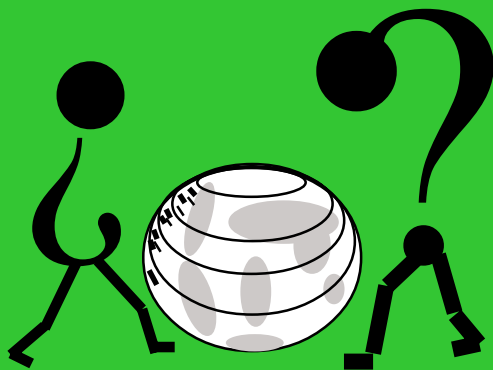


ЛОГИКА

ОБЩЕСТВЕННО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА



Киев - 2001

А. Вугальтер

А. Л. Вугальтер

**ЛОГИКА
ОБЩЕСТВЕННО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПРОЦЕССА**

ВТОРОЕ ИЗДАНИЕ

Киев
НИКА-ЦЕНТР
2001

ББК У01
УДК 330.1
В88

Главы 9, 14, 21, 23 написаны в соавторстве с

В. И. Щелкуновым

РЕЦЕНЗЕНТЫ

Межрегиональная академия управления персоналом
дир. департамента НИР, академик Международной Кадровой
Академии,

д-р эконом. наук **Г. А. Дмитренко**

Институт экономики и международных отношений,
д-р эконом. наук **А. В. Плотников**

Институт экономического прогнозирования НАН Украины
вед. науч. сотр., канд. эконом. наук **А. В. Марьенко**

Государственный научно-исследовательский институт
информатизации и моделирования экономики НАН Украины
зам. директора, канд. техн. наук **И. И. Репин**

вед. науч. сотр., канд. эконом. наук **С. М. Каменецкий**

Редактор **А. И. Файбушевич**

В книге обсуждаются фундаментальные вопросы общественных форм ведения мирового хозяйства, проводится логический анализ общественно-экономического процесса, исследуются общественные атрибуты воспроизводства жизни.

Экономистам, социологам, политологам - всем желающим развлечься, отдохнуть, проверить свою эрудицию и проявить пылливость ума.

ISBN 966-521-115-3

© А. Л. Вугальтер. 1999

ПРЕДИСЛОВИЕ

Книга посвящена фундаментальным проблемам экономической науки. Тема книги - философско-экономические вопросы общественного воспроизводства. Экономические явления показаны в логической связке, отличной как от исторической последовательности хозяйственных преобразований, так и от географического расположения хозяйственных доменов. Здесь рассмотрены общесистемные вопросы воспроизводства человеческой популяции, воспроизводство экологической и социальной ниши человека, представлены элементарно-базовые модели общественного воспроизводства, обсуждаются традиционные для политической экономии вопросы стоимости, денег и труда, модели распределения товаров, динамика товарно-денежного обращения, статические и динамические составляющие воспроизводственного процесса.

"Центральное место в книге занимает рассмотрение с философских позиций сути деятельности человека, направленной на создание и воссоздание условий своего существования" - пишет рецензент С.М.Каменецкий.

"Логика" носит выраженный исследовательский характер, а немногочисленные ссылки на произведения авторитетов экономической науки имеют альтернативный статус.

При всей традиционности темы, книга вполне оригинальна и в части использования теоретического моделирования, и в части системного подхода, и в осмыслении полученных результатов. Можно утверждать, что автор сделал успешную попытку в создании нового направления в методе фундаментальной экономии.

"Книга, безусловно, является следствием серьезнейшего научного исследования, результатом которого стало формирование некоторых неординарных и нетрадиционных точек зрения, подходов, трактовок, определений" - полагает рецензент А.В.Марьенко.

Отличительной особенностью данного исследования является стремление автора к всесторонней дезидеологизации этой самой идеологизированной науки.

Ведущим началом в человеческом процессе, доказывает автор, является не благосостояние людей, но углубление воздействия человека на природу. Благосостояние же служит вторичным про-

цессом, совершающим поперечные колебания вокруг траектории основного движения.

Пользуясь приемом предельного абстрагирования, автор разработал ряд моделей общественного воспроизводства, которые в своей совокупности способны дать представление о предмете исследования и одновременно демонстрируют неисчерпаемость темы.

"...Монография представляет собой ценнейший материал по углублению понятийного аппарата экономики, выраженный достаточно образным и одновременно логически взвешенным языком" - настаивает рецензент Г.А.Дмитренко.

Книга изобилует новыми введенными автором понятиями, оригинальными неакадемическими определениями и терминами. Наиболее интересными представляются понятия парциальