностью восполнить затраты своего совокупного годового труда. 26 645 кал труда сапожника, заключенных в 27 парах ботинок – это есть необходимый труд этого ремесленника. Остальные 1 798 355 калорий, затраченных на производство 1 798 пар ботинок – это есть прибавочный труд сапожника. Таким образом, 27 пар ботинок – это есть необходимый продукт, а 1 798 пар – это прибавочный продукт труда ремесленника. В любой отрасли ремесленного производства, будь то сапожное или кузнечное дело, или любое другое, точно также как и в сельском хозяйстве существует разделение на необходимый и прибавочный труд. Это обусловлено тем, что продукты питания, посредством которых ремесленники восполняют затраты собственного труда продаются на рынке по их стоимости, а не по энергетической ценности (калорийности), т.е. не по их полезности. Энергетическая ценность продуктов питания всегда гораздо выше, чем затраченная на их производство человеческая энергия.

Человек не может подобно растениям черпать энергию напрямую из солнечных лучей для восполнения собственных затрат энергии. Человек не наделен от природы способностей к фотосинтезу, внутри человеческого организма нет хлорофилла. Организм человека не может также перерабатывать питательные вещества, содержащиеся в почве. Если бы человек мог это делать, то он бы употреблял землю в качестве пищи. Человек может частично добывать энергию из кислорода, содержащегося в воздухе. Однако, эта способность лишь частично компенсирует затраты человеческой энергии. Основным и самым значительным источником возобновления энергетического баланса своего организма для человека является его пища. Употребляя в качестве продуктов питания растения и мясо животных, человек получает возможность пользоваться бесплатной энергией Солнца. Все человечество в целом и каждый человек индивидуально всецело зависят от энергии Солнца. Если на Землю не будут доходить солнечные лучи, несущие в себе энергию нашего светила, то человечество неизбежно погибнет. Как солнечная энергия играет жизненно важную роль в процессе формирования и развития жизни на нашей планете и в жизни человечества, так солнечная энергия играет такую же основополагающую роль в экономической деятельности человечества. Экономика и экономическая деятельность человека – есть не что иное, как процесс неэквивалентного обмена энергией между

человечеством и природой, и результатом этого неэквивалентного обмена является накопление человечеством положительного энергетического баланса (негэнтропии). Совершенно прав был Вильям Петти, сказав, что труд – отец богатства, а земля – его мать. Однако следует здесь добавить, что Солнце – его душа.

Человек научился использовать дар, предоставленный ему Природой, использовать и накапливать даровую солнечную энергию, изобретая общественное разделение труда. До того, как свершилось это событие, человек не мог производить прибавочного продукта, т.к. он потреблял ровно столько энергии, сколько он тратил. До общественного разделения труда человечество балансировало на грани выживания. Общественное разделение труда позволило человечеству шагнуть за эту грань, предоставив возможность не только сохранять энергетический баланс, но и накапливать его в положительную для себя сторону. Египетские пирамиды, железные дороги, небоскребы – это не что иное, как преобразованная и законсервированная солнечная энергия. Возможность преобразования и накопления энергии позволила человечеству достичь невероятных высот в экономике, культуре, позволила развиваться человеческой цивилизации вообще.

Человечество еще далеко не полностью использует предоставленные ему природой возможности. Потенциал для развития просто огромен и невероятен!

Солнце излучает огромное количество энергии - приблизительно  $1,1 \times 10^{20}$  кВтч в секунду. Киловатт/час - это количество энергии, необходимое для работы лампочки накаливания мощностью 100 ватт в течение 10 часов. Внешние слои атмосферы Земли перехватывают приблизительно одну миллионную часть энергии, излучаемой Солнцем, или приблизительно 1500 квадрильонов ( $1,5 \times 10^{18}$ ) кВтч ежегодно. Однако из-за отражения, рассеивания и поглощения ее атмосферными газами и аэрозолями только 47% всей энергии, или приблизительно 700 квадрильонов ( $7 \times 10^{17}$ ) кВтч, достигает поверхности Земли.

Солнце обеспечивает нас в 10 000 раз большим количеством бесплатной энергии, чем фактически используется во всем мире. Только на мировом коммерческом рынке покупается и продается чуть меньше 85 триллионов ( $8,5 \times 10^{13}$ ) кВтч энергии в год. Поскольку невозможно проследить за всем процессом в целом, нельзя с уверенностью сказать, сколько некоммерческой энергии потребляют люди (например, сколько древесины и удобрения собирается и сжигается, какое количество воды используется для производства механической или электрической энергии). Некоторые эксперты считают, что такая некоммерческая энергия составляет одну пятую часть всей используемой энергии. Но даже если это так, то общая энергия, потребляемая человечеством в течение года,

составляет только приблизительно одну семитысячную часть солнечной энергии, попадающей на поверхность Земли в тот же период.

В развитых странах, например, в США, потребление энергии составляет примерно 25 триллионов ( $2,5 \times 10^{13}$ ) кВтч в год, что соответствует более чем 260 кВтч на человека в день. Данный показатель является эквивалентом ежедневной работы более чем ста лампочек накаливания мощностью 100 Вт в течение целого дня. Среднестатистический гражданин США потребляет в 33 раза больше энергии, чем житель Индии, в 13 раз больше, чем китаец, в два с половиной раза больше, чем японец и вдвое больше, чем швед.

Количество солнечной энергии, попадающей на поверхность Земли, во много раз превышает ее расход даже в таких странах как США, где энергопотребление огромно. Если бы только 1% территории страны был использован для установки солнечного оборудования (фотоэлектрические батареи или солнечные системы для горячего водоснабжения), работающего с КПД 10%, то США были бы полностью обеспечены энергией. То же самое можно сказать и в отношении всех других развитых стран.

## **ГЛАВА V. РОЖДЕНИЕ КАПИТАЛА. ПРЕВРАЩЕНИЕ ТРУДА В ТОВАР.**

В предыдущей главе мы рассматривали вопрос о происхождении, природе и источниках прибавочного продукта. Как мы уже знаем, прибавочный продукт является следствием общественного разделения труда, и появился он только благодаря этому разделению. Как только появился прибавочный продукт, сразу же возникли определенные отношения между людьми по поводу его распределения. Методы и формы этого распределения привели к определенной дифференциации людей, впоследствии называемой классовой или сословной дифференциацией. До этого момента мы рассматривали товарное производство как совокупность независимых товаропроизводителей. Такая абстракция давала нам возможность исключить в исследовании влияние различных посторонних факторов, таких как производственные отношения между субъектами хозяйствования. Это помогло нам добиться так называемой чистоты эксперимента в исследовании природы прибавочного продукта. Такой подход был необходим, поскольку прибавочный продукт существует вне зависимости от форм и видов собственности или производственных отношений. Не производственные отношения порождают прибавочный продукт, а, напротив, прибавочный продукт влечет за собой развитие производственных отношений. Именно эти производственные отношения и будут предметом исследования в этой главе.

### **5.1. Доиндустриальные (докапиталистические) способы производства.**

#### *А. Первобытнообщинный способ производства.*

Данный способ производства характерен для ранних стадий развития человечества, т.е. для неразвитого общественного разделения труда. Конечно, данный способ производства еще встречается кое-где в отдаленных и изолированных от современной цивилизации местах. Некоторые племена Амазонии, папуасы Новой Гвинеи и аборигены Австралии еще живут по законам первобытного общества. Однако, в целом, этот способ производства существовал несколько тысячелетий назад и, как говорится, канул в лету. Его основной чертой было то, что люди жили общинами, трудились сообща, создавали совместный продукт, т.е. жили одной большой семьей. Весь созданный продукт, в том числе и прибавочный, распределялся равномерно среди всех членов общества, т.е. каждый получал равную часть от всего произведенного и заработанного. На самых ранних стадиях развития первобытнообщинного общества, когда еще общественное разделение труда проявлялось лишь в разделении видов трудовой деятельности по половому признаку, прибавочный продукт не мог быть большим. Общины балансировали на грани



выживания. Экономическая негэнтропия была еще величиной совсем незначительной. «В первобытной человеческой жизни труд, если наше определение его будет принято, не составляет еще очень важного элемента. Действительно, пока человек существовал среди других животных, подчиняясь общим законам борьбы за существование, получая от внешней природы, без всякого со своей стороны воздействия, все, что ему было нужно для удовлетворения его потребностей, - до тех пор человек не видоизменял сколько-нибудь заметным образом величину энергийного бюджета земной поверхности. Мы остановимся немного на этом фазисе человеческого развития для того, чтобы показать, что мускульную работу не следует смешивать с полезным трудом. В действительности, дикарь, питающийся исключительно охотой в первобытных лесах или рыбной ловлей в реках и на берегу озера, не обладающий еще почти никаким оружием, никакими усовершенствованными приборами, вероятно, не меньше вынужден напрягать свои мышцы, чем нынешний хлебопашец. Дикарь работал много, но работа его почти не была полезным трудом в нашем смысле слова, потому что дикарь очень мало увеличивал запас превратимой энергии на земной поверхности».<sup>1</sup> Человеческий труд еще не был способен к накоплению больших количеств солнечной энергии и управлению потоками этой энергии. В процессе производства вся община едва могла создавать продукт, энергетическая ценность которого покрывала бы все трудовые затраты. Количество продуктов питания было весьма ограничено, рацион питания был довольно скуден. В виду этого обстоятельства, прирост народонаселения был весьма и весьма незначительным, и рождаемость только лишь компенсировала смертность. Большинство детей умирали в младенческом возрасте. Выжить могли только самые сильные и жизнестойкие представители человеческой расы. Происходил нормальный процесс естественного отбора. Вполне объяснимо, что общины в тот период времени были довольно малочисленны.

В результате первого самого заметного в человеческой истории экономического изобретения, а именно, в результате успешного эксперимента по приручению некоторых видов диких животных, значительно выросло производство продукта, в том числе, и прибавочного продукта. Общины уже не жили на грани вымирания, значительно раздвинулись границы численности членов общины, общины стали больше. После этого первого основного разделения труда практически прекращается естественный отбор детского и взрослого населения общин, возрастает продолжительность жизни. Приручение животных и образование пастушеских племен стало первым шагом человечества к

---

<sup>1</sup> Подолинский С.А. «Труд человека и его отношение к распределению энергии», Москва, «Ноосфера», 1991

освоению и накоплению солнечной энергии, в результате которого значительно возрос энергетический баланс общества.

Вторым значительным шагом к увеличению негэнтропии или увеличению энергетического баланса человеческого общества, было изобретение растениеводства, переход от собирательства к выращиванию сельскохозяйственных культур, и, как закономерный результат, появление земледельческих племен. Земледелие дало человечеству еще большие возможности в использовании солнечной энергии, значительно увеличило прибавочный продукт. Именно после появления земледельческих племен расширилась сфера обмена между человеческими общинами. Обмен как таковой перестал носить единичный и спорадический характер, а стал систематическим и постоянным, стал обыденным явлением в экономической жизни людей. Стали расти и развиваться экономические связи между общинами, и основой этих отношений являлся обмен произведенными продуктами. Постепенно начала намечаться трансформация основного экономического производственного отношения первобытнообщинного способа производства – равномерного распределения прибавочного продукта. Появляются первые формы неэквивалентного распределения, где ведущую роль начинают играть племенные и родовые элиты – вожди, жрецы, военачальники и т.п., которые стали претендовать на увеличение своей доли в прибавочном продукте первобытного общества.

#### *Б. Рабовладельческий способ производства.*

После появления сравнительно большого, значительного количества прибавочного продукта в руках первобытных элит - этих первобытных зачатков современного истэблшмента, наиболее богатые члены человеческого сообщества получают возможность избавить себя от наиболее тяжелых и обременительных работ и операций, т.е. получают возможность использовать часть прибавочного продукта на наем работников вместо себя для выполнения самых тяжелых работ. Так, например, вожди перестали пасти скот или охотиться, вспахивать землю. Их функции ограничиваются лишь управлением процессами жизни общины. Так начинается процесс распада первобытных общин и зарождение нового, более прогрессивного, по сравнению с первобытно общинным, рабовладельческого способа производства. Первоначально рабовладение было родовым. Обедневшие члены общины вынуждены были наниматься в работники к более богатым сородичам. Если на этой стадии рабы были на положении членов семьи, то в дальнейшем развитии рабовладения материальное положение и социальный статус рабов коренным образом изменяется. Рабами уже могли становиться не только члены общины, но и взятые в плен во время войн и конфликтов представители других племен. Раб перестает быть членом семьи, а

становится практически полностью бесправным существом. Эксплуатация рабского труда доходит до такой степени, что рабовладелец полностью присваивает весь прибавочный продукт, созданный рабом. Хозяин лишь дает рабу ту часть продукта, которая может едва восполнить его трудовые затраты. Такая беспощадная эксплуатация рабского труда, полное присвоение прибавочного продукта дает возможность концентрировать и аккумулировать значительные материальные богатства в руках ограниченного количества людей. Ни египетские пирамиды, ни римский Колизей, ни афинский Парфенон, никогда не смогли бы быть построены, не будь такой бессовестной, по современным меркам, и бесчеловечной эксплуатации труда рабов. Общество просто не смогло бы накопить такого материального потенциала и экономических ресурсов для столь грандиозных проектов. Именно неравенство в распределении прибавочного продукта, аккумулирование его в руках ограниченного количества людей и ограничение потребления остальной части общества позволило накапливать энергетический баланс человеческого общества в целом. Экономическая негэнтропия при рабовладении возрастает до гигантских масштабов по сравнению с первобытнообщинным способом производства.

#### *В. Феодальный способ производства.*

Одной из причин гибели рабовладения был преимущественно экстенсивный характер развития рабовладельческого способа производства. Труд раба не был и не мог быть высокоэффективным, т.к. отсутствие материальной мотивации не могло побуждать раба работать эффективнее и производительнее. Раб не был заинтересован в повышении результатов своего труда. Единственным стимулом, побуждавшим его к работе, была остроконечная палка, называемая в Древнем Риме *stimulus*, которой подгоняли рабов и животных. Превращение полностью бесправных рабов в частично свободных крепостных крестьян позволило решить эту проблему. Крепостной крестьянин имел небольшую собственность в виде сельскохозяйственных орудий, иногда тягловой скотины и маленького участка земли. И как следствие этого обстоятельства он претендовал на часть своего прибавочного продукта, что значительно повысило его качество жизни, по сравнению с качеством жизни рабов. Основная часть прибавочного продукта принадлежала феодалу как собственнику основного средства производства – земли. Крестьяне либо брали эту землю на правах аренды, отдавая большую часть выращенной и проданной продукции, либо возделывали землю своего патрона в течение определенных дней недели в обмен на разрешение использовать свой небольшой клочок земли. В общем, существовало множество различных форм и методов реализации феодальных производственных отношений. Неравенство в распределении

прибавочного продукта продолжало иметь место, однако, оно уже не было таким беспринципным и беспощадным, когда экспроприировался весь прибавочный продукт, как это было при рабовладении. Крестьянин, однако, уже участвует в процессе распределения прибавочного продукта, и это делает его труд более производительным и более эффективным. В этот период еще более возрастает экономическая энтропия и экономическая негэнтропия в обществе. Каждая единица затраченной человеческой энергии становится способной обрабатывать и накапливать еще больше единиц солнечной энергии.

Хочется отметить, что феодальный способ производства, по большей своей части, был характерен лишь для сельского хозяйства. Большинство ремесленников – предтечей капиталистической промышленности, были сосредоточены в городах, которые, в большинстве случаев, были свободны от феодальной зависимости, либо платили дань или другие сборы своему феодалу. В целом же, продукт труда ремесленника практически полностью принадлежал ему самому. Именно в городах, и именно в ремесленной среде появляются первые зачатки капиталистических производственных отношений. Именно из среды ремесленников появляются первые капиталисты, именно они становятся пионерами капиталистического способа производства, ранняя стадия которого называется простым товарным производством. Однако же, некоторые элементы капиталистических отношений в среде ремесленников мы можем найти даже в недрах первобытнообщинного строя, и внутри рабовладельчества.

Перейдем теперь к изучению капиталистического способа производства, к изучению индустриальной системы хозяйствования.

## **5.2. Капиталистический способ производства.**

Исследование капитализма следует начинать с лингвистического исследования самого слова «капитал». “Capitale” (слово из поздней латыни, от caput – голова) появилось около XII-XIII вв. в значении «ценности; запас товаров; масса денег; или же деньги, приносящие процент. Затем это слово обнаружило тенденцию обозначать денежный капитал купца. Однако затем появилось понятие производительного капитала. Кенэ утверждал: «Всякий капитал есть орудие производства».<sup>1</sup> В более позднее время слово «капитал» принимает значение национального достояния, богатства нации. Совсем по-другому понимал значение этого слова К.Маркс, определявший его как самовозрастающую стоимость. «Капитал – это мертвый труд, который, как вампир, оживает лишь тогда, когда высасывает чужой труд и живет тем полнее, чем больше живого труда он поглощает».<sup>2</sup> Конечно, это очень эмоциональное определение, с

<sup>1</sup> Бродель Ф. «Игры обмена», Москва, Прогресс, 1988, с. 223

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 224

налетом классовости и политизированности. Оно больше подходит для политической и идеологической риторики, но не для научного анализа. Однако же, оно дает нам понять, что для Маркса капитал был не чем иным как средством производства. И в этом своем понимании он заблуждался, т.к. капитал – это не просто средства производства – это еще и условия труда, экономическое окружение, производственная система, при которой эти самые средства производства приносят прибавочную стоимость в виде капиталистической прибыли собственнику этих средств производства. Рабовладельческая собственность – это не есть капитал, не является капиталом и феодальная собственность. Капитал – это такое новое и особое производственное отношение, при котором полностью отсутствует любое юридическое или физическое подчинение носителя труда собственнику средств производства, отсутствует какое-либо насильственное принуждение к труду. Рабовладительство и феодализм основывались на насилии, подкрепленном юридически, оформленном законом, для принуждения рабов или крепостных крестьян к труду. Эксплуатация была узаконена. Капитализм же предполагает полное юридическое равноправие сторон, как собственника средств производства, так и собственника труда.

Мы видим, что в процессе эволюции способов производства, внутри экономической системы одновременно идет постоянный процесс оптимизации использования человечеством получаемой солнечной энергии и аккумуляции этой энергии в виде материальных ценностей общества. Это есть второй закон экономической энтропии, который гласит, что *возрастание энтропии постоянно приводит к эволюции энергии, которая последовательно переходит из тепловой (солнечной) энергии в химическую и далее в механическую энергию*. Поэтому система, способная производить механическую, химическую или электрическую энергию (работу), должна рассматриваться в первую очередь как источник экономической негэнтропии.

### 5.3. Труд как товар.

К.Маркс в своем «Капитале» вполне справедливо отмечал, что любой капитал начинает свой жизненный путь в виде определенного количества денег. Формулу движения капитала он определял как  $D-T-D'$ , где  $D$  – некоторая первоначальная сумма денег;  $T$  – товар, купленный на эту сумму денег;  $D'$  – некоторая сумма денег, вырученная при продаже товара  $T$ , но превышающая  $D$ , т.е.  $D' = D + \Delta D$ . Из исследований, проведенных в предыдущих главах, мы знаем, что такое глобальное приращение денег не может родиться в процессе обращения. Здесь мы не рассматриваем частные случаи спекуляций и удачных сделок по перепродаже. Мы рассматриваем это в глобальном масштабе, в рамках общей экономической системы. Значит, природа, и источник такого

приращения лежит в особом свойстве самого товара Т, который покупает капиталист. Капиталист должен приобрести на рынке такой товар, «сама потребительная стоимость которого обладала бы свойством быть источником стоимости».<sup>1</sup> Капиталист находит на рынке такой чудесный товар, этот товар – человеческий труд. Но Маркс считал, что таким товаром является не сам человеческий труд, а рабочая сила человека. Рабочая сила, по его словам, – это «совокупность духовных и физических способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные стоимости».<sup>2</sup> Но рабочая сила сама по себе как простая совокупность духовных и физических способностей, не может быть товаром, который создает большую стоимость, нежели обладает сам, поскольку стоимость создается только человеческим трудом, а не какой то совокупностью способностей! «Способность к труду еще не означает труд, подобно тому, как способность переваривать пищу вовсе не совпадает с фактическим перевариванием пищи».<sup>3</sup> Этими своими словами Маркс сам себе противоречит и, образно говоря, загоняет себя в угол. Маркс предпринимал некоторые попытки выбраться из лабиринта собственных заблуждений, заявляя, что процесс потребления рабочей силы и есть труд. Но это не является сколько-нибудь убедительным аргументом. Допустим, что некий гражданин А очень сильно болен и не имеет возможности полноценно переваривать пищу, т.к. его желудок вследствие этой болезни потерял способность к выработыванию желудочного сока и желудочных ферментов, способствующих пищеварению. Теперь этот А хочет купить у гражданина Б его способность к пищеварению. Однако покупка способности Б к пищеварению еще не означает, что А купил себе право пересадить желудок Б себе в организм. Но какая польза будет для А, если его пища, его продукты питания будут перевариваться в желудке у Б? Маркс сам подтверждает абсурдность своих же заявлений, говоря, что: «своеобразная природа этого товара, рабочей силы, выражается, между прочим, в том, что по заключению контракта между покупателем и продавцом его потребительная стоимость не переходит еще фактически в руки покупателя».<sup>4</sup> Получается, что товаром может являться предмет, чья потребительная стоимость при покупке не переходит в собственность покупателя! Но это есть полный абсурд. Просто данный предмет – рабочая сила и не является никаким товаром, ибо это противоречит простой логике, т.к. купля-продажа предполагает и смену собственности на потребительную стоимость и это есть аксиома.

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 177

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 177

<sup>3</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 177

<sup>4</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 184

Но, допустим теперь, что А добился того, что заставил провести из желудка Б систему трубок в свой желудок, с помощью которых он теперь может переваривать пищу сам. Теперь А может полностью эксплуатировать процесс пищеварения с помощью желудка субъекта Б. Однако, данная операция подразумевает, что А должен был купить у Б не просто его способность к пищеварению, а сам процесс пищеварения желудка субъекта Б, т.е. купить или арендовать непосредственно сам его желудок.

Можем привести еще один абстрактный пример против утверждения Марксом положения о том, что рабочая сила является товаром. Допустим, что некие два рабочих нанялись к определенному капиталисту. Эти два человека имеют абсолютно одинаковые духовные и физические возможности, т.е. обладают равными рабочими силами. Даже если эти рабочие будут использоваться на разных по своим видам, интенсивности и производительности типах работ, например, один из них будет работать у сталеплавильной печи, а второй – вахтером на заводской проходной, то все же, они, согласно логике Маркса, должны получать одинаковое по размеру вознаграждение, т.к. они продали капиталисту одинаковые товары, а одинаковые товары и должны стоить одинаково. Опять мы получаем абсурдный результат.

Предпринимателя при найме рабочих абсолютно не интересует, какой рабочей силой обладает нанимаемый рабочий. Его она интересует косвенно, лишь с той позиции, какое количество труда он может получить от этого рабочего, какое количество стоимости сможет произвести данный работник. Это примерно как при покупке рабочей лошади сначала осматривают ее физические кондиции: рост, осанку, состояние зубов, состояние копыт, возраст. Но покупатель покупает не эти рост, осанку, состояние зубов, состояние копыт или возраст, а то количество лошадиной энергии, которую он сможет получить в течение эксплуатации этого животного. Так и капиталиста вовсе не интересует некая абстрактная способность к труду. Его неизмеримо больше интересует конкретный живой труд рабочего. Кроме того, каждый рабочий получает вознаграждение не за свои способности или таланты, а за затраты своего труда. В противном случае, любой здоровенный бугай-бездельник, всегда и при любых обстоятельствах, получал бы больше обычного, среднего, но трудолюбивого сотрудника. Грота мышц сама по себе не вызывает интереса у капиталиста, его гораздо больше интересует какую стоимость принесет ему труд этой самой груды мышц. Из всего этого следует, что капиталист, все-таки, покупает вовсе не рабочую силу, а сам человеческий труд.

Для капиталистического способа производства характерно существование двух различных по своей экономической сути полюсов. На одном из них сконцентрированы средства производства, т.е. капитал, а на

другом – свободный труд. При соединении этих двух полюсов, подобно как при соединении электрических полюсов происходит электрический разряд с выплеском большого количества энергии, то тут тоже происходит определенная реакция, называемая процессом капиталистического производства. Однако, говоря про свободный труд, мы подразумеваем, что он свободен в двояком смысле: во-первых, этот труд свободен юридически, носитель этого труда - есть человек свободный и ни от кого не зависящий и свободный в своем выборе кому продать этот свой товар, он не раб и не крепостной; во-вторых, собственник свободного труда свободен от каких-либо средств производства и, потому не имеющий возможности самостоятельно производить какие-либо товары, т.к. он не имеет к этому никакой возможности. Труд может существовать как товар только при соблюдении двух непереносимых условий. Первое – это полная свобода владельца труда распоряжаться своим трудом, он должен быть свободным как личность. Он и покупатель (капиталист) вступают между собой в отношения как равные товаровладельцы. Второе – это невозможность собственника труда самостоятельно применять свой труд, он должен быть вынужден его продавать. Теперь уже не сам человек, как это было при рабовладении или при крепостном праве, но его труд становится товаром.

Примерно это же подразумевал и К.Маркс, но только в своих рассуждениях, как мы уже отмечали, понятие труда он ошибочно подменил понятием рабочей силы: «Но для того чтобы владелец денег мог найти на рынке рабочую силу как товар, должны быть выполнены различные условия. Обмен товаров, сам по себе, не содержит никаких иных отношений зависимости, кроме тех, которые вытекают из его собственной природы. А раз это так, рабочая сила может появиться на рынке в качестве товара лишь тогда и лишь постольку, когда и поскольку она выносится на рынок или продаётся её собственным владельцем, т.е. тем самым лицом, рабочей силой которого она является. Чтобы её владелец мог продавать её как товар, он должен иметь возможность распоряжаться ею, следовательно, должен быть свободным собственником своей способности к труду, своей личности. Он и владелец денег встречаются на рынке и вступают между собой в отношения как равноправные товаровладельцы, различающиеся лишь тем, что один — покупатель, а другой — продавец, следовательно, оба — юридически равные лица. Для сохранения этого отношения требуется, чтобы собственник рабочей силы продавал её постоянно лишь на определённое время, потому что, если бы он продал её целиком раз и навсегда, то он продал бы вместе с тем самого себя, превратился бы из свободного человека в раба, из товаровладельца в товар. Как личность, он постоянно должен сохранять отношение к своей рабочей силе как к своей собственности, а потому как к своему собственному товару, а это



возможно лишь постольку, поскольку он всегда предоставляет покупателю пользоваться своей рабочей силой или потреблять её лишь временно, лишь на определённый срок, следовательно, поскольку он, отчуждая рабочую силу, не отказывается от права собственности на неё.

Второе существенное условие, необходимое для того, чтобы владелец денег мог найти на рынке рабочую силу как товар, состоит в том, что владелец рабочей силы должен быть лишён возможности продавать товары, в которых овеществлён его труд, и, напротив, должен быть вынужден продавать как товар самое рабочую силу, которая существует лишь в его живом организме.

Для того чтобы кто-то имел возможность продавать отличные от его рабочей силы товары, он должен, конечно, обладать средствами производства, например, сырьём, орудиями труда и т. д. Сапоги нельзя сделать, не имея кожи. Работнику необходимы, кроме того, жизненные средства. Никто, даже мечтатель, созидаящий «музыку будущего», не может жить продуктами будущего, не может жить за счёт потребительных стоимостей, производство которых ещё не закончено; с первого дня своего появления на земном шаре человек должен потреблять ежедневно, потреблять, прежде чем он начнёт производить и в то время как он производит. Если продукты производятся как товары, то после того как закончено их производство, они должны быть проданы и только после своей продажи могут удовлетворять потребности производителя. Ко времени, необходимому для производства, присоединяется время, необходимое для продажи.

Таким образом, владелец денег лишь в том случае может превратить свои деньги в капитал, если найдёт на товарном рынке свободного рабочего, свободного в двояком смысле: в том смысле, что рабочий — свободная личность и располагает своей рабочей силой как товаром и что, с другой стороны, он не имеет для продажи никакого другого товара, гол, как сокол, свободен от всех предметов, необходимых для осуществления своей рабочей силы».<sup>1</sup>

С того момента как человеческий труд превратился в товар, и начинается эпоха капитализма. Труд как товар является обладателем всех свойств, присущих товарам. Он имеет потребительную стоимость, стоимость и цену. Потребительной стоимостью труда является его уникальная способность создавать стоимость. Мало того, он еще и обладает способностью создавать стоимость большую, нежели обладает сам. Стоимость любых товаров создается только человеческим трудом и ничем иным кроме труда, но, однако, как только труд превращается в товар, то тут же он обнаруживает эту удивительную способность производить стоимость превышающую свою собственную. Причина обнаружения такой

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 178-179

таинственной способности человеческого труда, как мы уже можем догадаться, кроется в энергоэнтропической сущности экономической системы вообще, в трансформации и аккумуляции солнечной энергии в тех продуктах питания и других товарах, которые определяют эквивалент стоимости труда как товара.

Рассмотрим более подробно этот механизм получения прибавочной стоимости и прибыли в условиях капиталистического способа производства. Что же есть такое стоимость труда как товара? Многие экономисты пытались ответить на этот вопрос, в том числе и К.Маркс. Зная, что стоимость любого товара измеряется трудом, то измерение труда трудом Маркс назвал «гнусной тавтологией», но он здесь совсем забыл, что при обмене товаров тоже сравниваются их стоимости, т.е. сравниваются затраты труда с затратами труда, т.е. по его словам опять получается «гнусная тавтология». Этим своим заявлением Маркс, сам того не осознавая, едва не отрекся от своей трудовой теории стоимости. Маркс не понимает того обстоятельства, что при обмене товарами мы все равно, так или иначе, будем труд измерять трудом, но это не есть тавтология, потому что сравниваются между собой разные потребительные стоимости и в процессе обмена должен быть найден общий знаменатель, каковым и является человеческий труд. Стоимость покупаемого количества труда измеряется совсем не этим самым трудом и не этим самым его количеством, а количеством труда, затраченного на производство товаров, компенсирующих количество покупаемого труда. Получается, что конкретный труд измеряется абстрактным трудом. Стоимость труда, как и всякого другого товара, определяется затратами человеческой энергии, необходимой для его производства. Маркс так до конца и не понял, что с первых же страниц своего «Капитала» он, сравнивая различные товары, сравнивал между собой человеческий труд. Теперь же, когда мы имеем дело с человеческим трудом как с товаром, то с одной стороны формулы  $T - T$  (товар-товар) выступает некоторое количество труда, которое продает рабочий, а с другой стороны некоторые товары, возмещающие затраты данного количества труда. Однако, количество человеческого труда или энергии, затраченного на производство этих товаров по количеству отличается от количества покупаемого труда. Ситуация получается примерно такой, как если бы мы обменивали два килограмма трески на один килограмм камбалы. В этом случае Маркс не назвал бы «гнусной тавтологией» измерение рыбы рыбой. Почему же мы не можем измерять труд трудом?

Маркс определял стоимость товара рабочая сила следующим образом: «Поскольку рабочая сила — стоимость, в ней самой представлено лишь определённое количество овеществлённого общественного среднего труда. Рабочая сила существует только как способность живого индивидуума. Производство рабочей силы

предполагает, следовательно, существование последнего. Раз существование индивидуума дано, производство рабочей силы состоит в воспроизводстве самого индивидуума, в поддержании его жизни. Для поддержания своей жизни живой индивидуум нуждается в известной сумме жизненных средств. Таким образом, рабочее время, необходимое для производства рабочей силы, сводится к рабочему времени, необходимому для производства этих жизненных средств, или стоимость рабочей силы есть стоимость жизненных средств, необходимых для поддержания жизни её владельца. Но рабочая сила осуществляется лишь путём внешнего её проявления, она осуществляется только в труде. В процессе её осуществления, в труде, затрачивается определённое количество человеческих мускулов, нервов, мозга и т. д., которое должно быть снова возмещено. Эта усиленная затрата предполагает усиленное возмещение. Собственник рабочей силы, трудившийся сегодня, должен быть в состоянии повторить завтра тот же самый процесс при прежних условиях силы и здоровья. Следовательно, сумма жизненных средств должна быть достаточна для того, чтобы поддержать трудящегося индивидуума как такового в состоянии нормальной жизнедеятельности. Сами естественные потребности, как-то: пища, одежда, топливо, жилище и т. д., различны в зависимости от климатических и других природных особенностей той или другой страны. С другой стороны, размер так называемых необходимых потребностей, равно как и способы их удовлетворения, сами представляют собой продукт истории и зависят в большой мере от культурного уровня страны, между прочим в значительной степени и от того, при каких условиях, а следовательно, с какими привычками и жизненными притязаниями сформировался класс свободных рабочих. Итак, в противоположность другим товарам определение стоимости рабочей силы включает в себя исторический и моральный элемент. Однако для определённой страны и для определённого периода объём и состав необходимых для рабочего жизненных средств в среднем есть величина данная».<sup>1</sup> Это было бы справедливо, если бы товар рабочая сила существовал в реальности. Однако мы знаем, что такого товара не существует, существует человеческий труд в виде товара. Именно стоимость этого товара мы и должны рассматривать.

Стоимость труда измеряется стоимостью тех продуктов, которые возмещают затраты этого труда. Для того чтобы человеческий организм мог полноценно трудиться, т.е. затрачивать человеческую энергию, и при этом не подвергать себя риску полного истощения сил, он должен получать энергию из внешних источников, т.к. человеческий организм не может генерировать энергию сам по себе без энергетического топлива.

---

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 181-182

Таким топливом, источником энергии, который заряжает человека, являются продукты питания. Поэтому стоимость труда как товара измеряется стоимостью продуктов питания, которые необходимы человеку для затрат нужного количества труда. При продаже труда происходит одна очень любопытная деталь. Прежде всего, труд продается в соответствии с законом превращения и сохранения энергии, т.е. определенное количество труда обменивается на продукты питания, энергетическая ценность которых или калорийность равна этому количеству труда. Расход энергии должен быть равен приходу энергии. Только после этого вступает в свои права закон стоимости. Если при обмене двух видов товаров, например, ботинок и пиджака, мы узнаем трудовые затраты на производство каждого из них и сравниваем эти самые затраты между собой, и стоимость ботинок столь же мало зависит от стоимости пиджака, как и сами по себе ботинки от пиджака как от вещи, то при продаже труда мы не сравниваем стоимости, а узнаем и вычисляем стоимость труда, и эта стоимость труда настолько зависит от стоимости продуктов питания, как сама возможность труда зависит от этих продуктов. Без потребления продуктов питания не будет и самого труда, тогда как сапожник сможет производить ботинки, независимо от того, делает он их в пиджаке или же в ночной пижаме.

Допустим, что некий капиталист X желает приобрести на рынке некоторое количество труда рабочего Y. Они договариваются о контракте на один год, в течение которого рабочий затратит 1 825 ккал своего труда. Соответственно, капиталист X должен компенсировать рабочему Y эти самые затраты труда и компенсировать он должен их в полной мере, т.е. дать ему энергетический эквивалент этих 1 825 ккал. Компенсировать этот труд можно только продуктами питания, содержащими это количество энергии. Из предыдущих глав мы уже знаем, что такое количество калорий содержится в 730 килограммах хлеба. Значит, годовое количество труда рабочего Y стоит 730 килограмм хлеба. Данное количество продукта содержит 26 645 кал крестьянского труда, и, следовательно, обладает такой же стоимостью, что означает, что труд рабочего Y в количестве 1 825 ккал имеет стоимость 26 645 кал. Рабочий в процессе производства создает новую стоимость в размере 1 825 ккал. Получает же он в обмен на это вознаграждение равное 26 645 кал. Разница между вновь созданной стоимостью и стоимостью труда равная 1 798 355 кал является прибавочным трудом, который создает прибавочный продукт и прибавочную стоимость. Эту прибавочную стоимость в размере 1 798 355 калорий присваивает капиталист. Рабочий не может претендовать на эту прибавочную стоимость в силу того обстоятельства, что капиталист купил у него весь его труд и, соответственно, всю созданную им стоимость. Рабочий не может распоряжаться результатами своего труда, поскольку он продал свой труд капиталисту. Это положение вытекает из того

обстоятельства, что собственником средств производства является капиталист и это он покупает труд рабочего, а не рабочий берет у него в аренду средства производства.

Мы обнаруживаем, что получение прибавочной стоимости кроется в разнице между вновь создаваемой купленным трудом стоимостью и стоимостью этого самого труда. Весь механизм создания прибавочной стоимости заключается в том, что в создании потребительной стоимости труда как товара участвует солнечная энергия, законсервированная в продуктах питания, которая в человеческом организме непосредственно превращается в механическую энергию человека, в его труд. В этих капиталистических отношениях купли-продажи человеческого труда сам человек уже выступает в роли некоторого биомеханического устройства, внутри которого, преобразованная в энергию химического напряжения солнечная энергия, превращается в энергию более высокого порядка – в направленную и целесообразную кинетическую энергию человеческого труда. Купля-продажа человеческого труда – есть основное производственное отношение капиталистического способа производства, на котором он основывается и существует. Именно человеческий труд и ничто кроме человеческого труда – есть тот специфический и уникальный товар, который производит стоимость большую, нежели обладает сам.

Из опыта многочисленных экономических исследований и из опыта развития человечества мы знаем, что кроме потребностей в пище у рабочего, как и у всякого другого человека, есть множество других потребностей, удовлетворение которых есть жизненная необходимость для поддержания нормальной жизнедеятельности индивидуума. Такими потребностями могут быть потребности в одежде, в жилище, в развлечениях, в нормальном досуге, в информации и многие другие, перечислять их все нет никакой необходимости, поскольку на эту тему существует уже достаточное множество исследований. Кроме всего прочего, рабочий, как и все люди смертен. Следовательно, он должен заботиться о своем воспроизводстве, чтобы на рынке труда человеческий труд постоянно возобновлялся, чтобы смертность среди рабочих компенсировалась рождаемостью и притоком новых рабочих. Поэтому рабочий должен содержать свою семью, своих детей, чтобы процесс воспроизводства трудовых ресурсов не прекращался. «Рабочие силы, исчезающие с рынка вследствие изнашивания и смерти, должны постоянно замещаться по меньшей мере таким же количеством новых рабочих сил. Сумма жизненных средств, необходимых для производства рабочей силы, включают в себя поэтому жизненные средства таких заместителей, т.е. детей рабочих, и таким путём увековечивается на товарном рынке раса этих своеобразных товаровладельцев».<sup>1</sup> Все эти

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 182

расходы входят в цену труда. Помимо этого, труд современного рабочего становится высоко интеллектуальным и поэтому требует значительного уровня подготовки и образования. Расходы по специальному обучению и образованию также входят в цену труда.

Все эти потребности в большей или в меньшей степени зависят от обстоятельств исторического и климатического характера. Что касается исторического аспекта формирования цены труда, то рамки жизненно важных человеческих потребностей постоянно расширяются, количество, и качество этих потребностей растет с каждым годом. Например, полвека назад телевизор считался предметом роскоши, но теперь он является необходимым в быту предметом, без которого жизнь современного человека уже не представляется. То же самое можно сказать и про автомобили, кухонные комбайны и прочие предметы бытовой электроники. То же самое касается и жилищной проблемы. С каждым годом растут необходимые требования и в этом важном аспекте человеческой жизни. Растут запросы по площади и по качеству жилья. Если несколько десятилетий назад в развитых странах трущобы и бараки были вполне обыденным явлением, то сегодня это уже настолько редкое явление, что, например, в бразильские фавеллы уже водят туристические экскурсии как в исчезающие достопримечательности. Культурные потребности тоже изменяются во времени. Если сотню лет назад посещение музеев было привилегией высшего и среднего классов, то сегодня мы наблюдаем и среди низших классов стремление к приобщению к культурным и историческим ценностям. То же самое касается и посещения библиотек, театров, филармоний. Про климатические особенности формирования цены труда можно сказать также несколько слов. В разных странах, на разных континентах, в разных климатических зонах ощущаются значительные различия в требованиях к пище, жилью и одежде, и в других потребностях. В силу этих различий удовлетворение этих потребностей в разных странах могут иметь и имеют различия в размерах материальных затрат. Например, в условиях Крайнего Севера рабочему просто жизненно необходимо иметь теплую одежду, иметь теплое жилье с системой теплоснабжения, иметь высококалорийную пищу в виду усиленного теплообмена в организме, а в условиях Экваториальной Африки рабочий вполне может обходиться легкой летней одеждой и коттеджем без системы теплоснабжения.

Итак, для того, чтобы рабочий имел желание продать свой труд капиталисту, для того, чтобы сделка купли-продажи труда состоялась между ними, рабочий должен иметь возможность получать за свое вознаграждение не только продукты питания в размере калорийности равной затратам его труда, но и иметь способность удовлетворять множество своих других потребностей. Как же он получает эти дополнительные средства сверх стоимости своего труда? Вполне

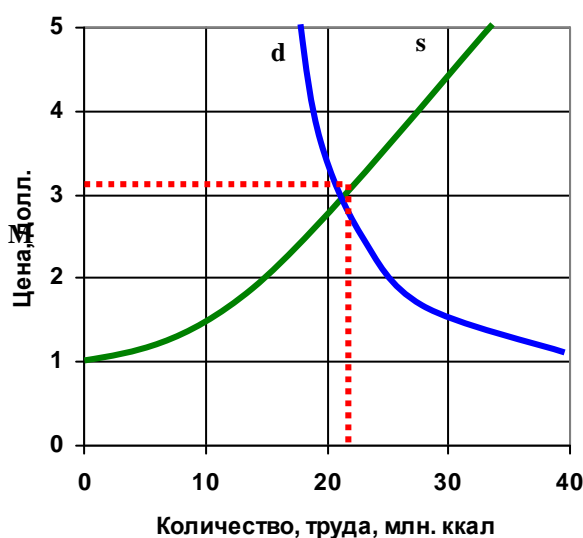
очевидно, что эти средства являются дополнением к стоимости труда и формируют вместе с ней цену труда. Откуда же появляется эта дополнительная доплата к стоимости труда? Она получается вследствие того обстоятельства, что труд, как и любой другой товар, имеет еще одно свойство – ратифицированную стоимость, которая определяет и формирует цену человеческого труда. В реальной жизни цена труда всегда значительно превышает стоимость труда. Эта разница между ценой труда или его ратифицированной стоимостью и стоимостью труда и составляет те дополнительные средства, которые рабочий использует для удовлетворения своих дополнительных потребностей, описанных выше.

Почему же ратифицированная стоимость труда всегда превышает его стоимость и, причем, в значительной мере? Это связано с тем фактом, что экономический мотиватор капиталиста при покупке труда по его стоимости всегда значительно превышает экономический мотиватор рабочего при продаже своего труда. Экономический мотиватор капиталиста при покупке труда по его стоимости всегда максимален, т.е. равен единице, т.к. стоимость труда – это есть та самая минимальная величина, за которую человеческий труд можно купить на рынке, и капиталист максимально заинтересован в такой сделке по минимальной цене. Покупка труда ниже его стоимости просто невозможна, потому что ниже этого предельного значения попросту начинается процесс умирания продавца труда, а значит, начинается сокращение и полная остановка всякого процесса материального производства. Рабочий же, являясь владельцем и продавцом своего специфического товара – труда, практически совсем не заинтересован в его продаже по его стоимости, ибо, он и сам осознает, что работа лишь за еду, которая только лишь компенсирует его энергетические затраты – это тот самый минимальный предел, за чертой которого начинается процесс интенсивного изнашивания и истощения человеческого организма, приводящий к скорой его гибели в конечном итоге. Величина стоимости труда лишь возмещает рабочему затраты его механической энергии, понесенные непосредственно в процессе производства, но рабочий затрачивает свою энергию и вне процесса производства. Кроме того, рабочий имеет целый ряд других жизненно необходимых и не очень потребностей, обусловленных историческими и климатическими особенностями в развитии данного рынка и общества. Все эти обстоятельства настолько сильно понижают уровень экономического мотиватора рабочего при продаже своего труда по его стоимости, что он становится такой ничтожно малой величиной практически равной нулю.

Как бы много продавцов труда ни присутствовало на рынке в стремлении продать свой товар, сумма их экономических мотиваторов всегда значительно ниже суммы экономических мотиваторов покупателей труда – капиталистов. Здесь налицо значительное постоянное превышение

спроса на труд над его предложением. Данное обстоятельство и определяет превышение цены труда над его стоимостью. Графически это можно изобразить следующим образом (рис 25):

**Рис. 25. Стоимость и цена труда**



На графике мы можем видеть, что кривая предложения труда выходит из точки, соответствующей одному доллару. Коль скоро мы утверждаем, что низший предел продажи труда есть его стоимость, то это означает, что один доллар и есть величина, равная стоимости труда. Тогда рыночное равновесие, достигаемое в точке М, и соответствующее трем долларам, не соответствует стоимости продаваемого товара. Возникает впечатление, что труд не подвластен закону стоимости. Но это не так. Закон стоимости, конечно, распространяет свое действие на все товары, но он рассматривает сумму стоимостей всех товаров и сумму их цен. Вот как раз в этой формуле стоимость труда и его цена участвует полностью и всецело, просто какие-то другие товары продаются ниже их стоимости и это компенсирует превышение цены труда над его стоимостью. Единственное, что мы хотим сказать — это то, что труд как товар всегда продается по цене значительно превышающей его трудовую стоимость и этот факт никаким образом не означает полного отрицания закона стоимости. После того как труд был продан и использован, продукт этого самого труда продается и обменивается в полном соответствии с законом стоимости. Несоответствие цены и стоимости труда обусловлено специфическим характером самого труда как товара, его специфической потребительной стоимостью — его способностью создавать новую стоимость, величина которой превышает его собственную стоимость. Если бы человеческий труд не обладал такой способностью, то, несомненно, он продавался бы по его стоимости, т.е. в соответствии с законом стоимости



или же не продавался бы вовсе, ибо перестал бы быть товаром, т.к. стал бы для капиталиста совершенно бесполезной вещью. Вещь, которая не приносит прибавочной стоимости не вызывает в капиталисте ни грамма интереса.

После всего сказанного возникает вполне логичный вопрос: откуда же, из каких средств получает рабочий надбавку к стоимости собственного труда? Ответ напрашивается сам собой: из прибавочной стоимости, которую он создал в процессе производства своим же трудом. Рассмотрим этот процесс на примере. Ранее мы рассматривали в исследовании прибавочной стоимости ситуацию, когда капиталист X покупал у рабочего Y его труд в размере 1 825 ккал. Мы выяснили, что стоимость этого труда составляет 26 645 ккал. Прибавочная стоимость, произведенная этим же трудом равна, соответственно, 1 798 355 ккал. Допустим теперь, что на рынке труда создалась ситуация, указанная нами на графике, т.е. спрос на труд превышает предложение труда втрое, т.е. сумма экономических мотиваторов рабочих меньше суммы экономических мотиваторов капиталистов в три раза. Согласно нашей теории ценообразования, цена труда будет превышать его стоимость тоже в три раза. Таким образом, становится очевидным, что рабочий получит дополнительное вознаграждение в размере эквивалентном 53 290 ккал. Получит он эту прибавку к своему вознаграждению из суммы прибавочной стоимости, которую он создал своим трудом. Окончательное распределение стоимости, созданной трудом рабочего будет следующим: из 1 825 000 ккал новой стоимости рабочий получит в виде вознаграждения за свой труд в виде цены труда 79 935 ккал, капиталист же станет обладателем прибавочной стоимости в размере 1 745 065 ккал. Та часть прибавочной стоимости, которая достается капиталисту после выплаты рабочему дополнительного вознаграждения сверх стоимости его труда – есть капиталистическая прибыль.

Цена труда, полное материальное вознаграждение рабочего за его труд называется заработной платой. Заработная плата состоит из двух частей: 1) непосредственно стоимость труда; 2) дополнительное вознаграждение сверх стоимости труда, получаемое как результат превышения спроса на труд над его предложением. Первая, и основная часть, хотя и не самая большая по размеру (ее относительная величина зависит от условий спроса и предложения на труд), т.е. стоимость труда, возмещает рабочему только непосредственно затраты его человеческой энергии, понесенные в процессе производства. Эта часть используется рабочим для покупки тех продуктов питания, которые необходимы ему для полного восполнения и восстановления энергетических затрат, понесенных непосредственно в процессе производства. Вторая часть заработной платы используется рабочим для покупки продуктов питания для своей семьи, для покупки одежды, для оплаты жилья, расходов на

образование, для удовлетворения культурных и духовных потребностей, т.е. для приобретения всего того, что необходимо рабочему и его семье для ведения и поддержания нормального, обусловленного исторически и климатически, обычного для представителей своего класса, образа жизни. Вторая часть заработной платы связана с процессом производства лишь косвенно, тогда как первая часть связана с ним напрямую. Однако обе части количественно зависят от величины затраченного труда, и, зависимость эта прямо пропорциональна. Кроме этого, вторая часть заработной платы зависит как от стоимости труда, так и от колебаний спроса и предложения на труд. Рассмотрим, как выглядит формула цены труда (заработной платы):

$$P_l = \frac{x}{y} W ,$$

где  $P_l$  - это цена труда,  $x$  – сумма мотиваторов покупателей труда,  $y$  – сумма экономических мотиваторов продавцов труда,  $W$  - стоимость труда.

Если разбить данную формулу на две части, чтобы мы могли выделить стоимость труда и добавочное вознаграждение, то мы получим следующий ее вид:

$$P_l = W + \left( \frac{x}{y} - 1 \right) W ,$$

где  $W$  – это первая часть заработной платы, стоимость труда, а  $\left( \frac{x}{y} - 1 \right) W$  - это вторая часть заработной платы, надбавка сверх стоимости труда. Эта формула показывает, что величина первой части цены труда зависит только от количества затраченного труда, вторая же часть, в добавление к стоимости труда, зависит еще и от колебаний спроса и предложения на труд.

Подводя краткие итоги исследования, проведенного в этой главе, следует сделать следующие выводы: капитал – это, во-первых, средства производства, во-вторых, капитал – это частная собственность на эти средства производства, в-третьих, капитал – это особое производственное отношение двух юридически свободных и равноправных товаровладельцев. На одном полюсе этого производственного отношения находится собственник средств производства, стремящийся дать импульс к движению этих средств производства, а с другой стороны, - собственник труда, который не имеет ничего кроме своего труда и вследствие этого, не обладающий способностью реализовать свой труд самостоятельно в

какие-либо материальные блага, и, поэтому, вынужденный продавать свой труд.

Если рабовладение – это распределение прибавочного продукта соответственно отношениям собственности, но собственник труда и собственник средств производства при рабовладении есть одно и то же лицо – рабовладелец; феодализм – это распределение прибавочного продукта соответственно собственности на средства производства и распределение здесь осуществляется между собственником земли – феодалом и собственником труда и остальных средств производства – крестьянином, то капитализм – это распределение прибавочной стоимости между равноправными субъектами – собственником средств производства – капиталистом и собственником труда – рабочим, и распределение происходит не пропорционально доле участия каждого из субъектов в процессе производства. Хотя капитализм уже и имеет благообразный вид равноправного экономического участия сторон в процессе производства, но в процессе распределения прибавочной стоимости все еще проявляется эксплуататорская сущность этого способа производства, правда, в очень завуалированной форме, особенно на современной стадии его развития. «Бывший владелец денег шествует впереди как капиталист, владелец рабочей силы следует за ним как его рабочий; один многозначительно посмеивается и горит желанием приступить к долу; другой бредёт понуро, упирается как человек, который продал на рынке свою собственную шкуру и потому не видит в будущем никакой перспективы, кроме одной: что эту шкуру будут дубить».<sup>1</sup> Конечно же, современный капитализм уже совсем не тот, который существовал во времена Маркса. Он стал более социально ориентированным. Капитализма в его чистом виде практически уже не существует. На данный момент мы можем наблюдать существование внутри капиталистической системы ростков новой коллективной собственности и новых переходных производственных отношений. Но, все-таки, приведенные выше слова Маркса все еще имеют определенную актуальность.

---

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 187

## ГЛАВА VI. ДИАЛЕКТИКА ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ

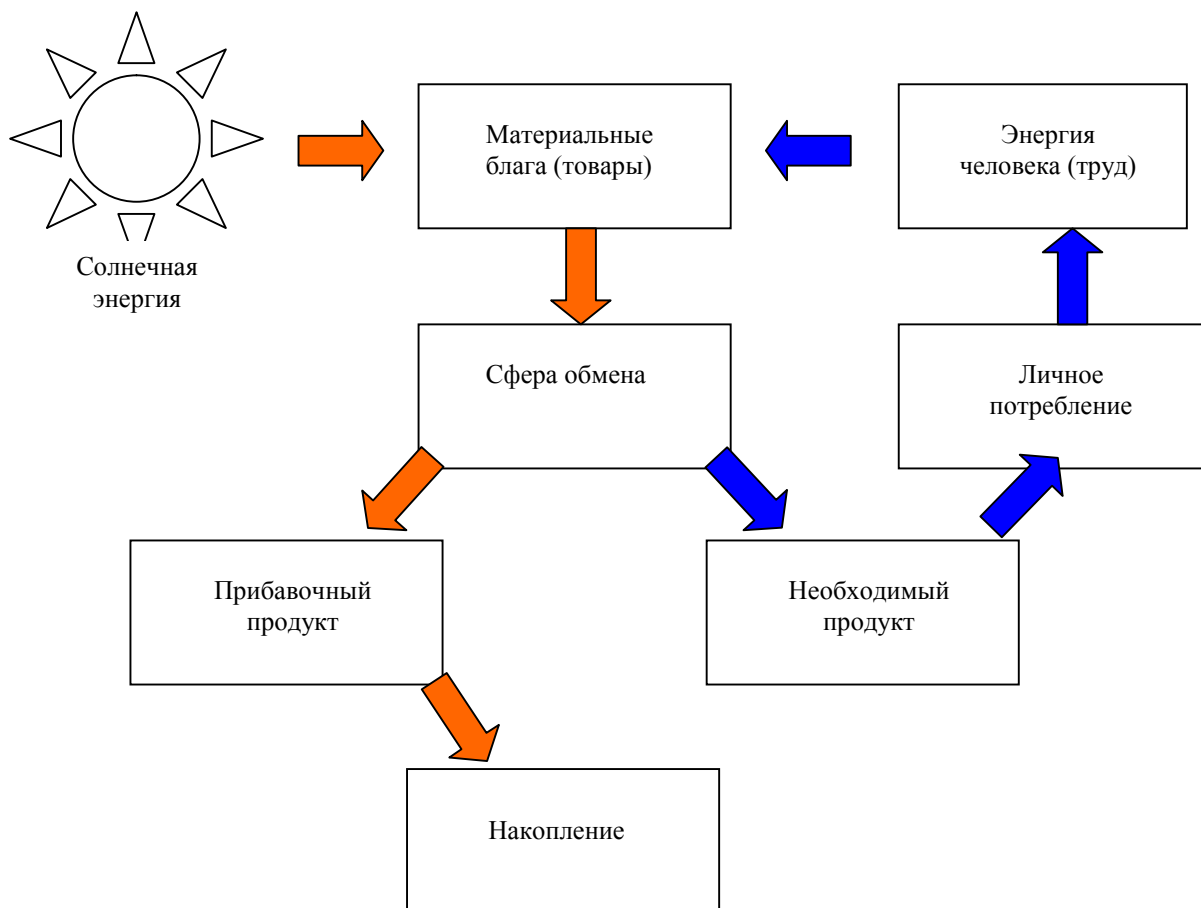
Наше исследование подошло к постановке и решению самого важного вопроса материального производства и всей экономической науки, а именно, к выяснению источников и природы прибавочного продукта и прибавочной стоимости. Данная проблема являлась предметом исследований множества экономистов на протяжении столетий. Было выдвинуто множество гипотез и различных теорий. Но, похоже, что никому до сих пор не удалось разрешить эту задачу. Некоторые из ученых полагали, что прибавочный продукт возникает в процессе обмена. Это особенно хорошо заметно в трудах последователей теории предельной полезности. Однако мы уже знаем, что в процессе обмена не может возникнуть никакой прибавочный продукт, т.к. в процессе обмена не может вообще возникнуть никакой продукт. Сторонники трудовой теории стоимости, одним из которых является К.Маркс, считали, что прибавочный продукт возникает как следствие эксплуатации человека человеком. Но эксплуатация не является первопричиной и источником прибавочного продукта, а есть всего лишь форма его распределения. Прибавочный продукт рождает предпосылки для эксплуатации, а не наоборот.

Главной и самой типичной ошибкой всех исследователей в сфере прибавочного продукта было то, что они каждый раз сводили решение этой проблемы материального производства к анализу через призму производственных отношений между людьми, но всякий раз упускали из виду или попросту игнорировали тот факт, что материальное производство состоит не только лишь из этих самых производственных отношений, но, в первую очередь, есть не что иное, как целесообразное и направленное воздействие человека на Природу, преобразование и использование ее энергетического потенциала. Прибавочный продукт никогда не может возникнуть через посредство или вследствие каких-либо межличностных или производственных отношений среди людей по той простой, но безоговорочной причине, что человеческий организм имеет коэффициент полезного действия меньше единицы. Каждый, кто хоть сколько-нибудь знаком с основами физических законов поймет, что означает это простое на взгляд предложение о том, что человеческий организм имеет такой коэффициент полезного действия. А это означает, что человеческий организм устроен таким образом, что должен потреблять энергии больше, чем он тратит в процессе своей жизнедеятельности, включая и производственную деятельность. Вследствие этого факта можно утверждать, что без участия каких-то дополнительных внешних энергетических источников, которые возмещали бы человеку все его энергозатраты, человек просто-напросто был бы обречен на гибель от физического истощения. Таким уникальным и бесплатным источником

энергии является для человека солнечная лучистая энергия. Говоря о солнечной энергии, мы понимаем ее как «законсервированную», накопленную и преобразованную в энергию химических связей минеральных веществ и органических соединений, которые содержатся, в первую очередь, в растениях и в мясе животных, которые человек употребляет в качестве продуктов питания, а также, содержащихся в немалом количестве в почве, в воде и в воздухе.

В предыдущих главах мы уже рассматривали этот процесс, где солнечная энергия участвует в формировании прибавочного продукта. В качестве примеров мы использовали некие абстрактные индивидуальные хозяйства. Теперь нам предстоит рассмотреть механизм производства прибавочного продукта в глобальном экономическом масштабе. Прежде всего, нам необходимо ознакомиться с аграрным сектором экономики. Ведь именно там, и нигде кроме него, появляется первичный прибавочный продукт как первооснова для извлечения прибавочной стоимости в других отраслях материального производства. Можно с полной уверенностью заявлять, что аграрный сектор, сельское хозяйство – это святая святых всей экономической системы вообще, это есть хребет мировой экономики, и все остальное лишь прирастает вокруг этой отрасли материального производства.

**Рис. 26. Схема движения энергетических потоков в экономической системе**



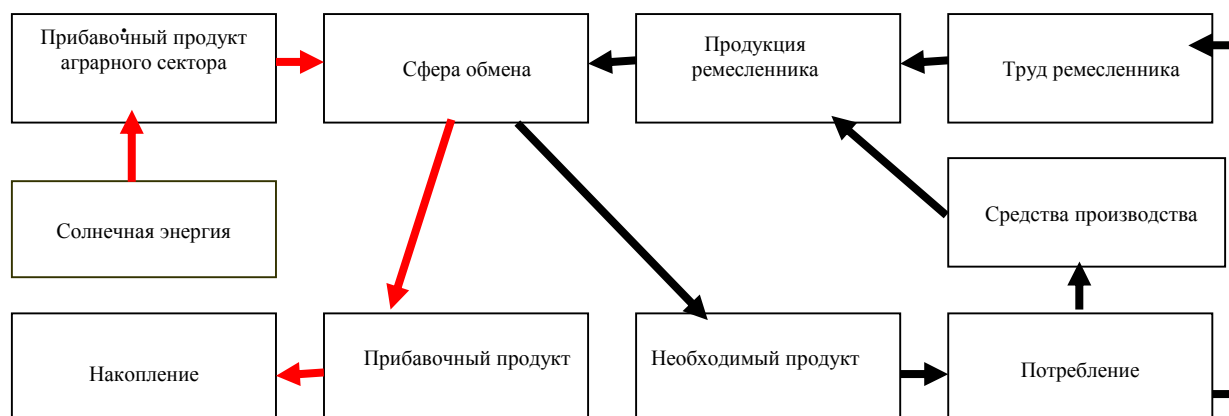
Из приведенной схемы (рис. 26) мы можем заметить, что в процессе производства материальных благ или товаров в сельскохозяйственном секторе материального производства участвуют два основных фактора: солнечная энергия и человеческий труд. Это утверждение является аксиомой и не может подвергаться никакому сомнению. После того, как сельскохозяйственный продукт произведен, он поступает в сферу обмена, после которого часть средств, полученных от реализации продукта, используется производителем для возмещения собственных трудовых энергозатрат. Эта часть продукта есть необходимый продукт. Совсем не важно, потребляется ли этот продукт производителем сразу в чистом виде, например, если крестьянин выращивает пшеницу и делает из нее хлеб, то он может использовать его в пищу, минуя стадию товарообмена, или же он обменивает свой продукт на другие продукты питания для того, чтобы возместить затраты собственной трудовой энергии. Но крайне важен тот факт, что данная часть произведенного продукта содержит меньшее количество труда человека, чем было им затрачено на производство всего количества продукции, но потребление этой части продукта полностью возмещает производителю все затраты его человеческой энергии. Это становится возможным лишь благодаря особым свойствам растений, использующим солнечную энергию в формировании энергетической ценности (калорийности) продукции сельскохозяйственного производства.

Большая часть продукции аграрного сектора поступает в сферу обмена для участия в обменных операциях. Данная продукция имеет стоимость, т.к. в процессе ее производства человек затрачивал свой труд, свою энергию. После того, как эта часть продукции будет реализована в сфере обмена и обменена на другие товары или на деньги, то эти вырученные средства не будут пущены производителем полностью на потребление, ибо затраченный им труд уже полностью возмещен первой частью продукции (необходимым продуктом), а пойдет на накопление. Возмещать же солнечную энергию, потраченную на выращивание урожая нет никакой необходимости, т.к. этот источник энергии является абсолютно бесплатным и абсолютно доступным и неиссякаемым. Энергия Солнца поступает на Землю постоянно и непрерывно независимо ни от какого-либо желания или действия человека, независимо от его воли. Солнечная энергия не является фактором, образующим стоимость, т.е. она не участвует в образовании и формировании стоимости, а участвует лишь в процессе создания потребительной стоимости продуктов сельскохозяйственного производства.

Для дальнейшего исследования процесса движения и распределения прибавочного продукта, созданного в сельском хозяйстве нам следует логически продолжить нашу приведенную схему. Начнем с того, в какие процессы вовлекается продукция крестьянского труда в сфере обмена,

абсолютно абстрагируясь и отстраняясь от движения и распределения этой продукции внутри самого крестьянского хозяйства.

**Рис. 27. Расширенная схема движения энергетических потоков в экономической системе**



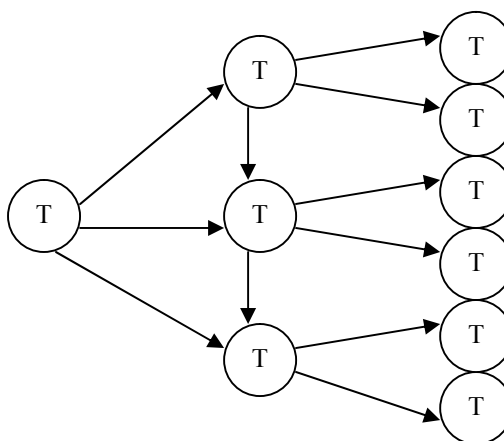
В сфере не сельскохозяйственного производства, а именно в сфере ремесленного производства, товаропроизводитель затрачивает труд и средства производства. Солнечная энергия хотя бы и участвует в процессе производства и в формировании потребительной стоимости продуктов ремесленного производства в виде энергии топлива, энергии движения воды или пара и т.п., но в этом ее преобразованном виде, солнечная энергия не способна напрямую восполнять и возмещать затраты человеческого труда. Действительно, человек не приспособлен физиологически употреблять в пищу каменный уголь или нефть, он не способен расщеплять молекулы воды на кислород и водород, чтобы энергию этого расщепления преобразовывать и использовать в качестве механической энергии своего организма. Человек может восполнять свои энергозатраты только с помощью продуктов питания, т.е. с помощью продукции сельского хозяйства. Таким образом, упомянутая выше энергия Солнца, заключенная в топливе или в энергии движения воды только имеет способность экономить человеческий труд, высвобождая его из процесса производства. Человек научился облегчать собственный труд, используя и этот вид энергии вместо собственной механической энергии. Так энергия движения воды уже многие тысячелетия служит человеку на мельницах и вращает жернова. Эту же энергию человек использует в гидроэлектростанциях, преобразуя ее в электрическую энергию. Также человек использует энергию сгорания органических видов топлива, таких как нефть, уголь и т.п., заставляя работать на себя машины и механизмы.

В сфере обмена продукция ремесленного производства обменивается на товары сельскохозяйственного производства, после чего ремесленник может восполнить затраты собственного труда. Для этой

цели ремесленник может обменивать лишь часть своего товара, т.к. в продуктах питания содержится энергетической ценности гораздо больше, чем в них содержится трудовой стоимости. Эти факты мы подробно рассматривали в предыдущих главах. Оставшаяся часть продукции ремесленника – есть его прибавочный продукт, который он может использовать на накопление материальных благ.

Теперь следует отметить одну очень важную и замечательную особенность материального производства, вытекающую из особенностей потребительных стоимостей сельскохозяйственной продукции. Особенность эта заключается в том, что чем менее затрачивает свой труд на единицу продукции в процессе производства сельский труженик, т.е. чем эффективнее он трудится, увеличивая долю солнечной энергии в конечном продукте своего производства, чем больше абсолютный и относительный его прибавочный продукт, тем большее количество людей он может прокормить, тем больше возможностей он предоставляет остальным отраслям для получения в них большего прибавочного продукта, тем шире и интенсивнее становится сфера обмена, тем богаче становится общество. Допустим, что крестьянин может прокормить  $N$ -ное количество человек. Это количество  $N$  также являются владельцами и производителями каких-то материальных благ (обуви, одежды, орудий труда и т.п.), иначе они попросту не смогли бы вступить в процесс обмена с крестьянином. Кроме того, что они вступают в обменные отношения с крестьянином, они вступают в обменные отношения и между собой, т.к. каждому из них необходимы не только продукты питания, но и другие материальные блага. Отсюда можно сделать вывод, что если растет число  $N$ , т.е. крестьянин становится способным обеспечить большее количество людей продуктами питания, то растет и расширяется количество связей в сфере обмена, причем в геометрической прогрессии. Из чего следует вывод, что чем эффективнее трудится и использует солнечную энергию крестьянин, тем обширнее становится обмен, тем богаче становится общество. Это своеобразный закон «цепной реакции» материального производства. Схематически это можно изобразить следующим образом (рис. 28):

**Рис. 28. Цепная реакция материального производства**





где крайнее левое Т – это товары, произведенные крестьянином, а все остальные – это товары, произведенные вне сферы сельского хозяйства.

Действие механизма данного закона обусловлено распределением или рассеянием преобразованной и аккумулированной солнечной энергии из сельского хозяйства в остальные отрасли экономики. Это распределение солнечной энергии предоставляет возможность производить прибавочный продукт и прибавочную стоимость во всех отраслях материального производства. Именно солнечная энергия является тем неиссякаемым источником накопления человечеством материальных благ, и это накопление идет ускоряющимися темпами. “Ab ovo”<sup>1</sup> говорили древнеримские философы, а мы с уверенностью можем сказать, что первоисточником, этим самым первым яйцом экономического мироздания является солнечная энергия.

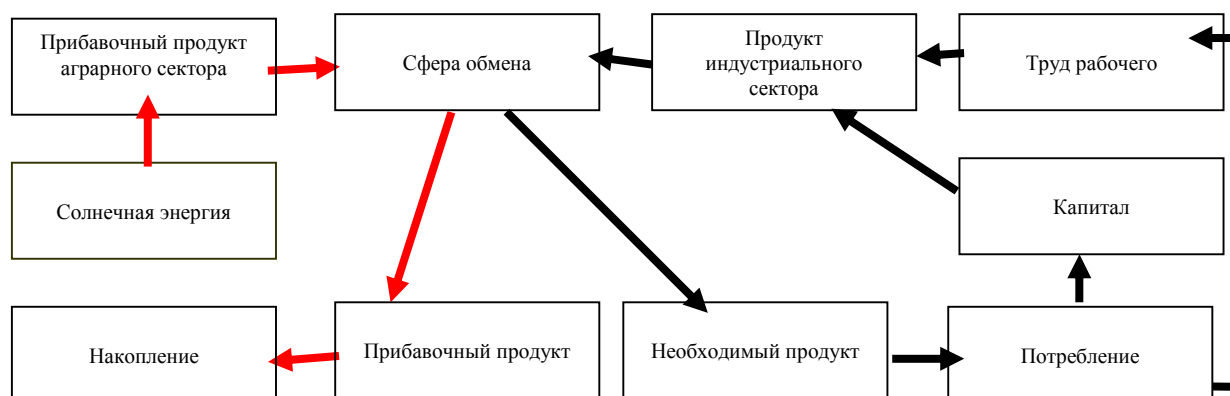
Теперь нас интересует распределение прибавочной стоимости или, вернее, рассеяние солнечной энергии в условиях капиталистического или индустриального производства, ведь именно капитализм является самым распространенным способом хозяйствования в современном мире. К.Маркс ошибочно полагал, что прибавочная стоимость есть экономическая категория, присущая только лишь капиталистическому способу производства. «Как единство процесса труда и процесса образования стоимости, производственный процесс есть процесс производства товаров; как единство процесса труда и процесса увеличения стоимости, он есть капиталистический процесс производства, капиталистическая форма товарного производства».<sup>2</sup> Он считал, что только в условиях капитализма прибавочный продукт приобретает специфическую форму прибавочной стоимости. Но это есть глубокое заблуждение. Если прибавочный продукт существует, и он попадает в сферу обмена, где происходит его сравнение с другими товарами, где сравниваются их стоимости, то значит, что стоимость этого прибавочного продукта и есть прибавочная стоимость, независимо от способа производства. Прибавочный продукт является носителем прибавочной стоимости при всяком способе производства. При капиталистическом же способе производства часть прибавочной стоимости просто приобретает некоторую специфическую форму капиталистической прибыли. Если мы построим схему получения прибавочной стоимости или капиталистической прибыли в условиях капитализма, то мы можем вполне убедиться, что в основе механизма образования капиталистической прибыли лежит все тот же принцип распределения и рассеяния преобразованной и аккумулированной в продукции сельского хозяйства солнечной энергии. Капитализм не вносит в эту схему ничего

<sup>1</sup> От яйца (лат.)

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 208

принципиально нового, происходит лишь повышение эффективности управления потоками рассеяния этой самой солнечной энергии и повышение эффективности и производительности человеческого труда при одновременном увеличении потока преобразованной и накопленной солнечной энергии (рис.29).

**Рис. 29. Схема движения энергетических потоков в капиталистической экономической системе**



Весьма интересен механизм распределения прибавочной стоимости при капиталистическом способе производства. Этот механизм имеет значительное отличие от всех известных других. Если в докапиталистических формах экономических систем прибавочная стоимость распределялась соответственно праву собственности на средства производства, то в капиталистическом хозяйстве, прибавочная стоимость распределяется пропорционально трудовым затратам. Капитал — это есть, с одной стороны, средства производства, но с другой стороны, эти средства производства имеют стоимость, а значит, являются носителями затраченного человеческого труда, т.е. в средствах производства как в стоимости есть застывший человеческий труд. Таким образом, капитал — это не только средства производства, предметы или объекты труда, но это есть и стоимость, а значит капитал — есть труд. Такой парадокс возможен только при капитализме благодаря именно тому факту, что в этом способе производства происходит соединение двух различных видов труда: свободного труда рабочих и труда, законсервированного в капитале. И этот свободный характер труда рабочего, его своеобразное свойство, что он является при капитализме товаром и делает возможным измерение капитала в единицах труда. При рабовладении труд и средства производства принадлежат одному лицу — рабовладельцу, поэтому и весь прибавочный продукт принадлежит только ему одному без каких-либо ограничений. Труд и средства производства при рабовладении не разделены между субъектами производства по праву собственности. Поэтому и распределение прибавочной стоимости

происходит только в соответствие с этим правом. При феодализме труд крестьянина только частично принадлежит ему, он не свободен в выборе своего сеньора и не имеет никакой другой альтернативы, как работать на своего хозяина. Он лишь частично владеет своим трудом, притом не большей его половиной. Поэтому и при феодализме не могут возникнуть равноправные отношения между субъектами процесса производства, а потому принцип распределения прибавочного продукта остается на основе права собственности на средства производства. Пропорции этого распределения прибавочной стоимости в докапиталистических системах зависели от величины собственности на средства производства. При капиталистическом способе производства пропорции распределения целиком и полностью зависят от пропорций трудового вклада в процесс производства, а поскольку капитал и есть носитель человеческого труда, то от пропорций между капиталом и трудом. Однако эти пропорции распределения зависят не только от величины стоимости капитала и величины стоимости, но и от соотношения спроса на капитал и на труд в данном обществе. Если спрос на капитал превышает спрос на труд, то, соответственно, капиталист может рассчитывать на перераспределение прибавочной стоимости в свою пользу и наоборот. Именно потому, что капитал есть не просто средства производства, но есть стоимость и есть труд, часть прибавочной стоимости, причитающейся капиталисту при распределении, принимает форму капиталистической прибыли. Таким образом, мы видим, что при капитализме прибавочная стоимость делится на две части. Одна часть становится добавочными выплатами рабочему сверх стоимости его труда и становится частью цены труда, вторая же становится капиталистической прибылью и присваивается капиталистом.

Капиталисту-предпринимателю, в принципе, практически абсолютно безразлично какую натуральную форму имеет его капитал, существует ли он в виде нефтяных скважин или доменных печей, в виде ткацких станков или в виде хлебопекарни, его интересует только то, что бы этот капитал приносил по возможности наибольшую прибыль. Также и рабочему абсолютно безразлично при выборе работы, какой вид деятельности ему предстоит выполнять, важнее, чтобы эта деятельность приносила ему наибольший доход в виде заработной платы.

Итак, в заключение этой главы мы можем сказать, что капитал – это застывший и законсервированный человеческий труд, капитализм – это новый вид распределительных отношений по поводу прибавочной стоимости, капитал – это не просто политический или классовый аспект в области материального производства, но и экономически новаторский способ хозяйствования, новый вид производства, распределения и потребления. Кроме того, капитализм – это новая стадия в процессе накопления экономической негэнтропии в человеческом обществе. При капитализме энергоэнтропийная сущность экономической жизни

проявляется с еще большей мощностью и скоростью. Возможности человека по управлению внешними энергетическими потоками (солнечной энергией) возрастают многократно. Человечество при капитализме вышло на более высокий качественный и количественный уровень использования даровой энергии из внешних источников, богатство общества стало расти гораздо более высокими и постоянно ускоряющимися темпами. Капитал создает прибыль, прибыль создает новый капитал, и закон цепной реакции материального производства выходит на совершенно новый и более высокий уровень своего действия, но не станем торопить события и перейдем к изучению капиталистического хозяйства с момента его зарождения – с эпохи первоначального накопления капитала.

## ГЛАВА VII. ПЕРВОНАЧАЛЬНОЕ НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА. ЗАКОН ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО НАКОПЛЕНИЯ.

Мы уже затрагивали проблему зарождения капиталистической системы хозяйствования. Данный процесс стоит изучить более углубленно и тщательно, это даст нам возможность правильнее понять по каким причинам и по каким законам в человеческой экономической истории одна экономическая формация с неотвратимой неизбежностью приходит на смену другой. Такая смена экономических систем не происходит мгновенно. Это довольно длительный и временами очень болезненный процесс, сопровождающийся политическим и социальными коллизиями, потрясениями, иногда, глобального мирового масштаба, меняющими судьбы целых стран и континентов. Эти события оставляют настолько глубокий след в человеческой истории, что игнорировать их нельзя и невозможно. Знание о том, как происходит процесс смены одного способа производства другим, поможет будущим поколениями прогнозировать социальные и политические изменения, поможет к ним подготовиться, а, может быть, даже даст возможность избежать или скорректировать самые пагубные из них. Данная проблематика была широко изучена Карлом Марксом в его гениальном «Капитале», где он посвятил ей девятнадцатую главу.

Прежде всего, при изучении этого вопроса, следует особое внимание уделять тем экономическим процессам, которые предшествуют этому самому переходу, происходят в период первоначального накопления капитала, тем, которыми это первоначальное накопление завершается. Следует выявить, является ли процесс первоначального накопления одной из закономерностей экономического развития человеческого общества, что является причиной и следствием этой закономерности, какие особые и специфические экономические законы действуют в этот не простой период.

К.Маркс начинал свое исследование с той доктрины, что накопление капитала предполагает наличие прибавочной стоимости, а прибавочная стоимость предполагает наличие капиталистического способа производства, а последнее невозможно без значительных масс капитала и рабочей силы в руках товаропроизводителей. «Таким образом, все это движение вращается, по-видимому, в порочном кругу, из которого мы не можем выбраться иначе, как, предположив, что капиталистическому накоплению предшествовало накопление «первоначальное» (“previous accumulation” по Адаму Смиту), - накопление, являющееся не результатом капиталистического способа производства, а его исходным пунктом».<sup>1</sup> Действительно, капиталистическое производство невозможно без

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 725

разделения на рынке средств производства и человеческого труда. Мы это уже рассматривали в предыдущих главах. Капиталистический способ производства предполагает наличие на рынке двух равноправных и свободных хозяйствующих субъектов – класса капиталистов, обладающих собственностью на средства производства и класса свободных рабочих, свободных не только юридически, но и свободных, в том числе, и от собственности на средства производства. Эти два основополагающих экономических фактора капиталистического способа производства должны были пройти через особый процесс, в течение которого в руках одних концентрировались бы средства производства в огромных масштабах, а другие бы получили гражданские права и свободы, но лишились бы, при этом, собственности на средства производства. Вполне понятно, что капиталистическое производство невозможно само по себе без отделения средства производства от человеческого труда, и этот процесс разделения этих двух факторов друг от друга и есть процесс первоначального накопления капитала. «Это первоначальное накопление играет в политической экономии приблизительно такую же роль, как грехопадение в теологии: Адам вкусил от яблока, и вместе с тем в род человеческий вошел грех».<sup>1</sup>

Существует множество теорий о том, как происходил процесс первоначального накопления капитала. Например, большой популярностью пользуется теория о том, что в мире издавна существует разделение людей на две различные группы: с одной стороны, - трудолюбивые и очень бережливые люди, а с другой, - лентяи и бездельники, проедающие и проматывающие все, что они имели и не способные делать какие-либо накопления. Первые накопили определенные материальные блага, а вторые не смогли накопить ничего. Первые, де, стали капиталистами, а вторым не оставалось никакой альтернативы, как продавать то, что у них осталось – собственный труд. «Его объясняют, рассказывая о нём как об историческом анекдоте, случившемся в древности. В незапамятные времена существовали, с одной стороны, трудолюбивые и, прежде всего, бережливые разумные избранники и, с другой стороны, ленивые оборванцы, прокучивающие всё, что у них было, и даже больше того. Правда, теологическая легенда о грехопадении рассказывает нам, как человек был осуждён есть свой хлеб в поте лица своего; история же экономического грехопадения раскрывает, как могли появиться люди, совершенно не нуждающиеся в этом. Но это всё равно. Так случилось, что первые накопили богатство, а у последних, в конце концов, ничего не осталось для продажи, кроме их собственной шкуры».<sup>2</sup> На самом деле, действительность не столь оптимистична и не столь благообразна. Процесс первоначального накопления капитала

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 725

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 725

практически везде сопровождался актами грубого насилия и произвола, например, в Англии в виде выселения крестьян с их земель, в виде принудительного обнищания большой массы людей. Этот процесс если бы только лишь основывался на бережливости и расточительности, то он не закончился бы до сих пор. Самые первые огромные капиталистические состояния основаны на грабежах и разбое. Достаточно сказать, что самые первые значительные венецианские еврейские банковские состояния имели в своей основе не что иное, как ограбление и опустошение Константинополя, сопровождавшееся истреблением мирного населения. «На территории Византии в период расцвета проживала шестая часть населения земли. Империя простиралась от Гибралтара до Евфрата и Аравии. В нее входили территории современных Греции и Турции, Израиля и Египта, Болгарии, Сербии и Албании, Туниса, Алжира и Марокко, часть Италии, Испания и Португалия. В Византии было около 1000 городов – почти столько же, сколько в современной России. Баснословные богатства, красота и изысканность столицы империи – Константинополя буквально потрясали европейские народы, находившиеся в период расцвета Византии в состоянии глубокого варварства. Можно себе представить, да и история говорит нам о том же, что грубые и невежественные скандинавы, германцы, франки, англосаксы, для которых основным способом существования был в те времена примитивный разбой, попадая из какого-нибудь Парижа или Лондона с населением в десятки тысяч человек в миллионный мегаполис, в город просвещенных горожан, ученых, блистательно одетой молодежи, толпящейся у императорского университета, только и мечтали об одном: захватить и ограбить, ограбить и захватить. Кстати, когда это им впервые удалось и войска европейцев, которые называли себя крестоносцами, в 1204 году вместо того, чтобы освободить Святую Землю, вероломно ворвались в Константинополь и захватили этот самый прекрасный город в мире, они нескончаемым потоком 50 лет вывозили сокровища Византии. Только драгоценной монеты было вывезено сотни тонн, и это притом, что годовой бюджет самых богатых стран Европы составлял тогда не более 2 тонн золота».<sup>1</sup> Естественно, что большая часть добычи осела в руках спонсоров этого гнусного предприятия – венецианских купцов. «Были вывезены бесценные святыни и произведения искусства, но еще больше варвары из Брюсселя, Лондона, Нюрнберга, Парижа попросту уничтожили – переплавили на монету или выбросили как хлам. И по сей день, музеи Европы ломятся от награбленных византийских сокровищ. Но будем учитывать, что уцелевшее – это лишь самая небольшая часть. Именно несметными богатствами Константинополя был выкормлен монстр ростовщической банковской системы современного мира. Этот небольшой

<sup>1</sup> Архимандрит Тихон «Дикторский текст литературного сценария фильма «Гибель Империи. Византийский урок», Православие.ру

теперь город в Италии – Венеция – был Нью-Йорком XIII века. Здесь тогда вершились финансовые судьбы народов. Поначалу большая часть награбленного спешно свозилась морским путем в Венецию и Ломбардию (тогда отсюда и пошло слово «ломбард»). Как грибы после дождя стали появляться первые европейские банки. Менее пронырливые, чем тогдашние венецианцы, – немцы, голландцы и англичане подключились чуть позже; ими на хлынувшие в Европу византийские деньги и сокровища начал создаваться тот самый знаменитый капитализм с его неумейной жадностью наживы, которая, по сути, является генетическим продолжением азарта военного грабежа. В результате спекуляции константинопольскими реликвиями образовались первые крупные еврейские капиталы. Невиданный поток свободных денег вызвал бурный рост западноевропейских городов, стал решающим толчком развития ремесел, наук, искусств. Запад варварский стал Западом цивилизованным лишь после того, как захватил, разграбил, разрушил и поглотил в себя Византийскую империю».<sup>1</sup> А вот что по этому поводу пишет известный исследователь в области экономической истории Фернан Бродель: «В Европе и Средиземноморье, на Западе и Востоке – всюду были итальянцы, снова и снова итальянцы! Разве известна более лакомая добыча, чем Византийская империя, и до и тем более после взятия Константинополя в 1204 г.»<sup>2</sup>

Вторым, и более мощным импульсом развития экономики европейских государств и роста капиталов стала эпоха Великих географических открытий, когда разбой и грабеж, уничтожение империй инков и ацтеков открыли поистине золотой поток в Европу. Золота было вывезено столько, что его цена упала в несколько раз! «Испанская солдатня награбила горы бесценных произведений индейского искусства, ободрала южноамериканские храмы и перелила награбленное в золотые слитки. Тысячи тонн золота хлынули в Европу. Поток не иссякал и дальше: ведь испанские колонизаторы загнали индейских рабов в золотые и серебряные рудники Латинской Америки. Именно это золото дало импульс развития мануфактурам Голландии и Британии, науке и искусству в Италии, ремеслам во Франции и Германии».<sup>3</sup>

Третьим сильнейшим импульсом для развития капиталистической системы стала колонизация Англией Индии. «Именно на ее сырье, золоте и дешевой рабочей силе поднялась колониальная Британская империя, создав цивилизацию железных дорог, паровых машин, электрического телеграфа и пароходов. Индия стала донором Промышленной революции в Западном мире. Правда, самой Индии это обошлось в миллионы

<sup>1</sup> Архимандрит Тихон «Дикторский текст литературного сценария фильма «Гибель Империи. Византийский урок», Православие.ру

<sup>2</sup> Бродель Ф. «Материальная цивилизация и капитализм», т.2 «Игры обмена», М., «Весь мир», 2006, с. 140

<sup>3</sup> Калашников М. «Часть вторая. Чужая игра»



погибших от голода и нищеты. Похожую роль — но только в меньших масштабах — сыграла Африка».<sup>1</sup> Таким образом, мы видим, что процесс первоначального накопления всегда сопровождался потоками крови, проклятиями ограбленных и обманутых масс народа в адрес своих кровожадных угнетателей.

Капиталистическое производство предполагает появление на рынке специфического товара — человеческого труда. Владелец этого товара должен быть поставлен в такие условия, при которых он не в состоянии распоряжаться плодами своего труда, т.е. не мог бы самостоятельно и независимо реализовывать свой труд. С другой стороны, капиталистическое хозяйство предполагает концентрацию средств производства в руках относительно немногочисленного количества людей, желающих привести эти средства производства в движение и принужденных, вследствие этого, покупать на рынке чужой свободный труд. Таким образом, капитал предполагает полное отлучение огромной массы людей от средств производства, и процесс первоначального накопления капитала, есть не что иное, как процесс отделения рабочего от собственности на условия его труда, а значит и от собственности на результат этого труда. Процесс первоначального накопления капитала превращает средства производства в капитал, а непосредственных производителей материальных благ превращает в наемных рабочих. Следовательно, так называемое первоначальное капиталистическое накопление есть не что иное, как исторический насильственный процесс отчуждения производителей от средств производства.

Как нам хорошо известно, капиталистическое производство пришло на смену феодальному способу производства. Поэтому великая армия наемных рабочих, так необходимая капиталу, рекрутировалась, главным образом, из числа крестьян. Для того чтобы превратить крестьянина в рабочего необходимо создать специфические условия, которые приведут к необратимым изменениям в социальном и материальном положении крестьянина. Во-первых, для того, чтобы крестьянин смог свободно распоряжаться своей личностью, он должен получить определенную юридическую правовую и экономическую свободу, он, с одной стороны, должен быть освобожден от всякой крепостной или феодальной зависимости; с другой стороны, он должен быть отчужден и оторван от земли. Во-вторых, для того, чтобы бывший крестьянин, а ныне свободный гражданин, мог свободно распоряжаться на рынке своим собственным трудом, он должен быть лишен всяких средств производства. Не составляет огромного труда догадаться, что этот процесс превращения крестьян в свободных продавцов своего труда всегда и везде начинается с аграрной реформы. В разных странах эти аграрные реформы протекали

---

<sup>1</sup> Калашников М. «Часть вторая. Чужая игра»

по-разному. В Англии, например, эта реформа обрела форму так называемого «огораживания», которое по своей сути является ни чем иным, как насильственным, жестоким и несправедливым принудительным «обезземеливанием» крестьян, т.е., попросту говоря, происходила беспредельная и беспринципная конфискация земель и имущества в государственных масштабах без какой-либо компенсации. «В XVIII столетии обнаруживается прогресс в том отношении, что сам закон становится орудием грабежа народной земли, хотя попутно крупные фермеры применяют и свои собственные маленькие методы. Парламентской формой этого грабежа являются «Bills for Inclosures of Commons» (законы об огораживании общинной земли), т.е. декреты, при помощи которых лендлорды сами себе подарили народную землю на правах частной собственности, — декреты, экспроприирующие народ. Сэр Ф. М. Идеи, пытающийся изобразить общинную собственность как частную собственность крупных земельных собственников, заступивших место феодалов, сам опровергает свою хитроумную адвокатскую речь, требуя «общего парламентского акта об огораживании общинных земель», признавая, следовательно, что для их превращения в частную собственность необходим парламентский государственный переворот и, с другой стороны, настаивая на законодательном «возмещении убытков» экспроприированных бедняков.

Когда место независимых йоменов заняли tenants-at-will — мелкие фермеры, арендовавшие землю погодно, сброд людей, рабски принижённых и зависящих от произвола лендлорда, то систематическое расхищение общинных земель наряду с грабежом государственных имуществ особенно помогло образованию тех крупных ферм, которые в XVIII веке назывались капитальными фермами или купеческими фермами; эти же причины способствовали превращению сельского населения в пролетариат, его «высвобождению» для промышленности.<sup>1</sup>

В России же, аграрная реформа 1861 года, которая принесла крестьянам освобождение от крепостной зависимости, не сопровождалась столь массовыми и жестокими преступлениями против личности и собственности, как это было в Англии, но и эта реформа привела к разложению деревенской общины и расслоению крестьянского сословия, поскольку не сопровождалась процессом реального наделения освободившихся крестьян землей и средствами производства. В России исторически сложилось так, что основная масса крестьян не имела в своей собственности ни земли, ни орудий труда. Поэтому в России не было особой необходимости проводить принудительные конфискации, достаточно было сделать крестьян свободными юридически, и они уже

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 736

становились потенциальными пролетариями - продавцами своего труда, ибо ничего другого они и не имели.

Можно сказать так, что абсолютно все аграрные реформы периода первоначального капиталистического накопления имели своим результатом одно и то же: массовое обнищание большей части крестьян, и их отток из сельской местности в города в поисках лучшей жизни. Роль жестокого насилия над личностью и преступления против собственности в этом процессе первоначального капиталистического накопления имеет доминирующий и основополагающий характер. Весь ход этого процесса просто пестрит многочисленными примерами этого самого насилия. Конфискация и экспроприация земель, уголовное преследование за бродяжничество – верные спутники любого процесса капиталистического накопления. К.Маркс писал по этому поводу: «Новорожденный капитал источает кровь и грязь из всех своих пор, с головы до пят».<sup>1</sup> Маркс совсем не приукрашивает действительность, когда изображает процесс первоначального капиталистического накопления с ярким ореолом беспредельного разбоя. Действительно, складывается впечатление, что рождение капиталистического способа производства полностью обязано грубому насилию. Однако, создается иллюзия, будто бы процесс первоначального накопления капитала был стремительным и коротким подобно взмаху клинка. На самом деле это не так. Именно насилие и правовой произвол по отношению к крестьянам были краткими и стремительными. Сам же процесс первоначального накопления длился столетиями. Насилие над массами низших сословий стало апофеозом и последним аккордом этой долгой симфонии рождения капитализма. К.Маркс писал в своем «Капитале» о том, что насилие сыграло в период первоначального накопления всего лишь роль повивальной бабки, ускорившей рождение капиталистического способа производства, т.е. насилие было лишь своеобразным катализатором этого процесса, сократив его, возможно, на несколько столетий. Наверное, К.Маркс и преследовал какие-то политические цели, обнажив неприглядную сторону истории рождения и становления капиталистического способа производства, но он вовсе не преувеличил и не раздул реальные масштабы истинной криминальной изнанки процесса первоначального капиталистического накопления.

Не менее важную роль играло в тот переходный период насилие не физическое, а экономическое, в основе которого лежат бесспорные преимущества капиталистического способа производства по сравнению с феодальным. Первые ростки капиталистических производственных отношений в сельском хозяйстве позволили получать гораздо больший прибавочный продукт как абсолютно, так и относительно. Такое

---

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 770

повышение эффективности человеческого труда в сельском хозяйстве привело, во-первых, к необходимости сокращения численности занятых работников в аграрном секторе, а во-вторых, в соответствии с законом цепной реакции в экономических системах, подарило возможность увеличить количество занятых работников в индустриальной отрасли. Не случайно мы обратили наше внимание на тот факт, что всякое первоначальное капиталистическое накопление неизбежно начинается с аграрной реформы, приводящей к повышению эффективности труда в сельском хозяйстве. Этому есть объяснение, лежащее в области экономической энтропии. В истории развития человечества на пороге перехода к капиталистической системе возникла такая ситуация, когда предпромышленность, т.е. ремесленное и цеховое производства, стали расти опережающими темпами, и вызвали диссонанс с развитием сельского хозяйства. Иными словами, развитие предпромышленности в городах достигло такого уровня, что условием для ее дальнейшего выживания и роста стало необходимо получать больший прибавочный продукт. А как мы уже знаем, любой прибавочный продукт имеет своим источником солнечную энергию, измененную и законсервированную в продукции сельского хозяйства. Поэтому, возникает острая необходимость для роста экономической негэнтропии в сельском хозяйстве, а значит, возникает необходимость в повышении эффективности человеческого труда в этой сфере. Таким образом, любое капиталистическое хозяйство всегда должно быть основано на более мощном и эффективном использовании солнечной энергии, на большей экономической негэнтропии, чем феодальное, а значит, капитализм неизбежно начинается с приходом капиталистических производственных отношений в сельское хозяйство. История развития капитализма в разных частях света и на разных континентах наглядно подтверждают эту доктрину. Здесь не имеются в виду страны Ближнего Востока, где капитализм начался с развития нефтедобывающей промышленности, а сама нефтедобывающая промышленность основана здесь на чисто феодальной собственности на землю и подземные ресурсы. В результате этого, мы имеем дело в этих странах не с капитализмом в его чистом виде или с капитализмом в европейском понимании, а с некоторой весьма своеобразной экономической структурой, которую следовало бы назвать феодальным индустриализмом.

В сфере промышленного производства капиталистические мануфактуры как новое производственное образование быстро и без видимых усилий вытеснили феодальные цеха. Это произошло благодаря тому факту, что преимущественная эффективность мануфактур перед цехами был слишком очевидна. Цеха очень быстро приняли новые правила игры и трансформировались в мануфактуры. В городской среде капиталистические отношения распространялись с невообразимой

скоростью. Деревни в период первоначального капиталистического накопления в изобилии поставляли на рынок труда такое количество люмпенизированных и маргинальных человеческих масс, что мануфактуры росли тут и там как грибы после дождя и даже не успевали справиться с таким притоком рабочей силы.

Государственный аппарат в каждой стране играл очень важную роль в триумфальном шествии капитализма по всему миру. Новые пробуржуазные правительства ускорили гибель феодализма, кое-где методами массового террора против представителей феодальной аристократии, а кое-где задушив остатки феодального хозяйства непомерными и непосильными налогами. Налоговая политика - это мощное и грозное оружие в руках любого государства, позволило нарождающемуся молодому капитализму выжать последние соки из феодализма и паразитировать на его умирании. Дифференцированное налогообложение позволило перераспределять прибавочную стоимость между феодальными и капиталистическими хозяйствами в пользу последних. Установление буржуазной государственности в целом ряде европейских государств окончательно ознаменовало полную и безоговорочную победу капиталистического способа производства над феодальным. Но феодализм не сгинул во мраке истории. Многие представители элиты феодального строя сумели приспособиться к новым условиям жизни. В огромном количестве случаев, первыми крупнейшими капиталистами становились, помимо представителей купеческих и банкирских фамилий, представители крупной феодальной аристократии, которые быстро прочувствовали новые веяния и сумели не только сохранить свои состояния, но и преумножить их, превратив их в капиталы. До сих пор в списках самых преуспевающих бизнесменов современного мира часто встречаются старинные дворянские фамилии, например Гогенцоллерны, Виндзоры, Ас-Сабахи и целый сонм шейхов, лордов, герцогов, баронов и прочих, рангом пониже. Этот список можно продолжать очень долго.

Теория бережливости в период первоначального капиталистического накопления, названная К.Марксом теорией грехопадения, все-таки имеет под собой материальную основу. Действительно, известно множество примеров, когда отдельные люди, имевшие довольно маленький стартовый капитал, вдруг на гребне удачи или по каким-то другим причинам, становились сказочно богатыми. Это приписывалось их бережливости и предприимчивости, коммерческому таланту или безумной интуиции. Однако не стоит преувеличивать значение этого, так называемого фактора бережливости в процессе первоначального накопления капитала. Он не играл сколько-нибудь важной роли в глобальном, общеэкономическом масштабе. Действительно, есть очень много индивидуальных примеров предпринимательского успеха, но это не

было определяющим и основополагающим фактором в этом процессе. Напротив, основной закономерностью периода первоначального капиталистического накопления было как раз обратное – бедные становились еще беднее, а богатые становились еще богаче. Распространенный лозунг: «Миллионером может стать каждый!», который, являясь своеобразным символом свободного капитализма, является предельно лицемерным и беспринципным, поскольку в нем опущена вторая и очень немаловажная часть: «И нищим может стать любой!». Одними из первых собственников крупных капиталов, как мы уже упоминали, были представители бывшей высшей феодальной знати. Феодальная собственность поменяла свою внешнюю оболочку, изменила свою форму, но не сменила своих хозяев.

Таковым в кратком изложении является процесс первоначального капиталистического накопления. Мы увидели, что перерождению феодального способа производства в капиталистический предшествует определенный экономический и политический переходный период, в течение которого, новые и прогрессивные капиталистические производственные отношения «пожирают» старые феодальные формы отношений. А как же обстоят дела с другими способами производства? Существуют ли подобные переходные периоды только при смене феодальной системы капиталистической, или же такие периоды трансформации существовали ранее, и будут существовать дальше?

### **7.1. Переходный период от первобытнообщинного способа производства к рабовладению.**

С появлением возможности получать достаточно большое количество прибавочного продукта, которое можно было оставлять для накопления, в первобытнообщинном обществе наметилась возможность эксплуатации чужого труда. Если раньше община не могла содержать пленных, захваченных в качестве трофеев в межплеменных конфликтах, и пленных, как правило, убивали, то впоследствии им стали сохранять жизнь и стали использовать их труд на благо общинного хозяйства. На ранних стадиях своего развития рабство было родовым, т.е. раб считался полноправным членом рода или общины, его социальное положение ничем не отличалось от любого другого, но свободного представителя данного племени. Известно, что даже в более позднее время, в период расцвета рабовладения еще имелись такие семьи в Древней Греции, да и в Древнем Риме, где рабы содержались на правах членов семьи, где к ним относились весьма и весьма либерально. Однако когда рабство достигло своего расцвета, когда эта экономическая система достигла такого уровня, что прибавочного продукта внутри хозяйств стало производиться достаточно много, изменилось и внутреннее содержание самого рабовладения, рабовладельческие отношения стали множиться и

расширяться, но вместе с этим начался процесс разложения первобытнообщинного строя. Рабовладельческий способ производства материальных благ был намного прогрессивнее первобытнообщинного, т.к. он позволял производить большее количество продукта, в том числе и прибавочного продукта. Это был совершенно новый качественный уровень роста экономической негэнтропии. Вполне естественно, что рабовладение стало проникать во все сферы материального производства, ибо таковым было требование исторического и экономического развития. Постепенно начинается процесс формирования рабовладельческой олигархии. Члены общины, имеющие власть: старейшины, вожди, жрецы и другие представители правящей элиты первобытного общества постепенно перестали непосредственно принимать участие в процессе материального производства внутри общины. Они успешно заменили свой труд трудом рабов. Стали появляться новые распределительные отношения. Прибавочный продукт постепенно перестает распределяться равномерно среди всех членов общины. Более привилегированное положение при распределении стали иметь представители правящей племенной или родовой верхушки. Начинает прогрессировать процесс разделения общины на более богатых ее членов и более бедных. С какого то момента каждый член общины кроме участия в общеродовых или общеплеменных работах начинает вести свое собственное индивидуальное хозяйство. Именно в этот период рабство принимает такой вид, когда сами рабы становятся орудиями труда, становятся средствами производства. Положение рабов в его социальном аспекте претерпевает значительное изменение. Рабы становятся практически абсолютно бесправными. Они лишены абсолютно какой-нибудь собственности, а особенно собственности на средства производства, ибо они сами теперь являются собственностью и являются одновременно средствами производства. Таким образом, непосредственные производители материальных благ – рабы, оказались лишенными средств производства, а значит, оказались отлученными от процесса распределения прибавочного продукта. Они не могли претендовать даже на самую малую его долю. Основным и самым полноводным источником поставки рабов были военные конфликты и войны. Рабство росло и ширилось, только опираясь на постоянные войны различного масштаба. Вся история того периода пронизана описаниями походов и военных трофеев, основными из которых были рабы. Без такого кровавого и ужасного источника рабство просто не могло существовать. Однако это был не единственный источник получения рабов. В процессе уничтожения общинных отношений и развития рабовладения появляются альтернативные возможности превращения свободных людей в рабов. Например, в кодексе древневавилонского царя Хаммурапи (1792-50 г. до н.э.), который является ценнейшим памятником рабовладельческого права, перечислены множество случаев, когда рабом

можно было сделать человека, который не в состоянии оплатить свои долги. «Если долг одолел человека и он продал за серебро свою жену, своего сына и свою дочь или отдал их в кабалу, то три года они должны обслуживать дом их покупателя или их закабалителя, в четвертом году им должна быть предоставлена свобода».<sup>1</sup> Родители могли продавать в рабство своих детей, более богатые родственники могли продавать за долги своих более бедных сородичей. Это является доказательством того, что кроме прямого насилия – взятия в плен, существовали и механизмы экономического насилия, закрепленные в юридическом праве, позволяющие превращать свободных людей в рабов. Вполне нормальными были ситуации, когда более бедные родственники становились рабами у своих же, но более богатых родственников.

Как мы видим, насилие в переходный период от первобытнообщинного способа производства к рабовладельческому имело место и в невероятных масштабах. Его роль в этом процессе очень велика. История рабовладения начиналась с войн и закончилась войной, в результате которой под натиском так называемых варваров рухнул последний оплот рабовладения – Римская империя. Вся история рабовладельческого периода сопровождалась звоном мечей и потоками крови. Насилие в самых изощренных ее формах, таких как гладиаторские бои, были в период рабовладения допустимой нормой. Естественно, что для осуществления насилия таких масштабов был просто необходим организованный механизм. И он не замедлил появиться. Государственность стала таким аппаратом насилия. Именно в период рабовладения появляются первые в человеческой истории древние государства.

Мы видим, что появлению рабовладения предшествовал очень долгий период, в течение которого происходило насильственное отделение простых и свободных товаропроизводителей от средств производства и, более того, происходило отделение их от собственности не только на их труд, но и от собственности на их жизнь. Этот процесс был долгим и постепенным, протекающим целые тысячелетия, принимающим разные формы и виды. В разных географических регионах и в разное время он протекал с определенными отличиями, но везде он имел одну объединяющую характеристику – он сопровождался постепенным разложением общины с одновременным зарождением и развитием рабовладельческих производственных отношений, концентрацией значительных материальных благ в руках правящей элиты первобытного общества, отделением средств производства от непосредственных товаропроизводителей и лишение их прав собственности даже на свою собственную жизнь и на свой собственный

---

<sup>1</sup> «Законы вавилонского царя Хаммурапи» <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/41197>



труд. Этот переходный период от первобытнообщинного строя к рабовладельческому строю есть не что иное, как период первоначального рабовладельческого накопления. Ни в одном регионе, ни в одной стране рабство не приходило внезапно. Ему всегда предшествовал этот переходный период. Из многочисленных исследований историков нам известно, что период сосуществования двух различных систем первобытнообщинной и рабовладельческой действительно имел место. Рабство выросло из общины и внутри общины. Сначала оно помогало общине, потом паразитировало на ней, и, наконец, уничтожило ее. Интересен тот факт, что в России некоторые элементы общины просуществовали вплоть до середины XX века. Рабство у племен России не было широко распространено и никогда не носило родового характера, рабами были только пленные, взятые в войнах. Среди сородичей же сохранялись общинные отношения. Таким образом, факт того, что период первоначального рабовладельческого накопления существовал, неоспорим и не должен вызывать никаких сомнений. Этот переходный период действительно имел место.

## **7.2. Переходный период от рабовладельческого способа производства к феодализму.**

Трансформация рабовладельческого способа производства в феодальный способ производства не происходил в мире везде одинаково и по единой схеме, но эта трансформация, все-таки, везде имела общие признаки. Рабовладельческий строй в Древнем Риме перестал свое существование после низложения последнего римского императора Ромула Августа в 476 г. н.э. германскими племенами под предводительством Одоакра. Однако кризис рабовладельческого способа производства в Древнем Риме начался задолго до этого, где-то с 3 века н.э. Это привело к значительному упадку сельского хозяйства, ремесленного производства и торговли. К возвращению к натуральным формам хозяйства, отпадению провинций и разделению империи на две части: Западную и Восточную. Этот кризис был спровоцирован, в первую очередь, тем, что Римская империя не могла больше поставлять на свои внутренние рынки огромное количество рабов, поскольку военная мощь империи более не могла контролировать такие огромные пространства, не говоря уже о захвате новых земель. А без постоянного притока рабов существование империи было подвергнуто большой угрозе, которая и привела ее к гибели. Одновременно с этими процессами зарождалась новая форма производственных отношений в сельском хозяйстве – колонат. Это новая и прогрессивная система производственных отношений основывалась на сдачу земельных участков (парцеллов) собственниками земли непосредственным производителям – колонам. Это были первые ростки феодальной системы.

У многих племен Европы, таких как франки и славяне это переход практически произошел из состояния первобытнообщинного строя сразу к феодальному. Рабовладение в этих племенах было ограниченным и очень незначительным. В этот переходный период здесь сочетались три различные формы материального производства: и общинная, рабство и зачатки феодализма. Общинные отношения были очень сильными, особенно среди массы сородичей, не имеющих в своих руках большой политической власти, т.е. среди средних и низших слоев общества, среди тех, кто не стоял на вершине иерархической лестницы. Рабовладение распространялось только на не членов общины, т.е. на представителей других племен, захваченных в плен в результате межплеменных конфликтов и войн. Феодальные отношения начали появляться между представителями высших и нижних слоев племенного сообщества. На верху социальной пирамиды находились вожди, жрецы, военачальники, которые постепенно превращались в новую феодальную аристократию: королей, князей, баронов, рыцарей и т.п. Нижние этажи пирамиды из вольных сородичей превращались в низших вассалов – смердов.

Однако, во всем многообразии форм перехода от рабовладения к феодальным отношениям у разных народов, мы, все-таки, можем обнаружить определенные связывающие их закономерности. Для лучшего понимания этих закономерностей нам необходимо смоделировать ситуацию, во-первых, лишенную влияния внешних факторов, а именно: войн, которые ускоряли разрушение рабовладельческих государств, во-вторых, для чистоты эксперимента необходимо отказаться от рассмотрения влияния некоторых внутренних факторов, которые затрудняют понимание процессов переходного периода, таких как сосуществование одновременно нескольких форм производственных отношений, отличных от рабовладения и феодализма.

Практически для всех народов и племен, где существовала рабовладельческая форма хозяйствования, в переходный к феодализму период был характерен факт полного или частичного освобождения рабов и предоставление им определенных гражданских прав. Такая либерализация, освобождение рабов от рабской зависимости от своих патронов было обусловлено целым рядом причин, в том числе и экономического порядка. Во-первых, излагая суть вопроса с точки зрения марксистской теории, необходимость такого шага назрела в виду очевидного отставания рабовладельческой формы производственных отношений от степени развития производительных сил общества. Рабство попросту тормозило прогресс в развитии материального производства. Из ряда известных исследований мы знаем, что труд рабов не был высокопроизводительным по причине отсутствия у рабов всякой заинтересованности в результатах своего труда. Во-вторых, по моему глубокому убеждению, произошла ментальная революция в общественном

сознании людей, произошел коренной перелом в области нравственности и морали. Первоисточником всего этого процесса переосмысления нравственных ценностей и устоев стало появление и распространение в ряде ведущих государств новой религии – христианства. Именно христианство совершило крутой переворот в умах людей. То, что раньше считалось вполне обыденным и естественным стало считаться низким, бесчеловечным и аморальным. Рабство в глазах основной массы людей все более и более становилось несправедливым и противоестественным, и прежняя идеология уже не могла никак быть оправданием жестокой рабовладельческой эксплуатации. Христианство вырыло могилу рабовладению. Новая религия провозглашала равенство людей перед богом от рождения, а также защищала свободу и независимость личности от всякого насилия со стороны других людей. Прежняя, языческая религия, с ее пантеизмом, с сонмом богов и божков, не могла уже противостоять новой и прогрессивной идеологии, все более набравшей силу и поддерживаемой огромными массами людей. Таким образом, рабство постепенно умирало и уходило в прошлое.

Процесс разложения рабовладения заключался в постепенном переходе на новые методы и способы хозяйствования, на новые формы собственности. Господствующей формой собственности становилась феодальная собственность. Рабовладение и феодализм – есть формы хозяйствования, существующие в рамках одной сельскохозяйственной формации, поэтому, все экономические реформы, осуществляемые в период перехода от рабовладения к феодализму, в основном, затрагивали только аграрный сектор материального производства. Рабы, с одной стороны, получили пусть и ограниченную личную свободу, но с другой стороны, они не получили никакой собственности и, поэтому, получая в свое пользование землю, они экономически привязывались к своему земельному наделу и к своему новому хозяину. Рабы становились или свободными или крепостными крестьянами. Теперь, имея личную юридическую свободу, имея средства производства, они также имели право на часть произведенного ими продукта. Но земля – главное и основное средство производства в сельскохозяйственной формации, не было собственностью этого нового класса. Земля оставалась в собственности нового правящего класса феодалов – бывших рабовладельцев. За пользование землей крестьянин должен был отдавать феодалу часть своего продукта, либо работать бесплатно какое-то определенное время на своего сеньора. В России первая форма распределения прибавочного продукта называлась оброком, а вторая – в виде обязательных работ – барщиной. Существовали и другие формы, но, как правило, они были комбинацией этих двух основных форм.

Такие экономические реформы не могли произойти в один день и требовали значительного подготовительного и адаптационного периода.

Во-первых, в такой период должна была произойти концентрация земли как основного экономического ресурса в руках у ограниченного круга лиц – будущих феодалов, должен был быть нанесен сокрушительный удар по остаткам общинной собственности. Во-вторых, должна была произойти концентрация средств производства в руках непосредственных товаропроизводителей. В течение довольно длительного периода времени рабы понемногу, постепенно стали накапливать кое-какую собственность в своих руках. Как правило, это были нехитрые инструменты, сырье, рабочая скотина и прочие средства производства. Это накопление происходило под давлением изменяющихся традиций и экономических условий, которые существовали в период распада рабовладельческого общества. Этот период, когда рабы получали личную свободу и гражданские права, приобретали собственность, продлился не одно столетие.

Период перехода от рабовладения к феодализму можно уверенно назвать периодом первоначального феодального накопления. Этот период характеризуется тем, что непосредственные товаропроизводители получают в собственность средства производства. Мы не знаем никаких исторических доказательств, что смена рабовладения феодализмом произошла внезапно, без какого-либо подготовительного периода. Вполне может быть, что некоторые правовые акты, отменяющие рабство и закрепляющие права нового класса товаропроизводителей, провозглашающие новые производственные феодальные отношения в некоторых местах и были приняты в довольно короткий промежуток времени, может быть, рабовладельческие империи, и рухнули довольно быстро, но все это только лишь стало последними аккордами в процессе переходного периода. Феодальные отношения уже в полную силу успешно существовали в мировой экономической системе. Экономическая, социальная и политическая основа этих последних актов готовилась довольно продолжительное время. Благодаря многим историческим источникам мы имеем вполне достоверные данные о периоде одновременного и многолетнего сосуществовании двух экономических систем: рабовладения и феодализма. Этот период и есть процесс первоначального феодального накопления.

### **7.3. Переходный период от капиталистического способа производства к социализму.**

Мы рассмотрели уже периоды первоначального накопления, предшествующие становлению рабовладельческих, феодальных и капиталистических производственных отношений. Настало время заглянуть немного в будущее общественного экономического развития. Я говорю о периоде, который будет означать конец капитализма и начало новых производственных отношений. Современная экономическая и

историческая наука знает целый ряд беспрецедентных социальных и экономических экспериментов, целью которых было построение новой экономической формации – коммунизма. Идеологами такого общества были первые социалисты-утописты, такие как, Томазо Кампанелла и Томас Мор. Далее их идеологию развили и усовершенствовали классики и родоначальники научного коммунизма К.Маркс и Ф.Энгельс. Они создали теоретическую основу неизбежности трансформации капитализма в коммунизм, вернее, в его первую стадию - социализм. Их теория долгие десятилетия будоражила умы во всех концах света. Однако, тот социальный проект, называемый «Великая Октябрьская Социалистическая Революция», который имел место в России в октябре 1917 года, закончился полным провалом социалистической системы и коммунистической идеологии в августе 1991 года. О причинах этого провала, о его теоретической подоплеке можно судить сколько угодно много. Так же много можно рассуждать о несвоевременности и ошибочности этого события. Можно даже утверждать о ложности марксистской теории. Но лично для меня кажется очевидным, что капиталистическая система хозяйствования не является идеальной, совершенной и законченной. Она не является конечной точкой исторического и экономического развития человеческого общества. Ничто не стоит на месте, и капитализм так же не вечен, как и любое другое творение человека. С течением времени капитализм будет обречен на гибель и перерождение в нечто абсолютно новое и более прогрессивное. Не берусь брать на себя неблагодарную роль провидца, заявляя, что капитализм сменится именно социализмом в той именно его форме, которую предрекали марксисты, но уверен, что эта смена состоится. Пусть даже это будет не тот социализм, о котором писал К.Маркс или В.Ленин, пусть он будет не такой, каким он был в период расцвета СССР, но, мне кажется, что кое-какими чертами, изложенными в марксистской теории и в трудах советских экономистов, этот новый вид социализма будет обладать. Кроме того, я глубоко убежден, что этот процесс трансформации капитализма в социализм не произойдет в один день или в один год. Ему будет предшествовать довольно продолжительный и специфический период. И этим периодом будет период первоначального социалистического накопления. Мы не будем исследовать в этой главе теорию социалистических производственных отношений. Тот, кто хоть сколько-нибудь знаком с марксистской теорией политической экономии должен и сам довольно хорошо иметь представление об основных аспектах экономики социализма. Социалистическая экономическая система будет подробнее нами рассмотрена в дальнейших главах. В этой же главе мы рассмотрим теоретические аспекты трансформации капиталистических производственных отношений в социалистические.

Мы еще не исследовали детально, что есть такое социалистические производственные отношения, но те, кто хоть сколько-нибудь знаком с политической экономией и занимался изучением трудов классиков социалистической или советской школы, тот имеет достаточно четкое представление об этой форме экономических отношений. Социалистическое общество и экономика социализма будут предметом нашего исследования в последующих главах. Однако смею надеяться, что читателю будет весьма любопытно узнать теорию о том, как происходит переход от капитализма к социализму. Классики марксистско-ленинской доктрины в политической экономии исследовали период трансформации капитализма в социализм достаточно глубоко и тщательно. Этот период они называли переходным периодом. По данной тематике было написано множество научных и политических работ. Конечно, большинство из них имели ярко выраженный классовый характер, что ставит их научную ценность под сомнение. Однако были и достаточно компетентные и научно обоснованные исследования. Среди них особого внимания заслуживают работы видного советского экономиста Евгения Алексеевича Преображенского (1886-1937). Красной нитью через созданную им теоретическую научную систему проходит концепция первоначального социалистического накопления. Хотя термин «первоначальное социалистическое накопление» был введен впервые в научный обиход не Е.А.Преображенским, эта концепция получила именно в его работах широкое применение и мощное развитие. В отличие от имевшего в то время хождения в экономической науке понимания социалистического накопления как процесса капитализации части прибавочного продукта и расширения социалистического производства за счет этого самого прибавочного продукта, созданного в пределах социалистического государственного хозяйственного сектора, первоначальное социалистическое накопление мыслилось Преображенским как «накопление в руках государства материальных ресурсов главным образом из источников, лежащих вне комплекса государственного хозяйства». Таким образом, социалистические производственные отношения первоначально базируются на экономической эксплуатации капиталистического сектора экономики. Такую роль первоначальное социалистическое накопление, по мнению Преображенского, будет сохранять до тех пор, пока социалистическое хозяйство не получит, в конце концов, «экономического преобладания» над капиталистическим укладом в экономике. Значимость первоначального социалистического накопления настолько велика, а связи, им отражаемые настолько устойчивы, типичны и сущностны, что Преображенский возвел его в ранг экономического закона социализма, в ранг основного закона экономики переходного периода, выражающего наиболее существенные признаки социалистического хозяйства. Этот закон, по его мнению, оказывает

определяющее влияние буквально на все основные процессы экономической жизни в рамках государственного сектора. Поэтому Преображенский считал, что термин «новая экономическая политика», используемый для характеристики особого начального периода строительства социализма в СССР, уместнее заменить термином «политика первоначального социалистического накопления», да и сам переходный период он рекомендовал называть периодом первоначального социалистического накопления.

Попробуем более внимательно присмотреться к определениям Преображенского. Можно прийти к вполне закономерному выводу, что чем более экономически неразвитой, мелкобуржуазной и аграрной является та или иная страна, переходящая на социалистический тип производственных отношений, чем менее то экономическое наследство, которое оно получает в фонд своего социалистического накопления в момент социальной революции, тем больше первоначальное социалистическое накопление будет опираться на эксплуатацию досоциалистических форм хозяйства, тем продолжительнее будет период первоначального социалистического накопления, и наоборот. Это означает отчуждение и экспроприацию части прибавочного продукта, создаваемого вне пределов социалистического сектора экономики. Вполне естественно можно предположить, что между новой социалистической формой хозяйства и досоциалистическими укладами неминуемо будет происходить конкурентная борьба, в ходе которой будет происходить постепенное вытеснение последних. Вполне очевидно, что насилие, в том числе и в физической его форме, играет в период социалистического первоначального накопления огромную роль, впрочем, как и в любой другой период первоначального накопления, насилие является неизбежным спутником процесса экономических преобразований. Можно достаточно точно предположить, что чем менее развит социалистический сектор, тем сильнее и жестче будет проявляться насилие. В период первоначального капиталистического накопления, когда происходил переход от феодального способа производства к капиталистическому, исход глобального экономического сражения решался не столько покупателем, покупающим более дешевые капиталистические товары, тем самым, поддерживая капиталистический сектор, сколько предопределялся экономическим и политическим насилием со стороны буржуазного государства по отношению к старым феодальным формам экономического устройства. Точно также и в период первоначального социалистического накопления, зарождающиеся социалистические отношения не могут быстро и убедительно показать свои экономические преимущества перед капиталистическими и нуждаются в определенных поддерживающих и стимулирующих мерах, коими и являются насильственные и репрессивные методы. Это насилие проявляется, прежде всего, в активной поддержке и

протекционизме государством социалистических хозяйствующих субъектов. Это может выражаться в различных формах экономических льгот, таких как, налоговые льготы для социалистического сектора экономики и переложение основного налогового бремени на капиталистический сектор. Социалистическое государство и социалистическое экономическое хозяйство представляют в первоначальный период социалистического строительства единый хозяйственный организм, паразитирующий на других экономических формах и эксплуатирующий их самым жестким образом. Такова в общих чертах экономическая доктрина первоначального социалистического накопления по Преображенскому.

Первоначальное социалистическое накопление, как и любое другое первоначальное накопление, как и любая другая экономическая перестройка должна начинаться с экономических реформ аграрного сектора, ибо сельское хозяйство есть основа основ любой экономической системы. Для того чтобы, в конечном итоге, социалистический способ производства смог проявить все свои экономические преимущества перед досоциалистическими формами, необходимо подготовить всесторонние преобразования в аграрном секторе экономики, для того, чтобы обеспечить переход на совершенно новый уровень экономической негэнтропии всей экономической системы, т.е. повысить абсолютный и относительный потенциал накопления и преобразования солнечной энергии. Мы знаем, что в советской России был предпринят ряд попыток реформирования сельского производства. Основной и наиболее известной такой попыткой была так называемая коллективизация.<sup>1</sup> Нет смысла отрицать, что в основе этой реформы лежала довольно перспективная и небезосновательная идея о том, что коллективный труд является более производительным и эффективным, нежели индивидуальный. Идея, в своем принципе, имела совершенно правильную научную и теоретическую основу, но воплощалась она весьма и весьма сомнительными и грубыми методами. Безусловно, коллективное хозяйство имеет ряд преимуществ перед единоличным и обладает более высокой производительностью и эффективностью. Наемные рабочие в сельском хозяйстве не имеют высокой мотивации и не заинтересованы в повышении результативности

---

<sup>1</sup> Коллективизация — процесс объединения мелких единоличных крестьянских хозяйств в коллективные сельскохозяйственные предприятия через кооперирование, один из важнейших элементов социалистического преобразования общества. Проводилась в СССР в конце 1920-х — начале 1930-х гг. (решение о коллективизации было принято на XV съезде ВКП (б) в 1927), в западных районах Украины, Белоруссии и Молдавии, в Эстонии, Латвии и Литве, а также в социалистических странах Восточной Европы и Азии - после Второй мировой войны, на Кубе - в 1960-е гг. Цель коллективизации - формирование социалистических производственных отношений в деревне, ликвидация мелкотоварного производства как постоянного источника накопления капиталов, угрожавшего реставрацией капитализма. Источник: <http://ru.wikipedia.org>



своего труда. Вернее сказать, они заинтересованы, но не настолько, чтобы работать с такой отдачей сил и времени, как если бы они были полноправными хозяевами и собственниками земли и остальных средств производства. Если мы представим себе аграрное производство, основанное по принципу фермерского хозяйства, как, например, это принято в Соединенных Штатах, т.е. где фермер сам является хозяином всех средств производства и лично ведет свое хозяйство, то мы можем предположить, что добровольное объединение трех таких фермеров, основанное на договорных и контрактных отношениях по поводу совместного ведения хозяйства и распределения продукции и прибыли соответственно личному вкладу каждого участника, позволит им выполнить объем работы, например, в пять раз больший, чем сделал бы каждый из них в отдельности. Здесь есть эффект синергии, когда 1+1+1 дает гораздо больше, чем 3. Именно этот феномен синергизма и лежал в основе теории коллективизации сельского хозяйства в 30-е годы XX века в СССР.

«Итоги коллективизации были впечатляющи. Если в 1928 г. в колхозах было 3,9 % крестьянских хозяйств, то к 1939 г. - 93%; в 1928 г. государство заготовило 10,8 млн. т зерна, а в 1939 г. - 36 млн. т; в 1929 г. экспорт зерна составил 0,3 млн. т, в 1935 г. - 0,9 млн. т. Вместе с тем, за годы коллективизации поголовье скота уменьшилось с 60,1 млн. голов в 1928 г. до 51,4 млн. голов в 1939 г. Кулачество как класс было ликвидировано. К концу пятилетки в стране имелось 2446 МТС, в деревне работало 148 тыс. тракторов. Производство сельскохозяйственных машин в стране увеличилось в 5 раз, посевные площади выросли до 134 млн. га. Была ликвидирована зависимость отечественной текстильной промышленности от импорта хлопка. Увеличение экспорта зерна за границу позволило на вырученные средства производить закупки машин, оборудования для промышленных строек пятилеток. В СССР было создано самое мощное коллективное хозяйство. Централизованная структура управления сельским хозяйством, которая позволяла в короткий срок сосредоточить в руках государства всю сельскохозяйственную продукцию, вскоре оправдала себя. В годы Великой Отечественной войны советское сельское хозяйство полностью снабжало Красную Армию и население страны всем необходимым продовольствием. В то же время коллективизация сельского хозяйства имела глубинные негативные последствия: она продолжила процесс разрушения русской деревни, начавшийся в XIX в., подавляла и без того слабую частнособственническую инициативу крестьян. Если в начале XX в. в деревне проживало 87% населения России, то в начале XXI в. - не больше 15% (25 млн. чел.)».<sup>1</sup> Однако при внедрении этого, казалось бы,

<sup>1</sup> Коллективизация сельского хозяйства в СССР в конце 20-х - начале 30-х гг. 22.10.2003 13:48 | РУДН, Источник: <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/38116>

передового метода, каким является коллективизация, были допущены грубейшие экономические просчеты и политические ошибки, возникшие из-за недопонимания того факта, что размер коллективного хозяйства имеет определенный психологический и физический предел, за рамками которого участники этого добровольного объединения теряют ощущение того, что они являются собственниками и полноправными хозяевами всех средств производства. За пределами этой допустимой величины начинается процесс деградации инстинкта собственника и ощущение того, что «коллективное – это и мое», превращается в ощущение «коллективное – это ничье». Непонимание этих элементарных особенностей человеческого сознания и привело к полному экономическому краху коллективизации в Советском Союзе, к деградации крестьянства, воспитанию в нем паразитических и нигилистических настроений, а самое страшное – привело к многомиллионным человеческим жертвам.

В период первоначального социалистического накопления должна происходить эксплуатация досоциалистических экономических укладов, в первую очередь, в сельском хозяйстве, выражающаяся в отчуждении и опосредованной конфискации части прибавочного продукта, приводящая к постепенному выравниванию сил в борьбе эффективности социалистических и капиталистических форм. Благодаря такому проявлению «мягкого» экономического и политического насилия досоциалистические формы будут лишены возможности подавления и ущемления несформировавшейся и не окрепшей социалистической системы в рамках конкурентной борьбы на ранних стадиях развития коллективной социалистической экономики.

Коллективизация, кроме всего вышеизложенного, приводит к высвобождению из аграрного сектора большого количества рабочей силы, которая становится излишней для выполнения производственных задач, стоящих перед социалистическим сельским хозяйством. Повышающаяся эффективность социалистического сельского хозяйства в виду эффекта синергии коллективного труда в аграрном секторе делает возможным перемещение высвободившегося человеческого труда в сельском хозяйстве в промышленную сферу. Хотя в советское время коллективизация и проводилась с большими политическими и экономическими перегибами и фатальными ошибками, но ее проведение привело, в конечном итоге, к прогнозируемому притоку масс рабочей силы из деревень в промышленные центры. Этот эффект экономии труда и повышения его эффективности в социалистическом сельском хозяйстве самым прямым образом способствовал индустриализации экономики в общенациональном масштабе.

В области промышленного производства в период первоначального социалистического накопления на первый план выходят задачи убедительного и практического доказательства экономических

преимуществ социалистического уклада над капиталистическим. Это достигается в результате проведения целого комплекса экономических мероприятий, называемых в советской экономической литературе индустриализацией. Для успешной реализации этой цели в СССР были разработаны специальные экономические планы, которые получили название пятилетних планов. В годы первых пятилеток было осуществлено технологическое перевооружение ряда старых промышленных предприятий, были построены новые современные производства. Из аграрной страны Россия в самые короткие сроки превратилась в развитую индустриальную державу. «За десяток лет производство одних видов промышленной продукции (металлорежущие станки, тракторы, серная кислота) выросло в десятки раз, других (электроэнергия) - на порядок, третьих (уголь, нефть, чугун, сталь, цемент) - в 3-5 раз. А в целом в ходе первых двух пятилеток (1929-1937 гг.) объем промышленного производства увеличился в 4 раза. Доля группы "А" - производство средств производства (добывающие отрасли, электроэнергетика, металлургия, машиностроение, химическая промышленность и т.д.) - в общем объеме промышленного производства составляла в 1913 году менее 1/3. К концу 20-х годов доля группы "А" приблизилась уже к 40%, а в 1940 году составила 2/3. К концу 30-х годов СССР стал первой страной в мире по молодости станочного парка и одной из двух стран мира, способной производить любой вид продукции из всех доступных в то время человечеству. Он вышел на второе место в мире (после США) по общему объему промышленного производства».<sup>1</sup> Такой качественный скачок в структуре всей экономической системы предполагает наличие огромных материальных ресурсов. Эти ресурсы социалистическое государство может получить только лишь в результате ущемления и эксплуатации досоциалистических форм хозяйствования, т.е. насильственным путем. Это - во-первых. Во-вторых, в период первоначального социалистического накопления, капиталистические предприятия трансформируются в социалистические. Известно два таких способа трансформации: первый, насильственное преобразование в результате социальной революции или под непосредственным влиянием со стороны государственного аппарата, т.е. конфискация или национализация; второй – путь экономический и без политического давления, - это акционирование предприятий, создание акционерных обществ, где собственниками являются члены трудового коллектива предприятий. Таким образом, в период индустриализации и в период первоначального социалистического накопления происходит передача собственности на средства производства непосредственным товаропроизводителям. В силу ряда объективных и субъективных причин

<sup>1</sup> Годы первых пятилеток, <http://gkaf.narod.ru/mindolin/lect-hist/lec12.html>

в СССР в период первоначального социалистического накопления, к сожалению, не было создано подлинно социалистической коллективной собственности ни в промышленности, ни в сельском хозяйстве. Можно с уверенностью говорить о том, что в СССР не было создано подлинной социалистической экономической системы производства, не было построено подлинное социалистическое государство. Вместо этого было создано уродливое и гипертрофированное экономическое образование в виде государственного монополизма во всех сферах экономической деятельности, основанное на практически полной государственной собственности, не имеющей ничего общего с понятием социалистической собственности. В результате этой подмены к концу восьмидесятых годов XX века произошел неизбежный крах этой экономической системы.

В современном мире период первоначального социалистического накопления проходит по пути акционирования предприятий, путем создания коллективной собственности и коллективной ответственности. На этой стадии может произойти слияние коллективной собственности с государственной, когда государство может приобрести пакет акций предприятия. В результате чего, капиталистические по сути, но социалистические по содержанию предприятия получают поддержку и со стороны государства. Эта поддержка может быть как экономической, так и политической. В современных условиях первоначальное социалистическое накопление не нуждается в активном применении насильственных методов, т.к. акционерные предприятия вполне успешно конкурируют на различных рынках с частнокапиталистическими предприятиями. Об этом красноречиво свидетельствует тот факт, что в развитых капиталистических странах более 60% валового национального продукта производится на акционерных предприятиях. Более того, существует тенденция к росту данного показателя.

Из всего вышеизложенного можно сделать один любопытный вывод: первоначальное социалистическое накопление - есть не что иное, как процесс передачи средств производства непосредственным товаропроизводителям, и этот данный процесс действительно имеет место быть и является закономерным следствием развития производительных сил общества.

Теперь нам необходимо провести обобщающий анализ нашего исследования переходных периодов, существовавших в истории развития производственных отношений и экономических систем. Мы уже выяснили, что такие периоды первоначального накопления существуют на стадиях перехода от одного способа производства к другому. Такие периоды существовали при переходе от первобытнообщинного способа производства к рабовладельческому, при переходе от рабовладения к феодализму, при смене феодализма капитализмом, а также, при переходе от капитализма к социализму. Некоторые западные исследователи

выражают сомнения в корректности марксистской формулировки способа производства, упрекая ее в излишней политизированности и классовом характере, ошибочно считая, что экономическая система не имеет выраженного отношения к социальной структуре человеческого общества. Такое непонимание, а иногда, и явное неприятие марксистской теории, порождает весьма ошарашивающие проявления научного эпатажа. Например, некоторых ученых, даже весьма маститых и титулованных, таких как американец Ф.А.Хайек, термины «социалистический» и «социальный» ввергает в состояние дикого гнева. Дело порой доходит до полнейшего абсурда, когда многие ученые начисто отрицают социальную составляющую в политической экономии и в других экономических дисциплинах. Нет необходимости отрицать, что К.Маркс действительно сильно злоупотреблял классовым подходом в своих научных трудах, а особенно, в трудах по политической экономии. Однако его оправдывает то обстоятельство, что это было очень важным для него при выстраивании новой концепции политической борьбы нарождающегося пролетариата, в будущее которого он верил, против буржуазии и против капиталистической системы в целом. Целью всех его научных экономических изысканий была возможность построения твердой экономической основы для классовой борьбы. Отсюда и родилось преимущественное увлечение классовым подходом над научным, как у К.Маркса, так и у всех его последователей. Но не стоит отрицать научного вклада К.Маркса в экономическую науку, который многие всячески пытаются принизить. В своем стремлении избежать влияния классового подхода на научные исследования, многие ученые, особенно западные, пытаются вовсе отрицать классовое деление человеческого общества и экономическую концепцию К.Маркса о существовании экономических формаций. Они пытаются подменить их очень узким и научно недоразвитым принципом деления экономического развития человеческого общества по критериям технической оснащенности материального производства. Они пытаются привнести в экономическую науку технократический подход в изучении различных стадий развития экономического хозяйства. Действительно, такой подход имеет под собой некоторую основу, поскольку реально существовали доиндустриальные, индустриальные типы хозяйств. Скорее всего, будут существовать и постиндустриальные типы человеческого общества. Однако не стоит забывать, что именно социальная структура человеческого общества, в значительной мере, оказывает прямое влияние на развитие экономики, на технологическую структуру экономической системы. Марксистское учение о взаимном влиянии друг на друга производительных сил общества и производственных отношений имеет абсолютное право на существование, ибо оно абсолютно верно. В качестве аргументации данного утверждения давайте представим себе, что в период бурного

развития производительных сил в человеческом обществе в период на рубеже XVIII-XIX столетий, по каким-либо причинам, не произошла смена феодального способа производства на капиталистический. Устаревшие феодальные производственные отношения стали бы тормозить и препятствовать росту производительных сил, вошли бы с ними в антагонистические противоречия, ибо каждой форме производственных отношений соответствует некий определенный предел развития производительных сил, за рамками которого старые производственные отношения исчерпывают свой экономический и политический ресурс и нуждаются в полной модернизации. Так, в первобытнообщинном хозяйстве, первобытнообщинные производственные отношения никогда бы не дали возможности производительным силам достичь такого уровня развития, при котором бы стало возможным строительство таких колоссальных сооружений как пирамиды в Гизе. Каждый новый социальный строй или социальный порядок, который содержит внутри себя новые более прогрессивные производственные отношения, хранит в себе более мощный потенциал для развития производительных сил, более высокий предел развития этих сил, и, соответственно, более высокий уровень экономической негэнтропии, т.е. более высокий уровень накопления солнечной энергии в производимых продуктах и в человеческом обществе в целом. Здесь может возникнуть соблазн предположить, что если в некоторой стране установить принудительно более высокий тип производственных отношений по сравнению со старым уровнем развития производительных сил, то в данной стране мы можем, в скором времени, наблюдать небывалый экономический рост и бурный рост производительных сил. Но это далеко не факт. История знает как примеры, подтверждающие данное предположение, так и примеры опровергающие его. Например, после революции 1917 года в России наблюдался бурный экономический рост на фоне внедрения в экономическую систему более прогрессивных и революционных производственных отношений. Но, вот в Монголии, например, где при феодальном уровне развития производительных сил были принудительно внедрены социалистические производственные отношения, поначалу тоже наблюдался бурный экономический рост, вселяющий большой оптимизм. Но, по истечении некоторого времени, без инвестиций и экономических дотаций со стороны СССР, этот рост замедлился и остановился, вернув уровень развития производительных сил к соответствию феодальному способу производства, хотя производительные силы и выросли значительно по сравнению с 1920 годом. Да и в России после распада СССР произошел значительный спад в развитии производительных сил и возврат к капиталистическим производственным отношениям. Это подталкивает нас к выводу, что всякий экономический прогресс должен идти естественным порядком,

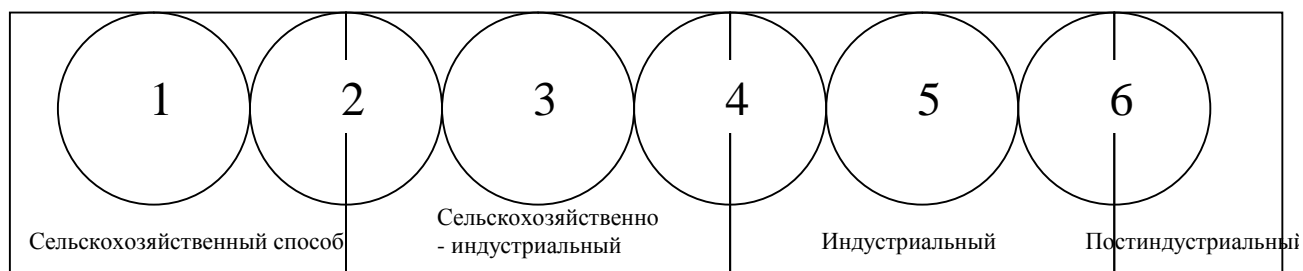
всякая смена производственных отношений должна происходить в свое положенное ей время, тогда, когда к этому их подтолкнет уровень развития производительных сил. Определенно невозможно, да и нецелесообразно было бы устанавливать капиталистические производственные отношения в Древнем Риме. Это не принесло бы никакого положительного сдвига в историческом и экономическом развитии. Через некоторое время все вернулось бы к прежнему положению вещей, к прежнему соответствию, к прежнему балансу производственных отношений и производительных сил. Такова естественная суть экономического закона соответствия формы производственных отношений уровню развития производительных сил.

Из всего предыдущего исследования, проведенного в данной главе при изучении разного рода периодов первоначального накопления, мы можем увидеть одну повторяющуюся закономерность, что всякое изменение способа производства начинается с изменения типа хозяйствования в сельском хозяйстве, т.е. с экономической аграрной реформы. Это можно объяснить лишь одной причиной – эволюционный переход к новому способу экономического производства должен всегда основываться на количественном и качественном скачке в эффективности использования солнечной энергии, т.е. должен основываться на новом уровне экономической негэнтропии. Этого можно добиться только лишь одним способом – повышением эффективности сельскохозяйственного производства, которое достигается переходом на новые более прогрессивные производственные отношения в сельском хозяйстве, либо достигается технологическим прорывом в самом сельском хозяйстве. Повышение эффективности использования человеческого труда и эффективности использования и накопления солнечной энергии в сельскохозяйственных продуктах, повышение экономической негэнтропии в сельском хозяйстве – является первоосновой для повышения эффективности материального производства в целом. Если в сельском хозяйстве достигается новый более высокий уровень экономической негэнтропии, то согласно закону цепной реакции в сфере обмена достигается повышение эффективности человеческого труда и повышение экономической негэнтропии во всей хозяйственной системе. Таким образом, переход на более высокий и прогрессивный уровень производственных отношений – суть следствие и необратимый результат прогресса производительных сил, т.е. есть результат закона повышающейся экономической негэнтропии, и наоборот, новые производственные отношения дают новый и более мощный импульс к дальнейшему росту негэнтропии. Это есть взаимосвязанный и взаимоусиливающий, т.е. синергетический процесс. С этой точки зрения, производственные отношения как социальный фактор – есть неотъемлемая и составная часть всей экономической системы, причем

часть очень значительная и важная, оказывающая огромное влияние на ход экономического развития в целом.

Но вернемся к нашему обобщению анализа всех периодов первоначального накопления. В главе I мы приводим схематическое изображение, где показываем соответствие способов производства технологическим типам производства. Рассмотрим ее снова:

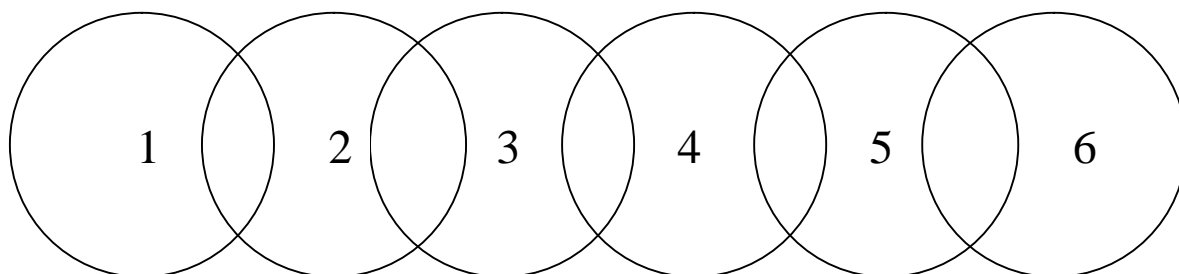
**Рис. 30. Взаимосвязь способов производства и способов хозяйствования**



где 1) первобытнообщинный способ производства, 2) рабовладельческий способ производства, 3) феодальный способ производства, 4) капиталистический способ производства, 5) социалистический способ производства, 6) коммунистический способ производства.

Для того чтобы правильно изобразить на данной схеме периоды первоначального накопления мы должны сделать круги (способы производства) пересекающимися. Кроме всего прочего, мы можем отметить такой примечательный факт, что при переходе от одного способа производства к другому каждый период первоначального накопления характеризуется определенным характером изменения отношения непосредственных товаропроизводителей к средствам производства, т.е. в каждый определенный период они либо наделяются правами собственности на них, либо лишаются таких прав (рис.31).

**Рис. 31. Цикличность переходных периодов**



Мы можем заметить, что по этому своему характеру периоды первоначального накопления чередуются через один, т.е. при переходе от первобытнообщинного способа производства к рабовладельческому



происходит полное отчуждение непосредственных товаропроизводителей от прав собственности на средства производства; при переходе от рабовладельческого способа производства к феодальному происходит частичное утверждение непосредственных товаропроизводителей в правах на средства производства; в период перехода от феодализма к капитализму опять происходит поражение в правах собственности непосредственных товаропроизводителей, от капитализма к социализму – наделение правами собственности, от социализма к коммунизму – опять будет лишение прав собственности, полное или частичное. В принципе, это вполне объяснимо, ибо без значительных изменений социального положения классов и изменений всей социальной структуры общества невозможно никакое качественное и эволюционное изменение способа экономического производства.

В заключение данной главы остается сделать основной вывод, что в переходный период от одного способа производства к другому существует специфический период первоначального накопления, в течение которого существуют и старый и новый экономические уклады, причем новый уклад, основанный на новом прогрессивном типе производственных отношений, паразитирует на старых укладах, конкурирует с ними, и, в конце концов, уничтожает и пожирает их полностью. Ни один способ производства не сменяет другой без прохождения через этот особенный «буферный» адаптационный период, когда старый способ производства сосуществует с новым. Это есть объективная, постоянно повторяющаяся закономерность, которая есть всеобщий экономический закон первоначального накопления, который оказывает свое действие независимо от воли и желания людей. Невозможно волевым или юридическим действием сменить какой-либо способ производства другим. Для этого необходимы объективные предпосылки, как то, наличие необходимого и достаточного уровня развития производительных сил, необходимого и достаточного уровня экономической негэнтропии. Человечество развивается и прогрессирует по независящим от него или от отдельного человека законам. Прогресс – это есть результат неосознанного и неконтролируемого человеком и обществом общечеловеческого стремления к оптимизации производственных процессов, т.е. стремления к повышению экономической негэнтропии. И это стремление есть проявление вселенского закона повышения негэнтропии и снижения энтропии, который заложен в природе не только человечества, но и внутри всякой материи нестационарных систем.

## ГЛАВА VIII. ПРОИЗВОДСТВО ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРИ КАПИТАЛИЗМЕ. СУЩНОСТЬ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ.

Проблемы производства прибавочной стоимости были исследованы нами в предыдущих главах. Как мы уже знаем, природа прибавочной стоимости обусловлена способностью экономической системы, созданной человеком, черпать солнечную энергию, заключенную в продуктах питания, трансформировать и накапливать ее в виде материальных запасов. Механизм данного процесса подробно рассматривался нами в предыдущих главах и хорошо нам известен. Прибавочная стоимость – есть стоимость прибавочного продукта, и существует в любом обществе, при любой экономической системе, при любой форме собственности, она не зависит от политического устройства в государстве или социального расслоения общества. Для того чтобы прибавочный продукт принял форму прибавочной стоимости необходимо и достаточно осуществление одного лишь условия – продукт, который является прибавочным, т.е. произведенным сверх необходимого для личного потребления производителем, должен попасть в сферу обменных отношений, ибо только в процессе обмена проявляется такое свойство товаров как стоимость, только в процессе обмена товары противопоставляются друг другу как воплощение и носители человеческого труда, только в процессе обмена количественное выражение человеческого труда принимает вид товарной стоимости.

Каждый способ производства, всякая экономическая формация, отличается от других двумя важнейшими критериями, а именно: во-первых, способом или методом производства прибавочной стоимости; во-вторых, способом распределения этой прибавочной стоимости среди членов общества.

Первобытнообщинный строй, рабовладение и феодализм, на первый взгляд, очень схожи по способу производства прибавочного продукта, т.е. прибавочный продукт, произведенный внутри данных способов производства, добывается, главным образом, трудом сельскохозяйственных производителей – крестьян, т.е. эти способы производства объединены в один общий технологический тип – сельскохозяйственный. Хотя при феодализме и существуют некоторые зачаточные признаки индустриальной производственной системы, но в очень незначительной мере. Однако все эти способы производства радикально отличаются друг от друга по форме и методам распределения прибавочного продукта внутри общества. В первобытнообщинном обществе прибавочный продукт распределялся, как правило, равномерно среди всех членов общины. Существовала так называемая уравнительная система распределения прибавочного продукта. В рабовладельческом

обществе такая система уже полностью отмирает, и появляются совершенно другие принципы распределения прибавочного продукта. Рабовладельцы присваивают львиную долю прибавочного продукта, а иногда и весь прибавочный продукт, рабам же не доставалось практически ничего от такого распределения. Такое присвоение прибавочного продукта по принципу собственности на средства производства и другие производственные факторы практически исключала из процесса обмена низшие слои общества, к которым относились непосредственные товаропроизводители – рабы, так как и сами рабы и их труд, и результаты их труда, являются собственностью рабовладельцев. В феодальном обществе происходит некоторая метаморфоза в сфере распределения прибавочного продукта. Хотя при феодализме распределение также как и при рабовладении основано на правах собственности на факторы производства. Однако, при рабовладельческом способе производства собственник орудий производства и собственник труда – это одно и то же лицо – рабовладелец, то в феодальном обществе существуют уже два субъекта – собственника факторов производства, участвующих в процессе производства материальных благ. Первый – это феодал, собственник основного фактора производства – земли; второй – крестьянин – собственник труда и некоторой части орудий труда. Хотя и внутри феодального способа производства возможны различные вариации: от практически полного владения феодалами крепостными крестьянами как рабами с сохранением ими некоторой части гражданских прав и свобод, до полной свободы крестьян от феодалов и обладание правами собственности на землю в период позднего феодализма и перехода к капитализму. Но, тем не менее, сущность феодального распределения прибавочного продукта заключается в том, что мы имеем в наличии двух, хотя и неравноправных, собственников средств производства: собственника предмета труда (земли) и собственника орудий труда. И прибавочный продукт распределяется соответственно доле собственности каждого участника, вложенной в процесс его производства. Вполне естественно, что большая часть прибавочного продукта достается феодалу как собственнику основного фактора производства, хотя и крестьянин также участвует в этом распределении.

В капиталистическом обществе появляется совершенно новый вид распределения прибавочной стоимости. Здесь, как и при феодализме, мы имеем дело с двумя типами собственников факторов производства. Распределительные отношения соответственно собственности на факторы производства остаются доминирующими в капиталистическом хозяйстве. Однако если при феодализме в процессе распределения участвуют два субъекта: собственник предмета труда и собственник орудий труда, то при капиталистических отношениях присутствуют собственники другого рода: собственник средств производства (капитала) и собственник труда.

Причем эти оба субъекта номинально равноправны как юридически, так и экономически. Каждый из них имеет полное право выбора вступать с другим в экономические отношения или нет. Такой альтернативы нет ни у члена первобытной общины, ни у раба, ни у феодальнозависимого крестьянина.

Кроме всего прочего, капиталистическое производство, в большей мере, основано на промышленности, нежели на сельском хозяйстве, вернее удельный вес промышленного производства в общей структуре национального продукта при капитализме выше, чем удельный вес сельского хозяйства. Капиталистический способ производства основан на широком применении машин и механизмов, отличается высокой степенью механизации труда и высокой степенью его производительности. Капиталистическое производство предполагает более высокий технологический тип хозяйствования, чем все способы производства предшествующие ему. Этот тип получил в экономической науке название индустриальной системы хозяйствования, или индустриализма. Индустриализм отличается, кроме всего прочего, от всех доиндустриальных систем, более разветвленной сетью товарного обмена, т.е. закон цепной реакции проявляет здесь во много раз большую силу и эффективность, чем в докапиталистических типах хозяйств. Все это подтверждает утверждение о том, что капиталистический способ производства – это действительно качественно новый и более прогрессивный тип материального производства.

Рабовладение, феодализм и капитализм объединены одним единым общим понятием, известным как эксплуататорская сущность распределения прибавочного продукта. Понятие экономической эксплуатации обладает очень тонкой структурой, это очень сложная и многогранная категория, о которой нельзя рассуждать однозначно и делать какие-либо однозначные выводы. Многие экономисты воспринимают термин экономической эксплуатации весьма однобоко и примитивно, считая, что этот термин имеет только лишь политическую подоплеку. Такое ущербное восприятие было рождено из-за неправильного понимания самого термина «эксплуатация». Многие классики экономической и политической науки воспринимают экономическую эксплуатацию как использование чужого труда в собственных целях или присвоение продуктов чужого труда. В таком понимании эксплуатация принимает некий криминальный оттенок. Хотя даже такая трактовка, принятая на вооружение экономистами, приведет нас к тому выводу, что экономическая эксплуатация была широко распространена и применялась в больших масштабах еще в первобытнообщинном способе производства. Действительно, ведь каждый член общины вносил неодинаковый вклад в процесс производства материальных благ. Например, дети, женщины, старики и инвалиды

привносили в общий процесс производства гораздо меньший вклад, нежели наиболее трудоспособные и наиболее сильные мужчины. Трудовые затраты каждого члена общины не являются одинаковыми, а произведенный продукт, тем не менее, распределялся равномерно между всеми членами общины. Таким образом, получается, что менее трудоспособные члены первобытной общины – дети, старики, женщины, являлись эксплуататорами по отношению к труду взрослого мужского населения. Примерно такая же ситуация возникает и в современном обществе если мы более детально рассмотрим отношения, возникающие по отношению к инвалидам, студентам и детям. На первый взгляд может показаться, что здесь существуют все признаки экономической эксплуатации. Ни студенты, ни инвалиды, ни дети, по большей части, не работают, не создают материальных благ, не создают стоимости, но, однако, они являются активными потребителями: они едят, пьют, имеют жилище, потребляют лекарства. В некоторых странах это происходит за счет общества посредством выплаты пенсий, стипендий и пособий, в других случаях заботу об этих категориях людей берут на себя их родственники, но суть остается неизменной – эти категории граждан эксплуатируют, прямо или опосредованно, чужой труд, присваивая произведенную кем-то прибавочную стоимость.

Дети эксплуатируют труд своих родителей. Родители опекают их и содержат, однако, это не есть экономическая эксплуатация, понимаемая нами прежде, как нечто аморальное, антигуманное и криминальное. В этом случае мы имеем дело с кредитованием родителями своих детей. Когда дети станут взрослыми, то уже они будут заботиться о своих пожилых родителях, и точно также будут заботиться о своих детях, в расчете на их заботу о себе в будущем. Студенты также начнут работать и производить материальные блага, стоимость и прибавочную стоимость. Часть этой прибавочной стоимости будет использована через распределительную систему на содержание инвалидов, студентов и пенсионеров, т.е. бывшие студенты возвратят обществу те средства, которые были этим обществом потрачены на обучение и содержание студентов в предыдущие годы. Таким образом, мы имеем дело с ситуацией, когда общество кредитует своих граждан для их воспитания и обучения. Если прибавочный продукт, присвоенный кем-либо ранее, затем возвращается кредитору, то в этом случае мы можем говорить о том, что здесь не существует отношений экономической эксплуатации в его чистом классическом понимании, поскольку, экономическая эксплуатация – есть производственное отношение, характеризующееся безвозмездным присвоением продуктов чужого труда, либо безвозмездным использованием чужого труда. Раб не получает обратно те продукты своего труда, которые были присвоены рабовладельцем, феодал никогда не возвращал крестьянину уплаченную ренту и не оплачивал

отработанный на барщине труд. Это есть чистая экономическая эксплуатация. Наемный рабочий не получит от капиталиста всю прибыль – это тоже есть чистая экономическая эксплуатация.

Многие западные ученые считают, что в капиталистических производственных отношениях не существует никакой экономической эксплуатации. Они аргументируют это тем, что капиталист и рабочий – это равноправные владельцы своих товаров: труда и капитала, и из этого равноправия, якобы, не может возникнуть никакая эксплуатация. Каждый из них имеет полное право продавать или не продавать, покупать или не покупать, а поэтому, капитализм – есть свободное и равноправное общество, где эксплуатация, дескать, не может существовать по определению. Но это далеко не так. Экономическая эксплуатация является неотъемлемой частью капиталистического способа производства, как, впрочем, и любого другого способа производства. Эксплуатация никогда не исчезает, меняются только лишь ее формы. Так, в отличие от рабовладения и феодализма, чья эксплуататорская сущность лежит на поверхности экономических отношений, капиталистическая эксплуатация тщательно завуалирована и прикрыта принципами равноправия обменных отношений. Как мы уже говорили, капиталистическое производство предполагает наличие на рынке двух юридически абсолютно равноправных товаровладельцев: собственника средства производства и собственника труда. Собственник средств производства покупает на рынке некоторое количество труда в полном соответствии с законом стоимости и в полном согласии с законом спроса и предложения. Казалось бы, что из факта самой этой покупки не возникает никакой экономической эксплуатации. Но это только лишь обманчивая видимость. Действительно, согласно закону стоимости, закону спроса и предложения, труд покупается на вполне справедливой основе и без какого-либо видимого надувательства со стороны покупателя. Покупатель-капиталист оказывается даже в некотором проигрыше, поскольку коэффициент ратификации труда почти всегда выше, чем коэффициент ратификации товара, производимого на капиталистическом предприятии. Создается видимость, что не капиталист эксплуатирует рабочего, а наоборот, рабочий некоторым образом эксплуатирует капиталиста. Мы видим, что с помощью туманной завесы рыночных отношений скрывается эксплуататорская сущность капиталистического способа производства. Для того чтобы обнаружить эту замаскированную капиталистическую эксплуатацию необходимо использовать для исследований не только закон стоимости, не только закон спроса и предложения, но и самым активным образом следует использовать физический закон превращения и сохранения энергии, законы экономической энтропии.

Капитал сам по себе, в виде каких-то средств производства – есть не что иное, как накопленный, материализованный, «застывший»

человеческий труд, потому что средства производства - есть сами по себе блага, созданные человеческой энергией. Материализованный, застывший, или, иначе говоря, «мертвый» труд не создает прибавочной стоимости и не способен восстанавливаться, поглощая для компенсации солнечную или любую другую энергию, поэтому, капитал – это вспомогательный фактор материального производства, играющий роль ассистента в процессе создания прибавочной стоимости. Основным фактором процесса материального производства и процесса производства прибавочной стоимости является «живой» человеческий труд. Исходя из этого положения, следует сделать вывод, что участвовать в процессе распределения прибавочной стоимости, с точки зрения закона превращения и сохранения энергии, имеют полное право только те субъекты материального производства, которые затрачивают сам живой труд. Это не совсем справедливо с точки зрения закона стоимости и закона спроса и предложения, где справедливым считается распределение соответственно затратам определенных ценностей или благ согласно их стоимостям, но с точки зрения распределения по затратам живого труда капиталистическому производству присущи элементы эксплуатации. «Мертвый» или затраченный труд прошлых периодов, заключенный в средствах производства, с точки зрения закона превращения и сохранения энергии не может переносить свою внутреннюю энергию в производимый продукт. Эта внутренняя энергия, в физическом смысле, не передается и не прибавляется к внутренней энергии товара, а значит, согласно закона превращения и сохранения энергии капитал в виде средств производства не может создавать стоимости, а значит, не может создавать и прибавочной стоимости. Стоимость средств производства лишь может переноситься на стоимость вновь создаваемого продукта согласно закона стоимости. В этом парадоксе мы видим противоречие и конфликт между законами сохранения энергии и законом стоимости.

Надеюсь, что не вызову яростного возмущения среди тех, кто полностью отрицает эксплуататорскую сущность капиталистического производства, но выскажу, что всякое отрицание эксплуатации отрицает такое экономическое явление как накопление, ведь материальные блага, в основном, накапливаются теми кого принято относить к эксплуататорским классам, теми кто является собственниками средств производства. Те материальные ресурсы, что накапливаются эксплуатируемыми классами и основаны на бережливости, составляют лишь маленькую часть общего объема накопления материальных благ и играют не такую значительную роль в экономических процессах как накопленное от эксплуатации труда капиталом. Соответственно, все материальное благосостояние наций и государств имеет своей основой не что иное, как экономическую эксплуатацию. Однако не следует воспринимать эту экономическую категорию как нечто отвратительное, противоправное, непорядочное,

антигуманное и безбожное. Экономическая эксплуатация, как проявление экономического порядка – есть, в конечном итоге, благо для всего человечества. Это естественная и нормальная экономическая категория, как и всякая другая. Не хуже и не лучше. Эксплуатация существовала всегда, и будет существовать вечно, пока существуют экономические отношения, пока существует человечество. Экономическая эксплуатация, основанная на отношениях собственности, может быть, уйдет в небытие, но на ее смену может прийти другая форма эксплуатации, например, основанная на отношениях по труду, где эксплуататорами будут те субъекты экономических процессов, чей труд будет иметь более высокий коэффициент ратификации. Этот вид экономической эксплуатации, скорее всего, будет существовать в социалистическом обществе, в обществе где распределение материальных ресурсов будет осуществляться пропорционально затратам труда каждого члена общества. Такая форма эксплуатации еще более завуалирована, нежели капиталистическая эксплуатация, ибо дает иллюзорную видимость справедливого распределения прибавочной стоимости, а потому является более изощренной, но ничуть не более нравственной. Основным эксплуататором в социалистическом обществе является государство, которое выполняет функцию управления распределением.

Всякая экономическая эксплуатация – есть процесс накопления и концентрации материальных благ в руках какой-либо ограниченной и немногочисленной группы людей. Этот процесс основывается на перераспределении или присвоении прибавочной стоимости, произведенной усилиями всего общества. Такая концентрация материальных ресурсов экономически необходимо и продиктовано объективными причинами, порождаемыми необходимостью более эффективного использования производственных ресурсов. Если бы не существовало такого накопления, если бы не существовало такой экономической и социальной иерархии в человеческом обществе, где на одном полюсе собираются значительные материальные ресурсы, а на другом полюсе доходы едва покрывают необходимые потребности, то не существовало бы никакого экономического роста и прогресса, никакого развития производительных сил. Насущная для человечества потребность в таком накоплении, в такой концентрации экономически обуславливает наличие эксплуатации, ибо без эксплуатации такой экономической порядок просто невозможен. Следовательно, для роста производительных сил, для экономического прогресса эксплуатация просто является объективной необходимостью. Экономическая эксплуатация – вечный и неизменный спутник и катализатор расширенного материального воспроизводства. Она неуничтожима и неистребима, эксплуатация – это есть проявление объективного и всеобщего экономического закона, который можно сформулировать следующим образом: «В обществе,



ориентированном на экономический рост, на прогресс производительных сил неизбежно возникает экономический порядок, при котором распределение материальных благ и ресурсов является неравномерным и порождает их накопление и концентрацию в руках правящих классов называемый экономической эксплуатацией».

Что же есть эксплуатация с точки зрения физики и политической экономии? С точки зрения физической науки средства производства – есть некий определенный энергетический потенциал, который используется для превращения природной или солнечной энергии в материальные блага. В процессе производства средств производства была затрачена определенная энергия человеческого труда, а также сами средства производства являются предметами материального характера, т.е. состоят из материи определенного вида. Любая материя обладает так называемой внутренней энергией, выраженной в энергии межмолекулярных и межатомных связей, в энергии химических процессов, протекающих в этой материи. Эта энергия является с точки зрения физики потенциальной энергией. В процессе производства эта потенциальная энергия средств производства соединяется (взаимодействует) с человеческой кинетической энергией, т.е. соединяется с человеческим трудом. Кроме того, в процессе производства человек при помощи средств производства воздействует на предметы труда, в которых содержится своя собственная потенциальная энергия, часть из которой есть преобразованная кинетическая солнечная энергия. Результатом же процесса производства являются вновь созданные материальные блага, которые тоже обладают собственной потенциальной энергией, и которая в процессе потребления материальных благ человеком преобразуется в кинетическую энергию человека, т.е. в труд. Это есть круговорот преобразования энергии в процессе производства. Это можно весьма упрощенно и схематически изобразить следующим образом:

$$E_i + E_j + E_k = E_l = E_k^1,$$

где  $E_i$  - это потенциальная энергия, заключенная в средствах производства,  $E_j$  - это потенциальная энергия, заключенная в предметах труда, т.е. преобразованная кинетическая солнечная энергия;

$E_k$  - это кинетическая энергия человека, т.е. непосредственно сам человеческий труд;

$E_l$  - это потенциальная энергия, заключенная в произведенных материальных благах;

$E_k^1$  - это кинетическая энергия человека, получаемая в процессе потребления материальных благ и есть не что иное, как преобразованная из  $E_l$ .

Из вышеизложенного напрашивается вывод, что по своей величине получаемая по окончании круговорота энергии человеческая кинетическая энергия больше, чем затраченная в процессе производства кинетическая человеческая энергия. Или, иными словами, энергетическая ценность произведенных материальных благ выше человеческих производственных энергозатрат. Эта разница формируется за счет величины  $E_i + E_j$ . Вполне понятно, что материальные блага не идут полностью только на личное потребление человеком. В процессе производства изнашивается определенная часть средств производства, а именно этот износ составляет величину  $E_i$ . Именно такую величину, эквивалентную  $E_i$ , необходимо компенсировать из величины  $E_i$ . Только такой подход позволяет сохранять прежний уровень производства. Таким образом, в распоряжении человека по завершении одного производственного цикла остается величина равная  $E_k^1 - E_k - E_i = E_j$ . Именно эта величина и является прибавочным продуктом.

Одной из основных целей, преследуемых человечеством в его экономической деятельности, является постоянное увеличение производства материальных благ, т.е. стремление к увеличению  $E_i$ . Эта цель имеет свою первопричину в природном свойстве человека к росту своих потребностей, в его необузданном стремлении к повышению своего потребления. Однако производство материальных благ имеет одно существенное ограничение: величина  $E_k$  является величиной постоянной, т.к. она ограничивается численностью работающего населения, которое не может быть увеличено моментально в течение одного производственного цикла на необходимую величину. Поэтому основной резерв роста производства материальных благ кроется в увеличении величины  $E_i + E_j$ , т.е. в увеличении вовлекаемых в процесс производства средств производства и предметов труда. Такое увеличение возможно лишь в том случае, если человек не будет полностью тратить на свое личное потребление тот излишек материальных благ, эквивалентный  $E_j$ , полученный им в предыдущем производственном цикле, а будет использовать часть этой величины на приобретение новых средств производства и предметов труда, т.е. будет использовать его для увеличения размеров  $E_i + E_j$  в следующем производственном цикле. Такое распределение прибавочного продукта, когда какая-то его часть изымается из сферы потребления и используется для роста производства, называется накоплением. Накопление возможно только лишь при наложении определенных ограничений в человеческом потреблении. При уравнительном распределении материальных благ практически невозможно никакое накопление, а значит, невозможно и расширенное производство. Накопление возможно только лишь при установленном

ограничении в потреблении для большей части людей и создания условий для практически неограниченного потребления для немногочисленной элиты. Миллион долларов, поделенный среди сотни тысяч людей, не принесет, практически, никаких изменений в их благосостояние. Однако, этот же миллион долларов, присвоенный одним человеком, кардинальным образом изменит его потребительское поведение и его благосостояние. Личное потребление каждого отдельного человека имеет свои вполне осязаемые пределы, даже если этот человек будет вести весьма и весьма роскошный образ жизни, всегда существует материальный предел, обеспечивающий ему этот образ жизни. Эти пределы имеют чисто физическое и физиологическое объяснение. Возьмем, например, питание. Если мы допустим, что некий индивидуум, имеющий неограниченные возможности к потреблению, захочет употреблять в пищу самые изысканные блюда, самые деликатесные и редкие продукты, то мы все равно обнаружим, что он не в состоянии съесть более 10 кг трюфелей в один присест или более 10 кг черной икры. Возможности человеческого организма по поеданию продуктов далеко не безграничны и имеют ограниченные ресурсы в этом плане. За этой чертой просто может наступить летальный исход от переедания. Как мы видим, в питании возможности человека ограничены определенным количеством калорий или определенным количеством килограммов продуктов питания, что, в свою очередь, имеет определенный предел, выраженный в денежном эквиваленте. То же самое касается и всех других потребностей. Невозможно выпить алкоголя сверх какой-то определенной нормы, за пределами которой наступает смерть, невозможно безгранично загорать и кататься на вертолетах или яхтах, невозможно безгранично долго слушать музыку или смотреть футбол. Все имеет определенные материальные и физические границы, а значит, имеется такой предел и в денежном выражении. Таким образом, небольшая часть людей, которая имеет возможности по полному удовлетворению всех своих основных человеческих потребностей, имеет возможность накапливать излишки материальных благ (денег), которые она может использовать и использует, в конечном итоге, для расширения и улучшения процесса производства. С точки зрения энтропии экономического механизма, механизм эксплуатации – это есть не что иное, как некоторое устройство, управляющее энергетическими потоками в экономической системе. Причем таким образом, что экономический эффект от работы данного устройства (экономия кинетической энергии человека), превышает энергозатраты по содержанию данного устройства. Формы собственности: общинная, феодальная, капиталистическая или социалистическая – суть инструменты, обслуживающие и обеспечивающие работу устройства под названием «эксплуатация», инструменты, обеспечивающие определенный уровень экономического накопления в человеческом обществе.

Ограничения, которые по определенным экономическим законам человеческого общества поддерживаются в потреблении для большей части людей, способствующие и развивающие рост накопления для другой части людей, и есть сущность экономической эксплуатации. Но сама экономическая эксплуатация, в конечном итоге, приводит к расширению пределов потребления не только для мажорных классов, но и увеличивает пределы потребления всего общества в целом. Последнее положение не должно вызывать никаких сомнений, т.к. мы видим постоянный рост потребления практически всех слоев общества в современном мире. Итальянский рабочий XXI века потребляет гораздо больше материальных благ, нежели его предшественник в XIX веке, и тем более, гораздо больше, чем раб в Древнем Риме. Это есть экономический закон, который утверждает, что экономическая эксплуатация – есть единственный известный, и единственно возможный инструмент для повышения эффективности экономической системы, который приводит к росту благосостояния не только эксплуататорских классов, но и всего общества в целом.

Первобытнообщинное общество было низкоэффективным по той простой причине, что на ранних стадиях его развития преобладало равномерное распределение материальных благ среди всех членов общины, т.е. не было эксплуатации, а, следовательно, не было никакого накопления и не существовало механизмов оптимизации производства. Все, что производилось внутри одного хозяйства, то практически полностью и потреблялось без остатка.

Экономическая эксплуатация – есть объективно обусловленный процесс, который заключается в сокращении показателя  $E_k^1$ , т.е. конечного человеческого потребления с целью увеличения показателя  $E_i + E_j$  в следующем производственном цикле. Основным способом увеличения этого показателя является увеличение  $E_i$ , т.к. увеличение или усовершенствование средств производства пропорционально влечет за собой увеличение и вовлекаемых в процесс производства предметов труда, т.е.  $E_j$ . Увеличение  $E_i$  означает либо увеличение технической оснащенности процесса производства, его большую механизацию, либо означает усовершенствование и модернизацию имеющихся средств производства. Это вызывает рост их (средств производства) производительности. И то, и другое неизбежно вовлекает в процесс производства большее количество сырья и материалов, т.е. предметов производства ( $E_j$ ). Выражаясь терминами, принятыми в физике, увеличение в процессе производства используемой потенциальной энергии общества ( $E_i$ ) вовлекает в этот процесс большее количество кинетической энергии природы, заключенной в предметах труда ( $E_j$ ). Эта зависимость является прямо пропорциональной. Данный эффект

получается вследствие сокращения конечного человеческого потребления, т.е. путем сокращения потребления потенциальной энергии, заключенной в произведенных материальных благах.

В капиталистической экономической системе капитал – есть не что иное, как потенциальная энергия средств производства. Прибавочная стоимость, вернее та ее часть, которая является капиталистической прибылью, если она используется для расширения процесса производства, т.е. капитализируется, и является той самой частью, которая изымается из процесса потребления и вовлекается в процесс производства. Таким образом, в капиталистическом производстве основное бремя ограничений в потреблении ложится на плечи наемных рабочих и других низших классов. Это является их своеобразной платой за будущий рост их благосостояния и благосостояния их потомков. Накопление же материальных благ и расширение производства осуществляется классом капиталистов-предпринимателей. В качестве награды за их управленческую деятельность и риски, связанные с этим родом деятельности, они получают возможность практически безграничного потребления. Такова сущность капиталистической эксплуатации.

Каждая форма экономической эксплуатации имеет под собой определенную материальную базу. Форма эксплуатации определяется этой базой, т.е. уровнем развития производительных сил в обществе и прогрессирует вместе с развитием способа производства. Каждой форме экономической эксплуатации соответствует определенный предел развития производительного потенциала общества. При достижении данного предела старая форма экономической эксплуатации сменяется более прогрессивной. Это происходит, во-первых, из-за утраты старой формой эксплуатации экономической эффективности, старая форма начинает тормозить прогресс производительных сил и производственных отношений. Это является объективной экономической предпосылкой к смене формы экономической эксплуатации. Во-вторых, в силу вступают мотивы политического и морального характера, с потерей экономической целесообразности старой формой эксплуатации изменяются мировоззренческие стереотипы в обществе, меняется структура общественного экономического сознания, происходят изменения в социальном мышлении, и все это приводит к конфликту старой формы эксплуатации с обществом. Под давлением со стороны общественных и социальных сил возникает ситуация, провоцирующая и катализирующая смену старой формы эксплуатации более прогрессивной. Именно в равновесии и бесконфликтности между социальным мышлением и формой экономической эксплуатации и заключается принцип социальной справедливости.

Итак, в данной главе мы рассмотрели сущность капиталистической эксплуатации и экономической эксплуатации вообще. Рассмотрели также

эту экономическую категорию с точки зрения экономической энтропии. В одной из последующих глав мы продолжим это наше исследование, но уже рассмотрим многообразие способов капиталистической эксплуатации.

## ГЛАВА IX. ПОСТОЯННЫЙ И ПЕРЕМЕННЫЙ КАПИТАЛ.

Анализ индустриального технологического типа материального производства целесообразнее начинать с исследования капиталистического способа производства. Эта целесообразность обусловлена тем, что капиталистическое производство – первая стадия индустриализма, и пока единственная, которая существует до сих пор. Подобно тому, как анализ товарного производства мы начинали с исследования товара, как первоосновы, как простейшей клетки сложного организма, как атома, из которого состоит материя товарного производства, так и исследование капиталистического производства следует начинать с изучения базисного фактора – капитала. Капиталистическое производство понимается как совокупность и движения массы капиталов. Каждый отдельный капитал – это первокирпичик, мельчайшая элементарная частица капитализма.

В экономической литературе существует множество определений и трактовок капитала. Во-первых, – это совокупность средств производства; во-вторых, – это совокупность производственных отношений; в-третьих, – это экономический потенциал, с помощью которого человеческое общество реализует свои возможности в сфере материального производства. Все эти определения уже были рассмотрены нами в предыдущих главах. Однако в данной главе капитал интересует нас не как некоторая философская или общественно-политическая категория, а как главный экономический фактор материального производства, как материальная субстанция, как субстрат, с помощью которого начинается и существует капиталистический способ производства. Поэтому мы постараемся игнорировать в нашем исследовании в этой главе второстепенные факторы непроизводственного характера, которые будут усложнять понимание проблемы, такие как политика, философия и т.п., а станем рассматривать предмет исследования как определенную математическую экономическую модель, очищенную от разного рода «шумов».

Как мы уже успели заметить, для того, чтобы капиталистическое производство имело возможность начать свой жизненный цикл, на рынке должно иметься в наличии два различных субъекта: один из них – мистер Х, должен обладать некоторыми средствами, с помощью которых можно начать процесс производства, второй – мистер Y, который не имеет таких средств, но имеет то, без чего данные средства не могут быть приведены в движение, т.е. он является обладателем и носителем труда. Итак, мистер Х – это владелец капитала, капиталист, а мистер Y – владелец труда, наемный рабочий. Что же должен сделать мистер Х для того, чтобы начать процесс материального производства? Во-первых, он должен приобрести на рынке различного рода оборудование и инструменты, которые

необходимы для производства данного рода, необходимо приобрести здания и сооружения для размещения оборудования и инструментов и других вещей, необходимо купить топливо, электроэнергию или другой вид энергии, без которых производство невозможно. В общем, капиталисту необходимо приобрести на рынке все то, что называется средствами производства. Во-вторых, капиталисту необходимо приобрести на рынке нечто, что приведет эти средства производства в движение и запустит производственный цикл, т.е. ему необходимо купить человеческий труд.

Средства производства сами по себе представляют собой некоторые продукты человеческой деятельности, т.е. средства производства содержат в себе овеществленный человеческий труд прошлых периодов, который был израсходован на их производство, а это означает, что средства производства как и всякие другие продукты человеческого труда, участвующие в процессе обмена, обладают стоимостью вполне определенной величины. В процессе производства являющимся для средств производства процессом их прямого потребления, средства производства постепенно теряют свою потребительную стоимость. Например, оборудование, здания и сооружения имеют свойство подвергаться физическому износу в процессе их потребления. Этот износ может носить как физический, так и моральный характер. Процесс износа характеризуется тем, что в его течении средства производства теряют свои первоначальные физические свойства, теряют функциональные способности. Так, например, детали механизмов и машин изнашиваются, что приводит к снижению их производительности. Однако процесс износа средств производства имеет определенную протяженность во времени, т.е. потеря функциональных способностей и производительности не происходит моментально, а занимает определенный промежуток времени, иногда достаточно длительный, во всяком случае, более длительный, чем продолжительность одного производственного цикла. Следует заметить, что если некоторые товары, некоторые вещи, теряют в процессе потребления часть своих первоначальных свойств из-за процесса износа, то снижается и их потребительная стоимость, а, следовательно, снижается и их первоначальная стоимость. Для данного конкретного случая это означает, что в процессе производства средства производства теряют свою стоимость. Но стоимость товаров не может исчезать бесследно, также, как она не может появляться ниоткуда. Это же предполагал и К.Маркс: «Средства же производства не утрачивают своей стоимости одновременно со своей потребительной стоимостью, так как вследствие процесса труда они утрачивают первоначальную форму своей потребительной стоимости в действительности только затем, чтобы в продукте приобрести форму другой потребительной стоимости. Но как ни важно для стоимости существовать в виде какой-либо потребительной стоимости, для неё, как



показывает метаморфоз товаров, безразлично, в какой потребительной стоимости она существует. Из этого следует, что в процессе труда стоимость переходит со средств производства на продукт лишь в той мере, в какой средства производства вместе со своей самостоятельной потребительной стоимостью утрачивают и свою меновую стоимость. Они передают продукту только ту стоимость, которую они утрачивают как средства производства».<sup>1</sup> Стоимость товара – это овеществленный в произведенном продукте человеческий труд, человеческая кинетическая энергия, а согласно закону сохранения и превращения энергии мы можем утверждать, что энергия неуничтожима, она никуда не исчезает, а лишь может только переходить из одного в другое свое состояние, превращаться в другой вид энергии. В процессе производства потенциальная энергия средств производства превращается в кинетическую и эта кинетическая энергия изменяет определенным образом материю, составляющую предмет труда, превращая его в продукт товарного производства, и эта кинетическая энергия средств производства, в конечном итоге, превращается во внутреннюю потенциальную энергию произведенного товара. Таким образом, в процессе производства средства производства теряют часть своей стоимости, и эта стоимость, определенно, переносится на вновь создаваемый продукт, т.е. стоимость средств производства, потерянная в процессе производства, составляет часть стоимости нового продукта. «Лишь постольку, поскольку средства производства во время процесса труда утрачивают стоимость, существовавшую в форме старых потребительных стоимостей этих средств производства они переносят стоимость на новую форму продукта»<sup>2</sup>.

Многие экономисты ошибочно полагают, что в процессе производства именно средства производства имеют особенную способность создавать новую стоимость, т.е. прибавочную стоимость. Это заблуждение - приписывание внутренним особенностям капитала этого чудесного свойства, приводит к полному отрицанию эксплуататорской сущности капитализма, что как мы уже знаем, само по себе, противоречит объективным экономическим законам об эксплуататорской сущности любого экономического способа производства, и, что еще ужаснее, противоречит закону сохранения и превращения энергии, что совсем уже придает этому заблуждению характер лженаучного предположения. Вновь создаваемая стоимость, а вместе с ней и прибавочная стоимость как воплощение живого человеческого труда, не может возникнуть из неживой материи средств производства. Средства производства не могут перенести на вновь создаваемый продукт большее количество энергии, чем содержится в них самих. Это противоречило бы всем современным знаниям о мироздании. Прошлый человеческий труд, заключенный в

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 214

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 217

средствах производства, не может создавать никакой новой добавочной стоимости в силу того обстоятельства, что энергия не может возрастать сама по себе без дополнительного источника энергии, коим не может являться сам для себя прошлый или уже овеществленный труд. «Отсюда с полной ясностью видно, что средство производства никогда не отдает продукту большей стоимости, чем оно утрачивает в процессе труда вследствие уничтожения своей собственной потребительной стоимости».<sup>1</sup> Итак, стоимость средств производства, приобретенных капиталистом на рынке переносится постепенно в процессе производства на вновь созданный продукт. Если бы этого не происходило, то после того, как в процессе производства из-за износа исчезнет последняя единица потребительной стоимости средств производства, стоимость последних исчезла бы безвозвратно, и часть капитала, расходуемая на приобретение средств производства не восполнилась бы и следующий цикл производства невозможно было бы начать. Такое невероятное предположение, когда часть капитала, расходуемая на покупку средств производства не возмещается, противоречит, во-первых, закону сохранения и превращения энергии, ибо стоимость средств производства есть не что иное, как материальное воплощение потенциальной человеческой энергии их создавшей, т.е. есть овеществленный человеческий труд, а энергия не может исчезнуть в никуда и взяться ниоткуда, она лишь может изменить свой вид или форму своего существования; во-вторых, это противоречит элементарной человеческой логике и экономическим принципам. Никакого капиталиста никогда не прельстит альтруистическая перспектива полной потери части своего капитала без какой-либо компенсации.

В силу изложенного в двух предыдущих абзацах следует сделать вывод, что стоимость средств производства не возрастает в процессе труда количественно, т.е. она является постоянной. Средства производства переносят на новый продукт ровно столько своей стоимости, сколько они сами утрачивают в процессе производства в силу физического износа. Поэтому, часть капитала, расходуемую на приобретение средств производства, согласно теории К.Маркса, следует называть постоянной, или, короче, постоянным капиталом. «Итак, та часть капитала, которая превращается в средства производства, т.е. в сырой материал, вспомогательные материалы и средства труда, в процессе производства не изменяет величины своей стоимости. Поэтому я называю её постоянной частью капитала, или, короче, постоянным капиталом».<sup>2</sup> Для того чтобы начать процесс производства капиталисту необходимо не только купить средства производства, но он должен еще и купить труд, который приведет эти средства производства в движение, т.е. нанять рабочих. Без

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 215

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 220

труда, без его соединения со средствами производства невозможен никакой процесс производства. Труд, в его живой форме – есть кинетическая человеческая энергия, которая приводит в движение потенциальную энергию, заключенную в средствах производства. В процессе производства труд начинает выполнять множество функций, т.е. становится мультифункциональным. Во-первых, как мы уже отмечали, он приводит в движение средства производства, дает им живительный импульс. «Как такая производительная деятельность – прядение, ткачество, ковка, – труд одним своим прикосновением воскрешает средства производства из мертвых; одушевляя эти средства производства, он превращает их в факторы процесса труда и соединяется с ними в продукты».<sup>1</sup> Во-вторых, труд является тем мистическим инструментом, который и переносит стоимость средств производства на новый продукт. Каким же образом происходит этот процесс? Маркс прекрасно раскрывает подробности этого явления. Он логично доказывает, что труд превращает пряжу в ткань, труд кузнеца превращает железо в плуг, т.е. труд меняет потребительную стоимость средств производства, превращая их в новую потребительную стоимость нового продукта. С помощью труда здания, сооружения, оборудование превращаются в элементы производства. В процессе производства при превращении потребительных стоимостей средств производства в новый продукт, в новую потребительную стоимость, стоимость самих средств производства автоматически переносится на стоимость нового продукта. Как мы можем заметить, труд играет в этом процессе особую роль. «Следовательно, рабочий сохраняет стоимости потребленных средств производства или переносит их на продукт как составные части стоимости последнего не путем присоединения своего труда вообще, а вследствие особого полезного характера, вследствие специфически производительной формы этого присоединенного труда».<sup>2</sup> Однако нельзя согласиться с Марксом, утверждавшим, что: «он (рабочий), присоединяет ее (стоимость средств производства) своим трудом не поскольку последний есть труд прядения или столярный труд, а поскольку он – абстрактный, общественный труд вообще, и определенную величину стоимости он присоединяет не потому, что его труд имеет особое полезное содержание, а потому, что он продолжается в течение определенного времени».<sup>3</sup> Данное утверждение вызывает только недоумение. Хотя Маркс и пытается аргументировать свое утверждение тем, что если рабочий сменит свою профессию, то все равно в течение рабочего времени рабочий будет присоединять стоимость средств производства к новому продукту, т.е. это присоединение, по мнению Маркса, не зависит от конкретной формы труда. Ошибочность

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 211

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 211

<sup>3</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 211

этого утверждения очевидна. Именно конкретный труд способен перевоплощать старую потребительную стоимость средств производства в новую потребительную стоимость вновь создаваемого продукта. Только ткачеством можно превратить пряжу в ткань, только портняжеством можно превратить ткань в костюм. Сколько бы пекарь не стоял у печи, он не сможет преобразовать потребительную стоимость кузнеческих мехов, молота и наковальни в подкову, поскольку этим занимается кузнец. Мало того, в процессе преобразования потребительной стоимости средств производства и переноса их стоимости на новый продукт человеческий труд может не участвовать вообще. Ни абстрактный, ни конкретный. В процессе производства человека могут заменять машины или животные. Например, в полностью механизированном и роботизированном конвейерном производстве человеческий труд полностью вытесняется машинами и функцию переноса стоимости средств производства на новый продукт выполняют сами средства производства. С таким парадоксом мы сталкиваемся и в самых простейших видах хозяйства. Например, обычный мельничный ослик точно также как и рабочий, и точно также как и машины способен перенести стоимость мельничного жернова на стоимость муки. А все это означает только одно – только лишь конкретный труд, т.е. именно конкретные специфические операции и их последовательность способны переносить стоимость средств производства на вновь создаваемый продукт. Абстрактный труд, как простое количественное измерение затрат человеческой энергии не может выполнять этой функции, поскольку он обезличен. Кроме того, переносимая стоимость средств производства прямо не зависит от количества затраченного труда, а зависит от конкретной формы этого самого труда. Удивительно, но К.Маркс сам утверждал то же самое: «Если бы специфический труд не был прядением, то он не превратил бы хлопок в пряжу, следовательно, и стоимости хлопка и веретен не перенес бы на пряжу».<sup>1</sup> Но затем Маркс забывает это свое утверждение и начинает противоречить сам себе. Рассмотрев все вышеизложенное, мы можем сделать вывод, что не только человеческий труд переносит стоимость средств производства на новый продукт, вернее не столько труд, сколько специфические операции и манипуляции со средствами производства в процессе самого производства позволяют сделать это. Конкретный человеческий труд – это есть просто одна из форм выполнения этих операций и манипуляций, т.е. человеческий труд как фактор процесса производства обладает такой способностью переносить стоимость средств производства на стоимость нового продукта.

В-третьих, рабочий своим трудом создает новую стоимость. «В то время как труд благодаря его целесообразной форме переносит стоимость

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 211

средств производства на продукты и тем самым сохраняет ее, каждый момент его движения создает добавочную стоимость, новую стоимость».<sup>1</sup> Мы знаем уже этот механизм как человеческий труд производит в каждый момент времени стоимость, превышающую стоимость самого человеческого труда, затраченного в этот момент времени, т.е. мы знаем, что человеческий труд производит прибавочную стоимость. Эта прибавочная стоимость образует избыток стоимости продукта над стоимостью элементов, потребленных для образования продукта, т.е. над стоимостью средств производства и рабочей силы».<sup>2</sup> Форма труда, создающего прибавочную стоимость носит абстрактный характер, ибо стоимость создается абстрактным трудом. Стоимость труда прямо пропорционально зависит от количества затраченного труда, не зависимо от его конкретной формы, т.е. стоимость определяется затратами абстрактного труда. Абстрактный труд в процессе производства, кроме эквивалента своей стоимости, создает, еще и прибавочную стоимость, т.е. часть капитала, расходуемая на покупку человеческого труда, имеет тенденцию к возрастанию. Это обусловлено природной способностью человеческого труда создавать прибавочную стоимость. По той причине, что стоимость той части капитала, расходуемой на покупку труда в процессе производства возрастает, К.Маркс назвал ее переменным капиталом. «Та часть капитала, которая превращена в рабочую силу, в процессе производства изменяет свою стоимость. Она воспроизводит свой собственный эквивалент и сверх того избыток, прибавочную стоимость, которая, в свою очередь, может изменяться, быть больше или меньше. Из постоянной величины эта часть капитала непрерывно превращается в переменную. Поэтому я называю ее переменной частью капитала, или, короче, переменным капиталом».<sup>3</sup>

Итак, марксистская теория политической экономии провозглашает в своей доктрине о капитале теорию деления капитала на постоянный капитал и переменный капитал. Постоянный капитал Маркс обозначает латинской буквой *C*, а переменный капитал латинской буквой *V*. Данная теория требует более внимательного и детального рассмотрения, особенно, в отношении времени понесенных затрат и времени их возмещения.

Первая часть затрат, т.е. постоянный капитал, авансируется капиталистом на покупку средств производства. Средства производства, как мы знаем, теряют свою потребительную стоимость постепенно, частями, а значит, стоимость средств производства, т.е. стоимость постоянного капитала, возмещается относительно длительный период времени, во всяком случае, превышающий по продолжительности период

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 219

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 220

<sup>3</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 220

превращения сырья в готовый продукт, т.е. период возмещения стоимости постоянного капитала гораздо более длителен, чем период от покупки сырья и до реализации готового продукта, созданного из этого самого сырья. Это означает, что мы сталкиваемся с тем фактом, что капиталист в процессе одного производственного цикла возмещает не полную стоимость постоянного капитала, а только лишь ее часть.

С возмещением стоимости переменного капитала дело обстоит несколько иначе. Здесь мы сталкиваемся с особой спецификой данного рода затрат. Вопреки теории Маркса, полагавшего, что капиталист приобретает на рынке рабочую силу, мы считаем, что капиталист приобретает товар другого рода, а именно, он приобретает труд наемных рабочих. Это обстоятельство кажется нам неоспоримым, ибо именно труд, в конечном итоге, является фактором производства и целью капиталиста, а не эфемерная рабочая сила. Потребление рабочей силы и есть труд! И подменяя одно понятие другим, мы лишь отдаляем себя от понимания истинного положения вещей. Именно ошибочное предположение о существовании специфического товара – рабочей силы и привело Маркса к другому его заблуждению – к предположению о существовании переменного капитала. Попробуем доказать это наше утверждение при помощи анализа временных аспектов покупки труда наемных рабочих. Капиталист приобретает труд наемных рабочих непосредственно перед началом процесса производства, но он не расплачивается с рабочими до завершения этого процесса, т.е. фактически акт купли-продажи труда совершается без движения денег, т.е. без оплаты. На эту особенность указывал и сам К.Маркс: «везде рабочий авансирует капиталисту потребительную стоимость своей рабочей силы, он предоставляет покупателю свою рабочую силу раньше, чем последний уплатил ее цену, одним словом – везде рабочий кредитует капиталиста».<sup>1</sup> Действительно, рабочий получает вознаграждение за свой затраченный труд лишь только после того, как его труд был реально затрачен. Это существует повсеместно, за редкими исключениями. Таким образом, капиталисту нет необходимости перед началом производственного цикла делить свой собственный капитал на постоянный и переменный, т.е. все имеющиеся у него денежные средства капиталист тратит только на приобретение средств производства. Оплата труда рабочего произойдет лишь после полного завершения производственного цикла, т.е. после реализации (продажи) произведенного продукта. Ни один капиталист не оплатит рабочему его труд раньше, чем этот труд создаст новый продукт и этот продукт будет реализован. Стоимость реализованной продукции включает в себя стоимость затраченных средств производства, стоимость труда и прибавочную стоимость. Причем эквивалент стоимости труда и

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 185

прибавочная стоимость, т.е. вновь созданная стоимость создается трудом наемного рабочего. Таким образом, капиталист оплачивает рабочему затраты его труда из той части стоимости созданного продукта, произведенной самим же рабочим! А это означает, что наемный рабочий сам создает средства для оплаты затрат собственного же труда. Это обстоятельство полностью исключает необходимость в так называемом переменном капитале. Капиталисту незачем иметь средства для оплаты труда рабочих, потому как рабочие сами создают эти средства в процессе производства. А раз нет никакой логической необходимости в существовании переменного капитала, значит, не существует и деления капитала на переменный и постоянный.

Допустим, что некий предприниматель решил начать производство обуви. Начальный капитал его составляет 810 тысяч долларов. На 800 тысяч долларов он купил средства производства. В месяц в процессе производства затрачивается 20 тысяч долларов стоимости этих средств производства. Значит ежемесячные затраты так называемого постоянного капитала составляют 20 тысяч долларов. Для выплаты заработной платы рабочим капиталист решил отложить 10 тысяч долларов. К концу месяца выручка от реализации произведенной продукции составила 40 тысяч долларов. Из них 20 тысяч долларов пойдет на амортизацию использованных средств производства, 10 тысяч на выплату заработной платы и 10 тысяч составят прибыль капиталиста. Таким образом, 10 тысяч долларов, которые капиталист отложил на заработную плату в начале производственного цикла оказались невостребованными. Если бы капиталист потратил эти 10 тысяч на покупку дополнительных средств производства, то он смог бы произвести на 1,25% больше продукции и получить на 1,25% больше прибыли. Таким образом, создание некоего резервного фонда перед производственным циклом для оплаты труда рабочих является абсолютно неэффективным и нелогичным.

Допустим теперь, что продолжительность производственного цикла превышает по длительности период между выплатами заработной платы. Например, срок строительства здания может превышать несколько месяцев, а заработную плату следует выплачивать ежемесячно, т.е. конечный продукт будет реализован через несколько месяцев, тогда как заработную плату за этот период надо будет выплатить несколько раз. Что должен предпринять капиталист? Во-первых, заработную плату можно выплачивать из средств заказчика строительства здания, которые он будет выплачивать по мере окончания этапов работ, т.е. не реже, чем раз в месяц. Кроме того, перед началом работ можно попросить у заказчика предоплату. Во-вторых, капиталист может пользоваться для выплаты заработной платы заемными средствами, взятыми в банке, т.е. капиталист не имеет острой необходимости иметь заранее сформированный из собственного капитала фонд заработной платы, т.к. он успешно может

пользоваться для этих целей другими сторонними источниками средств. Таким образом, даже в случае значительного превышения срока производственного цикла над сроками выплаты заработной платы не существует никакой обоснованной необходимости для существования переменного капитала, а значит, такого понятия как переменный капитал не существует. Это понятие является одной из ошибок теории Маркса о капитале. Кредитные средства, полученные капиталистом в аренду у банка, не являются его собственными средствами, это не его деньги. Он возвращает их через некоторое время, реализовав свою продукцию.

Итак, капитал не имеет такой особенности как деление на постоянный капитал и переменный капитал. Весь капитал, имеющийся в обороте, является постоянным капиталом, ибо капитал – есть частная форма собственности на средства производства, которая дает их владельцу особую возможность к эксплуатации наемного труда. Дифференцирование Марксом капитала на постоянный и переменный создавало иллюзию, будто бы постоянная часть капитала эксплуатирует его переменную часть, т.е. получается определенного рода тавтология, что капитал эксплуатирует капитал, т.е. эксплуатирует сам себя. Здесь Маркс вполне предсказуемо попадает в им самим же созданную логическую парадоксальную ловушку. Отсюда возникает абсолютно ошибочное парадигма Маркса о том, что капитал – есть самовозрастающая стоимость. Капитал не может возрасть сам по себе, это не заложено ни в его внутренней природе, ни в его функциональной структуре. Капитал – это овеществленный прошлый труд, т.е. уже «мертвый» труд, «мертвая» энергия. Живой человеческий труд – вот источник самовозрастающей стоимости. Просто это приращение стоимости, создаваемое живым человеческим трудом присваивается капиталистом. Капитал – это своего рода лицензия на право присвоения прибавочной стоимости, создаваемой трудом наемных рабочих. Но никогда капитал не сможет самовозрасть сам по себе, ибо единственная существующая в природе субстанция, обладающая способностью производить больше стоимости, чем обладает сама – это человеческий труд. Это есть выражение закона экономической энтропии. Только живой человеческий труд является в экономической системе той силой, которая способна выполнять функцию оптимизации управления энергетическими потоками, получаемыми извне этой самой экономической системы.

Итак, деления капитала на постоянный капитал и переменный капитал не существует. Если даже в реальной жизни мы и столкнемся с примерами так называемого «переменного» капитала, т.е. со случаями, когда капиталист авансирует рабочего перед выполнением работ, то это, скорее, будет единичными исключениями из правил. Такие случаи не типичны в нормальных экономических условиях и носят, скорее всего, исключительный и личностный характер.



### Показатели эффективности капиталистического производства.

После того, как мы рассмотрели капитал с разных сторон и изучили его основные свойства, мы можем провести анализ эффективности его использования в экономической системе.

Одним из важнейших показателей, в этом случае, является показатель нормы прибавочной стоимости. Норма капиталистической прибавочной стоимости исчисляется как отношение произведенной прибавочной стоимости к стоимости затраченного наемного труда. В главе V «Рождение капитала. Превращение труда в товар» мы рассматривали пример, где капиталист покупает на рынке труда 1825 ккал труда, а стоимость труда при этом составляет 26 645 кал. Величина прибавочной стоимости будет равняться разнице между величиной вновь созданной стоимости равной 1825 ккал и стоимостью труда равной 26645 кал, т.е. равна 1798355 кал. При этом, норма прибавочной стоимости составит, в этом случае, величину равную отношению  $\frac{1798355}{26645} * 100\% = 6749,3\%$ . Данный

показатель лишь опосредованно отражает эффективность использования капитала, т.к. в данной формуле учитываются лишь прямые затраты живого человеческого труда и не учитываются затраты капитала как носителя стоимости, овеществленного в средствах производства прошлого труда. Для вычисления истинной эффективности использования капитала следует использовать формулу нормы эффективности капиталовложений. Поскольку человеческий труд является товаром, то его стоимость можно выразить в денежном эквиваленте, точно так же как и величину прибавочной стоимости можно выразить в денежных единицах. Допустим, что 1 ккал живого человеческого труда создает 1 доллар стоимости, тогда норма эффективности капиталовложений будет вычисляться как отношение прибавочной стоимости к затратам капитала, выраженное в процентах. В нашем примере, если допустить, что затраты капитала составили 1000 долларов, норма эффективности использования капиталовложений будет равна  $\frac{\$1798}{\$1000} * 100\% = 179,8\%$ . Этот показатель

указывает на то обстоятельство, что 100 долларов потраченного капитала приносят его собственнику 179,8 долларов прибавочной стоимости. Экономически и математически норма эффективности капиталовложений определяет эффективность или отдачу единицы потраченного капитала. Как уже неоднократно упоминалось, капитал – это застывший прошлый человеческий труд, который можно выразить в единицах этого самого труда, т.е. в единицах энергии – в килокалориях. Таким образом, норма эффективности капиталовложений для нашего примера будет равна  $\frac{1798\text{ккал}}{1000\text{ккал}} * 100\% = 179,8\%$ . С точки зрения физики данный показатель

отражает эффективность использования внутренней энергии средств производства для увеличения внутренней энергии произведенного продукта.

Итак, если принять, что  $m$  – прибавочная стоимость,  $L$  – стоимость труда,  $K$  – затраты капитала, то формула нормы прибавочной стоимости будет выглядеть следующим образом:

$$m' = \frac{m}{L} * 100\% ,$$

а формула нормы эффективности капиталовложений следующим образом:

$$K' = \frac{m}{K} * 100\%$$

Эти две формулы вполне адекватно и объективно отражают эффективность использования двух важнейших факторов капиталистического производства: наемного труда и капитала. Эти два показателя являются самыми важными для анализа индустриальных типов производства.

## **ГЛАВА X. РАЗЛИЧНЫЕ СПОСОБЫ ПРОИЗВОДСТВА ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ.**

### **10.1. Производство абсолютной прибавочной стоимости.**

Мы уже рассматривали принципиальную схему работы механизма производства прибавочной стоимости при капитализме, но не рассматривали еще функциональной схемы работы данного механизма, т.е. не ознакомились с деталями множества процессов, происходящих при осуществлении его работы. В этой главе мы детально рассмотрим различные способы, или, вернее различного рода стратегии, которые используются капиталистами для получения и увеличения прибавочной стоимости. Таких способов существует множество, но все они являются производными от трех основных способов. Самым первым и самым старым является способ производства абсолютной прибавочной стоимости. Понятие этого вида прибавочной стоимости впервые в экономической науке ввел К.Маркс. Абсолютная прибавочная стоимость является основным понятием категории прибавочной стоимости, основой основ для понимания процессов производства прибавочной стоимости вообще. И из-за этой своей исключительности абсолютная прибавочная стоимость была и остается важнейшим предметом изучения в политической экономии.

Каждый капиталист-предприниматель, побуждаемый естественным экономическим стремлением к повышению получаемой прибавочной стоимости, сталкивается с проблемой необходимости увеличения вовлечения в процесс производства большей массы наемного труда. На начальных этапах развития капиталистического способа производства, когда индустриальный технический уровень не был еще достаточно высоким, когда машины еще не получили массового и широкого применения в производстве эта проблема решалась довольно просто и банально при помощи увеличения продолжительности рабочего дня. Зависимость величины прибавочной стоимости от продолжительности рабочего дня была всесторонне исследована К.Марксом в VIII главе «Капитала». Зависимость эта прямо пропорциональна. Чем продолжительнее рабочее время, тем большую прибавочную стоимость сможет произвести рабочий.

В основе марксистского учения об абсолютной прибавочной стоимости положена концепция о делении рабочего времени на необходимое рабочее время и прибавочной рабочее время. Необходимое рабочее время К.Маркс определял как часть рабочего дня, в течение которого рабочий создает эквивалент стоимости собственной рабочей силы, или, вернее, стоимости труда, затраченного в течение всего рабочего дня. Прибавочное рабочее время – это часть рабочего дня, в течение которого рабочий создает своим трудом стоимость, превышающую

стоимость его дневного труда, т.е. создает прибавочную стоимость. Согласно марксистской теории получается, что рабочий день делится на две части его составляющие. Продолжительность рабочего дня – величина не постоянная и гибкая, она может изменяться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения, т.е. капиталист имеет возможность влиять на данную величину как ему заблагорассудится. Увеличивая продолжительность рабочего дня, согласно теории Маркса, капиталист увеличивает продолжительность прибавочного рабочего времени, а значит, увеличивает массу прибавочной стоимости. С такой марксистской трактовкой невозможно не согласиться, все выглядит вполне разумно и логично. Однако, Маркс, в своем исследовании допускает одну грубую ошибку, считая, что при увеличении продолжительности рабочего дня увеличивается только лишь продолжительность прибавочного рабочего времени, а длительность необходимого рабочего времени не претерпевает изменений. То есть Маркс считал, что если, допустим, увеличить рабочий день на 2 часа, то в течение этих двух часов рабочий будет создавать исключительно чистую прибавочную стоимость. И эту прибавочную стоимость, полученную в результате увеличения продолжительности рабочего дня, Маркс называет *абсолютной прибавочной стоимостью*. «Прибавочную стоимость, производимую путем удлинения рабочего дня, я называю абсолютной прибавочной стоимостью»<sup>1</sup>, - писал он. Правильная и весьма удачная с точки зрения научной обоснованности формулировка. Однако ее нельзя оставить без некоторых исправлений, в которых она весьма нуждается. Необходимо исправить ошибку К.Маркса, считавшего, что удлинение рабочего дня влияет на величину нормы прибавочной стоимости. Кроме того, принцип деления рабочего дня на необходимое и прибавочное рабочее время я считаю не вполне корректным и применимым о чем мы говорили в главе IV «Труд и прибавочная стоимость».

Рассмотрим пример, приведенный К.Марксом в «Капитале» в главе VIII «Рабочий день»:

«Предположим, что линия а\_\_\_\_\_в изображает продолжительность, или длину, необходимого рабочего времени, равную, скажем, 6 часам. Смотря по тому, будет ли продолжен труд за пределы ав на 1, 3, 6 часов и т.д., мы получим 3 различные линии:

Рабочий день I

а\_\_\_\_\_в\_\_с

Рабочий день II

а\_\_\_\_\_в\_\_\_\_\_с

Рабочий день III

а\_\_\_\_\_в\_\_\_\_\_с,

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 325

изображающие три различные рабочие дня в 7, 9 и 12 часов. Линия  $ws$ , служащая продолжением линии  $aw$ , изображает длину прибавочного труда. Так как рабочий день =  $aw + ws$ , или  $as$ , то он изменяется вместе с переменной величиной  $ws$ . Так как  $aw$  есть величина данная, то отношение  $ws$  к  $aw$  всегда может быть измерено. В рабочем дне I оно составляет  $1/6$ , в рабочем дне II –  $3/6$  и в рабочем дне III –  $6/6$ . Так как, далее, отношение  $\frac{\text{прибавочноерабочеевремя}}{\text{необходимоерабочеевремя}}$  определяет норму прибавочной стоимости, то

последняя дана, если известно отношение этих линий. Она составляет соответственно  $16\frac{2}{3}\%$ ,  $50\%$  и  $100\%$ .<sup>1</sup> Разберем данный пример более детально. Если до увеличения продолжительности рабочий день составлял 7 часов, то при этом положении вещей 6 часов хватало для того, чтобы оплатить рабочему его семичасовой труд. При увеличении рабочего дня до 9 часов капиталист должен будет оплачивать уже не семичасовой, а девятичасовой труд! То есть, вопреки мнению Маркса о том, что линия  $aw$  – есть величина данная, этот отрезок неизбежно увеличится с 7 часов до  $7\frac{5}{7}$  часа, а отрезок  $ws$  увеличится не до 3-х часов, как предполагал Маркс, а лишь до  $1\frac{2}{7}$  часа. Таким образом, простое увеличение продолжительности рабочего дня никаким образом не увеличивает нормы прибавочной стоимости, ибо каждый дополнительный час человеческого труда требует дополнительной оплаты. Для того, чтобы отрезок  $aw$  в соответствие с доктриной Маркса оставался неизменным, должны произойти такие изменения в оплате человеческого труда, которые полностью изменят величину стоимости единицы человеческого труда, что уже само по себе является нарушением чистоты научного эксперимента и нарушает марксистский принцип научного анализа, именуемый как «при прочих равных условиях», а кроме того, нарушает закон стоимости.

Итак, при простом удлинении продолжительности рабочего дня капиталист никаким образом не выигрывает ни в эффективности использования труда, ни в эффективности использования капитала, но он все равно получает большую массу прибавочной стоимости в день, чем до этого. Удлиняя рабочий день капиталист вынужден затрачивать больший по размеру капитал, выражающийся в виде дополнительных затрат на возмещение износа средств производства и дополнительных затрат на дополнительное количество сырья. Однако, при этом капиталист получает большую массу прибавочной стоимости в день. Как видно из нашего анализа, абсолютная прибавочная стоимость никаким образом не влияет на изменение нормы прибавочной стоимости. Как ни удлиняй или ни сокращай рабочий день – это никаким образом не отражается на эффективности использования труда или капитала.

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 242

Кроме того, концепция Маркса о разделении рабочего дня на необходимое рабочее время и прибавочное рабочее время не выдерживает испытания методом «от обратного». Допустим, что в какой-либо стране или на какой-либо фабрике, не суть важно какой, чисто абстрактной производственной единице, продолжительность рабочего дня равна 8 часов. При этом необходимое рабочее время составляет 4 часа, а прибавочное рабочее время, соответственно, тоже 4 часа. Следуя теории Маркса, в течение первых четырех часов рабочий создает эквивалент стоимости собственной рабочей силы, а в течение вторых четырех часов – прибавочную стоимость. Теперь допустим, что в результате каких-то экономических или административных преобразований или в силу других обстоятельств продолжительность рабочего дня в этой производственной единице сократилось до 4-х часов. Теперь, если верить Марксу, капиталист не получит никакой прибавочной стоимости, ибо в течение 4-х часов рабочий создает лишь эквивалент стоимости собственной рабочей силы. А если рабочий день сократится еще больше, то капиталист и вовсе будет иметь убытки. Однако посмотрим на эту проблему с другой стороны. При сокращении рабочего дня наполовину, при неизменившихся условиях труда и производства, наполовину сокращается и потребление труда и капитала, т.е. теперь рабочий день автоматически делится на две равные части: 2 часа необходимого рабочего времени и 2 часа прибавочного рабочего времени, т.к. неоспоримо, что при четырехчасовом рабочем дне потребляется вдвое меньше сырья, вдвое меньше износ оборудования, вдвое меньше требуется затрат человеческой энергии, чем при восьмичасовом рабочем дне. Даже при сокращении рабочего дня до одной секунды, рабочий день разделится на полсекунды необходимого рабочего времени и полсекунды прибавочного рабочего времени. Этот факт говорит о том, что наемный рабочий своим трудом создает эквивалент своего труда и прибавочную стоимость в каждый момент времени, каждое мгновение пока длится процесс труда, каждую долю секунды. В любой, даже самый ничтожный момент времени труд рабочего распадается на необходимый и прибавочный труд, что означает, что не существует деления целого единого рабочего дня на две части: необходимое и прибавочное рабочее время. Если бы таковое деление имело место, то мы столкнулись бы с абсурдной ситуацией, когда любой капиталист-предприниматель может ошибочно рассуждать следующим образом: «Вот эта партия товара была создана в первые четыре часа рабочего дня, а значит – это есть возмещение стоимости потраченного мною капитала и затрат наемного труда, а вторая партия, созданная в последние 4 часа рабочего дня – это есть моя прибавочная стоимость. Если я сначала продам вторую партию товара, то я получу свою прибыль, а, продав затем первую партию товара, я возмещу свои затраты. Но могу поступить и наоборот...» Необходимо всегда иметь в виду, что каждый

товар, каждая его единица являются носителями стоимости, а вместе с тем, и носителями прибавочной стоимости вне всякой зависимости от того в какой час рабочего дня они были произведены.

Марксистская концепция деления рабочего дня на две части: необходимое рабочее время и прибавочное рабочее время, очень сильно напоминает теорию Сениора о последнем часе. Сениор предполагал, что рабочий создает прибавочную стоимость в последний час рабочего дня. Маркс решительно и беспощадно раскритиковал данную теорию, причем в весьма бестактной форме, хотя для меня эта теория ничем не хуже и не лучше марксистской, которая настолько похожа на теорию Сениора как родная сестра, что ее смело можно назвать теорией Маркса «о последних четырех часах»! Разница только лишь в количестве часов, а во всем остальном и теория Сениора и теория Маркса абсолютно идентичны. Теория Маркса рассыпается на куски под давлением тех же доводов, которыми Маркс громил теорию Сениора. Маркс собственными же руками создал основу для критики своей собственной же теории.

Однако остается открытым вопрос: «Если рабочий день не разделяется на необходимое и прибавочное рабочее время, то каким же образом при капиталистическом способе производства создается прибавочная стоимость?» Попробуем рассмотреть данную проблему. Допустим, что некий капиталист нанял рабочего для производства товаров. Рабочий создает в течение одного часа одну единицу товара. Стоимость каждой единицы товара определяется суммой стоимости капитала, затраченного на ее производство и затратами живого человеческого труда рабочего. Из предыдущих глав мы уже знаем, что рабочий своим трудом создает больше стоимости, чем имеет стоимость его собственный труд. Этот факт нам уже известен, мы его рассматривали детально и знаем, что он обусловлен тем обстоятельством, что энергетическая ценность продуктов питания, стоимость которых и определяет часть стоимости труда, гораздо выше самой стоимости этих продуктов питания, т.е. выше, чем энергозатраты на производство продуктов питания. Разница стоимостей товаров, создаваемых трудом рабочего, и, собственно, стоимостью самого труда, потраченного на производство этих товаров, и есть прибавочная стоимость. Абсолютная прибавочная стоимость, которая, как полагал Маркс, создается путем удлинения рабочего дня, на самом деле, создается путем вовлечения в процесс производства большего количества человеческого труда. Увеличение же продолжительности рабочего дня – есть всего лишь один из способов такого вовлечения, но никак не является единственным из них. Например, если удлинить рабочий день в полтора раза, то мы вовлечем в процесс производства в полтора раза больше человеческого труда, а значит, мы добьемся того, что повысится масса прибавочной стоимости, производимой в течение рабочего дня, тоже в полтора раза.

Как альтернативный способ удлинению продолжительности рабочего дня мы можем использовать способ введения рабочих смен. Так если на производстве будут трудиться не одна смена рабочих по 8 часов, а две смены по 8 часов в день, то мы увеличим вовлечение труда в процесс производства вдвое. Таким образом, абсолютной прибавочной стоимостью следует называть прибавочную стоимость, полученную вследствие вовлечения в процесс материального производства большего количества труда путем увеличения продолжительности использования капитала в течение дня.

Увеличение продолжительности рабочего дня имеет особенность неизбежно наталкиваться на различного рода пределы. Во-первых, в сутках, в пределах которых может протекать рабочий день, всего 24 часа. Это первый предел физического характера, с которым сталкивается процесс удлинения рабочего дня. Кроме того, рабочему, после затрат труда необходимо время на восстановление потраченных в процессе производства жизненных сил, т.е. рабочий день для одного рабочего должен быть существенно ниже 24 часов. На ранних стадиях развития материального производства, в том числе и капиталистического, эксплуататорские классы пытались максимально увеличить время использования человеческого труда в пределах суток. Иногда продолжительность рабочего дня для одного рабочего достигала 16, а временами и 18 часов в сутки. Но увеличивать рабочий день далее этого предела невозможно, т.к. человеческий организм имеет ограниченные возможности работы без восстановления и имеет определенные пределы по восстановлению, не соблюдая которые, можно привести человеческий организм к крайней границе истощения и даже к гибели. На заре развития капитализма методы удлинения рабочего дня были весьма суровыми. Условия жизни рабочих были наитяжелейшими. Вот как об этом писал Маркс: «Но при своём безграничном слепом стремлении, при своей волчьей жадности к прибавочному труду капитал опрокидывает не только моральные, но и чисто физические максимальные пределы рабочего дня. Он узурпирует время, необходимое для роста, развития и здорового сохранения тела. Он похищает время, которое необходимо рабочему для того, чтобы пользоваться свежим воздухом и солнечным светом. Он урезывает время на еду и по возможности включает его в самый процесс производства, так что пища даётся рабочему как простому средству производства, подобно тому как паровому котлу даётся уголь и машинам — сало или масло. Здоровый сон, необходимый для восстановления, обновления и освежения жизненной силы, капитал сводит к стольким часам оцепенения, сколько безусловно необходимо для того, чтобы оживить абсолютно истощённый организм. Таким образом, не нормальное сохранение рабочей силы определяет здесь границы рабочего дня, а наоборот, возможно большая ежедневная затрата рабочей силы, как бы



болезненно насильственна и мучительна она ни была, ставит границы для отдыха рабочего. Капитал не спрашивает о продолжительности жизни рабочей силы. Интересует его единственно тот максимум рабочей силы, который можно привести в движение в течение рабочего дня. Он достигает этой цели сокращением жизни рабочей силы, подобно тому как жадный сельский хозяин достигает повышения доходности земли посредством расхищения плодородия почвы.

Таким образом, капиталистическое производство, являющееся по существу производством прибавочной стоимости, всасыванием прибавочного труда, посредством удлинения рабочего дня ведёт не только к захирению человеческой рабочей силы, у которой отнимаются нормальные моральные и физические условия развития и деятельности. Оно ведёт к преждевременному истощению и уничтожению самой рабочей силы».<sup>1</sup>

Рабочему всегда необходим тот временной минимальный отдых, в течение которого он мог бы восстанавливать потраченную энергию. Кроме того, рабочий должен иметь возможность удовлетворять свои потребности интеллектуального характера, объем которых определяется общей степенью развития технического и культурного уровня в данном обществе. Для удовлетворения данных дополнительных потребностей морального характера также необходимо некоторое время. Таким образом, проблема увеличения продолжительности рабочего дня для каждого отдельного индивидуума наталкивается на определенные границы, преодолеть которые практически невозможно. Безмерное стремление класса капиталистов к увеличению продолжительности рабочего дня наталкивается на яростное сопротивление рабочего класса.

Капиталист всячески стремится вовлечь в процесс производства большее количество труда, но неизбежно сталкивается с проблемой ограниченности продолжительности рабочего дня. Однако эту проблему удастся решить с помощью повышения интенсивности труда, т.е. повышением затрат человеческой энергии в единицу времени в производственном процессе. Повышение интенсивности труда в полтора раза дает точно такой же экономический эффект в повышении массы прибавочной стоимости как и увеличение продолжительности рабочего дня в полтора раза. В полтора раза больший труд, вовлеченный в процесс производства, но в прежних временных пределах производит в полтора раза большую стоимость, но и оплачивается в полтора раза больше. Поэтому, как правило, повышение интенсивности труда никаким образом не влияет на изменение нормы прибавочной стоимости, не влияет на норму эффективности использования капиталовложений. При повышении интенсивности труда рабочий создает больше единиц продукции, но при

---

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 275

этом он в равной мере потребляет больше капитала и в той же мере тратит больше своей мускульной энергии. Трудоемкость, или вернее, энергоемкость единицы продукции при этом не изменяется, а, следовательно, не изменяется и стоимость единицы продукции. Метод повышения интенсивности труда используется в индустриальной экономической системе очень широко. Особого и отдельного внимания по данной проблематике заслуживают научные разработки известного экономиста Фредрика Тейлора, изучавшего данный вопрос использования труда рабочих на капиталистических предприятиях очень глубоко и детально. В истории экономической науки навсегда останутся его печально известные работы по созданию «систем выжимания пота».<sup>1</sup>

Таким образом, столкнувшись однажды с проблемой определенной ограниченности возможностей увеличения продолжительности рабочего дня, капиталисты-предприниматели успешно разрешают вопрос увеличения количества вовлеченного в процесс производства труда путем повышения интенсивности труда наемных рабочих. Эффект от данного мероприятия получается тот же самый, что и от удлинения рабочего дня – масса прибавочной стоимости увеличивается, но норма прибавочной стоимости и норма эффективности использования капиталовложений остаются на прежнем уровне. В виду этого открывшегося обстоятельства можно сделать вывод, что прибавочная стоимость, полученная в результате повышения интенсивности труда – тоже есть абсолютная прибавочная стоимость. Это означает, что абсолютная прибавочная стоимость производится двумя путями – увеличением продолжительности рабочего дня и повышением интенсивности труда.

Однако повышение интенсивности труда также как и увеличение продолжительности рабочего дня сталкивается с определенными ограничительными рамками, в основе которых лежат ограничения физических возможностей человеческого организма. Множество медицинских и биохимических исследований наглядно доказывают, что человек может тратить в день строго ограниченное количество энергии, кроме того, он может тратить строго ограниченное количество энергии в единицу времени, скорость человеческой реакции, и скорость сокращения человеческих мышц тоже имеют свои определенные пределы. Постоянное

---

<sup>1</sup> Интересно, что появившись в свет в 1911 году книга Фредерика Тейлора уже в 1912 году была издана в России на русском языке, в 1913 году заклеена В.И. Лениным как «Научная» система выжимания пота», а в 1918 году рекомендована им же для внедрения: "...Учиться работать — эту задачу Советская власть должна поставить перед народом во всем ее объеме. Последнее слово капитализма в этом отношении, система Тейлора, — как и все прогрессы капитализма, — соединяет в себе утонченное зверство буржуазной эксплуатации и ряд богатейших научных завоеваний в деле анализа механических движений при труде, изгнания лишних и неловких движений, выработки правильнейших приемов работы, введения наилучших систем учета и контроля и т. д. Советская республика во что бы то ни стало должна перенять все ценное из завоеваний науки и техники в этой области.... Надо создать в России изучение и преподавание системы Тейлора, систематическое испытание и приспособление ее». Источник: «Отец научного менеджмента Ф. Тейлор и теория спортивного» <http://www.coach-s.narod.ru/sporting6.html>

и длительное превышение этих норм неизбежно приведет к необратимым изменениям в состоянии здоровья человека. Ни один человек не может длительный промежуток времени работать каждый день на максимальном пределе своих физических возможностей. Такое безжалостное потребление человеческой энергии неизбежно приведет к полному истощению человеческого организма. Уже через некоторое время данный человек не сможет работать с прежним физическим напряжением, с прежней концентрацией внимания и с прежней скоростью, что приведет к значительному упадку интенсивности труда.

### **10.2. Производство относительной прибавочной стоимости.**

При стремлении капиталиста к повышению эффективности использования своего капитала и к повышению массы прибавочной стоимости он всякий раз наталкивается на множество препятствий объективного характера и различной природы. Во-первых, он сталкивается с ограниченностью пределов продолжительности рабочего дня, во-вторых, сталкивается с проблемой ограниченности возможностей человеческого организма, т.е. с проблемой пределов интенсивности труда. Но все эти препятствия оказываются преодолимыми для изобретательного предпринимательского ума. Рождение оригинального способа решения вышеизложенных проблем не было процессом слишком долгим и затяжным. Этот гениальный способ связан со снижением стоимости человеческого труда. При снижении стоимости труда рабочего капиталист добивается того, что доля человеческого труда в стоимости произведенного продукта также снижается. Как нам уже известно, стоимость труда определяется стоимостью некоторого социально и исторически определенного набора материальных и нематериальных благ, необходимого для полного возмещения затрат труда рабочего. Большую часть данного набора, а иногда и всю его часть, составляют продукты питания. Если стоимость продуктов, входящих в этот набор понизится, то и понизится и стоимость труда. Если стоимость данных продуктов снизится, к примеру, на 10%, то понизится и стоимость труда рабочего также на 10%. Такое снижение стоимости набора товаров, определяющих стоимость труда, может быть достигнута в процессе проведения технологической модернизации в тех отраслях производства, которые создают данный набор материальных и нематериальных благ. Маркс писал: «Необходим переворот в технических и общественных условиях процесса труда, а, следовательно, и в самом способе производства, чтобы повысилась производительная сила труда, чтобы вследствие повышения производительной силы труда понизилась стоимость рабочей силы».<sup>1</sup> Действительно, данный технический шаг вперед или технический

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 325

прогресс должен повлечь за собой повышение производительности труда в определенных отраслях производства, а именно, в отраслях, производящих продукты питания и другие продукты, определяющие стоимость труда. Ибо, в первую очередь, именно стоимость продуктов питания и определяет, в основном, стоимость человеческого труда в капиталистическом способе производства. Самой важной из таких отраслей является сельское хозяйство. Все продукты питания, или сырьё для производства продуктов питания, так или иначе, производятся именно в аграрном секторе экономики. Под повышением производительности труда нами здесь понимается сокращение трудовых затрат на производство единицы продукции. В сельском хозяйстве повышение производительности труда, с точки зрения теории экономической энтропии, подразумевается, в первую очередь, как снижение затрат человеческого труда на производство единицы энергетической ценности или калорийности сельскохозяйственной продукции. Такое снижение затрат человеческого труда на производство единицы продукции в сельском хозяйстве достигается путем внедрения новых прогрессивных форм и методов осуществления хозяйственной деятельности, повышением технической вооруженности труда в аграрном секторе экономики.

Мы можем рассмотреть наше предположение, продолжив анализ примеров, приводимых в предыдущих главах. Допустим, что известный нам уже крестьянин, на производство годового своего продукта со своего собственного участка площадью в 10 га тратил ранее 1 825 ккал своего труда. Урожайность при этом составляла в его хозяйстве 50 центнеров пшеницы с одного гектара. Энергетическая ценность пшеницы составляет 2,5 ккал на один килограмм. Это означает, что калорийность всего выращенного и собранного урожая составит  $2,5 \text{ ккал} * 50 \text{ ц/га} * 10 \text{ га} = 125\,000 \text{ ккал}$ . Промышленный рабочий, работая на капиталистическом предприятии, тратит за год также как и крестьянин 1 825 ккал своего труда. Для восстановления этих трудовых затрат ему требуется употребить в пищу такое количество продуктов питания, калорийность которых составляет эти же 1 825 ккал. Данное количество калорий могут дать ему 730 килограмм пшеницы. Эти самые 730 килограмм пшеницы содержат в себе 26,5 ккал крестьянского труда. Это означает, что труд рабочего равный 1 825 ккал стоит 26,6 ккал крестьянского труда. Капиталист, в этом случае, произведет прибавочную стоимость равную 1 798,4 ккал. Норма прибавочной стоимости составит в данном примере  $\frac{1798,4 \text{ ккал}}{26,6 \text{ ккал}} * 100\% = 6761,0\%$ . Теперь допустим, что в результате внедрения

передовых методов вспашки и сбора урожая, и при применении новых уборочных агрегатов, фермеру удалось добиться повышения урожайности до 55 центнеров с одного гектара без увеличения собственных трудовых затрат. В этом случае, при оставшемся без изменений годовом объеме

трудовых фермерских затрат, общее количество урожая составит 55 000 килограмм. Общая энергетическая ценность данного объема продукции составит  $2,5 \text{ ккал} * 55 \text{ ц/га} * 10 \text{ га} = 137 500 \text{ ккал}$ . После такого преобразования в аграрном секторе, 730 килограмм, составляющие стоимость труда рабочего будут содержать уже не 26,6 ккал фермерского труда, а всего лишь 24,2 ккал. Объем массы прибавочной стоимости, произведенной на капиталистическом предприятии возрастет до 1 800,8 ккал. Норма прибавочной стоимости повысится до  $\frac{1800,8 \text{ ккал}}{24,2 \text{ ккал}} * 100\% = 7441,3\%$ . Из рассмотренного примера можно прийти к

заключению, что повышение производительности труда в аграрном секторе производства на 10% неизбежно приводит к увеличению нормы прибыли автоматически и в промышленном производстве тоже на 10%. Естественно, что данные цифры в реальности могут сильно варьироваться. Однако, неоспорим тот факт, что зависимость между производительностью труда в сельском хозяйстве и нормой прибавочной стоимости в промышленности является прямо пропорциональной.

Рассмотрим еще один пример. Допустим, что в результате некоторых мероприятий фермеру удалось сократить на 10% затраты своего собственного труда в процессе выращивания урожая. Размер самого урожая остался при этом неизменным. Таким образом, годовой расход фермерского труда сократился с 1 825 ккал до 16 42,5 ккал. Рабочий на промышленном предприятии затрачивает в год по-прежнему те же 1 825 ккал труда в год, но стоимость этого труда уже снизилась сама по себе, т.к. 730 килограмм пшеницы, которые являются эквивалентом стоимости годового труда рабочего, содержат уже не 26,6 ккал труда фермера, а 24 ккал. Таким образом, на промышленном капиталистическом предприятии будет создана масса прибавочной стоимости в количестве  $1 825 \text{ ккал} - 24 \text{ ккал} = 1 801 \text{ ккал}$  вместо прежних 1 798,4 ккал. До снижения энергоемкости или трудоемкости в сельском секторе производства норма прибавочной стоимости равнялась  $\frac{1798,4 \text{ ккал}}{26,6 \text{ ккал}} * 100\% = 6761,0\%$ , а после снижения трудоемкости она стала

равняться  $\frac{1801 \text{ ккал}}{24 \text{ ккал}} * 100\% = 7504,1\%$ . Норма прибавочной стоимости

возросла весьма ощутимо. Мы можем заметить, что в нашем примере снижение трудозатрат на единицу сельскохозяйственной продукции на 10% привело к повышению нормы прибавочной стоимости в 1,11 раза.

Одним из важных показателей эффективности экономической системы вообще можно считать показатель соотношения трудящихся в аграрном секторе и населения страны или региона. Этот показатель показывает нам то количество людей, которое может прокормить один человек, занятый в сельскохозяйственном производстве. Согласно теории

экономической энергоэнтропии общая средняя норма прибавочной стоимости в сельском хозяйстве и общая средняя норма прибыли в промышленности являются одинаковыми по размеру. Это обусловлено тем, что именно степень развития сельского хозяйства определяет норму прибавочной стоимости в экономической системе в целом. Это положение имеет статус закона экономической энергоэнтропии. В наших примерах один фермер в силах прокормить от 67 до 75 человек. Фактически эти данные совпадают с данными экономической и социальной статистики для самых развитых капиталистических стран. Так и должно было произойти, ибо мы за основу в наших примерах брали среднюю урожайность пшеницы в Соединенных штатах Америки, минимальный размер земельного фермерского участка в США, реальную энергетическую ценность килограмма пшеницы. Средний размер земельного участка крестьянского хозяйства в США составляет 20 га, затраты труда по его обработке взяты реальные максимальные для тяжелых видов работ, поэтому мы и получили вдвое меньший показатель эффективности и нормы прибавочной стоимости, чем есть фактически в Соединенных Штатах Америки. Однако это не играет в нашем исследовании важной или критической роли, ибо нам необходимо было только показать алгоритмы работы механизмов производства прибавочной стоимости и показать зависимость прибавочной стоимости в целом в экономической системе от производительности труда и трудоемкости или энергоемкости продукции в аграрном секторе экономики.

Мы отметили, что с повышением производительности труда в сельском хозяйстве увеличивается норма прибавочной стоимости в промышленном секторе производства, да и во всей экономической системе в целом, т.е. изменение производительности труда в сельском хозяйстве вызывает глобальные изменения в отношении между прибавочной стоимостью и стоимостью труда. Поэтому, прибавочная стоимость, полученная в результате повышения производительности труда в отраслях, производящих материальные и нематериальные блага, формирующие стоимость человеческого труда, называется относительной прибавочной стоимостью. «Чтобы понизилась стоимость рабочей силы, повышение производительности труда должно захватить те отрасли промышленности, продукты которых определяют стоимость рабочей силы, т.е. или уже принадлежат к числу обычных жизненных средств, или могут заменить последние».<sup>1</sup> Под повышением производительности труда следует понимать любое изменение в процессе труда, сокращающие затраты этого самого труда, общественно необходимые для производства данного товара, так меньшее количество труда приобретает способность производить большее количество единиц продукции.

---

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. I, с. 325

Итак, мы ознакомились с двумя основными видами прибавочной стоимости и способами их получения. Абсолютную прибавочную стоимость и относительную прибавочную стоимость объединяет то обстоятельство, что оба эти вида прибавочной стоимости – суть превышение стоимости, созданной трудом наемных капиталистических рабочих над стоимостью труда этих рабочих. Оба этих вида прибавочной стоимости – есть разница между количеством стоимости, созданной трудом и стоимостью этого самого труда.

Повышение производительности труда в сельском хозяйстве наталкивается со временем на установленные ограничения и пределы. Эти пределы обусловлены, в первую очередь, биологическими и технологическими факторами. Во-первых, урожайность абсолютно всех сельскохозяйственных культур не может возрасти до бесконечности и имеет вполне определенные пределы для такого роста. Трудно представить себе пшеницу, которая может иметь урожайность 1000 центнеров с одного гектара. Хотя современная генетическая наука имеет весьма большой потенциал, все равно, такие цифры кажутся фантастическими и нереальными. Во-вторых, снижение человеческого труда в сельском хозяйстве тоже имеет свои разумные пределы. Даже самая передовая сельскохозяйственная техника и самые современные методы ведения сельского производства не могут полностью исключить участие человека в этом производственном процессе. Никогда, по крайней мере, в обозримом будущем, даже и очень отдаленном, насколько мы можем себе представить, производственный процесс в сельском хозяйстве не будет происходить без участия человека, без приложения человеческого труда. Даже в самых маленьких и ничтожных масштабах человеческий труд все равно будет присутствовать в сельском хозяйстве всегда. Хотя бы даже в чистой интеллектуальной его форме.

### **10.3. Производство избыточной прибавочной стоимости**

Стремление к получению большей массы прибавочной стоимости растет гораздо быстрее, чем растет уровень технического и технологического развития экономической системы хозяйствования. Поэтому, в недрах капиталистического способа производства был рожден еще один, более изощренный и хитроумный, более интеллектуальный, чем все предыдущие нами исследованные, способ увеличения получаемой массы прибавочной стоимости.

В главе IV «Труд и прибавочная стоимость» мы рассматривали то обстоятельство, что в процессе ценообразования участвуют не индивидуальные частные затраты труда на производство какого-либо вида товара, а общественно необходимые затраты труда, которые являются средними затратами труда для производства данного товара в масштабах общества. В приведенной нами формуле цены  $P = \varphi \times W$ ,  $W$  – это

общественно необходимые затраты труда. Поэтому можно прийти к заключению, что предприниматели, на предприятиях которых затраты труда на производство единицы товара ниже, чем в среднем в рамках данного рынка или общества при производстве товаров данного вида, т.е. ниже общественно необходимых затрат, оказываются в более выгодном и преимущественном положении, чем другие предприниматели. Рассмотрим это на конкретном примере. Предположим, что в некоторой экономической системе затраты труда на производство одной единицы товара определенного вида равны 10 ккал. Прибавочная стоимость при этом равна 8 ккал. Капиталист, на чьем предприятии производится товар такого рода, добился снижения затрат труда на единицу продукции на своем предприятии до 9 ккал. Продавать же свой товар на рынке он будет в соответствии с общественно необходимыми затратами, т.е. по 10 ккал. Таким образом, данный предприниматель получит дополнительную 1 ккал прибавочной стоимости за каждую единицу товара. Рассмотрим данное предположение подробнее. Общественно необходимые затраты труда на производство единицы товара равны 10 ккал, из них 2 ккал – это стоимость труда рабочих, а 8 ккал – прибавочная стоимость. Норма прибавочной стоимости равна  $\frac{8\text{ккал}}{2\text{ккал}} * 100\% = 400\%$ . Индивидуальные

затраты труда на предприятии капиталиста снизились до 9 ккал. Из них, при прежней норме прибавочной стоимости получается 1,8 ккал – это стоимость труда наемных рабочих, а 7,2 – это прибавочная стоимость. Однако, при продаже своего товара, капиталист получит эквивалент 10 ккал, т.е. получит  $10\text{ ккал} - 9\text{ ккал} = 1\text{ ккал}$  добавочной прибавочной стоимости. Норма прибавочной стоимости для этого индивидуального случая составит  $\frac{7,2\text{ккал} + 1\text{ккал}}{1,8\text{ккал}} * 100\% = 455,5\%$ . Как мы можем заметить,

мероприятия по повышению производительности труда на индивидуальных предприятиях приводят к повышению индивидуальных норм прибавочной стоимости. При неизменившемся объеме нанимаемого человеческого труда наш капиталист получает большую, по сравнению с остальными участниками рынка, кто производит товар по общественно необходимым затратам труда, прибавочную стоимость. Во-первых, данный предприниматель-капиталист будет в выигрышном положении при продаже единицы товара, т.к. его единица товара имеет более высокую норму прибавочной стоимости, более высокое ее содержание. Эффект получается точно такой же как при производстве относительной прибавочной стоимости. Во-вторых, он выигрывает в массе прибавочной стоимости и в массе прибыли, т.к. при снизившихся издержках труда он сможет нанимать дополнительное количество рабочих за счет экономии средств от снижения трудоемкости продукции, т.е. он сможет расширить свое производство. Эффект получается точно такой же как и от



мероприятий по увеличению продолжительности рабочего дня или повышению интенсивности труда, т.е. как при получении абсолютной прибавочной стоимости.

Прибавочная стоимость, полученная в результате повышения производительности труда на отдельном предприятии в индивидуальном порядке, вследствие снижения индивидуальной стоимости товара ниже среднего уровня общественно необходимых затрат труда называется избыточной прибавочной стоимостью.

Возможность извлечения избыточной прибавочной стоимости стимулирует и мотивирует капиталистов к модернизации процесса труда, к повышению уровня технической оснащенности на своих предприятиях. Каждый отдельный капиталист постоянно стремится снизить затраты труда на своих предприятиях ниже общественно необходимых затрат. Избыточная прибавочная стоимость, в конечном счете, от прогресса на отдельных предприятиях приводит к глобальному прогрессу производства в экономической системе в целом и в человеческом обществе вообще.

Извлечение избыточной прибавочной стоимости – это процесс ограниченный по времени. Если какой-то отдельный капиталист вводит на своем предприятии какие-то прогрессивные инновации, в результате которых он начинает получать избыточную прибавочную стоимость, то остальные капиталисты, которые производят аналогичные товары и имеют подобные предприятия, будут стремиться принять точно такие же меры по повышению производительности труда на своих предприятиях, чтобы также получать избыточную прибавочную стоимость. В результате таких их стремлений, по истечении некоторого времени, средние общественно необходимые затраты труда в экономической системе в целом снизятся. В конечном итоге, в данной отрасли производства установится такая ситуация, что средние общественно необходимые затраты труда станут эквивалентны индивидуальным затратам труда на предприятиях бывших капиталистов-новаторов. Возможности для извлечения избыточной прибавочной стоимости будут исчерпаны. Теперь, для того, чтобы снова ее получать необходимо будет снова внедрять уже другие, более эффективные инновации. Таким образом, избыточная прибавочная стоимость получается только на самых передовых и наиболее технически и технологически продвинутых предприятиях, но только в тот период времени пока индивидуальные затраты труда на этих предприятиях остаются ниже средних общественно необходимых затрат.

В марксистской политической экономии существовала доктрина, что избыточная прибавочная стоимость – это одна из разновидностей относительной прибавочной стоимости. Это мотивировалось тем, что и избыточная прибавочная стоимость и относительная прибавочная стоимость производятся в результате повышения производительности труда. С одной лишь разницей, что первая производится в результате

мероприятий по повышению производительности труда, проводимых в масштабах отдельных предприятий, а вторая – в результате повышения производительности труда в целых отраслях, производящих товары, формирующих стоимость труда. Но мы выше уже указывали, что избыточная прибавочная стоимость имеет еще и признаки абсолютной прибавочной стоимости. При повышении производительности труда на индивидуальных предприятиях происходит экономия труда и экономия средств, которая позволяет капиталистам – собственникам этих предприятий вовлекать в процесс производства большее количество труда, большее количество человеческой энергии. Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что классики марксистской политической экономии заблуждались, считая избыточную прибавочную стоимость разновидностью относительной прибавочной стоимости. Избыточная прибавочная стоимость – есть отдельный, самостоятельный и самодостаточный вид прибавочной стоимости.

В данной главе мы рассмотрели три вида прибавочной стоимости: абсолютную, относительную и избыточную. Их анализ позволит нам понять истинную природу капиталистической прибыли, которую мы будем исследовать в следующих главах.

Марксистская политическая экономия само существование прибавочной стоимости приписывало только капиталистической эксплуатации. Однако в соответствие с теорией экономической энтропии прибавочная стоимость существует независимо от какой-либо эксплуатации, поэтому и абсолютная и относительная, и избыточная прибавочные стоимости не есть формы проявления капиталистической эксплуатации, как это полагали политизированные последователи теории Маркса, а есть всего лишь формы существования прибавочного продукта, аккумулятивной и преобразованной солнечной энергии. Отношения же эксплуатации существуют только лишь в отношениях распределения прибавочной стоимости.

## **ГЛАВА XI. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ В КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ**

В главе VI «Диалектика прибавочной стоимости» мы рассмотрели, что прибавочная стоимость как стоимость прибавочного продукта существует абсолютно во всех способах производства и во всех экономических системах. Рождение на свет прибавочной стоимости происходит одновременно с рождением обменных отношений между людьми в человеческом обществе.

Капиталистический способ производства и капиталистическое хозяйство отличается от своих предшественников способом распределения прибавочной стоимости между субъектами рынка и между различными социальными группами человеческого общества. Об этом обстоятельстве мы упоминали в главе V «Рождение капитала. Превращение труда в товар». Анализ распределения прибавочной стоимости внутри капиталистического общества является наиболее сложным, и, наиболее подверженным политизации и идеологическим спекуляциям. Но от этого, он становится только еще более интересным и захватывающим. Практически все экономисты, начиная с представителей буржуазной политической экономии и заканчивая апологетами различных современных экономических школ и течений, неоднократно пытались приподнять завесу таинственности и мистицизма, скрывающую секреты распределения материальных богатств в индустриальных обществах. Однако, множество теорий и различных гипотез, которые появлялись на свет одна за другой, были одна другой изощреннее и запутаннее и нисколько не смогли пролить свет на данную проблему. Даже наоборот, все эти научные потуги были настолько отравлены ядом политиканства и классовой идеологии, что еще больше напустили тумана на предмет исследования. Ничто из всего, предложенного до сих пор на суд научной общественности в этом вопросе, не заслуживает сколько-нибудь пристального внимания, и не претендует на научную достоверность и убедительность.

Исследование, проведенное К.Марксом, является самым подробным и тщательным из всех исследований, которые были сделаны до него и после. Маркс вполне убедительно и логично, хотя не без идеологического налета пролетарского экстремизма, доказывал, что капиталистический способ производства является эксплуататорским по своей внутренней сущности. Он настаивал на том, что в капиталистическом обществе вся прибавочная стоимость присваивается классом капиталистов-угнетателей, и в процессе этого присвоения она распадается на три новых типа: на капиталистическую прибыль, капиталистическую ренту и ссудный процент. Однако позволим себе не согласиться с этими утверждениями Маркса. Ошибочность его теории исходит из того, что Маркс не понимал

и даже отрицал тот факт, что труд в капиталистическом обществе является товаром. Не рабочая сила, и не сам человек, а именно его труд. Согласно нашей теории распределения прибавочной стоимости в капиталистической экономической системе, кратко изложенной в главе V «Рождение капитала. Превращение труда в товар», прибавочная стоимость распадается, прежде всего, на две части: 1) на капиталистическую прибыль; 2) на часть заработной платы. Рассмотрим поочередно эти две части.

### 11.1. Заработная плата.

Заработная плата – это есть натуральное или денежное выражение цены труда, это есть сама цена труда. На это мы указывали в главе V «Рождение капитала. Превращение труда в товар». Цена человеческого труда, как и цена всякого любого другого товара, определяется его стоимостью и экономическими мотиваторами продавца и покупателя данного товара, т.е. цена труда исчисляется по известной нам формуле

$$P = \varphi \times W ,$$

где  $\varphi$  – коэффициент ратификации, а  $W$  – стоимость товара. Из исследования, проведенного в главе III «Теория экономических мотиваторов», мы знаем, что коэффициент ратификации определяется как отношение суммы экономических мотиваторов покупателей к сумме экономических мотиваторов продавцов. Поскольку мы уже достаточно тщательно изучили категорию стоимости труда, то теперь нам стоит уделить больше нашего внимания проблеме изучения экономического поведения, и проявления экономических мотиваторов всеми сторонами сделки по купле-продаже труда. Напомним, что экономический мотиватор – это есть некоторая психологическая категория, характеризующая стремление индивидуума к совершению сделки в процессе обмена товаров в соответствие с их стоимостями. Для покупателя экономический мотиватор – это стремление купить товар по его стоимости, для продавца – это стремление продать свой товар по его стоимости. Мы определили, что сила экономических мотиваторов каждого из участников колеблется от нуля до единицы. Единице оно равно когда стремление совершить данную сделку по стоимости товара максимально велико и является настоящей жизненной необходимостью, и равно нулю, когда такое стремление полностью отсутствует, т.е. субъект проявляет полное безразличие к совершению сделки.

Коэффициент ратификации труда как товара складывается как математическое отношение суммы экономических мотиваторов капиталистов, проявляемых при покупке труда по его стоимости у каждого отдельного рабочего, к сумме экономических мотиваторов

рабочих, проявляемых при продаже собственного труда по его стоимости. Итак, приведем данное положение в вид математической формулы:

$$\varphi = \frac{\sum_{i=1}^m x_i}{\sum_{j=1}^n y_j}$$

где  $\sum_{i=1}^m x_i$  - это сумма экономических мотиваторов капиталистов при покупке труда. Эта сумма равна величине  $x_1 + x_2 + \dots + x_m$ , где каждое отдельно взятое  $x_m$ , является экономическим мотиватором капиталиста, проявляемое им при покупке труда по его стоимости у каждого отдельного рабочего.  $\sum_{j=1}^n y_j$  - это сумма экономических мотиваторов рабочих,

проявляемое при продаже собственного труда. Величина  $\sum_{j=1}^n y_j = y_1 + y_2 + \dots + y_n$ , где каждое  $y_n$  является индивидуальным экономическим мотиватором отдельного рабочего при продаже собственного труда по его стоимости. Коэффициент ратификации  $\varphi$ , в данном случае, всегда будет больше единицы, т.е.  $\sum_{i=1}^m x_i \geq \sum_{j=1}^n y_j$ . На рынке труда сумма экономических

мотиваторов капиталистов всегда значительно превышает сумму экономических мотиваторов рабочих. Это объясняется довольно просто. Капиталист при покупке труда по его стоимости практически всегда проявляет экономический мотиватор силой равный единице, т.е. максимально возможной силы. Это бесспорно, потому что стоимость труда – это есть та самая минимальная величина, та самая минимальная граница цены труда, по которой только возможно купить человеческий труд. Это означает, что сумма  $\sum_{i=1}^m x_i = m$ . Рабочий же при продаже

собственного труда по его стоимости проявляет крайне низкий экономический мотиватор, иногда ничтожно выше нуля. Это происходит потому, что величина вознаграждения, эквивалентная стоимости труда, возмещает лишь энергетические затраты рабочего в процессе производства, затраты самого труда и не более того. Это вознаграждение, равное стоимости труда, позволяет рабочему приобрести только тот мизерный набор продуктов питания, суммарная калорийность которых позволит ему компенсировать собственные энергетические затраты, произведенные в процессе трудовой деятельности. Но кроме удовлетворения потребностей в пище, да к тому же еще и не полностью, т.к. рабочий затрачивает энергию и вне процесса производства, рабочему необходимо удовлетворять и другие свои потребности, такие как потребности в жилье, одежде, потребности досуга. Рабочий должен еще

содержать свою семью, удовлетворять некоторый набор интеллектуальных потребностей и т.п. В общем, круг необходимых потребностей рабочего намного шире и разнообразнее, чем потребность в еде. Таким образом, величина стоимости труда – это то самое минимальное вознаграждение, за которое рабочий может иметь хоть какое-то минимальное желание продать свой труд на рынке. За этой чертой для рабочего начинается постепенное истощение организма и его неизбежная медленная гибель. Именно в силу этих причин рабочий и не имеет сколько-нибудь значительного желания продавать свой труд в соответствии с его стоимостью. Именно из-за нежелания работать в обмен на нищенское и жалкое недолгое существование. Именно поэтому в процессе покупки труда сумма экономических мотиваторов капиталистов намного выше суммы экономических мотиваторов рабочих. Хотя на практике, в большинстве случаев,  $n$  (количество рабочих и их мотиваторов) больше, чем  $m$  (количество экономических мотиваторов капиталистов), но это не

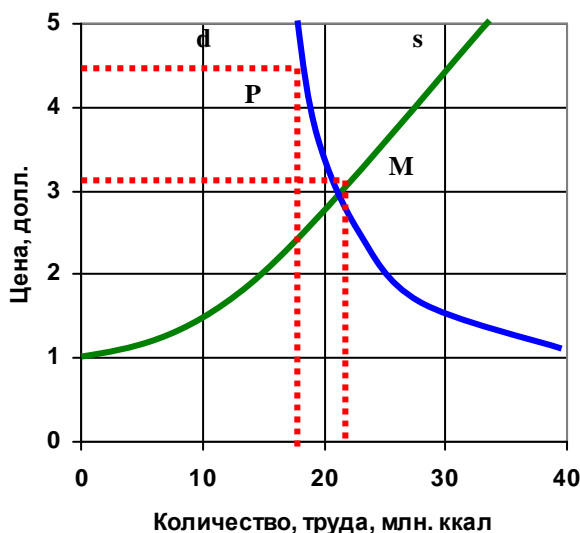
уравнивает  $\sum_{i=1}^m x_i$  и  $\sum_{j=1}^n y_j$ , и, тем более, не делает  $\sum_{i=1}^m x_i \leq \sum_{j=1}^n y_j$ , поскольку индивидуальные экономические мотиваторы рабочих при продаже своего труда всегда меньше единицы в гораздо большей степени, чем количество рабочих превышает потребности производства в последних, т.е.  $\frac{1}{x_i} \geq \frac{n}{m}$ , или  $x_i \leq \frac{m}{n}$ .

Подводя итог всему вышеизложенному можно сделать вывод, что цена труда во всех случаях превышает его стоимость, т.е.  $P_l \geq W_l$ . Таким образом, вознаграждение за труд превышает затраты на его производство. Вознаграждение за труд, цена труда – это есть заработная плата рабочего. Поскольку величина заработной платы всегда превышает величину стоимости труда на некоторую величину равную  $P_l - W_l$ , то рабочий может за счет этой разницы удовлетворять более широкий спектр своих потребностей, нежели потребности в пище. Он может удовлетворить потребности в жилье, одежде, досуге, содержании семьи, а также и тот круг потребностей интеллектуального характера, который обусловлен различного рода социально-экономическими и культурными особенностями развития данного общества.

Рассмотрим график соотношения спроса и предложения человеческого труда в капиталистическом обществе. Точка М – это стоимость труда, точка равновесия спроса и предложения. Точка Р – это цена труда. Она расположена выше точки стоимости труда. Это означает, что спрос на человеческий труд всегда превышает предложение этого вида товара. Однако капиталисты приобретают меньшее количество труда, нежели купили бы его по его стоимости. Возникает довольно любопытный экономический парадокс: казалось бы, что спрос на труд всегда

превышает его предложение, однако всегда на рынке остается часть невостребованного труда.

Рис. 32. Парадокс продажи труда



Этот парадокс возникает по той причине, что под спросом и предложением труда мы понимаем не количество людей, предлагающих данный товар и не количество людей, желающих этот товар купить, а подразумеваем суммы их экономических мотиваторов, что не есть одна и та же величина. Тем не менее, данный парадокс говорит нам о том, что в капиталистическом обществе существует перманентная тенденция к существованию безработицы. Тенденция к безработице не всегда означает наличие безработных в действительности. Это может быть и ограничение по продолжительности рабочего дня. Но эта тенденция всегда означает, что в условиях экономических трудностей, а особенно в условиях экономического кризиса она неизбежно и безоговорочно проявится сокращением рабочих мест, т.е. ростом реальной безработицы. Однако, соответствие спроса и предложения труда, безработица – это больше предмет исследования для закона капиталистического народонаселения.

В итоге, мы имеем то утверждение, что заработная плата равна  $P_l = \varphi \times W_l$  и состоит из двух неодинаковых частей: собственно  $W_l$  и величины равной  $(1 - \varphi) \times W_l$ . Теперь следует выяснить, откуда берутся средства на выплату полного объема заработной платы. В главе V «Рождение капитала. Превращение труда в товар» мы уже рассматривали данную проблему. Мы уже упоминали, что рабочий всякий раз кредитует капиталиста, продавая ему свой труд. Рабочий получает вознаграждение за труд только после того, как этот труд был затрачен в процессе производства. Капиталист, как правило, выплачивает рабочему его заработную плату только после того, как продукт, произведенный рабочим, будет реализован на рынке, т.е. продан. А это означает, что

стоимость произведенного и проданного товара содержит в себе эквивалент заработной платы рабочего. Понятно, что первая часть заработной платы – стоимость труда рабочего, создается необходимым трудом рабочего. Механизм возмещения стоимости труда нами уже исследован полностью. Сейчас нас больше интересует, каким образом выплачивается вторая часть заработной платы, которая равна  $P_l - W_l$ . По вполне понятным причинам ясно, что данная величина части заработной платы не может выплачиваться из капитала, поскольку капитал сам по себе не способен создавать никакой стоимости. Остается лишь прийти к заключению, что величина  $P_l - W_l$  создается трудом самого рабочего и является частью созданной им прибавочной стоимости. А это означает, что данная часть заработной платы рабочего выплачивается из суммы прибавочной стоимости. Именно эта часть и расходуется рабочим на удовлетворение дополнительных потребностей сверх его собственной потребности в пище, а именно, идет на удовлетворение потребностей в жилище, одежде, содержании семьи и потребностей не физиологического свойства. Получается, что капиталист делится с рабочим частью, принадлежащей ему прибавочной стоимости постольку, поскольку именно рабочий своим трудом и создает эту прибавочную стоимость, и вследствие этого обстоятельства он имеет полное моральное и экономическое право участвовать в процессе ее распределения. Если капиталист лишит рабочего его права участвовать в этом распределении прибавочной стоимости, то рабочий просто может перестать её производить, так как будет попран закон спроса и предложения и будет нарушен закон превращения и сохранения энергии, что в свою очередь, вызовет полную остановку процесса материального производства.

Данное обстоятельство, что рабочий участвует в распределении прибавочной стоимости, производимой его же трудом, говорит о том, что рабочий, в обобщенном восприятии, как некий усредненный представитель класса рабочих, участвует в распределении и потреблении всего прибавочного продукта, создаваемого человеческим обществом. Это категорически противоречит утверждению К.Маркса о том, что прибавочный продукт полностью присваивается классом капиталистов и распределяется только внутри данного класса. Но исторически возрастающее материальное благосостояние рабочих говорит о том, что рабочие, все-таки, участвуют в процессе распределения прибавочной стоимости, причем все более активно и их доля в этом распределении неуклонно увеличивается. Этот рост доли рабочих в распределении прибавочного продукта обусловлен тем, что развивающееся под воздействием научного и технического прогресса общественное разделение труда все более повышает спрос на квалифицированный рабочий труд, предложение которого весьма и весьма ограничено, т.к. квалифицированный рабочий труд является редким ресурсом, требующим



высокого уровня образования и опыта. Квалифицированный рабочий в силу своей редкости имеет весьма большие требования по оплате своего труда и его экономический мотиватор на предмет его продажи по его стоимости постоянно стремится к нулю. Чем более квалифицирован рабочий, тем меньше сила его экономического мотиватора, тем выше его заработная плата, тем больше его доля в распределении прибавочной стоимости.

Рассматривая участие рабочего в распределении прибавочной стоимости с точки зрения принципов социальной справедливости, то такое участие кажется вполне закономерным и логичным, т.к. именно трудом рабочего и создается прибавочная стоимость. Практически никакой другой из всех классов капиталистического общества не заслуживает равного с рабочими права участвовать в распределении прибавочного продукта.

### **11.2. Капиталистическая прибыль.**

После того, как капиталист уплачивает рабочему часть его заработной платы в размере равном  $(1 - \varphi) \times W_l$  из суммы прибавочной стоимости, то у капиталиста остается в распоряжении остаток прибавочной стоимости равный по величине  $m - (1 - \varphi) \times W_l$ , являющаяся его собственным доходом. Этот доход - часть прибавочной стоимости, остающейся после выплаты рабочим заработной платы, называется капиталистической прибылью.

Капиталистическая прибыль и источники её возникновения исследовались многими экономистами - представителями различных экономических школ. Вопрос о природе прибыли – это один из самых острых и глобальных вопросов политической экономии, краеугольный камень многих экономических теорий и концепций. Но до сих пор никто не смог объективно рассмотреть данную проблему. Практически все теории и гипотезы были искажены призмой политизированности и совершенно иррациональной классовой неприязни. Никто не смог правильно оценить степень социальной справедливости, или, наоборот, несправедливости капиталистической прибыли. Единственным ученым, кто не побоялся рассказать правду об истинных источниках капиталистической прибыли, был Карл Маркс. Источником прибыли Маркс небезосновательно и вполне справедливо считал прибавочную стоимость, производимую трудом наемных рабочих. «Поэтому, хотя норма прибыли в числовом выражении отлична от нормы прибавочной стоимости, между тем как прибавочная стоимость и прибыль представляют в действительности одно и то же и равны также в числовом выражении, тем не менее прибыль есть превращённая форма прибавочной стоимости, форма, в которой её происхождение и тайна её бытия замаскированы и скрыты. В самом деле, прибыль есть форма проявления

прибавочной стоимости, и эту последнюю лишь посредством анализа надлежит выводить из первой».<sup>1</sup> Маркс называл капиталистическую прибыль превращенной формой прибавочной стоимости и был абсолютно прав, ибо единственным источником капиталистической прибыли является прибавочная стоимость и ничто другое. Однако Маркс заблуждался, считая, что капиталистическая прибыль отличается от прибавочной стоимости только по форме восприятия, так сказать, различия зависят только от угла зрения, под которым рассматривать саму прибавочную стоимость, что прибыль и прибавочная стоимость – это суть одно и то же, даже в количественном выражении. Но, мы уже показали, что прибыль отличается от прибавочной стоимости именно количественно. Прибыль - есть лишь только часть прибавочной стоимости. Более тонкое качественное отличие прибыли от прибавочной стоимости заключается в том, что прибавочная стоимость – это часть стоимости продукта, квинтэссенция добавочной бесплатной для человека солнечной энергии, аккумулированной в человеческом труде и с помощью человеческого труда превращенная в новую стоимость. Прибыль же, при поверхностном ее рассмотрении не носит признаков того, что она является продуктом человеческого труда, что вводит в заблуждение многих ученых, она воспринимается рядом исследователей как часть дохода капиталиста, как порождение функции сферы обращения, но никак не порождение сферы производства. Такое видение более как дилетантским назвать нельзя.

Раздвоение прибавочной стоимости на капиталистическую прибыль и часть заработной платы экономически и морально обосновано и закономерно. Во-первых, с одной стороны, прибавочная стоимость создается трудом наемных рабочих, и, вследствие этого обстоятельства наемные рабочие имеют экономические основания и моральное право претендовать на получение части прибавочной стоимости. Однако они не могут претендовать на всю прибавочную стоимость в виду отсутствия у них права собственности на средства производства – важнейшего фактора процесса материального производства, без которого труд наемных рабочих просто не может быть реализован. Рабочий имеет право претендовать на часть прибавочной стоимости, т.к. он вкладывает в процесс производства собственный труд, приводя в созидательное движение средства производства. Без труда наемных рабочих невозможен процесс капиталистического производства в целом, а значит, невозможен и процесс производства прибавочной стоимости. Во-вторых, с другой стороны, капиталист сам не производит прибавочной стоимости, но его капитал, воплощенный в материальной форме в виде средств производства, является неотъемлемым и важнейшим фактором процесса производства, с помощью которого создается прибавочная стоимость, и

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. III, с. 55

без которого невозможен процесс труда. Вследствие того, что капиталист является собственником фактора производства, без которого невозможен процесс производства сам по себе, он имеет право на участие в распределении прибавочной стоимости. Кроме этого, капиталист является инициатором процесса производства, стратегом и управляющим этого процесса, а также процесса реализации произведенной продукции. Вследствие этого он весьма значительно обременен большим грузом экономической и социальной ответственности по сравнению с наемными рабочими, стоящими у станков и даже не задумывающихся о таких проблемах как сбыт, ценообразование, прогнозирование, логистика и т.п. По сути, труд капиталиста является намного более квалифицированным и, самое главное, более ответственным, нежели труд даже самого опытного и образованного рабочего. Капиталист и рабочий в одинаковой степени зависимы друг от друга, и нуждаются друг в друге. Именно поэтому они на равных основаниях участвуют в процессе распределения прибавочной стоимости, деля её на капиталистическую прибыль и заработную плату.

Рассмотрим на примере распределение прибавочной стоимости. Допустим, что величина некоторого капитала составляет 4000 долларов. ( $K=1000$ ), стоимость труда равна 25 долларов ( $W_l=25$ ), прибавочная стоимость равна 1800 долларов ( $m=1800$ ). В этом случае полная стоимость продукта капиталистического производства составит величину  $W = K + W_l + m = 4000 + 25 + 1800 = 5825$  долларов. Допустим, что коэффициент ратификации труда  $\varphi_l$  равен 8. Тогда цена труда  $P_l$  будет равна  $8 \cdot 25$  долларов = 200 долларов. При коэффициенте ратификации произведенного продукта равном единице, цена данного продукта будет равна:

$$P = W = K + \varphi_l W_l + p,$$

где  $p$  – это величина равная  $p = m - (\varphi_l - 1)W_l$ , т.е. прибыль.

$P = \varphi W = \varphi K + \varphi_l W_l + \varphi m - (\varphi_l - 1)W_l$ , где величина  $\varphi m - (\varphi_l - 1)W_l = p$ , т.е. прибыль.

В нашем примере, при коэффициенте ратификации произведенного продукта  $\varphi=1$  цена будет равна 5825 долларов. Эта сумма распределится следующим образом:  $\varphi K = 4000$ ,  $\varphi_l W_l = 200$ ,  $p = 1625$

$$p = 1800 - (8-1) \cdot 25 = 1625$$

### 11.3. Норма прибыли.

Одним из показателей эффективности использования капитала является показатель нормы прибыли. Этот показатель рассчитывается как отношение массы прибыли к величине авансированного капитала. Норма прибыли обозначается через  $p'$ , т.е.

$$p' = \frac{P}{K} \times 100\%$$

где  $p$  – это масса прибыли, а  $K$  – величина авансированного капитала. Данный показатель наглядно демонстрирует насколько эффективными являются капиталовложения с точки зрения капиталиста. В приведенном выше примере норма прибыли будет равной  $p' = \frac{1625}{4000} \times 100\% = 40,6\%$ . Это означает, что каждый доллар капитала приносит капиталисту больше 40 центов прибыли.

Норма прибыли зависит от нормы прибавочной стоимости прямо пропорционально. Чем выше норма прибавочной стоимости, тем выше норма прибыли, и наоборот. Это можно доказать математически, развернув формулу нормы прибыли:

$$p' = \frac{P}{K} \times 100\% ; p = \varphi m - (\varphi_l - 1)W_l ; m = m'W_l = \frac{m}{W_l} W_l ,$$

тогда получаем

$$p' = \frac{m}{W_l} W_l - (\varphi_l - 1)W_l = W_l(m' - \varphi_l + 1) \Rightarrow p' = \frac{W(m' - \varphi_l + 1)_l}{K}$$

Как мы можем заметить,  $m'$ , т.е. норма прибавочной стоимости присутствует в формуле нормы прибыли и находится в числителе с положительным знаком, что означает прямо пропорциональное влияние нормы прибавочной стоимости на норму прибыли.

Карл Маркс в своих исследованиях открыл так называемый закон тенденции нормы прибыли к понижению. Он полагал, что с повышением производительности труда и с развитием капиталистического производства возрастают затраты капитала на производство продукции, и вследствие этого норма прибыли имеет тенденцию к понижению. Рассмотрим это положение подробнее. «При данной заработной плате и при данной продолжительности рабочего дня переменный капитал, например в 100, представляет определенное число рабочих, приводимых в движение; он является показателем этого числа. Пусть, например, 100 ф.ст. составляют заработную плату 100 рабочих, скажем за неделю. Если эти 100 рабочих совершают столько же необходимого труда, сколько прибавочного труда, если, следовательно, они ежедневно работают столько же времени на самих себя, т.е. для воспроизводства своей заработной платы, сколько на капиталистов, т.е. для производства прибавочной стоимости, то вся произведенная ими стоимость была бы = 200 ф.ст., а произведенная ими прибавочная стоимость составила бы 100

ф.ст. Норма прибавочной стоимости была бы  $\frac{m}{V} = 100\%$ . Однако эта норма прибавочной стоимости, как мы видели, выражалась бы в очень различных нормах прибыли соответственно различной величине постоянного капитала  $C$  и вместе с тем всего капитала  $K$ , так как норма прибыли  $= \frac{m}{K}$ .

При норме прибавочной стоимости 100%:

$$\text{Если } c=50, v=100, \text{ то } p' = \frac{100}{150} = 66 \frac{2}{3} \% ;$$

$$\text{--} \quad c=100, v=100, \text{ то } p' = \frac{100}{200} = 50\% ;$$

$$\text{--} \quad c=200, v=100, \text{ то } p' = \frac{100}{300} = 33 \frac{1}{3} \% ;$$

$$\text{--} \quad c=300, v=100, \text{ то } p' = \frac{100}{400} = 25 \frac{2}{3} \% ;$$

$$\text{--} \quad c=400, v=100, \text{ то } p' = \frac{100}{500} = 20\%$$

Таким образом, при не изменяющейся степени эксплуатации труда одна и та же норма прибавочной стоимости выражалась бы в понижающейся норме прибыли, потому что вместе с материальным объемом постоянного капитала возрастает, хотя и не в той же пропорции, и величина стоимости постоянного, а, следовательно, и всего капитала».<sup>1</sup> Эту тенденцию к понижению нормы прибыли Маркс называл выражением прогрессирующего развития общественной производительной силы труда, выражением, свойственным капиталистическому способу производства и произвел ее в ранг экономического закона. Данный закон гласит, что с развитием капиталистического производства норма прибыли понижается в связи с увеличением затрат капитала. «Следовательно, возрастающая тенденция общей нормы прибыли к понижению есть только выражение прогрессирующего развития общественной производительной силы труда, выражение, свойственное капиталистическому способу производства. Это не значит, что норма прибыли не может временно понижаться и по другим причинам, но таким образом, исходя из сущности капиталистического способа производства, доказано, как сама собой разумеющаяся необходимость, что с развитием капиталистического способа производства общая средняя норма прибавочной стоимости должна выражаться в понижающейся общей норме прибыли».<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. III, с. 231-232

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. III, с. 233

Основная ошибочность данного предположения Маркса заключена в том, что Маркс рассматривал повышение затрат капитала в полном отрыве от того факта, что с повышением затрат капитала происходит обязательное одновременное повышение производительной силы труда и производительности труда. С повышением производительности труда в обществе в целом возрастают не только затраты капитала, но снижается стоимость труда как следствие удешевления тех продуктов питания, которые входят в тот набор материальных благ, образующих стоимость труда. Кроме того, возрастание затрат капитала не стоит напрямую увязывать с повышением стоимости единицы продукции и вообще рассматривать его как такое повышение. Параллельно с увеличением размера капиталовложений непременно возрастает и норма прибавочной стоимости. Именно только ради этой цели и происходит увеличение затрат капитала и не ради какой-либо другой цели. Ни один здравомыслящий капиталист-предприниматель не станет проводить никаких мероприятий никакого рода, повышающих затраты капитала на его предприятии только ради самого такого повышения без гарантированного одновременного повышения нормы прибавочной стоимости. Надо просто быть интеллектуально неадекватным человеком, чтобы как в примере, приведенном Марксом, в конце концов, в четыре раза увеличить затраты своего собственного капитала и ни на йоту не увеличить размер прибавочной стоимости! Капиталисту проще и легче нанять дополнительную рабочую силу и, тем самым, сохранить прежний уровень нормы прибыли и увеличить массу получаемой прибыли. Ни один капиталист не пойдет на такую пустую трату своих денег, как это преподносит нам К.Маркс в своем неудачном примере. Бизнес не терпит расточительства. Бизнес делается ради увеличения прибыли, но никак не ради спортивного интереса или из праздного любопытства. Поэтому, надо заявить, что К.Маркс не прав в том отношении, что он в своих примерах использовал нелогичные цепочки построения рассуждений и ввел читателей в заблуждение. Попробуем рассмотреть новый пример, избавив его от таких логических несоответствий. Допустим, что размер капитала равен 4000, стоимость труда равна 25, прибавочная стоимость составляет 1800, т.е.  $m'=7200\%$ . Если коэффициент ратификации труда  $\phi_d=8$ , то величина нормы прибыли составит  $p' = \frac{1800 - (8-1) \times 25}{4000} \times 100\% = 40,6\%$ .

Допустим, что в результате каких-либо мероприятий затраты капитала возросли вдвое, без изменения величины используемого труда. Тогда, вполне справедливо предположить, что норма прибавочной стоимости должна возрасти как минимум в два раза. В противном случае, проводимые мероприятия не имеют никакого практического смысла, никакого экономического объяснения или мотива. Капиталист никогда не решился бы на подобные мероприятия по пустой трате капитала. Размер

прибыли теперь должен составить как минимум  $m = 3600 - (8-1) \cdot 25 = 3425$ . Норма прибыли будет равна  $3425/8000 = 42,8\%$ . Мы можем наблюдать тенденцию нормы прибыли не к понижению, а, наоборот, к повышению! Математический ряд, построенный Марксом теперь должен иметь следующий вид:

$$K=50, w_l=100, m'=100\%, \text{ то } p' = \frac{0}{50} = 0\% ;$$

$$K=100, w_l=100, m'=200\%, \text{ то } p' = \frac{100}{100} = 100\% ;$$

$$K=200, w_l=100, m'=400\%, \text{ то } p' = \frac{300}{200} = 150\% ;$$

$$K=300, w_l=100, m'=600\%, \text{ то } p' = \frac{500}{300} = 166 \frac{2}{3} \% ;$$

$$K=400, w_l=100, m'=800\%, \text{ то } p' = \frac{700}{400} = 175\%$$

Вот таким образом нами выявляется тенденция к повышению нормы прибыли, а не к понижению! Но Маркс учитывал и повышение степени эксплуатации труда, но относил это лишь к противодействующим причинам, хотя это обстоятельство не просто противодействующая причина, а аргумент, полностью перечеркивающий и отменяющий его закон тенденции нормы прибыли к понижению. В ходе исторического развития этот закон, декларируемый Марксом, не нашел своего подтверждения, а напротив, мы видим все возрастающие темпы повышения материальной мощи капиталистической хозяйственной системы, видим рост прибыли и рост экономической негэнтропии в человеческом обществе, что только подтверждает, что норма прибыли имеет, все таки, тенденцию к стабильному росту. Поэтому, имеет даже смысл сделать заявление о существовании закона тенденции нормы прибыли к повышению.

Из всех факторов, противодействующих проявлению закона тенденции нормы прибыли к повышению следует отметить только один – тенденцию к повышению коэффициента ратификации труда. Можно рассмотреть наш прежний пример, но теперь примем во внимание, что коэффициент ратификации труда  $\phi_l$  повышается до 16, тогда величина прибыли после повышения затрат капитала будет равна  $3600 - (16 - 1) \cdot 25 = 3225$ . Тогда норма прибыли станет равна  $40,3\%$ . Повышение коэффициента ратификации труда – это единственный значимый фактор,

противодействующий закону тенденции нормы прибыли к повышению. В зависимости от того, что возрастает в больших размерах и более быстрыми темпами: коэффициент ратификации труда или норма прибавочной стоимости, норма прибыли уменьшается или увеличивается. Ход экономического развития показывает, что норма прибавочной стоимости возрастает, обычно, более высокими темпами, чем коэффициент ратификации труда. Поэтому на протяжении ряда лет наблюдается медленный, но уверенный рост нормы прибыли.

Данный закон тенденции нормы прибыли к повышению, вернее осознание и понимание всех механизмов его проявления дает нам верное объяснение экономической сущности капиталистического способа производства – повышения нормы прибыли путем увеличения эксплуатации труда наемных рабочих.

#### **11.4. Норма эксплуатации.**

Самым ярким показателем степени эксплуатации является показатель нормы эксплуатации труда капиталом. Под нормой эксплуатации в марксистской политической экономии понимается норма прибавочной стоимости. Но норма прибавочной стоимости сама по себе с точки зрения теории экономической энтропии никак не отражает отношений эксплуатации потому, что прибавочная стоимость как выражение материализованной и аккумулированной солнечной энергии не содержит в своей сущности ни грамма эксплуатации. Вследствие того, что прибавочная стоимость – это категория характерная для процесса производства, тогда как эксплуатация может быть обнаружена только лишь в процессе распределения материальных благ.

Как известно, и рабочий и капиталист участвуют в процессе распределения прибавочной стоимости. Первый получает часть ее в виде надбавки к стоимости своего труда, второй – в виде капиталистической прибыли. Вследствие того, что сам капиталист не создает прибавочной стоимости личным трудом или с помощью капитала (капитал как стоимость не имеет способности к самовозрастанию), но участвует в распределении прибавочной стоимости, созданной трудом других людей, означает наличие факта эксплуатации труда капиталом. Показателем степени такой эксплуатации может быть отношение массы прибыли к величине всей прибавочной стоимости, выраженное в процентах, т.е. норма эксплуатации вычисляется согласно формуле:

$$N_E = \frac{P}{m} \times 100\%$$

Допустим, что масса всей прибавочной стоимости составляет 100 тысяч денежных единиц, а прибыль, присвоенная капиталистом равна 60



тысяч денежных единиц, тогда норма эксплуатации будет равна  $N_E = \frac{60}{100} \times 100\% = 60\%$ . Эти 60% означают, что капиталистом присваивается 60% всей прибавочной стоимости, созданной трудом наемных рабочих. Если прибыль будет равна нулю, то и норма эксплуатации труда капиталом тоже будет равняться нулю. Это косвенно подтверждает правильность нашей формулы.

Другим важным показателем степени эксплуатации труда капиталом может служить коэффициент распределения, который вычисляется как отношение величины прибыли к величине  $(\varphi_l - 1)W_l$ , выраженное в процентном отношении, т.е.  $K_r = \frac{P}{(\varphi_l - 1)W_l} \times 100\%$ . В вышеприведенном

примере коэффициент распределения будет равен  $K_r = \frac{60}{40} \times 100\% = 150\%$ .

Данная величина коэффициента указывает нам на то, как распределяется прибавочная стоимость между рабочим и капиталистом. В нашем примере видно, что капиталист присваивает в 1,5 раза больше прибавочной стоимости, чем достается рабочему.

Рост данных показателей указывает на усиление степени эксплуатации труда капиталом, и, наоборот. Крайне сложно определить какие-либо тенденции в изменении степени эксплуатации труда капиталом, т.к. от слишком многих факторов она зависит, но ход исторического развития капиталистического способа производства показывает, что степень эксплуатации труда капиталом имеет общую тенденцию к повышению. Это объясняется тем, что масса прибыли возрастает немного большими темпами, чем масса прибавочной стоимости, что можно увязать с уменьшением стоимости труда как товара при повышающейся производительности труда в обществе. Набор материальных благ, которые может приобрести рабочий за свою заработную плату, постоянно расширяется количественно и качественно, но содержание труда, потраченного на производство этих материальных благ, т.е. их стоимость и цена, постоянно уменьшаются в еще большей степени. Это означает, что на каждую единицу заработной платы, эквивалентной 1 ккал человеческого труда рабочий может приобрести возрастающее количество товаров. Отсюда создается видимое растущее материальное благополучие рабочего класса, хотя энергетическое содержание его заработной платы может оставаться неизменным или даже снижаться. Материальное благополучие рабочего класса возрастает не из-за того, что капиталисты становятся более человечными или более честными и сами добровольно отдают рабочим все большую часть прибавочной стоимости в виде заработной платы, а, более всего, в силу того факта, что стоимость товаров постоянно снижается в виду повышения

производительности труда и рабочий за единицу заработной платы может купить большее количество материальных благ.

## ГЛАВА XII. МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ И МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ

### 12.1. Абсолютная прибыль.

В предыдущих главах мы выяснили, что размер капиталистической прибыли зависит, во-первых, от размера произведенной прибавочной стоимости, во-вторых, от величины коэффициента ратификации определенного рода товаров. Исходя из этого мы можем прийти к предположению, что способы производства прибыли во многом идентичны способам производства прибавочной стоимости. В главе X «Различные способы производства прибавочной стоимости» мы рассматривали способы производства прибавочной стоимости очень подробно. Рассмотрим, теперь, как эти же способы влияют на величину капиталистической прибыли.

Абсолютная прибавочная стоимость, получаемая в результате увеличения массы труда, вовлекаемой в процесс производства путем увеличения продолжительности рабочего дня, влияет на размер капиталистической прибыли. Рассмотрим небольшой пример (таблица 1). Допустим, что размер капитала  $K$  равен 1000 долларов, стоимость труда равна 100 долларов, коэффициент ратификации труда равен 5, масса прибавочной стоимости равна 1000 долларов. Факторы производства, такие как труд и капитал потребляются в течение 8 часов в день. При увеличении продолжительности рабочего дня до 12 часов произойдут следующие изменения: во-первых, увеличится размер потребления капитала до 1500 долларов в день; во-вторых, возрастет стоимость вовлекаемого в процесс производства труда до 150 долларов; в-третьих, размер массы прибавочной стоимости возрастет до 1500 долларов. Проследим, как эти изменения отразятся на размере капиталистической прибыли:

**Таблица 1. Влияние увеличения продолжительности рабочего дня на прибыль**

	<i>Продолжительность рабочего дня</i>	$K$	$W_l$	$\varphi_l$	$m$	$p$
I	8 часов	1000	100	5	1000	600
II	12 часов	1500	150	5	1500	900

Как мы можем видеть, величина прибыли возросла в полтора раза. Прибыль, получаемая в результате увеличения продолжительности рабочего дня, называется абсолютной прибылью. Механизмы получения абсолютной прибыли подобны механизмам получения абсолютной

прибавочной стоимости, поэтому мы и называем ее абсолютной прибылью.

Но, как мы можем заметить, изменение продолжительности рабочего дня не влияет на норму прибыли. Норма прибыли остается прежней как до удлинения, так и после удлинения рабочего дня.

Абсолютная прибавочная стоимость получается так же и еще одним способом - в результате повышения интенсивности труда, т.к. при этом достигается эффект увеличения массы труда, вовлекаемой в процесс производства, т.е. эффект идентичный тому, который достигается при увеличении продолжительности рабочего дня. Допустим, что при восьми часовом рабочем дне потребляются прежние 1000 долларов капитала, труд стоимостью 100 долларов и производится 1000 долларов прибавочной стоимости, коэффициент ратификации труда равен 5. При повышении интенсивности использования труда в процессе производства в 1,5 раза происходит повышение потребления следующих факторов производства: труда и капитала также в полтора раза и увеличивается масса произведенной прибавочной стоимости в те же 1,5 раза. Рассмотрим динамику изменения прибыли при изменении интенсивности труда в 1,5 раза на приведенной таблице (таблица 2):

**Таблица 2. Влияние увеличения интенсивности труда на прибыль**

	<i>Интенсивность труда</i>	$K$	$W_l$	$\varphi_l$	$m$	$p$
I	Нормальная	1000	100	5	1000	600
II	Увеличенная в 1,5 раза	1500	150	5	1500	900

Как мы можем заметить, при повышении интенсивности труда в 1,5 раза масса прибыли увеличивается также в 1,5 раза, но норма прибыли при этом остается прежней и равняется 60%. Так как при усилении интенсивности использования труда достигается тот же самый эффект что и при увеличении продолжительности рабочего дня, а именно: увеличивается масса труда, вовлекаемого в процесс производства, но при этом не происходит качественных изменений в характере и структуре этого труда, следовательно, прибыль, получаемую как результат повышения интенсивности использования труда, равно как и получаемую таким же способом прибавочную стоимость, следует называть абсолютной прибылью.

Источником абсолютной прибыли является абсолютная прибавочная стоимость. Поэтому производство абсолютной прибыли наталкивается на такие же самые проблемы, что и производство абсолютной прибавочной стоимости, т.е. имеет определенные пределы, которые обусловлены рядом объективных причин экономического и неэкономического характера, описанных нами в главе X «Различные способы производства

прибавочной стоимости». Стремясь к постоянному увеличению прибыли от производства, капиталисты пытаются, в первую очередь, влиять на рост прибавочной стоимости и, поэтому, используют описанные нами уже методы.

## **12.2. Относительная прибыль.**

Так как возможности получения абсолютной прибыли ограничены и лимитированы, и постоянно наталкиваются на многочисленные препятствия, то капиталисты пытаются находить иные способы, кроме увеличения продолжительности рабочего дня и повышения интенсивности использования труда для повышения собственной прибыли. Одним из таких способов является повышение массы относительной прибавочной стоимости. Этот способ заключается в понижении стоимости труда различными методами и снижении его доли в стоимости производимого товара. Достигается это путем повышения производительности труда в отраслях, производящих материальные блага, которые формируют набор, определяющий стоимость труда. В первую очередь, в сельском хозяйстве и в пищевой промышленности. Подробно мы описывали все эти процессы в главе X «Различные способы производства прибавочной стоимости». Рассмотрим как повышение относительной прибавочной стоимости отражается на капиталистической прибыли.

Допустим, что размер капитала равен 1000 долларов, стоимость труда равна 100 долларов, коэффициент ратификации труда равен 5, масса прибавочной стоимости равна 1000 долларов. Тогда, в этом случае, вновь произведенная трудом рабочего стоимость будет равна 1100 долларов. После снижения стоимости труда до 80 долларов прибавочная стоимость станет равна  $1100 - 80 = 1020$  долларов. В первом случае, до понижения стоимости труда, капиталистическая прибыль будет равна  $1000 - (5 - 1) * 100 = 600$  долларов. Во втором случае, после повышения стоимости труда, капиталистическая прибыль будет равна  $1020 - (5 - 1) * 80 = 700$  долларов. Мы видим, что при повышении относительной прибавочной стоимости увеличивается и прибыль. В нашем примере прибыль увеличилась на 100 долларов. Изменилась и норма прибыли. Если в первом случае она была равна 60%, то впоследствии она возросла до 70%, т.е. снижение стоимости труда, снижение его доли в стоимости создаваемого продукта увеличивает норму прибыли. Прибыль, получаемая при увеличении относительной прибавочной стоимости, т.е. при снижении стоимости труда, называется относительной прибылью. Не следует, однако, забывать, что для получения относительной прибыли снижение стоимости труда должно происходить при соблюдении многих условий таких как: относительная неизменность размера капитала и коэффициентов ратификации товаров, в том числе и труда, либо изменения в снижении стоимости труда должны быть значительно более

ощутимы, чем изменения остальных факторов. Только при соблюдении этих условий возможно получить чистую относительную прибыль.

### **12.2. Избыточная прибыль.**

Получение относительной прибыли наталкивается на те же самые препятствия объективного характера, что и получение относительной прибавочной стоимости. Поэтому внутри капиталистической экономической системы был успешно найден еще один способ увеличения прибыли, а именно, превращение избыточной прибавочной стоимости в избыточную прибыль.

В основе получения избыточной прибавочной стоимости лежит разница между индивидуальными и общественно необходимыми затратами труда на производство определенного вида товаров. Механизм этого процесса мы исследовали в главе X «Различные способы производства прибавочной стоимости». Теперь нам необходимо исследовать как эти механизмы действуют на изменение капиталистической прибыли. Рассмотрим ситуацию, используя предыдущие примеры. Допустим, что общественно необходимые затраты труда на производство товара составляют 100 долларов за единицу, затраты капитала в среднем по отрасли на производство этой же единицы данного товара составляют 1000 долларов, средняя масса прибавочной стоимости равна 1000 долларов, коэффициент ратификации труда составляет 5 единиц. Прибыль составит, в данном случае,  $1000 - 4 \cdot 100 = 600$  долларов. Норма прибыли равна 60%. Допустим теперь, что на некотором отдельно взятом предприятии в результате внедрения каких-либо технических или технологических усовершенствований и инноваций, или в результате использования более совершенных форм организации труда, затраты труда на изготовление единицы товара сократились до 80 долларов, а затраты капитала остались неизменными. Тогда масса прибавочной стоимости будет равна  $1100 - 80 = 1020$  долларов. При неизменившемся коэффициенте ратификации труда масса прибыли станет равной  $1020 - 4 \cdot 80 = 700$  долларов. Норма прибыли возрастет до 70%. Как можно заметить, снижение индивидуальных затрат труда увеличивает массу прибыли и приводит к росту нормы прибыли. Такая форма прибыли называется избыточной прибылью.

Избыточная прибыль обладает всеми теми свойствами, что и избыточная прибавочная стоимость, ибо источником данного вида прибыли является именно избыточная прибавочная стоимость.

Как мы неоднократно упоминали, прибыль зависит от колебаний двух переменных, а именно, от прибавочной стоимости и силы экономических мотиваторов. Прибыль можно математически выразить как функцию двух переменных: прибавочной стоимости и экономических мотиваторов, т.е.  $p = f(m; \varphi)$ , где  $p$  – прибыль,  $m$  – прибавочная стоимость

и  $\phi$  – коэффициент ратификации товаров, отражающий силы экономических мотиваторов. Влияние прибавочной стоимости на прибыль мы уже рассмотрели, теперь рассмотрим, как влияют на прибыль экономические мотиваторы.

#### **12.4. Два вида ратифицированной прибыли.**

##### *а) Ратифицированная прибыль I.*

Во всех предыдущих случаях мы предполагали, что коэффициенты ратификации труда и производимого товара оставались неизменными. Теперь попробуем выяснить, как отразится на массе и норме получаемой капиталистической прибыли изменение показателей коэффициентов ратификации. Поскольку в главе XI «Распределение прибавочной стоимости в капиталистической системе» мы говорили, что прибыль равна разнице между прибавочной стоимостью и ценой труда, т.е.  $p = m - (\phi_l - 1)W_l$ , то сначала выясним влияние на массу прибыли коэффициента ратификации труда. Рассмотрим следующий пример: допустим, что затраты капитала равны 1000 долларов, стоимость труда равна 100 долларов, масса прибавочной стоимости равна 1000 долларов. Коэффициент ратификации труда при этом равен 5. В этом случае прибыль будет равна  $1000 - (5 - 1) * 100 = 600$  долларов. Норма капиталистической прибыли составит 60%. Предположим теперь, что в результате стечения некоторых благоприятных для капиталиста обстоятельств, коэффициент ратификации труда понизился на одну единицу, т.е. стал равным 4. В этом случае, при равных остальных составляющих в формуле прибыли, прибыль станет равна  $1000 - (4 - 1) * 100 = 700$  долларов. Норма прибыли повысится до 70%.

Как мы видим из приведенного примера, масса прибыли и норма прибыли увеличиваются по мере снижения коэффициента ратификации труда. Следовательно, изменение коэффициента ратификации труда влияет на изменение массы и нормы прибыли обратно пропорционально. Прибыль, получаемая при снижении коэффициента ратификации труда, называется ратифицированной прибылью I.

Данный вид прибыли извлекается капиталистами крайне редко, так как снижение коэффициента ратификации труда явление исключительное по своей редкости и существует довольно непродолжительное по времени. Оно наблюдается только лишь в периоды экономических кризисов и рецессий, когда на рынке из-за роста безработицы резко повышается предложение труда и снижается спрос на него. Тем не менее, ратифицированная прибыль имеет место быть в капиталистической экономической системе.

##### *б) Ратифицированная прибыль II.*

Теперь выясним влияние на прибыль изменений коэффициента ратификации производимых товаров. Для этого нам необходимо

проследить флуктуации массы и нормы прибыли при варьирующем коэффициенте ратификации товара. Ранее в своих примерах мы принимали для удобства расчетов коэффициент ратификации товара равным единице. Теперь же рассмотрим пример, когда этот коэффициент изменяется.

Допустим опять, что затраты капитала равны 1000 долларов, стоимость труда равна 100 долларов, масса прибавочной стоимости равна 1000 долларов. Коэффициент ратификации труда при этом равен 5. В этом случае стоимость товара  $W = K + W_l + m$ , где  $K$  – это затраты капитала,  $W_l$  – стоимость труда,  $m$  – прибавочная стоимость, т.е.  $W = 1000 + 100 + 1000 = 2100$  долларов. При коэффициенте ратификации товара равном единице прибыль будет равна  $1000 - (5 - 1) * 100 = 600$  долларов или  $p = m - (\varphi_l - 1)W_l$ . По другой формуле прибыль равна  $p = W - K - (\varphi_l - 1)W_l$ , т.е.  $p = 2100 - 1000 - (5 - 1) * 100 = 600$  долларов. Предположим теперь, что коэффициент ратификации товара повысился до 1,5 единицы. Тогда цена продажи товара будет равна  $P = 1,5W = 1,5 * 2100 = 3150$  долларов. Теперь имеется превышение цены товара над его стоимостью на 1050 долларов. Как же они распределяются? Затраты капитала возмещаются из стоимости товара, т.е. от цены товара отнимается 1000 долларов, т.к. коэффициент ратификации товара не влияет на величину затрат капитала, по крайней мере некоторое время, пока не повысится спрос, а значит, и цена на ресурсы, связанные с производством данного товара. Кроме того, капитал не имеет природной способности к самопроизвольному возрастанию. Стоимость труда так же мало зависит от коэффициента ратификации товара, ибо стоимость труда формируется как сумма цен продуктов, преимущественно сельскохозяйственного и пищевого производства, входящих в определенный набор, эквивалентных по энергоемкости трудозатратам и компенсирующим их. Только коэффициент ратификации труда может повыситься при повышении коэффициента ратификации товара под воздействием повышающегося спроса на труд в данной отрасли производства со стороны капиталистов. Однако это не очень быстрый процесс. Величина прибавочной стоимости так же никак не увеличивается, постольку, поскольку коэффициент ратификации товара не связан с прибавочным трудом напрямую. Это означает, что величина превышения цены товара над его стоимостью присваивается капиталистом полностью, т.е. прибавляется им к прибыли. Таким образом, прибыль в нашем примере станет равной 1650 долларов, а норма прибыли возрастет с 60% до 165%. Прибыль, получаемая при повышении коэффициента ратификации товара, называется ратифицированной прибылью II.

Ратифицированная прибыль II играет очень важную роль в капиталистическом хозяйстве. Ее роль постоянно и стабильно возрастает. Особенное значение этот вид прибыли получил в XX веке. В погоне за



ратифицированной прибылью II каждый предприниматель вынужден постоянно заботиться о качестве производимого им товара, постоянно повышать его полезные характеристики. Этим самым он может добиться повышения силы экономических мотиваторов покупателей своего товара и расширяет круг постоянных потребителей, вовлекая в него новых участников, что, в свою очередь, повышает цену его товара на рынке. Огромную роль в деле повышения силы экономических мотиваторов покупателей играет современная реклама. Реклама использует целый ряд средств увещания и стимулирования потребителей к приобретению того или иного товара, она выполняет функцию ознакомления потенциальных покупателей с реальными и мнимыми свойствами и качествами товаров, с их реальными и мнимыми преимуществами перед другими, склоняя, в конце концов, потенциального покупателя к совершению акта покупки рекламируемого товара. Современная рекламная индустрия – есть не что иное, как порождение капиталистической изобретательности, нацеленной на единственную и желанную мишень – получение ратифицированной прибыли II.

Однако следует отметить одно очень важное обстоятельство. Получение ратифицированной прибыли II весьма ограничено по времени. Оно постоянно сталкивается с противодействующими факторами. Возможность извлечения добавочной прибыли из-за повышенного спроса всегда стимулирует предпринимателей увеличивать производство данного товара, что вызывает двоякий эффект: во-первых, это повышает спрос на ресурсы, необходимые для производства данного вида товара, что увеличивает затраты капитала на производство единицы товара; во-вторых, повышающееся производство постепенно нивелирует повышенный спрос. Все это приводит к исчезновению спекулятивной возможности получения ратифицированной прибыли II. Кроме того, повышение коэффициента ратификации товара, кроме увеличения притока новых капиталов, приводит и к повышению спроса на труд в данной отрасли, что приводит, естественно, к повышению коэффициента ратификации труда. Капиталист, выигрывая в получении ратифицированной прибыли II, одновременно может проигрывать в ратифицированной прибыли I. Однако это обстоятельство никого не останавливает, поскольку выигрыш всегда гораздо более ощутим, нежели проигрыш. Даже в том случае, если коэффициент ратификации труда возрастет до величины равной коэффициенту ратификации товара, то масса ратифицированной прибыли II будет превышать убыток от сокращения массы ратифицированной прибыли I. Это можно доказать очень просто. Стоимость товара всегда выше стоимости труда, который его создал. Следовательно, во сколько раз стоимость товара больше стоимости труда, во столько раз выигрыш от ратифицированной прибыли II больше проигрыша от потери ратифицированной прибыли I.

### 12.5. Общая масса прибыли

Формула общей или совокупной массы прибыли, получаемой капиталистом в конечном итоге по завершении процесса производства и реализации, выглядит следующим образом:

$$p = \varphi m - (\varphi_l - 1)W_l$$

где  $p$  – масса прибыли,  $\varphi$  – коэффициент ратификации товара,  $m$  – масса прибавочной стоимости,  $\varphi_l$  – коэффициент ратификации труда,  $W_l$  – стоимость труда. Подводя своеобразные итоги к данной главе, следует непременно разложить показатель массы прибыли на составляющие многочлены, т.е.

$$P = p_a + p_o + p_u + p_{RI} + p_{RII}$$

где  $P$  – общая масса прибыли,  $p_a$  – абсолютная прибыль,  $p_o$  – относительная прибыль,  $p_u$  – избыточная прибыль,  $p_{RI}$  – ратифицированная прибыль I,  $p_{RII}$  – ратифицированная прибыль II. Нам уже известно, что прибыль – это математическая функция от двух переменных: прибавочной стоимости и экономических мотиваторов, т.е.  $p = f(m; \varphi)$ . Таким образом, абсолютная, относительная и избыточная прибыль зависят от изменения прибавочной стоимости, а оба вида ратифицированной прибыли являются следствием изменения коэффициентов ратификации, т.е. экономических мотиваторов. Мы можем отметить, что капиталист, извлекая в процессе производства капиталистическую прибыль, не нарушает ни закона стоимости, ни закона спроса и предложения, ни физического закона сохранения и превращения энергии. Приняв и вооружившись законами экономической энтропии, мы сметаем со своего исследовательского пути все препятствия, которые столетиями преграждали путь исследователям природы капиталистической прибыли и прибавочного продукта вообще. Апологеты теории предельной полезности не смогли обнаружить в капиталистической прибыли признаков, характерных для прибавочной стоимости, ибо в силу своего узкого мышления и явно ангажированного характера данной теории они отрицали понятие стоимости, как застывшего в форме товара человеческого труда. Карл Маркс, поставивший во главу своей системы теории политической экономии трудовую теорию стоимости, так и не смог корректно объяснить тот факт, почему труд наемного рабочего оплачивается выше его стоимости. Он ошибался, не признавая труда в качестве товара, хотя филигранно обогнул возникшие на его пути трудности, выдумав гипотезу о существовании специфического товара «рабочая сила». Только прагматичное, рациональное и разумное сочетание некоторых элементов теории

предельной полезности и трудовой теории стоимости способно разрешить любые проблемные вопросы, стоящие перед учеными-экономистами в деле исследования природы капиталистической прибыли.

Мы уже ознакомились с пятью видами капиталистической прибыли и способами их получения. Три из них: абсолютная, относительная и избыточная прибыли основаны на манипуляциях с прибавочной стоимостью, т.е. на использовании закона стоимости и закона превращения и сохранения энергии. Другие два вида прибыли: ратифицированная прибыль I и ратифицированная прибыль II основаны на манипуляциях спросом и предложением.

Таковы основные механизмы регулирования процессами распределения прибавочной стоимости. В ответ на тенденции к росту заработной платы рабочих капиталисты изо всех сил пытаются увеличивать прибыль, и, таким образом, в капиталистическом хозяйстве постоянно поддерживается относительный баланс между потреблением (заработной платой) и накоплением (прибылью).

## **ГЛАВА XIII. КАПИТАЛ ОСНОВНОЙ И ОБОРОТНЫЙ. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ И НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ КАПИТАЛ. АКТИВНАЯ И ПАССИВНАЯ ЧАСТЬ КАПИТАЛА.**

### **13.1. Основной и оборотный капитал.**

Основная цель исследования данной главы – это показать временные специфические особенности трансформации стоимости капитала в стоимость произведенного продукта и выявление особенностей воздействия качественных производственных характеристик капитала на скорость обращения различных его частей

Капитал, понимаемый как фактор производственного процесса, воспринимается нами как некоторая совокупность вещей, а именно, как совокупность средств производства, которые играют роль вспомогательных или пассивных элементов в процессе создания товаров. Совокупность данных средств производства имеет определенное структурное строение. Во-первых, для нормального протекания процесса производства капиталисту необходимо приобрести некоторые определенные условия, а именно, здания и сооружения под производственные цеха, помещения для складирования и хранения, помещения непроизводственного характера и т.п., т.е. то, что принято называть средствами производства вспомогательного характера. Данные средства производства играют немаловажную роль в процессе производства, создавая определенные условия: защитные от воздействия климата, технические, химические, физические, экономические и т.п. для нормального протекания процесса создания материальных благ, т.е. они создают минимальные определенные удобства без которых невозможно начать сам процесс производства. Во-вторых, капиталист должен приобрести те условия производства, которые непосредственно создают материальные блага, а именно: станки, оборудование, инструменты, т.е. все то, что принято называть средствами производства основного характера, т.е. орудия производства. В-третьих, капиталисту необходимо приобрести различные предметы, из которых будут создаваться новые материальные блага или с непосредственной помощью которых эти материальные блага будут создаваться. К таковым предметам относятся сырые материалы, топливо и другие энергоносители в виде электрической или тепловой энергии и др., т.е. все то, что называется предметами труда.

Мы знаем уже, что капитал переносит свою стоимость на стоимость вновь создаваемых продуктов в процессе производства постепенно. По мере изнашивания данного капитала. Кроме того, мы знаем, что капитал делится на различные структурные группы, каждая из которых имеет свои особенности в процессе изнашивания, а значит, эти различные части капитала имеют и различия в скорости перенесения собственной стоимости на стоимость продукта. Эти различия обусловлены тем, что

различные части капитала потребляются с разной степенью интенсивности. Разные по виду и структуре материалы, образующие различные части капитала имеют различные физические свойства, в том числе и разные свойства износостойкости в процессе их потребления. Например, железный лом будет служить дольше при уборке льда, нежели деревянная лопата. Мы должны провести некоторые исследования по поводу временных зависимостей изменения стоимости товаров от интенсивности использования различных частей капитала.

Средства производства, как основные, так и вспомогательные, потребляются в процессе производства постепенно, и изнашиваются не сразу, а в течение относительно длительного промежутка времени. Например, ткацкий станок используется в процессе производства очень длительное время. Известны случаи использования станков и оборудования в течение нескольких десятилетий. Например, в России и некоторых странах бывшего СССР, в станочном парке встречаются до сих пор агрегаты дореволюционной эпохи, т.е. станки, которым более 90 лет! Здания и сооружения могут служить еще более длительное время. В странах Западной Европы есть производственные здания, возраст которых насчитывает не одно столетие.

Очень скрупулезно и тщательно отнесся к изучению проблем потребления средств производства в процессе создания новых материальных благ Карл Маркс. В своем «Капитале» он писал: «Напротив, средства труда, вступив однажды в сферу производства, уже никогда не покидают её. Их прочно удерживает в сфере производства их функция. Часть авансированной капитальной стоимости фиксируется в этой форме, определяемой функцией средств труда в процессе производства. Вследствие функционирования, а потому и изнашивания средства труда одна часть его стоимости переносится на продукт, другая же остаётся фиксированной в средстве труда и, следовательно, остаётся в процессе производства. Фиксированная таким образом стоимость постоянно уменьшается, — до тех пор, пока средство труда не отслужит своей службы; поэтому его стоимость в течение более или менее продолжительного периода распределяется на массу продуктов, которые выходят из ряда постоянно повторяющихся процессов труда. Но пока средство труда всё ещё действует в качестве средства труда, следовательно, пока его ещё не приходится заменять новым экземпляром того же самого рода, стоимость постоянного капитала всё время остаётся фиксированной в нём, между тем как другая часть первоначально фиксированной в нём стоимости переносится на продукт и потому совершает обращение как составная часть товарного запаса. Чем долговечнее средство труда, чем медленнее оно изнашивается, тем дольше постоянная капитальная стоимость остаётся фиксированной в этой потребительной форме. Но какова бы ни была степень долговечности

средства труда, та степень, в которой оно передаёт свою стоимость, всегда обратно пропорциональна общей продолжительности времени его функционирования».<sup>1</sup> Как мы видим, Маркс, а вместе с ним и мы, склонны считать, что средства производства имеют особенность переносить свою стоимость на производимый товар постепенно, в течение более или менее продолжительного периода. Например, если какой-то станок стоит 10 тысяч долларов и максимальный срок его эксплуатации в интенсивном режиме составляет 20 лет, то в течение одного года данный станок переносит в процессе производства на готовый продукт часть своей стоимости равную 500 долларам. При этом станок не теряет своей первоначальной натуральной формы. Таким образом, стоимость средств производства в процессе производства изменяется, но потребительная стоимость этих средств производства остается неизменной в том смысле, что полезность данных факторов производства остается всегда одной и той же. У старого и у самого нового прокатного стана одна и та же полезность – способность прокатывать сталь. Сколь долго ни эксплуатируй доменную печь, она не сможет превратиться в мельницу или в паровой котел, она так же и будет оставаться доменной печью, т.е. ее полезность, ее потребительная стоимость в процессе эксплуатации не претерпевает никаких изменений. Однако не стоит путать или смешивать тип полезности с величиной данной полезности. Вполне естественно, что новый станок обладает более высокой полезностью, чем старый, т.к. старый станок в процессе производственной эксплуатации теряет некоторые свойства. Но для целей нашего исследования мы под неизменной полезностью или постоянной потребительной стоимостью имеем в виду не количественное их выражение, а качественное постоянство свойств средств производства, их функциональную способность, т.е. мы подразумеваем неизменяющийся род или тип потребительной стоимости. Токарный станок всегда остается токарным станком, а подъемный кран всегда остается подъемным краном. Это обстоятельство характеризует средства производства как некоторую часть капитала, потребительная стоимость которой, всегда остается постоянной. Именно благодаря этой особенности Маркс назвал эту часть капитала основным капиталом. «Во-первых, она не обращается в своей потребительной форме, обращается только её стоимость, и притом лишь постепенно, частями, в той мере, как она переносится с рассматриваемой части капитала на продукт, который обращается как товар. В течение всего времени функционирования этой части некоторая доля её стоимости остаётся фиксированной в ней, сохраняет свою самостоятельность по отношению к товарам, производству которых она содействует. Благодаря такой особенности эта часть постоянного капитала приобретает форму

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. II, с. 177

основного капитала [fixes Kapital]».<sup>1</sup> Таким образом, средства производства в виде основного капитала не обращаются в процессе производства своей потребительной стоимостью, а обращается только лишь их стоимость. «То, что придаёт характер основного капитала части капитальной стоимости, затраченной на средства производства, заключается исключительно в своеобразном способе обращения этой части капитала. Этот особый способ обращения вытекает из того особого способа, каким данное средство труда передаёт свою стоимость продукту, или из той особой роли, какую оно в качестве фактора образования стоимости играет во время процесса производства. Способ этот в свою очередь сам вытекает из особенностей функционирования различных средств труда в процессе труда.

Известно, что одна и та же потребительная стоимость, выйдя в качестве продукта из одного процесса труда, входит в другой в качестве средства производства. Только функционирование продукта в процессе производства в качестве средства труда превращает его в основной капитал».<sup>2</sup> Средства труда, входящие в процесс производства в виде машин, оборудования, зданий, сооружений, инструментов, выходят из него, не меняя своей природной формы, оставаясь средствами производства. Такое постоянство данной части капитала в процессе обращения всей общей капитальной стоимости позволяет называть эту часть основным капиталом. Причину такой обособленности основного капитала от остальной части авансированного капитала Маркс видел в специфической форме обращения этой части капитала. Действительно, процесс обращения данной части капитала весьма своеобразен. Мы рассматривали его в IX главе, но не слишком подробно. Изучим данную проблему теперь более тщательно.

Средства производства теряют в процессе производства некоторую часть своей потребительной стоимости, т.к. средства производства в силу физических законов подвержены материальному износу в процессе их потребления. Такая потеря части потребительной стоимости не означает изменения вида или рода самой потребительной стоимости, а это означает, что в процессе потребления средств производства не возникает никакого противоречия между изменениями стоимости и потребительной стоимости, следовательно, не существует никакого противоречия между выводами, полученными в исследованиях в IX и в XIII главах. Итак, средства труда теряют в процессе производства часть своей стоимости, что обусловлено постепенной утратой потребительной стоимости. Такая постепенная потеря средствами производства своей потребительной стоимости называется износом. Износ – это есть частичная или же полная постепенная утрата каких-либо функциональных характеристик или

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. II, с. 177-178

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. II, с. 179

качеств, либо постепенное ухудшение этих качеств вследствие ряда причин объективного физического либо субъективного экономического или психологического характера. Если эти причины носят объективный характер, т.е. их воздействие никак не зависит от воли или желания людей, то износ называется физическим. Такими причинами могут быть климатические, физические, химические и иные воздействия, которые снижают технические и технологические характеристики средств производства. Например, под воздействием осадков, перепадов температуры воздуха, ветровой эрозии и т.п. здания и сооружения приходят в ветхое состояние, машины и оборудование подвергаются трению, коррозии и все это, в конечном итоге, непременно снижает их первоначальную потребительную стоимость. Развалившееся под воздействием времени и природы здание уже не может иметь той первоначальной потребительной стоимости или полезности хотя бы по той причине, что оно уже не способно в полной мере выполнять роль защитной преграды от негативных воздействий климатических процессов. Заржавевший до крайности автомобиль уже не имеет первоначальной потребительной стоимости, т.к. уже не может полноценно служить в качестве средства передвижения. Аналогичным образом средства производства теряют свою стоимость и в процессе производства. Токарный станок приходит в негодность от длительного его использования, т.к. в процессе работы стачиваются и расшатываются многие детали, другие ломаются. Это все обусловлено физическими, а иногда и химическими причинами (если в процессе производства используется энергия химических процессов). Трение, коррозия, усталость металла и т.п. – вот неполный перечень причин износа средств труда в процессе производства. Иначе выражаясь, в процессе производства средства труда подвергаются воздействию физических разрушительных сил, и по мере разрушения средства производства теряют свою потребительную стоимость, а вместе с ней и свою стоимость. Допустим, что здание производственного цеха имеет срок службы 10 лет. На момент его постройки цех имеет первоначальную стоимость 1 миллион долларов. Следовательно, каждый год цех будет терять 100 тысяч долларов своей стоимости, перенося ее на стоимость готового продукта. Так, через год стоимость данного цеха составит 900 тысяч долларов, через два года – 800 тысяч, через пять лет – 500 тысяч долларов и т.д. В конце концов, стоимость данного производственного цеха полностью перенесется на стоимость нового продукта через 10 лет. Реализовывая новый продукт на рынке, капиталист имеет возможность откладывать или копить деньги на постройку или покупку нового цеха. Через 10 лет он будет иметь в своем распоряжении 1 миллион долларов на эти цели. Допустим теперь, что стоимость одного прокатного стана составляет 10 миллионов долларов. Срок службы данного прокатного стана составляет 20 лет. Это означает,



что в течение 20 лет, 500 тысяч долларов стоимости прокатного стана будет ежегодно переноситься на стоимость стали. Таковы последствия воздействия физического износа на стоимость средств производства и стоимость производимой продукции.

Кроме всего прочего, причины, вызывающие износ средств производства могут иметь и субъективный характер. К таковым причинам может относиться изменение спроса и предложения на средства производства. Представим себе, что некий капиталист приобрел оборудование для производства обуви за 100 тысяч долларов. Срок службы данного оборудования составляет 10 лет. По прошествии, допустим, двух лет, из-за изменения рыночной конъюнктуры на рынке средств производства появляется аналогичное по своим техническим характеристикам оборудование, но по более дешевой цене в 60 тысяч долларов. Остаточная стоимость первоначально приобретенного оборудования составляет  $100 \text{ тысяч} - 2 \text{ года} \cdot 10 \text{ тыс.} = 80 \text{ тысяч долларов}$ . Капиталист заинтересован заменить старое и дорогое оборудование на второй вид – более дешевый, но он стоит перед проблемой использования старого оборудования до конца срока его эксплуатации, т.е. он вынужден использовать его еще в течение восьми лет. В течение этого срока на стоимость произведенного продукта перенесется 80 тысяч долларов стоимости старого оборудования. Если бы в течение этого времени капиталист использовал новое оборудование, то на стоимость произведенного продукта перенеслось за 8 лет 48 тысяч долларов. Возможная экономия могла бы составить 32 тысячи долларов. Такая психологическая потеря от упущенной дополнительной прибыли вследствие воздействия причин субъективного характера называется моральным износом средств производства.

Причиной морального износа могут быть и другие обстоятельства, например, уменьшение цены средств производства из-за уменьшения их стоимости. Величина морального износа, в данном случае, будет исчисляться точно так же как и в случае изменения цены на средства производства вследствие колебаний рыночных спроса и предложения. Кроме того, средства производства подвержены моральному износу и в случае появления на рынке средств производства не только более дешевого, но и более производительного оборудования. Допустим, что некий капиталист приобрел оборудование для чугунного литья за 1 миллион долларов. Срок службы такого оборудования составляет 10 календарных лет. По прошествии половины данного периода на рынке средств производства появляется оборудование для чугунного литья такой же стоимости, но в два раза более производительное. Если наш капиталист не приобретет данное оборудование, то в течение оставшихся пяти лет эксплуатации старого оборудования на вновь создаваемый продукт будет перенесено 0,5 миллиона долларов остаточной стоимости данного

оборудования. Но если бы капиталист приобрел новое оборудование, то на тот же физический объем нового продукта была бы перенесена в два раза меньшая стоимость, т.е. 0,25 миллиона долларов стоимости нового оборудования. Величина потери капиталистом, понесенной от морального износа старого менее производительного оборудования составит 0,5млн. долларов - 0,25 млн.долларов = 0,25 млн.долларов. Капиталист должен делать важный для себя выбор: либо мириться с потерями от морального износа, но полностью отработать старое оборудование, либо избавиться от старого оборудования и потерять часть его стоимости, и приобрести новое оборудование, чтобы не нести потерь от морального износа.

Итак, моральный износ – это потеря части ценности и стоимости средствами производства в результате появления более дешевых или более производительных новых средств производства. Для частичного нивелирования потерь от морального износа капиталисты всеми путями пытаются максимально интенсивно использовать оборудование. Так как чем короче по длительности период, в течение которого стоимость оборудования полностью перенесется на вновь произведенный продукт, тем меньше возможные потери от морального износа. Отсюда и появляется дополнительное стремление к удлинению рабочего дня, введению нескольких смен для обеспечения непрерывности процесса производства и устранения простоев оборудования, стремление в интенсификации всего процесса производства.

Мы выяснили, что средства производства, относящиеся к категории основного капитала, подвержены в процессе производства физическому и моральному износу. Благодаря этому обстоятельству стоимость основного капитала в процессе производства постепенно переносится или, точнее говоря, трансформируется и прибавляется к стоимости производимого продукта. «Из своеобразия обращения основного капитала вытекает своеобразие его оборота. Та часть стоимости, которую основной капитал в его натуральной форме теряет вследствие износа, обращается как часть стоимости продукта. Посредством обращения продукт из товара превращается в деньги; следовательно, в деньги превращается и та часть стоимости средства труда, которую продукт вносит в обращение, и притом эта часть стоимости в виде денег каплями выпадает из процесса обращения, выпадает в той мере, в какой данное средство труда перестаёт быть носителем стоимости в процессе производства. Следовательно, стоимость этого средства труда приобретает теперь двоякое существование. Часть её остаётся связанной с потребительной или натуральной формой этого средства труда, принадлежащей процессу производства, другая же часть отделяется от неё в виде денег. В ходе функционирования средства труда та часть его стоимости, которая существует в его натуральной форме, постоянно уменьшается, между тем как часть стоимости, превратившаяся в денежную форму, постоянно

увеличивается до тех пор, пока оно, наконец, не отживёт свой век и вся его стоимость, отделившись от тупа данного средства труда, не превратится в деньги».<sup>1</sup> Если бы не происходило такой трансформации, такого переноса стоимости средств производства на стоимость нового продукта, то капиталист никак не смог бы возместить затрат капитальной стоимости, что вступило бы, с одной стороны, в глубокое противоречие с законом сохранения и превращения энергии и, одновременно, с основными законами экономического энергоэнтропии, а так же, с другой стороны, с элементарными экономическими законами, нарушая личные интересы класса капиталистов и собственников. После того как средства производства, воплощенные в основном капитале в процессе их потребления полностью утрачивают свои функциональные характеристики, ради которых они были созданы, и дальнейшее их потребление становится абсолютно невозможным, их стоимость полностью переносится на готовый продукт. Эти использованные средства производства уже не являются носителями первоначальной потребительной стоимости. Теперь их потребительная стоимость – это железный или металлический лом или груда старых строительных материалов и т.п.

Отличительной и специфической особенностью обращения основного капитала является его способность переносить свою стоимость на готовый продукт, не перенося на этот самый продукт свой натуральной формы, т.е. не теряя своей собственной потребительной стоимости и не передавая ее создаваемому продукту.

Кроме того, что капиталист приобретает элементы производства в виде основного капитала, он приобретает еще и предметы труда в виде сырых материалов, вспомогательных материалов, топлива и т.п. В процессе производства человеческий труд при непосредственной помощи средств труда превращает предметы труда в готовый продукт. Сырье превращается в материальные блага, готовые к потреблению. Так из пряжи производится ткань, которая потребляется в процессе нового производства и превращается в одежду, которая в свою очередь, находит свое конечное потребление в процессе ее ношения людьми. Готовый продукт одной отрасли производства может служить сырым материалом для другой, но суть от этого не меняется: сырые материалы в процессе производства теряет свою первоначальную форму и входят материально в вещество готового продукта. Однако существует ряд предметов труда, которые выполняют в процессе производства роль своеобразных вспомогательных элементов или в виде вспомогательных средств производства. К таковым относятся различные виды топлива и смазочные материалы: бензин, керосин, солярка, машинное масло, сырая нефть, природный газ,

---

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. II, с. 183

электрическая энергия и т.п. Эти вещества точно так же как и сырые материалы меняют в процессе производства новых материальных благ свою первоначальную натуральную форму, но они не входят материально в состав вещества нового продукта. Их натуральная форма не исчезает бесследно, а превращается в чистую энергию или трансформируется в другую форму. И эта энергия не исчезает бесследно. Сгорая, энергоносители приносят в процесс производства собственную энергию, необходимую для процесса производства. Так уголь или мазут, сгорая в печах тепловых электростанций, практически полностью уничтожают свою первоначальную натуральную форму, но их внутренняя потенциальная энергия, высвобожденная и превращенная процессом горения из тепловой в кинетическую энергию, преобразуется в энергию электрическую. Мы можем прийти к выводу, что и сырые материалы, и топливо, различные виды энергии, быстроизнашивающиеся орудия труда изменяют свою натуральную форму в процессе производства в течение сравнительно короткого по продолжительности промежутка времени. Вследствие данного обстоятельства эта часть капитала имеет определенные особенности в своем обращении. Если попытаться рассуждать логично, то можно прийти к заключению, что для нормального протекания процесса производства необходимо и достаточно наличие какого-то определенного количества сырых материалов, топлива, энергии и т.п., за пределами которого, наличие запасов данных видов капитала становится неэффективным. Например, допустим, что с момента покупки пряжи до момента реализации произведенной из этой пряжи ткани проходит 5 дней. Это означает, что на данном предприятии капиталисту из расчета производственной мощности необходимо и достаточно приобрести такое количество пряжи, которого хватит на рабочий период 5 дней. Например, если за пять дней данная фабрика сможет переработать в ткань 10 тонн пряжи, то приобретать 15 тонн пряжи будет экономически безосновательно, поскольку дополнительные пять тонн будут лежать на складе лишние 5 дней, а средства, потраченные на их покупку, будут выведены из общего оборота капитала на это самое время. Капиталист вполне может приобрести новые 10 тонн пряжи через 5 дней без ущерба процессу производства, поскольку он уже будет обладать нужной для покупки ликвидностью. Излишние складские запасы сырья изымают из оборота капитала определенную его часть, что приводит к снижению эффективности использования капитала. Вместо приобретения излишнего объема пряжи в размере 5 тонн капиталист мог бы приобрести что-нибудь более полезное, например, дополнительный ткацкий станок, что было бы более рациональным. Либо просто он мог положить данную сумму в банк на депозит, что принесло бы ему дополнительную прибыль. Временной промежуток, в течение которого приобретается определенное минимальное количество сырья и оно превращается в готовый продукт, и

реализуется на рынке, и при этом процесс производства идет непрерывно и без каких-либо перебоев, называется производственным циклом. В течение одного производственного цикла стоимость всех предметов труда и средств производства, которые были полностью потреблены в процессе производства и изменили или полностью потеряли свою первоначальную натуральную форму, полностью переносится на стоимость готового продукта. Так стоимость 10 тонн пряжи из нашего примера в течение 5 дней полностью перенесется на стоимость ткани. Перенесется на стоимость ткани так же и стоимость электрической энергии, потребленной в процессе производства за эти 5 дней. Так же перенесется на стоимость ткани и стоимость сломанных и безвозвратно потребленных в течение этих 5 дней быстро изнашивающихся средств производства и инструментов, и т.п. Именно из-за того, что стоимость данных элементов производства переносится на стоимость создаваемого продукта сразу, в продолжение весьма короткого промежутка времени вместе с исчезновением их старой натуральной формы, К.Маркс назвал эту часть капитала оборотным или текучим капиталом.

Стоимость элементов производства, попадающих под определение оборотного капитала переносится на стоимость готовой продукции гораздо быстрее, чем стоимость основного капитала. Если стоимость основного капитала переносится в течение нескольких месяцев или даже лет, то стоимость оборотного капитала переносится в течение недель, дней или даже часов. Это говорит о том, что оборотный капитал обладает большей оборачиваемостью, чем основной капитал. Стоимость оборотного капитала переносится на готовый продукт в течение одного производственного цикла, тогда как стоимость основного капитала претерпевает такую метаморфозу в течение нескольких таких циклов.

Итак, мы выяснили, что капитал делится на основной и оборотный согласно особенностям обращения различных частей капитальной стоимости, т.е. разделение происходит по скорости обращения (скорости оборота). Основные и наиболее важные моменты теории обращения капитальной стоимости обозначены во втором томе «Капитала» К.Маркса. Главное расхождение марксистской теории и нашей теории экономической энтропии состоит в том, что Маркс относил к категории оборотного капитала и рабочую силу. В нашей теории ни труд, ни рабочая сила не являются капиталом вообще сами по себе. Кроме того, Маркс выводил причины разделения капитала на основной и оборотный из специфики обращения стоимостей различных частей капитала. Мы же видим специфику такой разницы в обращении не в природе этого обращения, а в природе специфичности натуральных форм различных частей капитала. Сами эти специфические особенности обращения рождаются из разности скоростей метаморфоз натуральной вещественной формы различных частей капитала в процессе производства материальных

благ. Оборотный капитал является оборотным не из-за каких-то особенностей обращения своей стоимости, а единственно из-за того, что натуральная форма составляющих его элементов переносится в производимый продукт прямо и непосредственно. Основной же капитал не изменяет в процессе производства своей вещественной формы вообще и не переносит ее в готовый продукт и не входит в готовый продукт даже частью своего материального вещества. Допустим, что капиталист приобретает для нужд ткацкой фабрики запас пряжи, рассчитанный на 3 года непрерывной работы. Теперь стоимость такого физического объема пряжи совершит полный оборот за три года. Станет ли от этого сырой материал в виде пряжи теперь основным капиталом ввиду такого удлинения срока оборачиваемости? Абсолютно нет! Поскольку деление капитала на основной и оборотный обусловлено не только скоростью обращения стоимости, но и формой такого перенесения стоимости на новый продукт. Скорость оборота, идентификация различных частей капитала как основного или оборотного – понятия довольно относительные, в основном, определяемые по следующим параметрам: во-первых, по форме ликвидации капитальной стоимости, т.е. по форме перенесения ее на стоимость продукта; во-вторых, от скорости обращения минимального количества единиц капитала, необходимого для нормального выполнения производственных задач, т.е. необходимого и достаточного количества факторов производства для участия в процессе производства в течение одного производственного цикла. Условия производства должны быть нормальными, что предполагает отсутствие каких-либо излишков сырых материалов, излишнего оборудования и других факторов производства, искусственно влияющих на оборачиваемость всей массы капитальной стоимости. Несомненно, что данная трактовка деления капитала на основной и оборотный близка к марксистской, но имеет некоторые значительные отличия. Эта похожесть обусловлена тем, что Маркс довольно точно и правильно подметил наличие различий в обращении разных частей капитала.

### **13.2. Капитал производительный и непроизводительный.**

Гораздо интереснее выглядит концепция деления капитала на производительный и непроизводительный. Различные экономисты давали различные трактовки производительного капитала. Франсуа Кенэ считал, что производительным является капитал, функционирующий лишь в сфере сельскохозяйственного производства. Такая трактовка характерна для научного течения физиократов. Меркантилисты считали, что производительным является лишь торговый капитал. Родоначальники трудовой теории стоимости считали производительным лишь промышленный капитал. Такое различие в описаниях категории производительного капитала обусловлено причинами социально-

исторического характера. Во времена, когда жили и работали представители школы физиократизма, сельское хозяйство имело доминирующее положение в системе национальных экономик. Поэтому и не вызывает никакого удивления тот факт, что физиократы отдавали предпочтение сельскохозяйственному капиталу. Ученые эпохи меркантилизма заметили тот факт, что торговля приносит большую прибыль, причем временами торговля становится гораздо прибыльней, чем сельское хозяйство или ремесленное производство. Поэтому право называться производительным капиталом они отдали именно торговому капиталу. Маркс же, найдя природу прибавочной стоимости в труде, высказал предположение, что производительным может быть только промышленный капитал, который обладает способностью функционировать как создающий стоимость и прибавочную стоимость.

«Когда акт  $D - T \left\langle \frac{P}{Cn} \right\rangle$  совершился, покупатель располагает не только средствами производства и рабочей силой, необходимыми для производства какого-либо полезного предмета. Он располагает бóльшим количеством приводимой в действие рабочей силы, или бóльшим количеством труда, чем необходимо для возмещения стоимости рабочей силы, и в то же время располагает средствами производства, требующимися для реализации или овеществления этой суммы труда; следовательно, он располагает факторами производства изделий бóльшей стоимости, чем стоимость элементов их производства, — или располагает факторами производства товарной массы, содержащей прибавочную стоимость. Следовательно, стоимость, авансированная им в денежной форме, находится теперь в такой натуральной форме, в которой она может реализоваться как стоимость, порождающая прибавочную стоимость (в виде товаров). Другими словами: она находится в состоянии или в форме производительного капитала, который обладает способностью функционировать как созидаящий стоимость и прибавочную стоимость».<sup>1</sup>

Анализируя опыт предшествующих поколений ученых, можно сказать, что производительным может быть капитал, создающий стоимость и прибавочную стоимость. С точки зрения теории экономической энтропии, вполне очевидно, что данными способностями к созданию стоимости и прибавочной стоимости могут обладать лишь сельскохозяйственный и промышленный капиталы. Согласно энтропической теории прибавочной стоимости, изложенной в данной книге, только сельскохозяйственный капитал имеет способность к накоплению и высвобождению свободной даровой солнечной энергии, являющейся предтечей прибавочной стоимости. Только промышленный капитал в совокупности с сельскохозяйственным превращает данную солнечную энергию в материальное вещество, дает ей

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. II, с. 34

материальное существование. Сельское хозяйство превращает солнечную энергию в энергию продуктов питания, а промышленный капитал преобразует эту энергию продуктов питания в другие предметы потребления. И эта солнечная энергия, в конце концов, становится прибавочной стоимостью и капиталистической прибылью.

Торговый и ссудный (банковский) капиталы создают иллюзию, что они создают капиталистическую прибыль точно так же как сельскохозяйственный или промышленный капиталы. Эта иллюзия ввела в заблуждение многих экономистов и вводит до сих пор, порождая сонм ошибочных научных экономических теорий. Следует запомнить раз и навсегда, что ни ссудный, ни торговый капиталы не производят ни стоимости, ни прибавочной стоимости! Энергоэнтропическая экономическая теория рассматривает экономическую систему как систему движения энергетических потоков внутри системы хозяйственной деятельности человеческого общества. В этой системе есть особые механизмы, которые преобразуют один вид энергии в другой, и, тем самым, создают новую стоимость. Эти особые механизмы – сельское хозяйство и промышленность. Но в этой системе есть и механизмы, которые управляют энергетическими потоками, направляют и распределяют потоки, оптимизируют работу всей системы. Однако эти механизмы для своей работы забирают часть энергии, т.е. на выходе из этих механизмов получается энергии меньше, чем на входе в них. Такими механизмами являются ссудный и торговый капиталы. Эти виды капиталов не производят материальных благ, но они делают работу экономической системы более эффективной. Прибыль, получаемая в торговле или в банковском деле, не является результатом произведенной в этих сферах прибавочной стоимости, а есть часть прибавочной стоимости, произведенной в сфере сельского хозяйства или в промышленности, которую промышленник или фермер уступают торговцу или банкиру за услуги по пользованию их капиталом. В связи со всем вышеизложенным, мы можем считать производительными только сельскохозяйственный и промышленный капиталы. Торговый и ссудный капиталы мы со всеми основаниями относим к непроизводительным видам капитала.

### **13.3. Активный и пассивный капитал.**

Промышленный капитал, кроме того, что он делится на основной и оборотный, в зависимости от обращения различных частей разделяется еще на активный и пассивный капитал. Активной частью промышленного капитала следует считать ту его часть, которая непосредственно участвует в создании новой стоимости, т.е. имеет непосредственное материальное соприкосновение с процессом производства и зависит от степени интенсивности данного производства. К активной части капитала следует относить оборудование, сырье, топливо, энергию. Действительно, данные



факторы участвуют в процессе производства в самом прямом материальном соприкосновении друг с другом. От этого взаимодействия и рождается новый продукт. Оборачиваемость этих факторов прямо пропорциональна степени интенсивности производственного процесса. Чем интенсивнее процесс производства, тем больше потребляется на предприятии сырых материалов, топлива, энергии, тем выше оборачиваемость оборотного капитала, т.е. чем выше интенсивность процесса труда, тем больше скорость обращения оборотного капитала. Чем выше интенсивность производства, тем быстрее изнашивается оборудование, тем большее количество сырья требуется для нормального протекания производственного цикла, тем больше расходуется энергии и топлива, потому, что данные факторы в процессе производства взаимодействуют друг с другом материально. И чем активнее производство, тем активнее такое взаимодействие. Вследствие вышеизложенных обстоятельств и следует называть часть капитала, составляющую определенные известные нам факторы производства активной частью производительного капитала.

Здания и сооружения в виде производственных цехов или складских помещений, административных зданий, ограждений и т.п. участвуют в процессе производства несколько иным способом. Они не имеют непосредственного материального соприкосновения с будущей продукцией, их взаимодействие с другими факторами весьма и весьма опосредовано, поэтому скорость обращения части капитальной стоимости, являющейся стоимостью указанных выше факторов производства, не зависит от интенсивности процесса производства или зависит от нее незначительно. Например, если здание производственного цеха рассчитано на двадцатилетний срок эксплуатации, то повышение интенсивности производственного процесса внутри этого цеха в два раза не вызовет сокращения срока эксплуатации здания до десяти лет. Здания и сооружения не вступают в прямой контакт с другими факторами производства в процессе труда, обращение их стоимости настолько мало зависит от интенсивности процесса производства, что эту часть капитала следует называть пассивной частью производительного капитала.

Конечно, существует некоторое количество примеров, когда интенсивность процесса производства все-таки влияет на срок эксплуатационной службы зданий и сооружений и на оборачиваемость их стоимости, но все эти примеры носят единичный и спорадический характер. Такие случаи возможны, к примеру, в химической промышленности. Если на предприятиях данной отрасли использовать для строительства цехов и лабораторий не очень стойкие к химическим воздействиям материалы, то срок эксплуатации таких сооружений будет очень сильно зависеть от интенсивности процесса производства. То же самое касается и производств, где очень высокий уровень вибрации при

процессе производства и этот уровень имеет разрушительный характер. Однако, такие примеры не отражают общей тенденции и общего положения вещей.

Итак, подводя своеобразные итоги данной главы следует отметить и повторить, что капитал разделяется на основной и оборотный по характеру оборота различных частей капитальной стоимости. Деление капитала на активный и пассивный основано на различии ролей различных частей капитала в производстве новой продукции. Рассмотрим следующую таблицу:

**Таблица 3. Типология капитала**

<i>Деление по характеру оборота</i>		<i>Деление по роли в процессе производства</i>
<b>Основной капитал</b>	Здания и сооружения (цеха, складские помещения и т.п.	<b>Пассивный капитал</b>
	Оборудование и машины	<b>Активный капитал</b>
<b>Оборотный капитал</b>	Сырье, топливо, вспомогательные материалы, быстро изнашивающиеся инструменты	

Таким образом, не следует смешивать понятия основного и оборотного капитала с активным и пассивным капиталом, ибо это есть совершенно разные категории с совершенно разными критериями разделения.

Значение тематики исследования данной главы довольно высоко для правильного понимания феноменологии капитала как экономической категории. Для исследований в области экономики крайне важно изучать все, даже самые скрытые аспекты функционирования капитала в экономической системе. Только таким образом можно раскрыть самые важные аспекты хозяйственной деятельности человека.

## ГЛАВА XIV. КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА. СРЕДНЯЯ ПРИБЫЛЬ И ЦЕНА ПРОИЗВОДСТВА.

### 14.1. Капиталистические издержки производства.

Мы рассматривали уже в предыдущих главах процесс создания прибавочной стоимости внутри капиталистического хозяйства. Прибавочная стоимость, создаваемая на капиталистических предприятиях является основным и практически единственным источником доходов класса капиталистов. После того, как мы рассмотрели природу и сущность капиталистической прибавочной стоимости и изучили все механизмы превращения ее в капиталистическую прибыль, для нас становится необходимым перейти к изучению тех форм, которые принимает прибавочная стоимость, а так же другие составные части, формирующие стоимость товаров в капиталистическом экономическом обществе. Впервые данной проблематикой заинтересовался К.Маркс в III томе «Капитала». Но марксистская теория политической экономии имеет некоторые отличия от теории экономической энтропии, изложенной на страницах данной книги. Поэтому нам следует рассмотреть марксистскую доктрину через призму нашей теории и внести в теорию Маркса некоторые изменения и дополнения. Главным образом, это связано с коренными отличиями в понимании таких категорий как капитал, прибавочная стоимость и прибыль. Как мы писали в предыдущей главе, капитал находится в постоянном и непрерывном движении, и совершает различного рода метаморфозы, переходя из сферы производства в сферу обращения и обратно. Однако мы коснулись только тех проблем процесса обращения капитала, которые находятся глубоко во внутренней сущности этого явления, но мы не рассматривали еще те проблемы, которые сопровождают движение капитала и находятся, так сказать, на поверхности капиталистических общественных отношений. Это весьма необходимо и важно при изучении капиталистической экономической системы, поскольку без изучения процессов, лежащих на поверхности этой системы невозможен анализ и правильное осознание, и понимание всей многогранности внутренней природы и сущности капитализма как экономического феномена.

Стоимость любого товара, созданного на капиталистическом предприятии, определяется как сумма затрат капитала, заработной платы и прибыли, т.е. вычисляется по формуле:

$$W = K + \varphi_l W_l + p$$

Так как мы предполагаем равенство спроса и предложения, то цена реализации данного товара будет равна величине его стоимости. Теперь рассмотрим движение средств, полученных после реализации данного

продукта. Капиталист, в первую очередь, заинтересован в возмещении части стоимости, равной по величине сумме  $K + \varphi_l W_l$ , т.е. он заинтересован в возмещении затраченных элементов производства. И это действительно так. Капиталист должен, прежде остального, возместить себе часть затраченного капитала  $K$  и выплатить рабочим компенсацию за затраченный в процессе производства труд в виде заработной платы  $\varphi_l W_l$ . Первоочередное возмещение из выручки от реализации продукции части стоимости товара эквивалентной величине  $K + \varphi_l W_l$  продиктовано тем, что капиталисту, в силу известных обстоятельств, необходимо заменить потребленные в процессе производства средства производства, заместить их новыми средствами производства. Иначе он не сможет начать новый цикл производства на своем предприятии в том же объеме, что и в предыдущий период. Без возмещения капитальной стоимости, капитал постепенно сойдет к нулю и процесс производства остановится вовсе. Кроме того, капиталист имеет финансовые обязательства перед рабочими по возмещению им затрат их труда. Заработная плата – это самый первый долг капиталиста рабочему, который должен быть оплачен своевременно и в полном объеме. В противном случае, если капиталист откажется платить по этим долговым обязательствам, рабочие могут отказаться от дальнейших сделок по продаже своего труда этому капиталисту и процесс производства прекратится, ибо капитал без соединения его с трудом становится мертвым. Итак, самый первый платеж из выручки, равный  $K + \varphi_l W_l$  имеет форму возмещения труда и капитала. «Эта часть стоимости товара, возмещающая цену потребленных средств производства и цену примененной рабочей силы, возмещают лишь то, чего стоит товар для самого капиталиста, и потому образуют для него издержки производства товара».<sup>1</sup> В этом своем утверждении Маркс совершенно прав,  $K + \varphi_l W_l$  – это именно та величина стоимости, которая характеризует затраты капиталиста по производству товаров. Вследствие этого обстоятельства, величину  $K + \varphi_l W_l$  следует называть капиталистическими издержками производства. Корректное толкование категории издержек производства очень важно для политической экономии. В современной западной экономической мысли существуют изначально ложные постулаты о том, что цена товара определяется тремя факторами: 1) издержками производства, 2) спросом и предложением, 3) ценой товара у конкурентов. Уже после беглого ознакомления с такой трактовкой возникают большие сомнения в ее правильности. Самый главный вопрос, который сразу же возникает при чтении данной формулировки – что же подразумевается под издержками производства в этой формуле? Если затраты капитала (как это и понимают на Западе), то мы увидим, что в цену товара никак не входит

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. III, с. 30

капиталистическая прибыль! Получается, что цена товара равна  $= \varphi K$ . Но из чего, к примеру, возместить затраты труда, если  $\varphi < 1$ ? Если же под издержками производства понимать величину  $K + \varphi_l W_l$ , то цена будет равна величине  $P = \varphi(K + \varphi_l W_l)$ . Но и в этом случае, в формулу цены не входит капиталистическая прибыль, и получается полное ее отсутствие при  $\varphi < 1$ . Отсюда следует сделать вывод, что цена товара определяется далеко не только издержками производства и спросом с предложением, но и прибавочной стоимостью!

Рассмотрим один любопытный пример. Если мы согласимся с утверждением, что цена товара равна  $P_0 = \varphi_0(K + \varphi_l W_l)$ , то при возрастании спроса на данный товар возрастет его цена, допустим, до уровня  $P_1$ . Казалось бы, что капиталист получит прибыль величиной равную  $P_1 - P_0$ , но при самом ближайшем рассмотрении мы можем обнаружить, что при возрастании спроса на товар возрастает не только цена самого товара, но и цены элементов его производства. Вследствие увеличения спроса на оборудование и другие средства производства возрастает цена этих элементов производства на рынке, и из-за этого в конце производственного цикла, и в начале следующего производственного цикла капиталист потратит из суммы, полученной от реализации товара, на возмещение затрат капитала не величину  $\varphi_0 K$ , а величину  $K_1$ , равную  $\varphi_1 K$ . Кроме того, при возрастании спроса на определенный товар прямо пропорционально возрастает спрос на труд в отрасли, производящей данный товар. Это вызывается процессом перелива капиталов в данную отрасль из других, менее прибыльных отраслей. В конце концов, капиталист в конце производственного цикла будет вынужден заплатить рабочим не величину  $\varphi_0(\varphi_l W_l)$ , а величину равную  $\varphi_1(\varphi_l W_l)$ . Таким образом, получается, что величина  $P_1 - P_0 = \varphi_1 K - \varphi_0 K + \varphi_1(\varphi_l W_l) - \varphi_0(\varphi_l W_l)$ , на самом деле, стремится к нулю, и в большинстве случаев, будет равна нулю, т.е. она не может являться капиталистической прибылью ни теоретически, ни фактически. Это всего лишь показатель увеличения цен факторов производства: труда и капитала. Возникает непреодолимое противоречие: при увеличении спроса на товар и при увеличении от этого его цены, капиталист не получает ни цента новой прибыли! Из данной путаницы возможно выбраться только лишь окончательно признав, что цена товара определяется не только затратами капитала, ошибочно понимаемыми западными учеными как издержки производства, но и признав тот факт, что издержки производства содержат в себе некую вполне материальную субстанцию, формирующую капиталистическую прибыль, а именно то, что издержки производства должны содержать в себе прибавочную стоимость. Если мы предположим, что издержки производства равны  $K + \varphi_l W_l + p$ , то увеличивая или уменьшая

коэффициент  $\phi$ , можно заметить, что прибыль капиталиста будет изменяться на величину  $\phi_1 P_1 - \phi_0 P_0$ . Теперь все неясности устранены.

Участие спроса и предложения при формировании цены товаров нам вполне известно. Теперь предстоит разобраться с ценой конкурирующих товаров или ценой товара у конкурентов. Данный фактор влияет на цены товаров столь же мало, как и продолжительность инаугурационной речи Президента США на скорость Гольфстрима. Цена товаров конкурентов, если она складывается не под воздействием спроса и предложения создает зияющую брешь в соотношении рыночных цен. Если цена конкурентов ниже точки рыночного равновесия, то мы можем поднять свою цену выше точки равновесия, но лишь на такую величину, которая может компенсировать возникший дисбаланс. Почему так? Да именно потому, что объем товаров, предлагаемый конкурентом не способен удовлетворить весь спрос на данный товар. Он сможет удовлетворить лишь часть потребителей. Остальные же будут просто вынуждены покупать товар у вас по завышенной цене. И наоборот, если цена конкурента выше точки равновесия, то это заставит нас снизить собственную цену, но опять же на величину, компенсирующую возникший дисбаланс между спросом и предложением. Почему? Да потому, что часть потребителей не захочет покупать товар выше его реальной цены и вам придется предлагать рынку большее количество своего товара, что приведет к некоторым скидкам. Таким образом, влияние цены конкурентов или конкурирующих товаров сами по себе как отдельный фактор не могут быть участниками процесса формирования цен товаров вообще. Это всего лишь частные случаи влияния спроса и предложения, а не отдельный фактор.

Вернемся теперь к издержкам производства. Нам известны два вида издержек производства: первый, - это издержки, величина которых равна  $K + \phi_l W_l$ , второй вид- это издержки, величина которых равна  $K + \phi_l W_l + p$ . Мы видим, что эти два вида имеют различие количественного характера, которое заключается в том, что второй вид издержек содержит в себе величину капиталистической прибыли. Издержки, равные  $K + \phi_l W_l$  отражают затраты капиталиста на производство товаров, а издержки, равные  $K + \phi_l W_l + p$  показывают те издержки, которые понесло общество в целом для производства данных товаров, поскольку величина прибыли есть не что иное как материализованный в товаре труд рабочего или крестьянина. Поэтому издержки производства равные  $K + \phi_l W_l$  следует называть капиталистическими издержками производства, а издержки равные  $K + \phi_l W_l + p$  следует называть общественными издержками производства или действительными издержками. «То чего стоит товар капиталисту, и то, чего стоит само производство товара, это во всяком случае – две совершенно разные величины».<sup>1</sup> Прибыль, ее производство

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. III, с. 30

ничего не стоит капиталисту потому, что она стоит неоплаченного труда рабочего.

Итак, капиталистические издержки производства, в дальнейшем обозначенные как КИ, состоят из затрат капитала и затрат по оплате наемного труда, т.е.

$$КИ = K + \varphi_l W_l,$$

где  $K$  - это затраты капитала,  $\varphi_l$  - коэффициент ратификации труда, а  $W_l$  - это стоимость труда. Тогда стоимость произведенного товара равна  $W = K + \varphi_l W_l + p$ , где  $p$  - размер капиталистической прибыли.

Капиталистические издержки производства маскируют отношения эксплуатации в капиталистическом обществе. На поверхности экономических отношений капиталистического хозяйства создается видимость, что прибыль является порождением капиталистических издержек производства. Поскольку на поверхности экономических отношений капиталистические издержки производства скрывают истинный источник капиталистической прибыли – прибавочный труд, поскольку в представлении стороннего наблюдателя капиталистические издержки носят характер затрат капитала, то создается обманчивое впечатление, что капиталистическая прибыль является порождением капитала. «Теперь для капиталиста ясно, что этот прирост стоимости возникает из производственных процессов, предпринятых с капиталом, что, следовательно, он порождается самим капиталом; после процесса производства указанный прирост уже существует, а до этого процесса его не было. Что касается прежде всего капитала, израсходованного в производстве, то кажется, будто прибавочная стоимость одинаково возникает из различных элементов его стоимости, состоящих из средств производства и труда, ибо эти элементы одинаково участвуют в образовании издержек производства».<sup>1</sup> Действительно, если на поверхности существуют только две субстанции стоимости – издержки и прибыль, то и сам собой напрашивается умозаключение, что издержки порождают прибыль. А если издержки являются олицетворением капитала, то, следовательно, прибыль создается капиталом. К сожалению, многие исследователи поддались такому поверхностному суждению, не пытаясь вникнуть в сущность данной проблематики. Отсюда и возникают ошибочные концепции и доктрины, приписывающие капиталу, на самом деле не существующий, некий мистический характер живородящей субстанции.

## 14.2. Образование средней нормы прибыли и цены производства.

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. III, с. 42

В капиталистическом хозяйстве равномерное и оптимальное распределение капиталов между различными отраслями производства, развитие технологической мысли происходит благодаря ожесточенной и острой борьбе, называемой капиталистической конкуренцией. Необходимо различать конкуренцию внутриотраслевую и межотраслевую.

Внутриотраслевая конкуренция есть конкуренция между предприятиями одной и той же отрасли, производящей однородные и однотипные товары, из-за более выгодного сбыта этих товаров и получения добавочной прибыли. Отдельные предприятия имеют различия в условиях производства товаров, отличаются друг от друга размерами, уровнем технического оснащения и организации труда и производства. Из-за различий в условиях производства на различных предприятиях возникает количественная неоднородность и неадекватность индивидуальных стоимостей товаров. Но, как нам известно, цены товаров формируются не на основе индивидуальных стоимостей, а на основе общественной стоимости. Процесс же образования общественной стоимости происходит стихийно, посредством конкуренции между производителями однородных товаров. Общественная стоимость – это есть средняя взвешенная величина от индивидуальных стоимостей.

Величина общественной стоимости товаров зависит от средних условий производства в данной отрасли. В виду того, что цена товаров определяется как функция от общественной стоимости и коэффициента ратификации, то в выигрыше остаются те производители, на предприятиях которых технический уровень производства и производительности труда выше среднего уровня в данной отрасли и вследствие этого индивидуальные стоимости их товаров ниже общественной стоимости. Эти производители имеют уникальную возможность получать добавочную прибыль или сверхприбыль, которая представляет собой форму избыточной прибыли, рассмотренной нами в главе XII «Механизмы регулирования процесса распределения прибавочной стоимости и методы повышения прибыли». Конкурентная борьба побуждает предпринимателей в их стремлении к получению большей прибыли добиваться снижения индивидуальной стоимости производимых на их предприятиях товаров по сравнению с общественной стоимостью. Однако это удастся не всем производителям. У очень большого количества предпринимателей индивидуальная стоимость их товаров остается более высокой, чем общественная стоимость. Таким образом, в результате внутриотраслевой конкуренции на разных предприятиях одной и той же отрасли производства образуются различные по своей величине нормы прибыли. Конкуренция между отдельными предприятиями одной отрасли приводит к вытеснению с рыночного поля наиболее слабых по эффективности использования капитала предприятий-аутсайдеров более сильными передовыми предприятиями. Для того чтобы выстоять в таких



жестких условиях конкурентной борьбы, капиталисты - собственники предприятий аутсайдеров стараются ввести у себя технические усовершенствования, новации, новейшие методы управления и организации производственного процесса, организации труда, применяемые на передовых предприятиях отрасли наиболее предприимчивыми собратьями-конкурентами. В силу этой постоянной гонки за ускользающей избыточной прибылью постоянно изменяются в сторону улучшения средние условия производства в отрасли и, следовательно, понижается общественная стоимость товаров. В то же время введение технических усовершенствований повышает эффективность использования капитала по отрасли в целом. Теперь сверхприбыль, которую получали капиталисты, владеющие наиболее технически развитыми и продвинутыми предприятиями, исчезает бесследно и происходит относительное выравнивание норм прибыли по всей отрасли. Это побуждает капиталистов снова и снова проводить мероприятия по улучшению условий производства на своих предприятиях. Так в процессе внутриотраслевой конкуренции происходит развитие техники и технологии, и рост производительных сил в обществе в целом.

Межотраслевая конкуренция - есть конкуренция между капиталистами различных отраслей производства за более выгодные условия приложения капиталов. Различные капиталы, применяемые в различных отраслях в силу определенных причин как технического так и исторического характера имеют различия в количестве вовлекаемого в процесс производства человеческого труда. В одних отраслях единица капитала вовлекает в процесс производства больше единиц труда, в других – меньше. Это обусловлено рядом причин технической и социальной природы, степенью доступности технологий для производственного процесса в различных отраслях, степенью текущей технической оснащенности в данных отраслях или возможностью использования достижений научно-технического прогресса в процессе производства. Данные различия в количестве используемого в процессе производства труда Маркс объяснял различиями в органическом строении капиталов, т.е. различиями в отношении между постоянным и переменным капиталами. Теория экономической энтропии не допускает деления капитала на постоянный и переменный, но признает способность капитала вовлекать в процесс материального производства то или иное количество человеческого труда. Поскольку прибавочная стоимость, равно как и капиталистическая прибыль, создаются, а точнее, аккумулируются и преобразуются из солнечной энергии при непосредственном участии и посредством человеческого труда, то в различных отраслях, имеющих различные показатели способности капиталов вовлекать человеческий труд в процесс производства, будет производиться разный объем прибавочной стоимости и разный объем

капиталистической прибыли. В отраслях, где преобладает высокая степень вовлечения человеческого труда, будет производиться относительно большая масса прибавочной стоимости по сравнению с отраслями, где показатель вовлеченности труда будет ниже. Отсюда же будут возникать различия в нормах прибыли в различных отраслях. Как нам известно, различные отрасли производства реально имеют различные условия эффективности использования капиталов. Однако в процессе межотраслевой конкурентной борьбы норма прибыли на равновеликие капиталы имеет устойчивую тенденцию к выравниванию, т.е. в капиталистическом хозяйстве через действие механизмов закона спроса и предложения происходит постоянная коррекция условий приложения капиталов.

Предположим, что в рамках некоторого рыночного пространства существует три различные отрасли: добывающая, перерабатывающая и машиностроительная. Примем для удобства, что эти отрасли обладают равными по величине капиталами, но с различной способностью вовлечения человеческого труда в процесс производства. Величина авансированного капитала во всех отраслях равна 100 миллионам долларов. Капитал добывающей промышленности способен вовлечь в процесс производства человеческий труд общей стоимостью 75 миллионов долларов, перерабатывающей – 50 миллионов долларов, машиностроительной отрасли – 25 миллионов долларов. Допустим, что норма прибавочной стоимости во всех отраслях равна 400%. Таким образом, в добывающей промышленности будет создано 75 млн.долл. \* 400% = 300 миллионов долларов прибавочной стоимости, в перерабатывающей - 50 млн.долл. \* 400% = 200 миллионов долларов и в машиностроительной отрасли - 25 млн.долл. \* 400% = 100 миллионов долларов. Допустим, что в рамках данного рынка во всех отраслях коэффициент ратификации труда равен 2. Тогда в добывающей промышленности будет создано 300 млн. долл. – 75 млн. долл. = 225 млн. долл. прибыли, в перерабатывающей - 200 млн. долл. – 50 млн. долл. = 150 млн. долл., в машиностроительной - 100 млн. долл. – 25 млн. долл. = 75 млн. долл. прибыли. Общая стоимость произведенных товаров в добывающей отрасли составит  $100K + 75L * 2 + 225P = 475$  миллионов долларов, в перерабатывающей -  $100K + 50L * 2 + 150P = 350$  миллионов долларов, в машиностроительной -  $100K + 25L * 2 + 75P = 225$  миллионов долларов. Предположим, что коэффициент ратификации товаров в данных отраслях равен 1, т.е. товары данных трех отраслей продаются по их стоимостям. Тогда норма прибыли в добывающей отрасли будет равна  $\frac{225 \text{ млн.долл.}}{100 \text{ млн.долл.}} \times 100\% = 225\%$ , в перерабатывающей  $\frac{150 \text{ млн.долл.}}{100 \text{ млн.долл.}} \times 100\% = 150\%$ , в машиностроительной  $\frac{75 \text{ млн.долл.}}{100 \text{ млн.долл.}} \times 100\% = 75\%$ .

При таком положении вещей капиталисты в добывающей отрасли оказываются в преимущественных и более выгодных условиях по сравнению с капиталистами перерабатывающей и машиностроительной отраслей. В сложившейся ситуации последние станут искать более выгодных условий для приложения своих капиталов. Наиболее вероятным исходом таких поисков станет то, что они найдут такие более выгодные условия в добывающей промышленности. Произойдет перелив капиталов из перерабатывающей и машиностроительной отраслей в добывающую. В результате этого произойдет значительный рост объемов произведенной продукции в добывающей отрасли. Вследствие такого роста произойдет снижение коэффициента ратификации товаров добывающей промышленности потому, что при неизменившемся уровне спроса на продукцию такого рода увеличится ее предложение. Как неизбежный результат такого экономического поведения капиталистов упадут цены на продукцию добывающей промышленности. И, наоборот, вследствие оттока капиталов из перерабатывающей и машиностроительной отраслей сократится объем производства продукции в данных отраслях. Это неизбежно приведет к росту цен товаров этих отраслей выше их стоимостей. В результате всего этого движения и всех метаморфоз произойдет снижение нормы прибыли в добывающей промышленности и повышение нормы прибыли в перерабатывающей и в машиностроительной отраслях. Падение нормы прибыли в добывающей отрасли и одновременный ее рост в перерабатывающей и в машиностроительной вызовет обратный процесс перетока капитала из добывающей отрасли в последние две. Это опять вызовет колебание рыночных цен и норм прибыли. Такие колебания будут происходить до тех пор, пока норма прибыли во всех отраслях производства не станет примерно одинаковой. В нашем примере одинаковая для всех отраслей норма прибыли будет равна  $\frac{(225 + 150 + 75)\text{млн.долл.}}{(100 + 100 + 100)\text{млн.долл.}} \times 100\% = 150\%$ . Таким

образом, в результате межотраслевой конкуренции рождается некоторая, общая для всех отраслей, норма прибыли. Эту общую норму прибыли Маркс называл средней нормой прибыли. Средняя прибыль – это равная прибыль на равновеликие капиталы, вложенные в различные отрасли производства. Маркс рассматривал среднюю норму прибыли как экономический закон капиталистического хозяйства. Но средняя прибыль не есть неизбежный и фиксированный результат капиталистического развития, т.к. мы повсеместно можем наблюдать различия в нормах прибыли в разных отраслях и их флуктуации. В реальной капиталистической деятельности актуальной становится проблема правильного выбора при вложении капиталов. На самом деле, средняя норма прибыли – это не есть закон, а всего лишь тенденция, которая никогда не достигнет окончательного результата и этот результат никогда

не будет зафиксирован, т.к. экономическая система не является величиной постоянной, она находится в непрерывном движении, каждый момент времени появляются на свет новые виды товаров и новые виды услуг, что, естественно, сопровождается колебаниями цен на товары и изменениями норм капиталистической прибыли. Но средняя норма прибыли заслуживает тщательного научного анализа, т.к. эта экономическая категория является своеобразным ориентиром или «якорем», вокруг которого происходит постоянное движение капитала и человеческого труда. Процесс стремления капиталов к средней норме прибыли – это бесконечный, никогда не прекращающийся процесс, который очень важно изучить и выявить все его проявления и закономерности.

В процессе образования средней нормы прибыли капиталисты одних отраслей (в нашем примере добывающей отрасли) теряют часть прибавочной стоимости, созданной трудом рабочих данных отраслей. Капиталисты других отраслей (в нашем примере перерабатывающей и машиностроительной) получают добавочную прибыль. Это означает, что первые продают свои товары по ценам ниже их стоимости, а вторые – по ценам, превышающим их стоимость. Цена товаров определяется теперь как сумма капиталистических издержек и средней прибыли.

Цена равная капиталистическим издержкам производства плюс средняя прибыль, есть цена производства. На отдельных предприятиях определенной отрасли вследствие различий в условиях производства существуют различные, индивидуальные цены производства, которые определяются индивидуальными издержками производства плюс средняя прибыль. Но товары реализуются в среднем по общей одинаковой цене производства.

Процесс образования средней нормы прибыли и цены производства можно наглядно изобразить в виде следующей таблицы (таблица 4):

**Таблица 4. Образование средней нормы прибыли**

<i>Отрасли</i>	<i>K</i>	<i>W<sub>l</sub></i>	<i>φ<sub>l</sub>W<sub>l</sub></i>	<i>m</i>	<i>p</i>	<i>W</i>	<i>Ср.р'</i>	<i>Цпр</i>
<b>Добывающая</b>	100	75	150	300	225	475	150%	400
<b>Перерабатыв.</b>	100	50	100	200	150	350	150%	350
<b>Машиностроит.</b>	100	25	50	100	75	225	150%	300

Из данной таблицы видно, что капиталисты добывающей отрасли при продаже своих товаров по ценам производства потеряют 75 миллионов долларов, а капиталисты машиностроительной получат добавочную прибыль равную 75 миллионов долларов.

Преобразовав формулу цены товара  $P = \varphi W$  в формулу  $\varphi = \frac{P}{W}$ , можно будет вычислить коэффициент ратификации товаров в данных отраслях после процесса перетока капиталов. Так в добывающей отрасли коэффициент ратификации понизится с 1 до  $\frac{400}{475} = \frac{16}{19}$ , а в машиностроительной увеличится с 1 до  $\frac{300}{225} = \frac{4}{3}$ . Теперь в каждой отрасли капиталисты будут получать 150 единиц прибыли на каждые 100 единиц авансированного капитала. Кроме того, что средняя прибыль исчисляется по формуле  $ср. P = ср. p' \times K$ , что означает произведение средней нормы прибыли на авансированный капитал, она может быть вычислена по формуле  $ср. P = \varphi W' - Ku$ , т.е. как разница между стоимостью товара и капиталистическими издержками производства.

Превращение стоимости товара в форму цены производства есть результат исторического развития капиталистического способа производства. В условиях простого товарного производства рыночные цены товаров, в общем, соответствовали их стоимостям. На ранних ступенях развития капиталистического хозяйства сохранялись еще различные нормы прибыли в разных отраслях производства, т.к. отдельные отрасли не были еще достаточно крепко связаны друг с другом, существовали цеховые и другие ограничения, мешавшие свободному перемещению капиталов из одних отраслей в другие. Процесс образования средней нормы прибыли и превращение стоимости в цену производства принимает всеобщий характер лишь с появлением капиталистической машинной индустрии.

Некоторые экономисты пытались и пытаются до сих пор опровергнуть трудовую теорию стоимости при помощи ссылок на факт несовместимости в отдельных отраслях цен производства и стоимостей товаров. Однако, все попытки найти коренные противоречия между ценой производства и собственно трудовой стоимостью товаров изначально обречены на провал. Закон стоимости полностью сохраняет свое действие, ибо цена производства – это всего лишь измененная форма стоимости. Как обстоятельства, доказывающие этот факт, мы можем привести некоторые аргументы. Во-первых, одни производители реализуют свои товары выше их стоимости, другие – ниже их стоимости, но все капиталисты вместе взятые, суммарно реализуют на рынке общую массу стоимостей своих товаров. В масштабе всей экономической системы сумма цен производства всех товаров всегда равна сумме стоимостей всех товаров, т.е.

$$\sum C_{np} = \sum W ,$$

а именно, цена производства складывается как средняя взвешенная индивидуальных капиталистических издержек производства плюс средняя прибыль, т.е.

$$Ц_{np} = \frac{\sum_{i=1}^n KI_i}{n} + \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{n}.$$

Таким образом, сумма средних капиталистических издержек производства равна сумме индивидуальных издержек производства, сумма средних прибылей всегда равна всей сумме прибыли, а, следовательно, сумма цен производства равна сумме стоимостей.

$$\left( \frac{\sum_{i=1}^n KI_i}{n} + \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{n} \right) \times n = \sum_{i=1}^n KI_i + \sum_{i=1}^n P_i = \sum \varphi W \Rightarrow \sum_{i=1}^n \varphi W = \sum_{i=1}^n Ц_{np},$$

где  $n$  – количество товаров, произведенных внутри данной экономической системы.

Таким образом, в капиталистическом хозяйстве действует специфический закон тенденции средней нормы прибыли, заключающийся в том, что различные нормы прибыли, складывающиеся в разных отраслях, в результате конкуренции стремятся к выравниванию в общую (среднюю) норму прибыли. Этот закон действует в хаосе бесконечных и бесчисленных колебаний спроса и предложения, отклонений цен и перетока капиталов.

В борьбе за наиболее прибыльное применение капитала разыгрывается ожесточенная, порой доходящая до драматизма, конкурентная борьба между предпринимателями. Каждый капиталист стремится вложить свой капитал именно в ту отрасль, которая обещает принести самую высокую прибыль. В погоне за наибольшей прибылью происходит процесс постоянного движения капитала из одной отрасли в другие отрасли, в результате чего осуществляется закон тенденции средней нормы прибыли, и происходит перераспределение человеческого труда между отраслями материального производства. Цена производства является той средней величиной, вокруг которой, в конечном итоге, колеблются рыночные цены всех товаров, т.е. цены, по которым товары фактически продаются и покупаются на рынке.

Уравнение нормы прибыли и превращение стоимости в цену производства маскируют отношения эксплуатации в капиталистическом обществе, скрывают подлинный источник обогащения класса капиталистов. «С превращением стоимости в цену производства скрывается от глаз самая основа определения стоимости».<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. III, с. 175

В реальности, образование средней нормы прибыли означает перераспределение потоков прибавочной стоимости и прибыли между капиталистами различных отраслей материального производства. Стало быть, рабочие эксплуатируются не только теми капиталистами, на предприятиях которых они работают, но и всем классом капиталистов в целом. Как правильно указывал К.Маркс, средняя норма прибыли зависит от степени эксплуатации всего труда всем капиталом.

## ГЛАВА XV. ЗЕМЛЯ И ЗЕМЛЕДЕЛИЕ ПРИ КАПИТАЛИЗМЕ.

### 15.1. Земельная рента.

«Анализ земельной собственности в ее различных исторических формах лежит за рамками этой работы. Мы занимаемся ею лишь постольку, поскольку часть прибавочной стоимости произведенной капиталом, достается земельному собственнику».<sup>1</sup> Эту главу мы не случайно начали этими словами К.Маркса. Начинать исследование капиталистического сельского хозяйства необходимо с анализа доходов, получаемых в земледелии.

Источником доходов в сельском хозяйстве, да и во всей экономической системе, является солнечная энергия, которая непосредственно участвует в создании и в формировании потребительной стоимости продукции сельского хозяйства. Как мы уже знаем, сельское хозяйство уже внутри себя имеет прямые и непосредственные ресурсы для получения прибавочного продукта. Особенные свойства растений преобразовывать солнечную энергию в химическую энергию своего собственного вещества при помощи фотосинтеза, а также то обстоятельство, что человеческий организм может потреблять эту энергию растительного вещества и преобразовывать ее в человеческую мышечную энергию или, иначе говоря, в человеческий труд, является базисом, основой основ для получения прибавочной стоимости во всей экономической хозяйственной системе. Такое положение вещей доказывает нам, что основообразующей и стратегически важнейшей отраслью производства материальных благ, жизненно необходимой и незаменимой для существования человеческого общества и экономики как хозяйственной формы жизни человеческого общества, является сельское хозяйство. Поэтому исследование производственных процессов в сельском хозяйстве, анализ механизмов получения и распределения прибавочной стоимости в этой отрасли является наиболее важной частью политической экономии как науки о причинах и природе богатств человеческого общества вообще и капиталистического общества в частности. «Для нас необходимо изучение современной формы земельной собственности потому, что задача вообще сводится к изучению определённых отношений производства и обмена, которые возникают из приложения капитала к сельскому хозяйству. Без этого анализ капитала был бы неполным. Итак, мы ограничиваемся исключительно приложением капитала к собственно земледелию, то есть к производству основного растительного продукта, которым живёт население».<sup>2</sup>

В условиях капиталистического способа производства существует несколько различных по форме и содержанию систем собственности.

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. III, с. 669

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. III, с. 670



Наиболее распространенная и самая известная форма собственности описана Марксом как: «Земельная собственность предполагает монополию известных лиц распоряжаться отдельными участками земли как исключительными, только им подчиненными сферами их личной воли».<sup>1</sup> То есть, в капиталистическом сельском хозяйстве в качестве обычной практики существует монополия частной собственности на такой ресурс как земля. Монополия частной собственности на землю предполагает, что земельный собственник получает определенный доход со своего права собственности. Являясь владельцем земельных ресурсов, их собственник может позволить себе не участвовать непосредственно в процессе их эксплуатации, а пользуясь правом собственности лишь участвовать в присвоении прибавочного продукта, созданного при помощи его собственности. Право эксплуатации своей собственности он предоставляет другим лицам - фермерам-арендаторам и т.п. «В этом смысле монополия земельной собственности является исторической предпосылкой и остаётся постоянной основой капиталистического способа производства, как и всех прежних способов производства, основанных на эксплуатации масс в той или иной форме».<sup>2</sup> Таким образом, в сфере сельскохозяйственного производства появляется класс капиталистов-арендаторов, которые приобретают у собственников земли право на пользование данными ресурсами. Земля является средством производства. В капиталистическом хозяйстве она становится частью капитала и относится к той его части, которую мы называем основным капиталом. Передача права пользования данным капиталом представляет теперь землю подобием ссудного капитала. «В определенные сроки, например, ежегодно, этот капиталист-фермер уплачивает землевладельцу, собственнику эксплуатируемой им земли, установленную договором сумму денег (совершенно так же, как заемщик денежного капитала – определенный процент) за разрешение применить свой капитал в этой особой области производства. Эта денежная сумма называется земельной рентой, безразлично, уплачивается ли она с пахотной земли, строительного участка, рудников, рыбных угодий, лесов и т.д. Она уплачивается за все время, на которое земельный собственник по договору ссудил, сдал землю арендатору. Следовательно, земельная рента здесь есть та форма, в которой земельная собственность экономически реализуется, приносит доход [verwertet]».<sup>3</sup> Но арендная плата еще не представляет собой земельную ренту. Арендная плата включает в себя земельную ренту и платежи за пользование ранее вложенного капитала. Земельная рента в чистом виде представляет собой плату за пользование земельными ресурсами. Ранее вложенный капитал – это ранее созданные системы

<sup>1</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. III, с. 671

<sup>2</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. III, с. 672

<sup>3</sup> Маркс К. «Капитал», Москва, Изд-во политической литературы, 1983, т. III, с. 673

ирригационных сооружений, различного рода хозяйственные постройки, внесенные ранее удобрения и химикаты, в общем, средства производства, не принадлежащие капиталисту-арендатору и непосредственно связанные с процессом сельскохозяйственного производства.

Земля – это очень специфический капитал. Она как продукт различных геологических, физических и химических процессов не содержит в себе, первоначально, никакого человеческого труда. Человек изначально никак не участвовал в процессе создания земли как материального вещества. Это означает, что первородная целинная земля не имеет никакой стоимости. Поэтому, стоимость этого капитального ресурса – земли как таковой не может переноситься на продукт производства, ибо этот ресурс не имеет стоимости. Однако, он приносит доход, источником которого является прибавочный продукт, созданный в сельском хозяйстве при его непосредственном использовании. Очевидно со всей ясностью, что размер земельной ренты непосредственно зависит от спроса и предложения товаров сельскохозяйственного производства, т.е. от их ратифицированной стоимости. Если ратифицированная стоимость продуктов сельского хозяйства низка, то меньше и размер земельной ренты, и наоборот. Рента не является величиной раз и навсегда фиксированной, она подвержена колебаниям точно также как и любой товар и эти ее колебания схожи с колебаниями ссудного процента.

Земля как собственность, как капитал, представляет собой условие практически гарантированного дохода. Она считается одним из самых лучших в плане стабильности и низких рисков применений капитала. Наличие земельной собственности – это лучшая гарантия от банкротств в период экономических потрясений. В период кризисов земля – это единственный ресурс, цена которого никогда не сможет упасть до нулевой отметки.

### **15.2. Абсолютная рента.**

Любой, даже самый плохой участок земли способен приносить прибыль в виде прибавочного продукта. Любая, самая бедная и, казалось бы, абсолютно неплодородная земля имеет способность передавать вещества, содержащиеся в ней, растениям, произрастающим на ее поверхности. Солнце так же передает свою лучистую энергию, улавливаемую, преобразуемую и накапливаемую растениями, любому растению независимо от того на каком участке это растение произрастает. Это означает, что в любом продукте сельскохозяйственного производства содержится, кроме человеческого труда, преобразованная солнечная энергия. Любой продукт, произведенный в сельском хозяйстве, поэтому, содержит в себе прибавочную стоимость. Механизмы и принципы образования прибавочной стоимости в сельском хозяйстве были изучены нами в главе IV «Труд и прибавочная стоимость». Если любой, даже

самый худший участок земли способен приносить прибавочную стоимость, значит, он способен так же приносить его владельцу и доход в виде земельной ренты. Эта рента является следствием монополии частной собственности на землю. Рента такого рода является чистого вида анахронизмом, доставшимся современной экономической системе в наследство со времен рабовладения и феодализма. Такая рента, сама по себе, явление совершенно экономически негативное, т.к. имеет способность к снижению нормы капиталистической прибыли в сельском хозяйстве, а значит, в сфере материального производства в целом. Рента – суть доход паразитический, ибо основан лишь на волюнтаристской категории монополии частной собственности на землю. Земля как экономический ресурс – это достояние общечеловеческое и она не должна принадлежать частным лицам, непосредственно не участвующим в процессе производства сельскохозяйственной продукции. Земля должна принадлежать только тем, кто на ней трудится. Такой подход позволит выбросить из цепочки ценообразования целый паразитирующий общество класс земельных монополистов. Каждый человек должен иметь равный доступ к этому ресурсу и не иметь никаких к этому препятствий.

Рента, получаемая вследствие монополии частной собственности на землю, называется абсолютной рентой.

### **15.3. Дифференциальная рента.**

Различные участки земли отличаются друг от друга качественными характеристиками. Это может быть разница в кислотности почвы, влажности, близости грунтовых вод, в содержании питательных веществ в составе почвы, разница в климатических условиях, географических особенностях (рельеф местности, высота над уровнем моря, роза ветров, удаленность от финансово-экономических центров). В силу таких различий капиталисты-арендаторы, использующие земельные участки с более выгодными и преимущественными характеристиками, имеют реальную возможность получать более высокую капиталистическую прибыль. Это обусловлено тем, что на лучших участках земли по сравнению с худшими выращивается либо больший по размеру урожай, либо такой же, но с меньшими затратами труда и капитала. Рассмотрим это обстоятельство на конкретном примере. Допустим, что имеется два идентичных по площади участка земли размером по 20 гектаров каждый. Допустим, что годовой расход человеческой энергии по обработке данных участков тоже одинаковый и составляет 1642,5 ккал. При этом урожайность на первом участке составляет 50 центнеров с одного гектара, а на втором – 70 ц/га. Капиталист - арендатор первого участка получит 100 тонн урожая, а капиталист – арендатор второго участка получит 140 тонн урожая. Как мы можем заметить, капиталист – арендатор второго участка получает добавочный продукт в размере 40 тонн. Стоимость этих 40 тонн

составляет добавочную прибыль капиталиста – арендатора второго участка. В этом случае, землевладелец – собственник второго участка, повысит плату за пользование своим участком, т.е. он повысит размер арендной платы в той ее части, которая является земельной рентой. Капиталист-арендатор выплатит эту повысившуюся ренту за счет полученной им добавочной прибыли. Итак, рента, полученная из-за лучших качеств земельного участка, называется дифференциальной рентой. Дифференциальная рента получается по причине того, что на лучших участках земли единица произведенной продукции обладает меньшей индивидуальной стоимостью, чем на средних и худших участках. Цена же продукции определяется не индивидуальными стоимостями, а общественной стоимостью. Получение добавочного прибавочного продукта на лучших участках земли очень схоже с механизмом производства избыточной прибавочной стоимости.

Дифференциальную ренту имеют возможность получать и владельцы худших и средних участков. Понятие «худший участок» становится весьма относительным в последнее время из-за высоких достижений генной инженерии, селекционной науки и агрономии. Действительно, капиталист – арендатор худшего участка в современном мире часто имеет возможность так подобрать сорт выращиваемой культуры, пригодный только для использования в условиях обедненной почвы или сложных климатических условиях, что урожайность его участка может достичь уровня лучших участков земли. И его урожай ни качественно, ни количественно не будет отличаться от урожая, полученного в лучших условиях. Если такая возможность реализуема на практике, то капиталист – арендатор худшего участка будет получать сверхприбыль, и будет в состоянии платить и дифференциальную ренту. То же самое касается и правильного подбора выращиваемых культур для индивидуальных условий каждого отдельного участка. Допустим, что капиталист – арендатор худшего участка после проведения некоторых научных анализов почвы и других условий, откажется от выращивания ранее культивируемого растения, допустим пшеницы, урожай которой на его участке был очень низким, и станет выращивать другую культуру, более подходящую к индивидуальным особенностям его участка, например, виноград. Если виноград обладает такой же урожайностью, что и пшеница на его участке, т.е. 50 центнеров с гектара, то, несомненно, что виноград обладает более высокой ценой, нежели пшеница. Здесь мы можем утверждать, что капиталист – арендатор данного, считающегося худшим участка, может получать добавочную прибыль, используя эффективный выбор выращиваемых культур и цен на них. Он может выигрывать, выращивая культуру той же урожайности, но обладающей большей калорийностью, или наоборот, меньшей калорийностью, но большей урожайности либо большей ценой из-за относительной редкости.

Вариантов подбора наиболее выигрышной комбинации существует множество. Развитие генной инженерии и агрономии достигло такого уровня, что различия в качестве участков можно нивелировать в большинстве случаев. Можно вывести и подобрать культуру к каждому участку индивидуально и добиться максимальной урожайности. Современные условия развития науки сняли сильную зависимость возможности получения сверхприбыли в сельском хозяйстве от качества земельного участка, которая была характерна еще лет 30-40 назад, и перевели ее в плоскость правильного применения научных достижений в сфере сельскохозяйственного производства.

Кроме понятия дифференциальной ренты К.Маркс еще вывел понятие дифференциальной ренты II. Он связывал ее получение с дополнительными вложениями капитала в улучшение условий эксплуатации земельных участков. Дополнительные вложения капитала приносят, по мнению Маркса, дополнительную прибыль. Добавочную прибыль капиталисты-арендаторы могут получать из-за того, что дополнительные затраты капитала снижают затраты человеческого труда на улучшенных участках земли, т.е. снижают индивидуальную стоимость сельскохозяйственной продукции на таких участках. Допустим, что ранее на обработку участка земли старыми машинами стоимостью 1000 долларов требовалось затратить 1642,5 ккал человеческого труда в год. После приобретения усовершенствованных плугов стоимостью 300 долларов затраты человеческого труда сократятся вдвое, т.е. станут 821,3 ккал в год. Допустим, что 1 ккал человеческого труда стоит 10 долларов. В этом случае капиталист получит добавочную прибыль, выиграв на разнице общественной и индивидуальной стоимости. Величина добавочной прибыли составит величину равную  $\Delta P = (1000 - 1642,5) - (1300 + 821,3) = 6912$  долларов. Как предполагал Маркс, эти 6912 долларов являются источником дифференциальной ренты II. Однако это не так. Действительно, размер арендной платы, несомненно, возрастет, но возрастет он не за счет повышения ренты, а за счет повышения другой части арендной платы – процента на вложенный капитал. Землевладельца не заботит тот факт, что вложенный капитал принадлежит не ему. Ему интересен другой момент – этот капитал вложен в его собственность, а, следовательно, он должен участвовать в распределении дополнительно полученного дохода от использования его собственности. По истечении срока действия договора аренды земельного участка, землевладелец может не заключать новый договор с прежним арендатором и компенсировать последнему его капиталовложения, если это было предусмотрено прежним договором. Либо, заключая новый договор землевладелец может поднять арендную плату. В первом сценарии, при заключении арендного договора с новым арендатором, землевладелец поднимет арендную плату за счет повысившейся суммы процента уже на свой капитал. Во втором сценарии

он поднимет арендную плату опять же в части процента на вложенный капитал. Поэтому, часто, землевладельцы сильно заинтересованы в заключении арендных договоров на меньший срок.

Дополнительные капиталовложения могут быть и другого рода. Они могут быть направлены на улучшение качества земли, т.е. потрачены на внесение химикатов или органических удобрений и других мероприятий. Допустим, что были закуплены и внесены в землю удобрения стоимостью 100 долларов. Урожайность возросла, и стоимость дополнительного урожая составила 200 долларов. 100 долларов разницы составляет дополнительную прибыль. Эта дополнительная прибыль будет источником средств, идущих на выплату увеличивающейся арендной платы. И в этом случае, как и в предыдущем, арендная плата возрастет не за счет повышения земельной ренты, а за счет роста суммы процента на вложенный капитал. Все вышеизложенное позволяет нам прийти к заключению, что дифференциальной ренты II не существует как таковой.

Итак, капиталовложения могут быть двух разных видов: во-первых, направленные на улучшение условий обработки земли, на улучшение условий сельскохозяйственного производства; во-вторых, направленные на улучшение качества самой земли. Эти два рода капиталовложений имеют одно существенное различие: первый вид капиталовложений понижает затраты человеческого труда на единицу сельскохозяйственной продукции, не изменяя при этом, количества солнечной энергии, получаемой и аккумулируемой единицей земельной площади; второй вид капиталовложений увеличивает количество солнечной энергии, аккумулируемой на единице площади, не изменяя при этом количество затрат человеческого труда на производство единицы продукции.

Дополнительные капиталовложения должны сокращать затраты человеческого труда на большую стоимость, нежели их собственная стоимость. Например, затраты капитала в 1000 долларов должны высвобождать из процесса производства человеческий труд стоимостью больше, чем 1000 долларов. Эффективность капиталовложений вычисляется по следующей формуле:

$$\Theta = \frac{\Delta P}{\Delta K} \times 100\% ,$$

где  $\Delta P$  – величина годовой добавочной прибыли,  $\Delta K$  – величина годовых добавочных капиталовложений. Выгодными считаются такие капиталовложения, эффективность которых выше средней нормы прибыли.

Маркс считал, что общественная стоимость продуктов сельскохозяйственного производства определяется индивидуальной стоимостью продукции, произведенной на худших участках земли. Он

мотивировал данное утверждение тем, что даже на худших участках земли капиталист-арендатор должен получить среднюю прибыль на свой капитал, иначе худшие участки земли не будут возделываться. Это утверждение было спорным и во времена Маркса, а в современных условиях оно вообще потеряло всякий смысл. Мы уже показали ранее, что в условиях современного развития агрономии и генной инженерии понятие «худший участок» нивелируется практически полностью. Получение средней прибыли уже в очень малой степени зависит от качества участков земли, а все более и более зависит от личных, индивидуальных качеств капиталиста-арендатора, от его предпринимательских способностей, опыта и умелости. На худших участках земли может быть и получается меньшая норма прибавочной стоимости, нежели в промышленности в целом, т.к. норма прибавочной стоимости в промышленности напрямую связана и определяется средней взвешенной нормой прибыли в сельском хозяйстве. Но, как бы мог ответить сам Маркс, в сельском хозяйстве меньшее по величине органическое строение капитала. Хотя мы знаем, что никакого понятия органического строения капитала не существует как такового, т.к. не существует в реальности переменного капитала, но любой капитал обладает способностью вовлекать в процесс производства определенное количество человеческого труда. И в сельском хозяйстве имеется на единицу авансированного капитала больший показатель вовлеченности человеческого труда, чем в промышленном производстве. А это означает, что если даже на худших участках земли и производится прибавочная стоимость с меньшим показателем ее нормы, нежели в промышленности в целом, но получается несколько не меньшая норма прибыли. Определение Марксом общественной стоимости продуктов сельскохозяйственного производства индивидуальной стоимостью на качественно худших участках земли противоречит открытому им самим же закону стоимости. Маркс аргументировал свое утверждение тем, что землю нельзя купить столь же легко как любой другой товар, и, что если бы земля была бы доступна как и любой другой товар, то, несомненно, по мнению Маркса, повсюду бы наблюдался оживленный процесс перелива капиталов из сельского хозяйства в промышленность и обратно. Однако, если бы положение вещей было на самом деле таким, каким его описал Маркс, то земля не являлась бы предметом торговли, но мы постоянно сталкиваемся с примерами оживленной торговли земельными участками. Всегда можно купить любой по качеству и площади участок земли, какой только пожелается. Вопрос заключается только в цене. Трудность, ограниченность земли как ресурса для купли-продажи обусловлена как раз тем, что даже на самых плохих участках земли можно получать прибыль выше средней нормы прибыли, но количество земли, все-таки, ограничено и ее владельцы не проявляют экономических мотиваторов

большой силы при продаже своих участков. Факт торговли земельными ресурсами признавал и сам К.Маркс. Он даже предложил формулу, по которой следует рассчитывать цену земли. Согласно марксистской теории, цена земли определяется той суммой денег, положив которую в банк на депозит под процент, проценты соответствовали бы размеру земельной ренты. Цена земли, по мнению Маркса, определяется по следующей формуле:

$$Ц_z = \frac{R}{\%} \times 100\% ,$$

где  $R$  – величина земельной ренты, % - ссудный процент. Однако такая формула имеет целый ряд недостатков. Во-первых, Маркс не учитывает в этой своей формуле затраты вложенного в землю капитала. При учете этого обстоятельства, формула цены на землю скорректируется в следующий вид:

$$Ц_z = \frac{R}{\%} \times 100\% + K ,$$

где  $K$  – величина капитала, вложенного в землю. Во-вторых, Маркс не учитывает в своей формуле спрос и предложение на землю. Согласно нашей теории экономических мотиваторов в формуле обязательно должен присутствовать коэффициент ратификации, отражающий соотношение сумм экономических мотиваторов покупателей и продавцов. Согласно нашей теории, цена на любой товар, в том числе и на землю, определяется по формуле:

$$P = \frac{\sum_{i=1}^m x_i}{\sum_{j=1}^n y_j} \times W ,$$

где  $\sum_{i=1}^m x_i$  - сумма экономических мотиваторов потребителей,  $\sum_{j=1}^n y_j$  - сумма экономических мотиваторов продавцов,  $W$  – общественная

стоимость товара. Коэффициент  $\frac{\sum_{i=1}^m x_i}{\sum_{j=1}^n y_j}$  называется коэффициентом

ратификации и обозначается греческой буквой  $\phi$ . Однако, мы знаем, что земля не имеет стоимости, т.к. она не является продуктом человеческого труда. Тем не менее, затраты человеческого труда присутствуют и это есть вложенный в землю капитал. Таким образом, цена земли определяется по формуле:



$$P_z = \varphi \times K ,$$

где  $K$  – это вложенный в землю капитал.

Подводя итоги к данной главе надо сказать, что вопреки утверждению Маркса, что общественная стоимость продуктов сельскохозяйственного производства определяется индивидуальными стоимостями на худших участках земли, эта общественная стоимость определяется в полном соответствии с законом стоимости, т.е. как средняя взвешенная величина всех индивидуальных стоимостей независимо от качества участков.

## **ГЛАВА XVI. ТЕОРИЯ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО СПОСОБА ПРОИЗВОДСТВА.**

Теории социализма в марксистско-ленинской политической экономии уделено огромное и особое внимание. Однако, последовательно изложенной и теоретически обоснованной теории не существует до сих пор. Для того, чтобы полностью разобраться в предмете исследования и изучить этот, несомненно, очень важный и интересный аспект экономической теории, необходимо начать исследование с анализа исторических предпосылок создания теории социализма и с изучения истории социалистических учений.

### **16.1. Истоки социалистического мировоззрения.**

С самых древних времен человечество культивировало и развивало мечту о таком идеальном устройстве человеческого общества, о такой экономической формации и политике, где полностью бы отсутствовала эксплуатация человека человеком. Такое общество без эксплуатации существовало в период раннего развития человечества, в период его дикости, в период первобытнообщинного состояния человеческого общества. Люди были фактически равны между собой и друг перед другом как экономически, так и социально. Но с началом разложения первобытнообщинного экономического строя и с зарождением товарных отношений неизбежно возникает дифференциация людей в социальном и в экономическом контексте. Развитие товарного производства все глубже и шире раздвигала рамки этой дифференциации пока, в конце концов, в человеческом обществе не оформились социальные классы. Эксплуатация человека человеком приняла такие беспрецедентно глобальные масштабы, что стала характерной чертой экономической жизни людей. Любая эксплуатация всегда сопровождается насилием различного рода. Это может быть насилие физическое, моральное или экономическое. Но человеческая мысль вместе с рождением эксплуататорских отношений стала создавать в сознании людей мечту о лучшем устройстве общества, о лучшей жизни. Только лишь недостаточная экономическая развитость, недостаточное материальное благосостояние общества не давала этим мечтам реализоваться в реальности. Одними из первых рекомендации о наилучшем общественном устройстве предлагали такие мыслители как Платон и Аристотель. Вершиной их мечтаний, кульминацией их социальных идей была демократическая республика, но, однако, основанная на использовании рабского труда. Эту ошибочность и незрелость мировоззрения в их взглядах на социальную справедливость им можно простить, ибо в их представлении, как и в представлении любого человека их времени и из их общества, раб – это не человек. Плутарх видел общество справедливости, основанное на законах Ликурга

– царя, правившего Спартой в IX-VIII в.в. до н.э. Аристотель же считал справедливым государство, построенной на принципах афинской демократии. Так эти великие ученые своего времени понимали принципы социальной справедливости. С развитием производительных сил общества становилось более зрелым и мировоззрение человека, менялся и расширялся его кругозор, менялось мировосприятие, в том числе и восприятие принципов социальной справедливости. Такие изменения в человеческом мышлении нашло отражение в трудах известных средневековых социалистов-утопистов. Один из самых их ярких представителей - Томас Мор, автор популярной книги «Остров Утопия». Он видел справедливое общество в возрождении общинных отношений, он создал в своем воображении такое общество, где все люди трудятся и все произведенные продукты распределяются равномерно среди всех членов общества. В таком обществе, считал Мор, не должно быть никакой собственности, не должно быть никакой эксплуатации человека человеком. Еще один известный представитель течения социалистов-утопистов Томазо Кампанелла, автор «Города Солнца» так же как и Томас Мор, видел высшую общественную справедливость в установлении общинных отношений и в уничтожении частной собственности. Такие идеи были характерны для всех представителей данного направления. Проповедь общины, отмена частной собственности – основные постулаты теорий утопистов.

На самом деле, хотя общинные отношения, предлагаемые утопистами, и не содержат внутри своего устройства отношений эксплуатации, но они не отменяют полностью насилие. По мнению социалистов-утопистов, в обществе должен существовать аппарат надзора за неукоснительным выполнением каждым членом общины своих обязанностей. Эти функции должны выполнять филархи, протофилархи и т.п. И на острове Утопия, и в Городе Солнца по замыслу их создателей существует рабство. «Утопийцы не считают рабами ни военнопленных, кроме тех, кого они взяли сами в бою с ними, ни детей рабов, ни, наконец, находящихся в рабстве у других народов, кого можно было бы купить. Но они обращают в рабство своего гражданина за позорное деяние или тех, кто у чужих народов был обречен на казнь за совершенное им преступление. Людей этого второго рода гораздо больше, так как многих из них утопийцы добывают иногда по дешевой цене, а чаще получают их даром. Рабы того и другого рода не только постоянно заняты работой, но и закованы в цепи; обхождение с рабами, происходящими из среды самих утопийцев, более сурово на том основании, что они усугубили свою вину и заслужили худшее

наказание, так как прекрасное воспитание отлично подготовило их к добродетели, а они все же не могли удержаться от злодеяния».<sup>1</sup>

Высшим принципом справедливого распределения материальных благ считалось равномерное распределение среди всех членов общества. Воплощение такого принципа, на самом деле, не может не сопровождаться насильственным принуждением к труду. Ибо такова уж человеческая природа, что при соблюдении в обществе равномерного распределения всегда найдутся люди, желающие существовать за счет чужого труда. Как показывает печальная практика внедрения шариковского<sup>2</sup> принципа уравнительного распределения закономерным и неизбежным его итогом станет существование армии бездельников, лентяев и тунеядцев, паразитирующих на труде своих товарищей по общине. При таком положении вещей у трудящихся представителей общины тоже пропадает всякая мотивация к труду. В человеке неуничтожим инстинкт самосохранения. Одним из проявлений данного инстинкта является стремление к меньшему расходованию своей энергии. Крайним его проявлением является банальная человеческая лень. Только полное подавление инстинкта самосохранения способно уничтожить ту категорию лиц, которую принято по праву называть паразитирующими на обществе элементами. Поэтому, в обществах, описанных Мором и Кампанеллой, неизбежно существует аппарат насилия, принуждающий всех членов общества к общественно полезному труду. Труд – это первейшая обязанность каждого члена общества, принадлежащего к общине. Если труд не будет в общине обязанностью, то рано или поздно в такой общине возникнут отношения эксплуатации одних членов общины другими.

Дальнейшее развитие экономической и социальной мысли изменило взгляд человечества на социальную справедливость. Основным принципом справедливого распределения материальных благ стал принцип распределения в соответствии с затраченным трудом. Принцип «от каждого по способностям, каждому по труду», декларируемый советскими социалистическими учеными и партийными идеологами с середины XX века на самом деле не является их изобретением, и, даже не принадлежит перу классиков марксизма-ленинизма. Еще Роберт Оуэн, выдающийся английский социалист XIX века, ввел в широкое употребление такой термин как «трудовые деньги». Внедренные в созданной Робертом Оуэном общине в Нью-Лэнарке, эти деньги нашли свое практическое применение. В Нью-Лэнарке каждый трудящийся получал такое количество денег, которое соответствовало часам его труда, потраченного на благо общины. Масштабом денег был принят 1 час труда. Несколько похожую систему советские власти внедрили через столетие в

<sup>1</sup> Томас Мор, «Утопия», Источник: <http://lib.ru/INOOLD/MOR/utopia.txt>

<sup>2</sup> Шариков – герой романа М.А.Булгакова «Собачье сердце»

социалистическом сельском хозяйстве. В советских колхозах и совхозах оплата труда производилась в соответствии с учетом трудодней, потраченных крестьянами на работах в их коллективных хозяйствах. Именно у Роберта Оуэна К.Маркс унаследовал принцип измерения труда рабочим временем. Однако, мы уже указывали, что такой принцип измерения труда физическим временем его продолжительности не является справедливым и научно правильным. Один час работы сапожника не может быть эквивалентен одному часу работы кузнеца или шахтера. Такой принцип измерения количества затраченного труда нами уже был раскритикован, и продолжать дискуссию в рамках данной главы уже не уместно.

Основным шагом к достижению социальной справедливости все социалисты-утописты, классики марксизма и их последователи считали уничтожение частной собственности на средства производства. Частная собственность на средства производства, предполагали они, порождает эксплуатацию. Частная собственность дает возможность в человеке созреть ложным представлениям о добродетелях, вызывает к жизни все самые низменные его инстинкты, утверждали они. Роберт Оуэн писал: «Владение частной собственностью ведет к тому, что ее владельцы становятся невежественно эгоистичными, причем этот эгоизм обычно пропорционален в своих размерах величине собственности».<sup>1</sup> Казалось бы действительно, частная собственность – это экономический и социальный институт, порождающий отдаление и отчуждение людей друг от друга, порождающий социальное неравенство. Частная собственность и социальная справедливость кажутся двумя несовместимыми понятиями.

## **16.2. Социальная справедливость.**

Понятие социальной справедливости самым тесным образом связано с понятием экономической справедливости. Социальная справедливость, по моему глубокому убеждению, это такое политическое, социальное и экономическое состояние общества, при котором обеспечивается выполнение минимальных, принятых в данном обществе, прав и свобод для каждого члена общества без ущемления или нарушения минимальных прав и свобод других членов общества. Внутри каждого общества обеспечивается, вернее каждое общество старается обеспечить выполнение какого-то набора минимальных прав и свобод каждому своему члену. Например, в этот минимальный набор прав и свобод современного цивилизованного общества обязательно входят: право на жизнь, право на труд, право выбора места жительства и др. Этот минимальный набор имеет различные вариации в различных ситуациях и в различных обществах в зависимости от исторических традиций и степени

---

<sup>1</sup> «Утопический социализм: Хрестоматия», Москва, Политиздат, 1982, с.329

развития. Гарантирование выполнения максимального набора всех мыслимых прав и свобод невозможно на практике. Это связано с тем, что часто соблюдение какого-нибудь права одного человека с жестокой неотвратимостью наталкивается на конфликт с ущемлением какого-либо права другого человека. Получается ситуация, при которой право одного индивида входит в противоречие с правом другого индивида. Избежать таких конфликтных ситуаций невозможно, ибо человек полностью свободен только лишь тогда, когда он свободен и от общества, т.е. существует изолированно. Внутри же общества существует другая реальность, здесь мы ежесекундно являемся свидетелями конфликтов прав. Общество при помощи законов регулирует, регламентирует и разрешает конфликты прав, поддерживая и защищая права тех его членов, соблюдение чьих интересов менее всего наносит вред обществу в целом или приносит наибольшую пользу для общества. Можно привести такой пример: психически больной человек, с маниакальными наклонностями убийцы, в силу патологических свойств своего умственного состояния считает, что его неотъемлемым и законным правом является право на убийство. Но это его якобы право вступает в критический конфликт с правом других людей на жизнь. Разрешая этот конфликт, общество, скорее всего, посчитает, что право на жизнь большинства людей имеет для общества большую ценность, чем потакание правам маньяка-убийцы, и тем самым, общество пойдет на ущемление прав последнего, как ущемляющих принципы социальной справедливости, изолируя убийцу от контактов с остальными членами общества. Или более часто встречающийся в наше время пример: свобода печати и свобода слова неизбежно наталкивается на право читателей читать то, что он хочет и вступает в конфликт с правом каждого на личную жизнь. Свобода слова и свобода печати практически снимают всякие ограничения с журналистов и издателей, и предоставляют им возможность печатать все, что угодно, даже не считаясь с мнением читателей. Читателю зачастую преподносят пропаганду насилия, вместо пропаганды здорового образа жизни, преподносят пропаганду порнографии и разврата вместо пропаганды человеческих добродетелей, посвящают в секреты скандальной и пикантной жизни кинозвезд вместо посвящения в биографию и тонкости творчества известных людей. Отсутствие всякой цензуры, в конечном итоге, приводит к нарушению права читателя на получение достоверной информации. Свобода критики нарушает право защиты личности, свобода слова открывает возможности для посягательства на честь и достоинство личности. Все права и свободы и их соблюдение всегда находятся под строгим контролем и наблюдением общества. Общество определяет тот минимальный набор прав и свобод, соблюдение которых оно может гарантировать всем своим членам без взаимного ущемления или с минимальным взаимным ущемлением этих прав и свобод. Если в обществе

возникает наименьшее количество неразрешимых конфликтов между минимальными правами членов общества – это и есть социальная справедливость.

Для соблюдения принципов социальной справедливости общество создает аппарат насилия – государство. Основная функция государства состоит в том, чтобы принуждать каждого члена общества к соблюдению и уважению минимального гарантированного набора прав и свобод не только своих, но и других членов общества. Государство должно стоять на страже принципов социальной справедливости, но оно иногда идет и на их нарушение. Это происходит ввиду того, что само понятие принципа социальной справедливости подвержено изменениям. Принципы социальной справедливости подвержены изменениям с течением времени под давлением развития производительных сил и общества. Например, существование института крепостного права на протяжении веков не вызывало никаких сомнений по поводу его справедливости потому, что крепостное право было, по сути, экономической и политической необходимостью, необходимым условием существования всего общества в целом. Общество при помощи государства защищало этот институт от всяких на него посягательств, т.к. общество понимало, что крепостное право являлось благом для самого общества. Его несвоевременная отмена нанесла бы огромный ущерб как экономический, так и социальный. Развитие производительных сил со временем привело общество к тому состоянию, что существование крепостного права перестало быть необходимостью и даже стало тормозить дальнейшее социально-экономическое развитие общества. Крепостное право вступило в конфликт с обновившимися принципами социальной справедливости, но государство по инерции еще продолжало некоторое время его охранять, т.к. оно и было создано и для его охраны. Государственный аппарат, который был создан для охраны крепостного права, был, так сказать, изначально запрограммирован на защиту интересов тех классов общества, которые были заинтересованы в сохранении крепостного права. В силу инертности и замедленной реакции государственного аппарата на изменения в обществе и в экономике, он зачастую становится реакционным и ретроградным, защищая устаревшие и обанкротившиеся принципы социальной справедливости. Так государство иногда вступает в прямой конфликт с обществом. На почве этих конфликтов может возникнуть революционная ситуация, которая, в свою очередь, может перерасти в социальную революцию. Когда новые принципы социальной справедливости получают свое развитие и признание в обществе, то назревает необходимость в смене или перепрограммировании государственного аппарата. Данное положение касается не только крепостного права, пример с которым мы взяли как один из самых

наглядных, но и других производственных отношений, в том числе и капиталистических.

### **16.3. Социальная справедливость и современность.**

В течение XX века и до сих пор в обществе вызревает новый принцип социальной справедливости, отличный от принципов социальной справедливости, принятых в капиталистическом обществе. Существующие капиталистические производственные и социальные отношения, частнокапиталистическая собственность на средства производства начинают вступать в противоречие с новыми нарождающимися под давлением развития производительных сил принципами социальной справедливости. Это вылилось в целый ряд социальных конфликтов и революций в Европе в начале XX века, подтвердилось социальными потрясениями в период «Великой депрессии» и продолжается в XXI веке, отметившим свое начало процессами глобализации экономики и глобальным экономическим кризисом, вызванным крахом финансовой и экономической системы, выстроенной развитыми капиталистическими странами.

На заре капитализма, после свержения феодальных отношений, существование капитала и наемного труда не вызывало никаких сомнений по поводу их справедливости или несправедливости. Капиталистические отношения долгое время являлись необходимыми для существования и развития общества. Теперь же, гигантский скачок, который сделали в своем развитии производительные силы за последнее столетие, физическая ограниченность многих материальных ресурсов, особенно энергоносителей, таких как нефть, газ, уголь, поставили под сомнение незыблемость капиталистических принципов частной собственности и существующие принципы распределения материальных благ. Как мы уже отмечали, первыми предтечами зарождения новых некапиталистических принципов социальной справедливости были социалисты-утописты. Их идеи подхватили К.Маркс и Ф.Энгельс, развив и дав научную основу этому новому принципу, и стали первыми активными проповедниками нового движения, названного ими коммунизмом. Особо острый конфликт между изменившимся обществом и государством произошел в России в 1917 году, и его разрешение успешно завершилось в пользу нового общества. Испуганные шокирующими результатами этого конфликта, другие государства предприняли ряд превентивных мер по нивелированию причин конфликтов такого рода у себя в странах. Результатами таких превентивных мер стали улучшающиеся условия труда для трудящихся масс, рост их материального благосостояния, улучшение мер социального обеспечения и др. Эти систематические уступки со стороны капиталистических государств и высших классов общества отдаляют, но не отменяют разрешения конфликта с обществом,



который закончится только с разрушением капиталистической экономической системы.

Социализм – это экономический строй будущего, это производственные и социальные отношения, которые овладеют миром в недалекой перспективе. Подтверждением этого утверждения является тот факт, что частная капиталистическая собственность в гигантской скорости и гигантскими масштабами уходит в небытие, превращаясь в акционерную форму собственности, в одну из переходных форм общественной собственности. Пролетариат, поборником прав которого являлся К.Маркс, уже имеет гораздо более высокий уровень жизни и благосостояния, более высокий социальный статус и играет гораздо большую роль в общественной и политической жизни общества, нежели во времена создания теории научного коммунизма, т.е. середины XIX века. Представители пролетариата уже сами становятся собственниками средств производства, приобретая акции различных предприятий на фондовом рынке, становятся участниками распределения и перераспределения капиталистической прибыли.

Капиталистическое государство принимает самые активные меры по сопротивлению обществу в его борьбе за новые принципы социальной справедливости, по сопротивлению его движению к социализму. Это могут быть меры превентивного характера, осуществляемые в виде мелких и средних экономических и политических уступок обществу. Однако эти уступки говорят лишь о том, что капитализм в его классической форме обречен на окончательное вымирание. Уступки лишь отдалают по времени момент полной трансформации капитализма в социализм. Но такая трансформация рано или поздно неизбежно должна произойти. Современный капитализм – это уже не есть классический капитализм, он носит уже черты смешанной с социалистическими признаками формации. Тем не менее, даже такой мимикрировавший капиталистический порядок – это устаревшие социальные и экономические отношения, тормозящие развитие производительных сил общества, и, потому, не соответствующие современным принципам социальной справедливости. Окончательная трансформация капитализма в социализм произойдет с неотвратимой неизбежностью. Такой сценарий экономического и исторического развития предсказывали очень многие экономисты современности, в том числе и буржуазные. «В гонении на социализм, поднятом у нас в подражание Западу, есть что-то невероятно бессмысленное и тупоумное, трусливое и невежественное (А.Герцен)».<sup>1</sup> Реакционные капиталистические режимы сопротивляются новому общественному мировоззрению не с целью победить, а для того, чтобы отдалить дату своего поражения. Они используют всевозможные и

---

<sup>1</sup> «Утопический социализм: Хрестоматия», Москва, Политиздат, 1982, с.411

хитроумные методы. Главным и самым мощным оружием современной классовой борьбы буржуазии с обществом являются средства массовой информации, ведущие идеологическую обработку и наступление на общество. Эта идеологическая обработка и программирование проводится на фронте, ответственном за воспитание новых членов общества. Им преподносится культ эгоизма и индивидуализма, возведенный в ранг религии, отменяются и осмеиваются общечеловеческие ценности, альтруизм преподносится как глупость, помощь ближнему как идиотизм. Такая идеологическая политика направлена на расслоение и разобщение общества на массу отдельных безынициативных и инертных индивидуумов, не объединенных никакой целостной общественной целью. В каждом отдельном человеке культивируется вера в собственную исключительность и незаурядность, презрение ко всем остальным, провозглашается приоритет личных прав над общественными обязанностями. Именно такой инертной и разобщенной, однообразной массой людей управлять легче, чем сплоченным и целеустремленным обществом. Ромеш Топар, известный индийский писатель и журналист, сказал: «Современные общества потребления, основанные на ненасытном стремлении обладать все большим и большим количеством тех благ, которые, в сущности, никто и не хочет, способствует формированию ложных ценностей и их насаждению в невиданных доселе масштабах».<sup>1</sup> Формирование таких ложных ценностей и замыкание каждого члена общества на своих собственных правах способствует ослаблению общества в целом и усилению управленческих способностей капиталистического государства. Капиталистические демократии – это демократии капиталистических собственников и капиталистической олигархии, - это диктатура меньшинства над большинством. Сумма отдельных индивидов, разрозненных между собой и разобщенных своими личными интересами, ориентированных только на существование в своем замкнутом обывательском мире, не может быть той большой силой, способной противостоять диктату капиталистического государства. Такое общество еще политически спит, но любой сон когда-нибудь заканчивается, и эйфория грез проходит и наступает прозрение.

Гибель капиталистического способа производства предопределена и экономическими и физическими причинами, определенными законами экономической энтропии. Как мы уже знаем, стоимость всего продукта капиталистического производства определена следующей формулой:

$$W = \sum K + \sum W_l + \sum cp.P,$$

<sup>1</sup> Печчеи А. «Человеческие качества», Москва, Прогресс, 1980, с.188

где  $\sum K$  - означает сумму величин всех капиталов общества (промышленных, торговых, ссудных),  $\sum W_i$  - сумма всех выплаченных заработных плат, т.е. сумма стоимостей труда,  $\sum_{cp} P$  - сумма всей капиталистической прибыли. Та часть стоимости, обозначенная как сумма всех индивидуальных капиталов символизирует общую стоимость средств производства. Оставшаяся часть в виде  $\sum W_i + \sum_{cp} P$  является общей суммой средств потребления и накопления. Капиталисты постоянно стремятся к увеличению той части стоимости средств потребления и накопления, которая является суммой капиталистической прибыли, т.е. равна  $\sum_{cp} P$ , т.к. стремление к увеличению массы прибыли – это всеобщий закон капиталистического производства, движущий мотив развития капитализма. Стоимость годового общественного продукта как мерило затрат овеществленного годового общественного труда ограничена в своих размерах, т.к. количество трудящегося населения ограничено, а также, ограничено физическими рамками количество затрат мускульной энергии одним человеком. Человеческий труд – это преобразованная в организме человека в мускульную и умственную энергию энергия питательных веществ, полученных извне вместе с продуктами питания. Эта последняя энергия, в свою очередь, преобразована в продукции сельского хозяйства из солнечной энергии. Таким образом, человеческий труд – это есть преобразованная солнечная энергия. В год на Землю поступает ограниченное количество солнечной энергии, только малая доля этой энергии может быть преобразована человеком в свою мускульную энергию, ресурсы земли как основного средства производства тоже ограничены количественно, в год на Земле может вырасти ограниченное количество фитомассы, способной преобразовывать солнечную энергию в энергию химических веществ внутри этой самой фитомассы. Учитывая все эти ограничения, можно сказать, что величина солнечной энергии, способной быть преобразованной в человеческую энергию, а, значит, способной быть преобразованной в продукт человеческого производства тоже ограничено различными факторами, в том числе, имеющих непреодолимый характер. Следовательно, величина стоимости годового продукта, в том числе и стоимость предметов потребления тоже ограничена. Эти ограничения, в первую очередь, определяются степенью развития производительных сил общества. Если человек научится преобразовывать хотя бы еще один процент получаемой Землей годовой солнечной энергии в свою мускульную энергию или в энергию пригодную для использования в экономических целях, то человечество навсегда избавится от проблем голода и нищеты, от проблем глобального дефицита энергоносителей. Но пока эта задача остается неразрешимой для людей. Поэтому, в условиях современного развития экономической силы общества, когда капиталисты стремятся увеличивать размер своей

капиталистической прибыли, они автоматически посягают на размер доходов трудящихся масс, уменьшая их пропорционально росту своей прибыли. Это есть основное противоречие капитализма – увеличение прибыли требует большего вовлечения человеческого труда в процесс производства, но одновременно это наталкивается на проблему снижения затрат на покупку труда. От этого противоречия можно избавиться лишь пожертвовав своим стремлением к получению большей прибыли и начав распределять ее в пользу увеличения доходов трудящихся, увеличивая их зарплату или же разделяя с ними часть капиталистической прибыли, естественно, разделяя с ними и часть капиталистической собственности. Это приведет к тому, что со временем различия между классом капиталистов и классом рабочих практически исчезнут. Практически все трудящиеся станут также и собственниками средств производства, что означает постепенную смену капиталистической частной собственности коллективной общественной частной собственностью и уничтожение капиталистической системы эксплуатации.

Капитализм демонстрирует хищническое отношение к пользованию экономическими ресурсами, как возобновляемым, так и не возобновляемым, он стремится к неограниченному использованию той энергии, которую дарит солнце или уже накопленную в виде энергоносителей типа нефти, газа, угля и т.п. В капиталистическом экономическом сознании преобладает психология временщика, которого не интересует, что будет с человечеством в будущем, а интересует только текущая прибыль. Все современные инициативы, проводимые в целях сохранения окружающей среды и направленные против бездумного разграбления планетарных ресурсов, инициируются общественными организациями, но никак не капиталистическими государствами. Мало того, капиталистические государства всячески препятствуют таким инициативам. В качестве самого яркого примера можно назвать нежелание последней капиталистической империи – Соединенных Штатов Америки присоединиться к Киотскому протоколу об ограничении выбросов углекислого газа в атмосферу. А ведь именно США являются самым главным источником загрязнения атмосферы. Остановить такое варварское и потребительское отношение к ресурсам могут только глубокие преобразования в обществе и в общественном сознании, уничтожение приоритета эгоистического стремления к сиюминутной прибыли, уничтожение частной капиталистической собственности.

В современном обществе снова актуальным становится принцип распределения материальных благ в соответствии с затраченным трудом. Каждый член общества должен получать доход пропорциональный созданной им стоимости. Такое распределение возможно только в обществе, экономической основой которого являются свободные и равные в своих правах товаропроизводители. Прообразом такого общества было

простое товарное производства, но это отнюдь не означает призыва к возвращению или восстановления этого исторически отжившего экономического способа производства, а означает то, что каждый член будущего общества будет иметь доступ к собственности на средства производства и материальную возможность реализовать свое это право. Практически каждый член социалистического общества будет собственником средства производства. Социализм – это не политическая репрессивная машина, как это понимают многие западные ученые, а экономическая система, при которой вновь созданная стоимость распределяется соответственно величине собственности, что равно будет означать соответствие трудовому вкладу каждого в создании этой новой стоимости. Социалистическая экономическая система способна преодолеть недостатки капиталистической экономической системы и распоряжаться ресурсами не варварски, а оптимально и экономно, так как трудовая система распределения материальных благ не поощряет создания порочных человеческих потребностей и жажду к неограниченному потреблению и излишества.

#### **16.4. Социалистическая экономическая система.**

Социалистическое производство – это есть производство, основанное на добровольном союзе свободных товаропроизводителей. Основой социалистического производства является общественная форма собственности на средства производства.

Общественная собственность на средства производства отрицает любую форму эксплуатации человека человеком, формирует справедливое, по меркам современности, распределение материальных благ в обществе соответственно трудового вклада каждого члена общества в процесс производства. Западные идеологи и, так называемые, демократы из стран бывшего СССР осуждают общественную форму собственности, огульно обвиняя ее в том, что она не стимулирует развитие производительных сил общества. Капиталистическая прибыль превозносится ими до уровня вечного двигателя прогресса, а интересы частнокапиталистических собственников священным и единственным стимулом к труду, к повышению его производительности. Но это очень глубокое заблуждение! Многолетний опыт развитых современных капиталистических стран показывает, что стимулом к повышению производительности и качества труда для рабочих указанных стран является не частная собственность капиталистов, а достойная оплата их собственного труда. Чем выше оплата труда, тем сильнее мотивация к труду.

Кроме того, апологеты капиталистической экономической науки выдвинули против общественной собственности ряд обвинений в уничтожении ею рыночных принципов производственных отношений и в

уничтожении конкуренции. Однако здесь хочется внести окончательную ясность. Все эти обвинения никак не касаются общественной собственности, а выдвинуты против советской социалистической государственной собственности. Во времена СССР государственная собственность преподносилась коммунистическими идеологами и деятелями советской экономической науки как форма общественной общенародной собственности. Но государственная собственность и общественная собственность – это абсолютно разные понятия и категории. Что такое государственная собственность? Это собственность государства, т.е. аппарата насилия, а не общества. Социализм, или вернее государственное устройство общества, построенное в СССР и преподносимое до сих пор как социализм, столь же мало был похож на реальный социализм, как и канарейка на шотландского пони. Государственная собственность, существовавшая в основе основ экономики СССР, является прямой родственницей государственно-монополистической капиталистической собственности, и, так называемый социализм, построенный в СССР, не мог быть ничем иным, как государственным монополизмом. Государственный монополизм и является тем разрушительным механизмом, уничтожающим рыночные отношения и конкуренцию. Трудящееся население в СССР, на самом деле, было лишено какой бы то ни было собственности на средства производства вообще. Это повлекло за собой жесточайшую эксплуатацию трудящихся масс со стороны якобы социалистического государства, несправедливое распределение прибавочного продукта между обществом и государством. Если собственником средств производства (читай: капитала), было государство, то и вся прибыль принадлежит только государству. Весь созданный прибавочный продукт делится в этом случае на две части: цену труда рабочих и государственную прибыль. Точно такую же картину мы наблюдаем и при капитализме с той лишь разницей, что капиталистическая прибыль и капиталистическая эксплуатация сменяются на государственную прибыль и государственную эксплуатацию. Государственная монополия не способна прийти к равномерному распределению прибавочного продукта, вопреки тому, как предполагали основоположники теории советского социализма. Большая часть государственной прибыли распределялась среди государственных структур для обеспечения их жизнедеятельности. Государственный монополизм, разрушив рыночные отношения и конкуренцию, не может развивать производительные силы общества. Все эти причины говорят о том, что государственная форма собственности настолько далека от общественной собственности как капиталистическая собственность от первобытнообщинной собственности.

Во-вторых, истинная общественная собственность никаким образом не разрушает рыночных отношений. Социалистическое производство –

это товарное производство со всеми присущими ему признаками. Общественная собственность при социалистическом способе производства, скорее всего, будет реализована следующим образом, изложенным ниже. Социалистическое предприятие – это добровольный союз отдельных товаропроизводителей. Собственность такого предприятия – это коллективный капитал его работников и привлеченный капитал со стороны. Каждый труженик социалистического производства может владеть частью своего предприятия и обладать частью акционерного капитала других социалистических предприятий. Коллектив социалистического предприятия, главным образом, является основным, а иногда и единоличным собственником этого предприятия на котором он трудится. Таким образом, созданный на предприятии продукт, в том числе и прибавочный продукт, а вместе с ним и прибавочная стоимость, будут принадлежать коллективу предприятия. В этом случае прибавочная стоимость уже будет делиться между участниками коллектива предприятия и другими привлеченными акционерами. Заработная плата как и в капиталистическом производстве будет состоять из стоимости труда и части прибыли.

Общественная собственность не противоречит рыночной системе хозяйствования, а дает ей дальнейшее поступательное развитие. При истинном социализме будет существовать обмен товарами, их купля и продажа. Действие закона стоимости проявляет здесь свое влияние в полной мере. Механизм ценообразования останется таким же, как и в капиталистической системе, т.е. через соотношение спроса и предложения. Понятие ратифицированной стоимости не исчезнет. Это будет служить поддержанию здоровой конкуренции среди различных социалистических предприятий, но она уже не будет такой разрушительной как при капиталистической форме собственности. Скорее всего, значительно возрастет роль научного подхода к управлению экономическими процессами в обществе. Планомерное развитие станет законом социалистического способа производства, что исключит возможность возникновения циклических кризисных явлений, присущих капиталистическому способу производства. Плановый характер экономики должен быть основан на тщательном научном анализе и методах прогнозирования. Широкое применение должны найти математические методы экономического анализа. Следует помнить, что социалистическое экономическое планирование должно носить, главным образом, не только рекомендательный характер, но и ограничительный. Государство должно регулировать четкое выполнение планов всеми предприятиями социалистического хозяйства. Стоит признать тот факт, что методы экономического планирования уже широко используются в развитых капиталистических странах. Система маркетинга – есть не что иное, как разновидность научных методов планирования экономики,

планирования рынка и ценообразования. Маркетинг является удачной попыткой внедрения научных подходов экономического планирования в капиталистической системе производства. Социалистическое планирование экономики – это не есть эквивалент государственно-монополистического планирования, которое было во времена СССР. Это совершенно разные методологически и практически применяемые принципы. Надо это всегда помнить и не смешивать эти две совершенно разные вещи.

Поскольку социалистическое производство – это товарное производство, постольку в социалистическом обществе будут существовать и присущие товарному производству экономические категории такие как: стоимость, цена, прибавочная стоимость, прибыль, норма прибыли (рентабельность) и т.д. Поскольку переход к социалистическому производству может быть осуществлен только при соответствующем уровне развития производительных сил, то очевидно, что социалистический способ производства должен базироваться на очень высоко технологически развитом сельском хозяйстве. Развитие сельского хозяйства в капиталистической системе тормозится рентными отношениями. Капиталистическая земельная рента снижает норму прибыли в сельском хозяйстве, а значит, и во всей производственной системе в целом. Земля при социализме не должна принадлежать государству, как это было в СССР, а должна принадлежать обществу. Социалистическое общество должно передавать право пользования земельными ресурсами крестьянам-фермерам без какой-либо компенсации с их стороны, т.е. на безвозмездной основе. Социалистическое крестьянское хозяйство должно быть крепким, поскольку у социалистического фермера будет создаваться ощущение хозяина и собственника земли. Этому будет способствовать отсутствие рентных платежей. Развитое сельское хозяйство – это гарантия повышения материального благосостояния общества. Развитие рыночных отношений при социалистическом способе производства, отсутствие частной собственности на землю, дают возможность развития сельского хозяйства невероятными темпами.

Социалистическая общенародная собственность не является какой-либо абстрактной категорией, как это было в СССР. Ее прообраз мы можем наблюдать в скандинавских странах. Например, в Норвегии мы видим истинно социалистический способ распределения доходов, полученных государственными корпорациями от торговли энергоносителями, такими как нефть и газ. Разработка континентального шельфа, начавшаяся в 50-е годы XX века, превратила эту ранее самую бедную капиталистическую европейскую страну в пример передового социалистического экономического строительства. Социалистическая форма собственности в идеале – есть развитая форма акционерной



собственности. Каждый член социалистического общества должен являться реальным собственником средств производства, обладателем реального капитала и капитальной стоимости. Собственность отдельного члена социалистического общества – часть общей социалистической собственности. Чтобы ни говорили апологеты капиталистических направлений экономической науки, но факт остается фактом, развитие акционерной формы собственности – это реальные шаги к созданию новой общественной социалистической формы собственности. Постепенная трансформация капиталистического способа производства в социалистический способ производства представляется абсолютно неизбежным. Внутри современных капиталистических систем уже зреют ростки социалистических институтов, в первую очередь, это касается социальных программ для населения, таких как: бесплатное медицинское обслуживание, бесплатное образование. Возникают и прообразы первых социалистических предприятий, где собственниками средств производства является коллектив предприятия. Самым ярким примером таких предприятий являются израильские киббуцы.<sup>1</sup>

#### **16.5. Теория социального минимума и социального максимума.**

Социалистическое общество в силу его экономического превосходства над капиталистическим, будет гарантировать каждому своему члену достойный минимальный уровень жизни. Капиталистическое общество этого гарантировать не может, т.к. на одном полюсе этого общества концентрируется богатство и роскошь, а на другом – голод и нищета. Это не выдержка из идеологически направленных учебников советского прошлого, а реальная социальная проблема капиталистического способа производства. «Согласно опубликованному в сентябре докладу Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, сегодня в мире насчитывается 925 миллионов голодающих, в то время как в 2003-2005 годах эта цифра была значительно меньше - 848 миллионов, а в 2007 году - 854 миллионов человек, а это почти на 75 миллионов меньше той цифры, которую озвучили недавно».<sup>2</sup> Даже в самых развитых экономически капиталистических странах из числа так называемой «большой восьмерки» влачат жалкое существование миллионы обездоленных людей, живущих в условиях недостойных звания человека. Капиталистическое общество не в состоянии гарантировать всем своим членам удовлетворение хотя бы минимальных потребностей.

<sup>1</sup> - кооперативное сельскохозяйственное предприятие в Израиле, обладающее ярко выраженными чертами коллективного хозяйства. Служит важной ячейкой коллективных, общественных институтов государства. Коллективизация в К. охватывает ряд функций, начиная от воспитания детей и заканчивая организацией совместного досуга. К. особенно распространены в приграничных районах, где они представляют не только производственные единицы, но и центры самообороны.

<sup>2</sup> <http://rus.newsru.ua/world/28oct2008/shestaia.html> Время публикации: 28 октября 2008 г., 10:45

Концепция социального минимума предполагает полное удовлетворение самых необходимых человеческих потребностей, таких как потребности в пище, одежде, образовании, жилище, работе, медицинском обслуживании. Этот минимум, по всей видимости, должен учитывать климатические, природные, этнографические, национальные, экономические особенности каждого отдельного общества. Социалистический социальный минимум должен кардинальным образом отличаться от капиталистического социального минимума. Капиталистический социальный минимум не в полной мере гарантирует выполнение самых минимальных человеческих потребностей. Социалистический социальный минимум по словам известного итальянского ученого и публициста Аурелио Печчеи «должен стать нормой достойного человека жизни, а не жалкого ущербного существования на грани допустимого уровня».<sup>1</sup> Исследователи ЮНЕСКО попытались выстроить шкалу жизненного уровня в разных странах. Потом они попробовали соотнести это со степенью удовлетворенности респондентов своим собственным жизненным уровнем. И тут обнаружилась следующая любопытная ситуация. Народы, которые по объективному индексу ЮНЕСКО живут плохо, весьма удовлетворены своей жизнью и ощущают себя счастливыми. Жители развитых стран, располагающие всем необходимым, полагают, что их просто обделили. Такая ситуация возникла в результате различий в понимании социального минимума из-за особенностей каждой из стран. Для ощущения себя счастливым человеком одному нужна еда, хижина и море, для другого – вилла, три автомобиля, вертолет. Вполне естественно, что для общества труднее выполнить желания последнего. Из-за чего это происходит? Господин Дюринг как-то очень давно написал: «Человеческие потребности как таковые имеют свою естественную закономерность, и росту их поставлены известные границы; временно переступать эти границы может только противоестественная извращенность, да и то лишь до тех пор, пока в результате этого не последует отвращение, пресыщенность жизнью, дряхлость, социальная искаленность и, наконец, спасительная гибель. Жизнь – игра, наполненная одними удовлетворениями, без дальнейшей серьезной цели, скоро ведет к пресыщению, или, что то же самое, к утрате всякой восприимчивости».<sup>2</sup> Потребление в развитых капиталистических странах уже переступило все мыслимые границы. Безудержное стимулирование потребления стало одной из основных причин глубочайшего экономического кризиса современности, начавшегося с ипотечного кризиса США в 2008 году. «...стимулируя потребительский спрос, американцы создали государство с чрезвычайно высоким уровнем жизни. Выросли поколения людей, не

<sup>1</sup> Печчеи А. «Человеческие качества», Москва, Прогресс, 1980, с.187

<sup>2</sup> Энгельс Ф. «Анти-Дюринг», Москва, Издательство политической литературы, 1988, с.187

привыкших жить бедно. Поскольку имели дополнительный источник ресурсов - кредиты. Но вечно жить в займы нельзя. Объем долга стал слишком велик, долги домохозяйств превысили объем экономики страны - более 14 триллионов долларов. Настала пора платить по счетам».<sup>1</sup> Поэтому в капиталистических обществах «еще более сложным оказывается вопрос о социальном максимуме, возникающий параллельно с проблемой обеспечения минимального уровня жизни всем жителям планеты, но затрагивающий прямо противоположные тенденции нынешнего развития. Речь идет о тех верхних пределах, за которыми потребление и расточительство становятся предосудительными, даже преступными, и должны наказываться и пресекаться».<sup>2</sup> Размеры безудержного потребления достигли таких извращенных форм, что некоторые индивиды чувствуют себя ущербными, если имеют по 200 пар туфель, а не по 300. Современное развитие капиталистического способа производства стимулирует развитие преступного излишества в потребностях людей. Преступную относительно того, что в условиях ограниченности природных ресурсов, даже таких как питьевая вода, увеличение размеров потребления одного человека неизбежно вызывает сокращение потребления другого. Вопрос об определении социального максимума должен стать в капиталистическом обществе со всей его остротой, ибо потребление высших классов капиталистического общества уже давно превысило всякие допустимые моральные границы. Производимые потребительные стоимости используются не в полной мере и не с полной отдачей. Казалось бы, зачем одному человеку иметь несколько домов в разных уголках планеты, если для нормальной жизни достаточно иметь один, зачем иметь несколько десятков автомобилей и несколько самолетов, если достаточно иметь один или два, зачем иметь свору охотничьих собак, если достаточно иметь одну собаку? Внутри капиталистического общества, внутри прогрессивной части его высших слоев уже возникает традиция социального максимума. Излишнее потребление если еще и не считается предосудительным, то оно уже начинает считаться показателем отсутствия вкуса и стиля. В среде высших классов капиталистического общества уже повышается понимание социальной ответственности. Пока это не приняло массового характера, но имеет устойчивую тенденцию к тому, чтобы превратиться в глобальное явление.

Социальный максимум, как и социальный минимум – величины не постоянные. С развитием производительных сил, с развитием технологического прогресса, эти величины растут, ибо возрастает количество и качество необходимых для обычной жизни потребностей. В будущем социалистическом обществе не будет существовать проблемы

<sup>1</sup> Михаил Хазин: «Через три года большинство наших олигархов разорятся», <http://www.kp.ru/>

<sup>2</sup> Печчеи А. «Человеческие качества», Москва, Прогресс, 1980, с.188

определения социального максимума, т.к. не будет существовать частнокапиталистической собственности на средства производства, а значит, не будет существовать и возможности к получению сверхдоходов для излишнего потребления. В капиталистическом обществе проблема социального максимума возникает из-за того, что там существует возможность извлечения очень высоких доходов за счет присвоения результатов чужого труда, основанной на частной собственности на средства производства. В социалистическом же обществе, будет, преимущественно, распределение материальных благ в соответствии с затратами труда каждого индивида. Сколько индивид отдает обществу своего труда, столько он сможет пользоваться плодами чужого.

## ГЛАВА XVII. КОММУНИЗМ ИЛИ ПОСТИНДУСТРИАЛИЗМ?

### 17.1. Экономическое будущее развития человеческого общества.

С каждым годом все больше и больше растут экономические возможности человека, его материальная мощь и степень овладения силами природы. Отмечается бурный рост производительных сил человеческого общества и производительной силы человеческого труда. Все это небезосновательно вызывает чувство восхищения. Человек стал ощущать себя настоящим хозяином планеты. Человек уже давно вышел за пределы Земли, побывал на Луне, в скором времени нога человека коснется поверхности Марса. Человек все больше подчиняет себе силы природы и использует их в своих целях. Однако, эти радужные и позитивные эмоции, связанные с прогрессом человеческого общества, сопровождаются и негативными, связанными с обратной стороной этого прогресса. Загрязнение окружающей среды, ухудшающаяся экология, бурный рост народонаселения – все это заставляет задумываться о перспективах дальнейшего развития человеческого общества и о последствиях такого развития. Власть человека над природой, в скором времени, может стать практически неограниченной, но раньше она может стать неуправляемой. «Разросшись качественно и приобретя огромную силу и власть, население планеты вызвало к жизни такие невиданные изменения, которые подобно бумерангу, в конечном счете, ударят по нему самому, потому человечеству необходимо всесторонне оценивать социальные и экзистенциальные стороны любых более или менее важных действий, ведущих к такого рода изменениям. И обеспокоенность этой ускользающей из-под человеческого контроля ситуацией способствовала развитию в людях нового, необходимого им в этот мятежный переходный период качества – чувства перемен».<sup>1</sup> Прогрессивная часть человечества уже прониклась этим чувством. Человеческое общество нуждается в коренном изменении своей экономической и политической системы.

Первым сигналом о такой глобальной наметившейся тенденции к изменению традиционных методов хозяйствования и управления было появление на свет социальных утопических теорий. Социалисты-утописты были первыми, кто почувствовал гибельность и тупиковость пути, по которому человечество шло до этих пор. Они предлагали изменить установившиеся традиционные человеческие взгляды на экономическое развитие. В силу ряда обстоятельств объективного характера, главным образом, из-за незрелости, по нашим современным меркам, своего политического и экономического восприятия действительности, социалисты-утописты не были в состоянии создать цельную, законченную и развитую теорию идеального устройства человеческого общества.

---

<sup>1</sup> Печчеи А. «Человеческие качества», Москва, Прогресс, 1980, с.212

Пожалуй, самая мощная попытка, самый прогрессивный на тот момент, шаг к предупреждению и просвещению общества о наметившихся социальных и экономических переменах сделал К.Маркс, создав теорию научного коммунизма, которая в одночасье овладела умами самых прогрессивных представителей ученой интеллигенции.

В XX веке было создано и предложено к обсуждению бесконечное множество теорий, «проектов века» о перспективах дальнейшего человеческого развития. Самой яркой из них, и, пожалуй, единственной достойной пристального внимания и изучения является теория «постиндустриального общества». Концепция постиндустриального общества впервые была изложена в вышедшей в 1973 году книге американского социолога Д. Белла «Грядущее постиндустриальное общество». Нам предстоит провести всесторонний анализ возможных путей дальнейшего развития человеческого общества. Проведем сравнительный анализ двух самых распространенных теорий. Первая версия – это теория коммунизма, созданная К.Марксом, вторая – концепция постиндустриального общества.

## **17.2. Коммунизм.**

Теории коммунизма было посвящено множество работ и трудов. Поэтому не абсолютно никакой необходимости перечислять здесь всех авторов и заниматься изложением их теорий. Здесь мы собираемся совершить очередную одну попытку изложения новой теории коммунизма с адаптацией ее к реалиям начала XXI века.

Вся очень объемная теория коммунизма уменьшается в очень лаконичной, но универсальной фразе: «От каждого по способностям, каждому по потребностям». Эта фраза означает, что распределение материальных благ и ресурсов в коммунистическом обществе будет производиться на принципах зависимости от потребностей каждого члена общества. Вполне очевидно, что такой принцип распределения должен предполагать очень высокий уровень развития производительных сил общества, при котором обеспечивается полное изобилие всех материальных благ, определяющих уровень потребностей человека. В последние десятилетия существования СССР, где теория научного коммунизма достигла своего апогея, ведущие советские экономисты-теоретики несколько видоизменили характер коммунистического распределения материальных благ, добавив понятие его ограниченности «разумными потребностями». Чем же обусловлена такая редакция прежнего определения и ограничения потребностей рамками разумности? Ответ ясен: ни один способ производства, ни одно общество не способно удовлетворить все человеческие потребности. Человеческие потребности, если их не сдерживать искусственно, имеют тенденцию к неограниченному и безудержному росту. Этот факт уже стал источником

вдохновения многих писателей для создания фантастической публицистики. Как мы уже упоминали, капиталистическая система, поощряющая рост человеческих потребностей, порождает в людях потребности, многие из которых, в конечном счете, не являются какой-либо необходимостью, а являются чистым проявлением излишества и стремления к извращенной роскоши. Эти потребности рождаются как следствие неограниченного роста доходов ограниченной группы лиц, стремящихся к полному удовлетворению не только своих потребностей, но и самых малых прихотей. Ничем не ограниченное удовлетворение потребностей приводит, в конце концов, к рождению неограниченных нужд и запросов. Но ресурсы Земли ограничены, так же не бесконечна и ограничена солнечная энергия, получаемая поверхностью Земли из космоса. Население Земли безудержно растет, и, в конце концов, когда-нибудь достигнет того предельного уровня, которое сможет прокормить Земля. По некоторым оценкам, это примерно 12-15 миллиардов человек. Сейчас на Земле живет около 6,5 миллиардов человек. При современном уровне развития производительных сил, Земля едва может прокормить имеющееся население. Возможностей Земли сейчас хватает только на то, чтобы обеспечить минимальный уровень удовлетворения потребностей в пище живущим на ней людям, т.е. такой уровень удовлетворения, при котором человечество едва-едва способно оградить себя от постоянного голода. Для того чтобы повысить этот порог, необходимо искать резервы повышения посевных площадей и искать новые источники растительной и белковой пищи. Вполне естественно, что принцип распределения по удовлетворению всех имеющихся потребностей даст толчок к большому росту населения Земли, что будет чревато угрозами скорого истощения многих ресурсов Земли и проблемами выживания человечества вообще.

Все эти причины обуславливают искусственное ограничение человеческих потребностей. Видимо, ограничены они будут лишь кругом самых первейших и самых жизненно необходимых потребностей. В число этих необходимых потребностей обязательно будут входить такие потребности как: потребности в пище, одежде, жилье, коммуникациях, информации, здравоохранении, образовании. Эти потребности, вернее уровень их удовлетворения, должен оставаться всегда на одном и том же уровне, ибо повышение уровня качества удовлетворения равносильно росту потребностей, т.е. будет приводить к ускоренному истощению ресурсов. Качество уровня удовлетворения потребностей, его рост, не имеет каких-либо физических границ. Например, потребности в жилище. Эту потребность можно удовлетворять, живя в хижине, но можно удовлетворять, живя во дворце. Можно удовлетворять потребности в пище очень простой, но калорийной и дешевой едой, но также можно удовлетворять ее и самыми изысканными и дорогими блюдами. Потребность в передвижении можно удовлетворять посредством

автобусов общественного муниципального транспорта, но можно ее удовлетворять и с помощью автомобилей, причем самых разных марок и таких же разных по цене, а можно и вовсе с помощью вертолета. Как мы можем заметить, размах вариаций на тему качества удовлетворения разных потребностей очень широк. Вполне естественно, что уровень удовлетворения не может быть на максимальном уровне качества для каждого члена общества. В коммунистическом обществе уровень качества удовлетворения основных потребностей каждого члена общества должен быть средним для достаточно полного по объему удовлетворения этих потребностей. Должны учитываться возможности развития общественных производительных сил на данном этапе. Вполне естественно, что с развитием научно-технического прогресса и с ростом производительных сил общества качество удовлетворения потребностей будет возрастать. Например, если каких-то 10-15 лет назад обладание телефоном сотовой связи было признаком достатка, и относилась к категории роскоши, то на сегодняшний день, удовлетворение этой потребности стало делом столь же обыденным, сколько и необходимым.

Для введения принципа ограниченности по разумным потребностям и по разумному уровню качества удовлетворения этих потребностей необходимо воспитание общества с новым уровнем социальной ответственности каждого члена общества, необходимо культивирование нового образа человеческого общественного мышления, осуждающего и порицающего культ стяжательства и накопительства. У человека коммунистической формации должен быть очень высокий уровень сознания, где приоритет отдается общественным нуждам и потребностям перед личными. Без воспитания поколения таких людей, без построения целого общества людей, настроенных альтруистически, невозможна в принципе, реализация проекта под названием коммунизм. Вполне естественно, что процесс воспитания такого общества должен начаться еще в недрах социалистического и, даже, капиталистического общества. И этот процесс уже начался. Наиболее ярким его проявлением является появление в конце XX и в начале XXI века движения дауншифтеров и эскапистов. Еще раньше существовало движение хиппи. Для всех этих течений характерен добровольный отказ от излишнего потребления и осуждение такого потребления. Внутри современного капиталистического общества уже зреют ростки общества новой экономической формации. В коммунистическом обществе многократно вырастет воспитательная роль государства. Конечная цель такой метаморфозы государственного аппарата – это воспитание поколений людей с новым общественным сознанием, не отравленных потребительским капиталистическим отношением к жизненным ценностям. Эта воспитательная роль нового государства будет реализовываться через системы образования, информации и коммуникации. Изменение жизненных приоритетов старых



поколений людей, живших при капиталистической системе отношений и их перевоспитание, воспитание новых поколений с новым коммунистическим мировоззрением – это долгая, но абсолютно не непосильная задача для современного общества.

Государство при коммунизме должно выполнять еще роль регулятора роста человеческих потребностей, служить одним из основных, но не единственных факторов их ограничения. Без такого вмешательства государства на ранних этапах развития коммунистического общества будет очень сложно контролировать рост вторичных и не необходимых потребностей.

Кроме принципа удовлетворения всех человеческих потребностей, теория коммунизма предполагает еще один важный принцип – «от каждого по способностям». Это означает, что абсолютно каждый совершеннолетний и работоспособный член коммунистического общества должен трудиться на благо общества. Каждый член общества должен реализовывать свое право на труд в меру своих возможностей и способностей, своего таланта. Коммунистическое производство будет как и социалистическое основываться на общественной собственности на средства производства. Это положение является аксиомой в теории коммунистического способа производства, т.к. предполагается, что при частной форме собственности на средства производства невозможна реализация принципа равного и справедливого распределения материальных благ.

Противники теории коммунизма утверждают, и не безосновательно, что при распределении материальных благ в соответствии с потребностями и с уничтожением принципа распределения в соответствии с затратами труда или в соответствии с размером собственности в обществе исчезает всякая мотивация к труду, исчезают экономические стимулы и заинтересованность в результатах своего труда. Действительно, если за разный по качеству и по количеству труд будет иметь место равное вознаграждение, то будет иметь место и неудовлетворенность действительностью, ощущение рутинности происходящего. Будет иметь место безделье и разгильдяйство. Человек, в соответствии с инстинктом самосохранения, вернее, с одним из его проявлений – ленью, будет придерживаться такой модели экономического поведения: «Пусть работает мой сосед, а вознаграждение мы все равно получим равное. Есть ли для меня смысл работать так же хорошо как он? Пусть сосед работает за нас двоих». Как мы видим, в теории коммунистического общества заложено практически непреодолимое противоречие, зреет предпосылка к паразитическому существованию, а, значит, и к эксплуатации человека человеком. С другой стороны, такая предпосылка к паразитированию за счет труда других будет действовать удручающе на тех, кто трудится честно и с полной отдачей на благо общества. Рано или поздно они придут

к такому умозаключению: «Зачем нам работать, если мой сосед-бездельник и лентяй получает равное со мной вознаграждение? Получается, что я работаю за себя и за него. Он эксплуатирует мой труд. Имеет ли для меня смысл работать и дальше? Я больше не желаю работать так, как прежде». И будет совершенно прав в своих этих рассуждениях. Действительно, налицо социальная несправедливость.

Поскольку мы столкнулись с такой проблемой, что в теории коммунистического общества заложено внутреннее противоречие, обусловленное природой человеческого сознания, то следует сделать вывод, что данное противоречие должно решаться не в системе экономических побудительных стимулов к труду. Прежде всего, придется преодолевать один из самых сильных человеческих инстинктов – инстинкт самосохранения. Каким образом можно это сделать? В практике построения коммунистического общества уже есть один вариант решения данной проблемы. Различные теоретики предлагали использовать для этого всю мощь коммунистического государства. Предлагалось банальное государственное насилие и принуждение к труду. Это было реализовано на практике в СССР в годы советской власти, когда государство, вооруженное лжеидеями и лжетеориями пыталось насильственно привить советским людям любовь к труду. Считалось, что для этого всего лишь необходимо, чтобы государство в юридическом порядке устранило всякие возможности к паразитическому образу жизни и эксплуатации. Государство утверждало строгий режим труда, поддерживало жестокую трудовую дисциплину труда, следило за строгим и неукоснительным выполнением всеми членами своих трудовых обязанностей. Считалось, что государство вполне может воспитать в людях потребность к труду. Потребность к труду должна была стать главной потребностью любого человека, иначе, считалось, что построение коммунистического общества невозможно. Воспитание потребности к труду возможно только лишь через уничтожение человеческого инстинкта самосохранения. Сейчас любому здравомыслящему человеку ясно, что это невозможно реализовать в реальной жизни без применения каких-либо жесточайших методов подавления человеческой личности и полной трансформации человеческого сознания, и доведения его до состояния патологии. Воспитать потребность к труду невозможно, как и невозможно уничтожить человеческую лень. У многих животных есть инстинкт к труду как проявление инстинкта самосохранения, например, у пчел или муравьев. Для того чтобы у человека воспитать инстинкт к труду необходимо уничтожить его личность и довести его сознание до состояния пчелы или муравья. Почему-то такое общество не кажется мне идеальным по своему содержанию, и я лично не хотел бы жить в таком обществе. Будущее коммунистическое общество не должно быть обществом такого дикого надругательства над человеческой природой и над человеческой

личностью. По моему глубокому убеждению, классики научного коммунизма были не правы в своих прогнозах относительно политического и экономического устройства коммунистического общества. В коммунистическом обществе обязательно будет существовать экономический стимул к трудовой деятельности. Просто принцип распределения по потребностям не должен применяться буквально ко всем потребностям. Скорее всего, будет сформирован перечень потребностей, которые будут удовлетворяться в полном объеме независимо от трудового вклада каждого человека в развитие коммунистического общества. Так же будет определен и качественный уровень удовлетворения этих потребностей. Независимо от того, трудится человек или нет, эти потребности будут удовлетворяться в установленном количестве и в определенном качестве. А вот трудовой вклад каждого будет определять качество и количество удовлетворения дополнительных потребностей. Например, потребность в отдыхе может быть гарантирована обществом в размере оплачиваемого отдыха в течение, допустим 30 дней в году на курорте среднего уровня и среднего уровня обслуживания. Если же человек внес значительный трудовой вклад в развитие общества, то он может позволить себе отдыхать на лучших курортах и с лучшим обслуживанием. Механизм такого регулирования может быть основан на сохранении товарно-денежных отношений в коммунистической экономической системе. Какой-то перечень товаров и услуг предоставляется бесплатно, либо оплачивается государством в виде денежных пособий каждому члену общества. Трудящиеся же будут получать еще дополнительный доход в виде заработной платы за свой труд и при помощи этого дополнительного дохода смогут удовлетворять дополнительные потребности, либо удовлетворять основные, но с лучшим качеством. То есть, труд при коммунизме должен гарантировать более высокое качество жизни. Но коммунистическое общество гарантирует каждому своему члену удовлетворение набора определенных потребностей с определенным качеством.

В связи с ограниченностью ресурсов Земли и ограниченностью солнечной энергии усваиваемой и перерабатываемой экономической системой, коммунистическое общество будет обществом действительно разумных потребностей, разумно ограниченного потребления, ограниченной численности населения. Но эти ограничения можно преодолеть, если человечество научится извлекать и использовать большее количество солнечной энергии, а, значит, значительно повысить прибавочный продукт, создаваемый в обществе. Либо, человечество, согласно предсказаниям Э.В.Циолковского, должно выйти за пределы Земли и начать осваивать космическое пространство, т.е., опять таки, научится получать больший прибавочный продукт. В этих случаях, человечество может даже достигнуть уровня гарантированного

удовлетворения любых потребностей в любом объеме и с лучшим качеством.

Коммунизм – это не есть новая производственная система, как это полагали основоположники марксизма и научного коммунизма. Это, всего лишь, новый способ производства, основанный на индустриальной производственной системе, но с осуществлением новых, отличных от капиталистических и социалистических распределительных отношений. По сути, это совершенствованный социалистический способ производства, но с очень высоким уровнем социальной поддержки абсолютно всех членов общества. Коммунизм – это экономическая система без таких проблем как голод, нищета, безработица. Человек при коммунизме будет чувствовать себя абсолютно защищенным в социальном плане, что значительно будет способствовать его развитию как личности.

### **17.3. Постиндустриальное общество.**

#### **а) Общая характеристика.**

В начале XX века в западной политической экономии возникла концепция о постиндустриальном обществе. Термин «постиндустриализм» был введен в научный оборот в начале XX века учёным А. Кумарасвами, который специализировался на доиндустриальном развитии азиатских стран. В современном значении этот термин впервые был применён в конце 1950-х годов, а широкое признание концепция постиндустриального общества получила в результате работ профессора Гарвардского университета Дэниела Белла, в частности, после выхода в 1973 году его книги «Грядущее постиндустриальное общество». Постиндустриальное общество в понимании основоположников данной теории Белла, Кана, Турена, Бжезинского – это новая стадия в развитии человеческого общества, экономическая производственная система, следующая за индустриальной системой, в которой основой поступательного развития общества считается техника производства, а также отраслевое и профессиональное разделение общественного труда. Ведущую роль в постиндустриальном обществе, по их мнению, приобретает сфера услуг, наука и образование. Однако сохраняется социальное неравенство, отчуждение личности, деление общества на технократическую элиту и управляемые ею народные массы, сохраняется частная собственность.

Постиндустриализм, в моем личном понимании, - это новая производственная система. Ее сущность заключается в коренном изменении способа производства материальных благ, отличного от способов, применяемых при индустриальной системе. Индустриальное общество и индустриальная система основаны как способ производства материальных благ на широком использовании машин и механизмов для облегчения и высвобождения человеческого труда из процесса производства. Постиндустриальная система должна быть основана только

лишь на использовании машин, механизмов и роботов для процесса производства без использования и привлечения физического человеческого труда. Основным производителем материальных благ в постиндустриальном обществе станут технические заменители человеческого труда, т.е. машины и механизмы. Человеческий труд потеряет свою лидирующую роль в процессе производства. Производство станет исключительной функцией машин и механизмов. Такие времена уже могут наступить в самом скором времени. В наиболее развитых капиталистических странах, таких как США, Япония существуют предприятия, на которых основные производственные операции выполняются машинами и роботами. Человеческий труд на данных предприятиях сведен к минимуму и ограничивается функциями наблюдения, контроля, обслуживания и ремонта основных производительных единиц – машин и роботов. Такие предприятия и производства принято называть безлюдными.

Как можно предположить, человек сам, благодаря своей изощренной изобретательности в области облегчения собственного трудового процесса, лишает себя лидирующей роли в производственном процессе, практически полностью высвобождая себя из этого процесса. Но, с другой стороны, труд человека становится более наукоемким, повышается интеллектуальная значимость каждого работника, т.к. выполнение новых функций наблюдения и контроля за машинами, их ремонт и обслуживание требует довольно высокого уровня образования. Однако, это образование имеет неоднозначные последствия. С одной стороны, повышение уровня всеобщего образования стирает всякие грани между физическим и умственным человеческим трудом, что является одним из признаков постепенного социального выравнивания общества. С другой стороны, - это образование носит исключительно узкоспециализированный характер, что создает предпосылки к дифференциации людей по профессиональной и образовательной принадлежности, по уровню образования и развития интеллекта. Эта дифференциация может грозить впоследствии созданием новой социальной иерархии нового образца. Люди, обладающие большим уровнем развития интеллекта или более высоким уровнем образования, будут претендовать на занятие более высоких ступеней в новой социальной иерархии, по сравнению с людьми, обладающими этими достоинствами в меньшей степени.

Беспрецедентное повышение производительности физического труда человека в постиндустриальном обществе приведет к практически полному исчезновению самой категории физического человеческого труда.

Как и всякая другая производственная система постиндустриализм будет проходить через последовательный ряд ступеней своего развития. В моем понимании, постиндустриализм будет иметь две стадии своего

развития, после которых уже либо нет никакого дальнейшего прогресса, либо человеческое сознание пока не способно заглядывать так далеко в будущее. Рассмотрим эти две стадии.

б) Первая стадия развития постиндустриальной системы.

Первая стадия постиндустриальной экономической системы, на мой взгляд, будет характеризоваться тем, что человек практически полностью освободит себя от физического труда в процессе производства и все его производственные функции будут сведены к затратам психической энергии, к затратам умственного труда. Умственный труд – это не что иное как затраты энергии человеческим мозгом. Мозг в результате своей деятельности затрачивает определенную энергию, «сжигает» определенное количество питательных веществ, получая их через систему кровоснабжения. Наверное, не стоит углубляться в подробности и специфику физиологических процессов, связанных с жизнедеятельностью человеческого мозга и его активностью, но по данным медицинской науки, человек, занимающийся исключительно умственным трудом, затрачивает ежедневно около 2,5 ккал энергии. Стоит только сразу определиться, что человек при умственной деятельности затрачивает и физическую энергию, например, его сердце продолжает биться, он ходит, принимает пищу, т.е. при совершении умственной деятельности функционирует не только человеческий мозг, но и совершаются некоторые затраты и физического труда. Эти совокупные затраты мы, в дальнейшем, для удобства будем называть объединенным понятием умственного труда. Одним словом, умственный труд – это одна из разновидностей человеческого труда. Этот труд обладает особой специфической особенностью. Если физический человеческий труд самым прямым образом воздействует на натуральную форму продукта природы, превращая его в товар, то умственный труд не принимает непосредственного участия в изменении натуральной формы будущего товара, а участвует в создании товара косвенным опосредованным образом, т.е. без всякого прямого физического воздействия. В этом и заключается особая специфичность умственного вида труда.

Затрат умственного труда, как и затраты человеческой кинетической энергии вообще должны постоянно восполняться. Поэтому затраты умственного человеческого труда участвуют в образовании стоимости новых товаров. Умственный труд принимает участие так же и в создании прибавочного продукта и прибавочной стоимости. Источник и природа этой прибавочной стоимости точно такой же, как и при производстве прибавочной стоимости физическим человеческим трудом. Рассмотрим создание прибавочной стоимости умственным трудом на примере. Допустим, что существует полностью автоматизированное, роботизированное и компьютеризированное фермерское хозяйство с участком земли в 20 гектаров. В этом хозяйстве в виду его передового

характера ежегодно получают 2 урожая продукции с урожайностью 100 центнеров с одного гектара. Калорийность одного килограмма произведенной сельскохозяйственной продукции равна 2,45 ккал. Сам фермер затрачивает ежедневно 2,5 ккал умственного труда. Годовая затрата его умственной энергии составит 912,5 ккал. Калорийность годового урожая составит 980 000 ккал. Для возмещения собственных затрат своего умственного труда фермеру вполне достаточно использовать лишь 0,093% своего урожая. Норма прибавочной стоимости в этом случае составит  $\frac{980000 - 912,5}{912,5} \times 100\% = 107297,2\%$ . Норма прибавочной стоимости в

промышленности будет точно такой же. Естественно, что кроме возмещения затрат собственного труда необходимо еще удовлетворение и дополнительных потребностей. Как и при капитализме, и при социализме, заработная плата работников постиндустриального общества будет включать в себя еще и часть прибавочного продукта.

На первой стадии развития постиндустриального общества стоимость товаров будет определяться как сумма затрат капитала и ценой затрат умственного труда, т.е.  $W = K + \varphi_l W_l$ . Первым компонентом, определяющим стоимость товара будет прошлый овеществленный в средствах производства человеческий труд, т.е. затраты капитала. Этот первый фактор со временем практически сойдет к нулю, т.е. самоликвидируется. Мы уже видели по исследованиям изложенным в предыдущих главах, что стоимость капитала как стоимость израсходованных средств производства из одного производственного цикла в другой производственный цикл непрерывно обращается, переносится на стоимость товара. Затраты капитала должны непрерывно возмещаться, т.к. израсходованные средства производства должны восполняться и обновляться. В индустриальной системе стоимость израсходованного капитала всегда возмещается полностью, и эта стоимость практически не подвержена никаким изменениям, за исключением ситуации, когда изменяются цены средств производства. В постиндустриальной системе мы сталкиваемся с другого рода коллизиями капитала. Поскольку постоянно снижается доля человеческого труда в произведенных товарах, в том числе и в средствах производства, то для восполнения затраченного капитала из цикла в цикл будет требоваться все меньше и меньше стоимости. Естественно, изношенный станок должен быть заменен точно таким же. Однако содержание человеческого труда в новом станке будет уже гораздо меньше, чем в индустриальной системе. И такое понижение будет происходить из цикла в цикл по мере вытеснения физического труда умственным и по мере замены людей машинами. Таким образом, замена средств производства в постиндустриальном обществе будет происходить с постоянным уменьшением необходимой для этого капитальной стоимости. Происходить это будет до тех пор, пока

стоимость средств производства, т.е. капитальная стоимость не станет настолько ничтожно малой, что ей можно будет пренебречь. Основным критерием распределения материальных благ станет не частная собственность на капитал, а интеллектуальная собственность и затраты умственного труда. Такой принцип распределения материальных благ очень похож на социалистический принцип распределения по труду. Это наводит на мысль, что рано или поздно, независимо от того, какая теория будущего экономического развития нам нравится, человеческое общество непременно придет к социалистическому его устройству.

Будет ли умственный труд являться товаром в постиндустриальной системе, зависит от конкретных экономических условий, в которых общество вступит в эпоху постиндустриализма. Если человеческое общество вступит в первую стадию постиндустриализма, а кое-где этот процесс уже начинается, в состоянии капиталистического экономического способа производства, то умственный труд будет являться товаром. Умственный труд уже сейчас в условиях современного капиталистического общества является товаром. Уже существует и полноценно реализуется понятие интеллектуальной собственности. Капиталистический способ производства не вступает в противоречие с первой стадией развития постиндустриальной системы. Основное отличие постиндустриального капитализма и капитализма индустриального состоит в том, что источником прибавочной стоимости и капиталистической прибыли в условиях постиндустриального капитализма становится не физический труд, а умственный. Распределение материальных благ будет, по-прежнему, основываться на частнокапиталистической собственности, в том числе, и на интеллектуальной собственности. Но, как мы уже отмечали неоднократно, капиталистический способ производства неизбежно должен будет смениться социалистическим способом производства. Откровенно говоря, капитализма в чистом виде, в котором его видел К.Маркс, уже давно не существует. Он перерос в своеобразную переходную форму. На современном этапе мир входит в период перехода от капитализма к социализму и тому существует множество подтверждений.

Если же человеческое общество вступит в эпоху постиндустриализма уже в состоянии социалистического политического и экономического устройства, то умственный труд не будет являться товаром. Хотя в социалистической системе и продолжают действовать товарно-денежные отношения, человеческий труд перестает быть товаром, ибо он изымается из процесса обращения тем простым фактом, что собственник труда является и собственником средств производства, т.е. продажа труда самому себе становится тавтологией. Распределение материальных благ в социалистическом обществе в условиях постиндустриализма будет, скорее всего, осуществляться на основе учета



эффективности, производительности и продуктивности умственного труда. Распределение продуктов только по учету затрат умственной энергии представляется, во-первых, не справедливым и не соответствующим принципам социальной справедливости. Можно ведь довольно долгое время сидеть с задумчивым видом и имитировать умственную деятельность, но при этом, в конце концов, не создать никакой ценной идеи, не придумать ничего полезного. И, наоборот, другой человек может в течение короткого времени принести обществу огромную пользу, создав проект новой машины или агрегата, внести рационализаторское предложение. Одинаковое же вознаграждение этим двум разным по своей полезности людям, основанное только на затратах умственной энергии, не будет вполне справедливым. Поэтому распределение материальных благ при преобладании умственного труда в обществе должно основываться на учете конкретной результативности интеллектуального вклада каждого индивида в процветание общества. Во-вторых, количественный учет затрат умственной энергии не представляется мне возможным. Он не является материальной субстанцией, его нельзя увидеть или потрогать, но можно осязать его результаты. Поэтому привязка распределения материальных благ к конкретным результатам умственного труда является наиболее приемлемым и самым реализуемым.

Если общество вступит в эпоху постиндустриализма в состоянии коммунистического устройства, что кажется наиболее вероятным, то вполне понятно, что умственный труд не будет уже являться товаром. Хотя и при коммунизме остаются товарно-денежные отношения, труд не участвует в процессе обращения, а значит, не может являться товаром. Именно постиндустриализм является той экономической системой, которая наиболее всего соответствует коммунистическому принципу распределения по потребностям. Поскольку и коммунизм и постиндустриализм предполагают настолько высокий уровень развития производительных сил, что оба должны гарантировать полное изобилие материальных благ.

Как мы можем отметить, теоретически постиндустриальная система может существовать в рамках нескольких способов производства. Однако, наиболее вероятно, что общество окончательно вступит в эпоху постиндустриального производства только когда его экономическое и политическое устройство будет коммунистическим. Это мое убеждение основано на том, что внутри капиталистического способа производства уже давно идут трансформационные процессы, происходит обобществление средств производства, смена частной капиталистической собственности новыми формами коллективной общественной собственности. Надо отметить, что эти процессы происходят естественным и мирным путем, без каких-либо социальных потрясений и

революций. Но, все-таки, капитализм и его последние проявления могут просто не дожить до триумфа постиндустриальной системы. Скорее всего, не доживет до этого момента и социализм, поскольку изобилие материальных благ, так необходимое для наступления коммунистического способа производства вполне может быть достигнуто еще в период индустриальной системы хозяйствования. Это также отражается и в главе I «Предмет и метод политической экономии».

в) Вторая стадия развития постиндустриальной системы.

Вторая стадия развития постиндустриализма характеризуется тем, что с развитием производительных сил степень их развития может достигнуть такого невероятного уровня, что человек начнет освобождать себя и от умственного труда. Этот процесс неизбежен, так как склонность человека к оптимизации своего труда, или, простыми словами, его лень, как проявление инстинкта самосохранения, неотвратимо подтолкнет его к поискам своего полного высвобождения из процесса производства. Уже современная наука занимается поисками в области создания искусственного интеллекта, который не уступал бы человеческому интеллекту.<sup>1</sup> Создание такого искусственного мозга, его повсеместное внедрение в производственные процессы, вживание искусственного интеллекта во всю производственную экономическую систему полностью освободит человека от необходимости заниматься каким-либо видом труда. Вполне возможно, что машины, вооруженные искусственным интеллектом будут способны к и самовоспроизведению, т.е. будут способны создавать новые машины. Машины станут делиться на большие группы: одна будет изобретать новые кибернетические машины, вторая будет заниматься сборкой и установкой этих новых машин, третья группа будет заниматься обслуживанием других роботов, а последняя группа будет заниматься созданием материальных благ для людей. Человек не будет заниматься абсолютно никакой трудовой деятельностью, а сможет посвятить свою жизнь своему духовному совершенствованию и самопознанию. Ему не придется беспокоиться об удовлетворении своих потребностей, ибо все они будут удовлетворяться в полной мере по первому его желанию. Конечно, все это сейчас кажется очень фантастичным и нереальным. Этот прогноз больше подходит для сценария какого-нибудь голливудского блокбастера, однако человечество уже стоит у той черты, за которой начинается путь к такому будущему. Эксперименты по созданию искусственного интеллекта уже продвинулись достаточно далеко вперед. Современные компьютеры уже могут играть в шахматы на уровне чемпионов мира и даже выигрывают партии. В скором

---

<sup>1</sup> Термин “искусственный интеллект” был введен Дж. Маккарти в 1956 г. Сам термин “искусственный интеллект” имеет два основных значения: во-первых, под искусственным интеллектом понимается теория создания программных и аппаратных средств, способных осуществлять интеллектуальную деятельность, сопоставимую с интеллектуальной деятельностью человека; во-вторых, сами такие программные аппаратные средства, а также выполняемая с их помощью деятельность.

времени они обгонят человеческий интеллект в этой игре. Затем придет очередь и других областей знаний.

Очень легко себе представить, что в человеческом обществе на этой высшей стадии его развития материальные блага будут лишены всякого налета собственности, т.к. уже не будет действовать закон стоимости и исчезнут товарно-денежные отношения. Человеческое общество станет обществом абсолютного потребления. Здесь принцип распределения материальных благ от коммунистического «от каждого по способностям, каждому по потребностям» трансформируется в принцип «каждому по потребностям». Человек, полностью освобожденный от какой-либо необходимости трудовой деятельности, как уже упоминалось, сможет полностью посвятить себя самосовершенствованию, и своему духовному развитию. Но вот станет ли он этим заниматься?

Многие писатели-фантасты описывали ужасающие ситуации бунта машин. По самым захватывающим сценариям был снят сериал «Терминатор» с участием Арнольда Шварценеггера. Как бы там ни было, но игры по созданию искусственного интеллекта, действительно, могут закончиться очень печально для всего человечества. Взбунтовавшиеся машины с искусственным интеллектом либо погубят человеческую цивилизацию, либо отбросят ее в каменный век, либо вообще оставят ее на обочине жизни.

Как я искренне полагаю, для человеческого сообщества было бы величайшим благом остановиться на определенном этапе своего развития и на определенной стадии развития производительных сил и производственных отношений. Следует очень сильно ограничивать эксперименты с искусственным интеллектом и никогда не допускать машины к полному контролю материального производства, а тем более к такому контролю на макроэкономическом уровне. Самым оптимальным решением вырастающей проблемы вырождения человечества как биологического вида было бы решение остановить свое развитие на первой стадии постиндустриальной системы хозяйствования при коммунистическом способе производства и производственных отношений. Первая стадия постиндустриализма позволит создавать изобилие материальных благ для полного удовлетворения всех человеческих потребностей. Коммунизм же позволит создать такую политическую и экономическую систему, при которой бы мог быть реализован высший принцип социальной справедливости – распределение материальных благ в соответствии с потребностями людей. Кроме того, такое сочетание постиндустриализма и коммунизма не имеет никаких ограничений по своему внутреннему и внешнему развитию. Прогресс человечества в таком обществе может быть бесконечным и безграничным. И что немаловажно, человек будет в состоянии полностью контролировать все процессы

своего развития и будет способен не допустить никаких опасных для всего человечества апокалиптических сценариев.

## ПОСЛЕСЛОВИЕ

Значение энергоэнтропической теории политической экономии весьма существенно. Еще никогда до сих пор в экономической научной литературе не был освещен тот факт, что основным источником прибавочного продукта является солнечная энергия, получаемая Землей. До этого в качестве источников прибавочного продукта и прибавочной стоимости указывались те величины и переменные, которые, на самом деле, таковыми не являются. Ни колебания спроса и предложения, ни финансовые спекуляции, ни действия, связанные с процессом обращения товаров и денег не являются реальными генераторами прибавочного продукта. В связи с тем, что долгие годы экономическая наука пребывала в глубоком заблуждении о природе и причинах богатства народов, следует кардинально пересмотреть и переосмыслить планы и перспективы развития человеческого общества. С происходящими изменениями в мировоззрении человека на новую теорию прибавочной стоимости, в корне отличающейся от всех существующих доселе, в том числе и отличающейся от марксистской теории, можно и даже нужно вносить значительные поправки и изменения в планы развития экономики в глобальном общечеловеческом масштабе. Новаторские подходы к использованию критически ограниченных ресурсов Земли должны быть выработаны в кратчайшие сроки. Потребность в этих новых подходах очень высока. Увеличивая свою власть и воздействие на природу, современный человек проявляет эгоизм высшей формы, он все более и более истощает не возобновляемые ресурсы планеты. Разговор идет, в первую очередь о неконтролируемом процессе добычи энергоносителей, таких как нефть, газ, уголь. Разведанные запасы этих минеральных ресурсов могут исчерпаться уже к середине века. Кроме того, человек хищнически использует и возобновляемые ресурсы. Уже сегодня на планете ощущается нехватка воды. «Водный кризис усугубляется ростом населения Земли и увеличением объёмов воды, используемых в различных технологических процессах. Каждый городской житель в день расходует 150 литров воды (в США - 400 литров), на выплавку 1 тонны стали уходит 200 000 литров воды, на производство 1 тонны бумаги – 100 000 литров, на выпуск 1 тонны синтетических волокон уходит до 5 000 000 литров воды. Огромное количество воды используется в сельском хозяйстве для орошения земель. Вся эта «бывшая в употреблении» вода не пригодна для дальнейшего использования. За последние 40 лет количество пресной воды на каждого человека Земли уменьшилось на 60%, в ближайшие 25 лет её количество уменьшится ещё в 2 раза. В 1940 году население Земли расходовало 1000 кубических километра воды, а в 2000 - уже все 5190 кубических километра. Если так дело пойдёт дальше, то к 2100 году на планете не останется ни одной капли чистой пресной воды.

В настоящее время уже 1 миллиард населения не имеет постоянного доступа к воде. Более одной трети всего населения Земли (2,4 миллиарда человек) из-за нехватки воды вынуждено пить грязную воду, что ежегодно вызывает гибель 2,2 миллионов человек. В 2025 году около 5,5 миллиарда на земле будет страдать от нехватки воды.

Развитые страны тоже начинают испытывать нехватку пресной воды. К этим странам можно отнести Евросоюз и США. Так в США запасы пресной подземной воды «тают» на 0,3% в год, при этом скорость отбора подземных вод на 25% превышает скорость их восстановления, а около 30% озёр из-за загрязнения уже не пригодны для купания. В развивающихся странах около 95% всех поверхностных вод уже загрязнены. Из бурно развивающихся стран сильную жажду испытывают Индия и Китай, несмотря на свою относительную водную обеспеченность. Неравномерность распределения воды внутри страны и большая численность населения делают своё «чёрное дело». Уже более 300 городов Китая ощущают острую нехватку пресной воды. В 2010 по прогнозам учёных Китай ожидает водный кризис, а в 2030 году Поднебесная будет вынуждена ежегодно импортировать из соседних стран 240 миллиардов кубических метров воды».<sup>1</sup> Человек уничтожил более половины лесов планеты.

Конечно, все это вызывает глубокое беспокойство. Однако, мы не знаем в какой мере при таком положении вещей нарушается глобальное равновесие и приходят в расстроенное состояние циклы, которые необходимы для поддержания и развития жизни вообще. Человек уже сделал очень много для того, чтобы погубить полностью нашу планету. Мы вызвали ряд необратимых изменений и последствий, и каждое из них может очень сильно и негативно повлиять на нашу собственную жизнь сейчас или в будущем. В принципе, неизвестно достаточно точно на какие по объёму запасы основных не возобновляемых ресурсов человечество может реально рассчитывать, и как интенсивно мы можем использовать возобновляемые ресурсы без ущерба для экологической безопасности планеты. Таких программ и расчетов не существует, а если и существуют, то они не действуют и никак не влияют на современную экономическую политику развитых капиталистических стран. «Поскольку «пропускная способность» Земли явно не безгранична, то, очевидно, существуют какие-то биофизические пределы, или «внешние пределы», для расширения не только человеческой деятельности, но и вообще его присутствия на планете».<sup>2</sup> В связи с такой постановкой вопроса возникает общечеловеческая проблема использования ресурсов Земли. Эту проблему человечество, несомненно, должно решать сообща, все вместе.

<sup>1</sup> А.В. Егошин. «Без воды и ни туды, и ни сюды», <http://www.priroda.su/item/102>

<sup>2</sup> Печечи А. «Человеческие качества», Москва, Прогресс, 1980, с.212 ?

Ограничиваясь решением этой проблемы на уровне одного или группы государств, прийти к сколько-нибудь приемлемому варианту никак не представляется возможным. На уровне правительств эту проблему не решить никогда, ибо при решении на таком уровне неминуемо возникнут разногласия и спорные моменты, вызванные национальными интересами со стороны государств. Пора прийти к пониманию, что к ресурсам Земли следует относиться не только как к национальному или государственному достоянию, но, в том числе, и как к достоянию общечеловеческому.

Вселяет надежду то, что многие страны начинают понимать необходимость объединения для решения ряда экономических и социальных проблем. На сегодняшний день апофеозом такого нового мышления является существование Европейского Союза (ЕС). Однако, в глобальном мировом масштабе создание такой союзной структуры государств не решает всей проблемы. Возникает необходимость вовлечения в такие объединительные структуры все большего количества государств и создание в дальнейшем общей мировой союзной организации по типу ЕС – Мирового Сообщества (МС). Необходимо преодолевать, со временем, сопротивление и косность мышления государственных структур и подготавливать почву для создания новых объединений, координирующих экономическую деятельность всего человечества. Невозможно найти ничего более нелепого на Земле, чем калейдоскоп на ее политической карте. По словам Аурелио Печчеи, инопланетяне, посетившие Землю, были бы крайне удивлены наличию такого громадного числа различных государств.

По моему мнению, государства, уже достигшие относительно высокого уровня экономического развития, уже сейчас имеют все возможности объединиться в единую экономическую систему, преодолеть предрассудки и страх, вызванные возможностью частичной потери национального суверенитета. В Мировое Сообщество, прежде всего, должны вступать страны с высоким уровнем экономического развития национальной экономики. Любое значительное различие в развитии между членами сообщества грозит перерасти в отношения колоний и метрополий, что очень невыгодно и пагубно для менее развитых стран. Преодолеть эти различия возможно только развивая собственную экономику, основанную на государственном и национальном суверенитете, гарантирующем защиту экономических и политических прав и интересов от посягательств разного рода со стороны более развитых стран. Развив и подняв экономику собственной страны, любой народ может рассчитывать на то, чтобы его достойно принимали в мировом сообществе. Быстрое развитие экономики невозможно без развития государственного и национального суверенитета.

Ряд стран, уже достигших высокого уровня экономического развития и примерно равных по своей экономической мощи, такие как

США, Япония, страны-участницы ЕС, вполне могут, уже на сегодняшний момент, объединить свои усилия и национальные экономики в общую экономическую структуру. Этот новый союз, ввиду практически равного экономического положения каждого из его участников, может быть вполне жизнеспособен и эффективен. Главное условие его существования – это приоритет общих целей и интересов над национальными, а иногда и полный отказ от последних в угоду общего дела.. Это касается как наиболее продвинутых его членов, так и менее развитых. Другие же, менее развитые страны, должны развивать свою экономику, защищая ее от попыток проявления колониальных амбиций силой своего государственного и национального суверенитета. Только подняв свою экономику до уровня развитых стран, любая страна может рассчитывать на существование в рамках объединений по типу Европейского Союза без ущерба для своих национальных интересов.

Я предвижу первую гневную реакцию в националистических кругах. Она будет вызвана, прежде всего, положением об отказе от приоритета национальных интересов и пожертвование национальным суверенитетом в пользу общего мирового экономического развития. Однако, я хотел бы отметить, что я никого не призываю сделать это прямо сейчас. На сегодняшний момент институт государственного и национального суверенитета играет в развитии стран преимущественно позитивную роль. Со временем, а может пройти не один десяток лет, или даже столетие, этот институт во многих странах станет играть негативную, тормозящую экономический прогресс, роль. Кроме того, отказ от национального суверенитета никаким образом не отрицает сохранение национальной культуры и национальных традиций. Сохранение и сбережение культуры и таких традиций является одной из главных социальных задач человечества. В Мировом Сообществе, я полагаю, все страны-участники должны быть равноправными членами и иметь равный вес при решении важных для всего человечества вопросов. Являясь членом Мирового Сообщества, любая страна, если она имеет высокий уровень развития производительных сил, может защитить себя от угрозы играть унижительную роль «младшего брата» для кого бы то ни было. Ни одна из стран-участниц, независимо от своего размера, независимо от своей экономической значимости в сообществе не должна иметь никаких преимущественных прав. Все должны иметь равные права и равные обязанности.

В создании общего Мирового Сообщества есть один очень большой плюс – человечество получит шанс жить без войн и вооруженных конфликтов. Учеными подсчитано, что за последние 6 тысяч лет люди пережили 14 513 войн, в которых погибло 3 640 миллиона человек. Пожертвовав частью или пожертвовав полностью институтом государственного и национального суверенитета, каждая нация,



населяющая Землю, может навсегда освободиться от бремени нести огромные военные расходы, что позволит использовать все ресурсы для мирного строительства в полной мере. Когда все человечество объединится окончательно в Единое Мировое Сообщество и образует соответствующие моменту организационные и управленческие структуры, угроза войн на Земле исчезнет навсегда. Каждая нация станет полноправным членом единой семьи под названием человечество. Решая сообща проблемы своего собственного развития, человечество, несомненно, добьется выдающихся результатов.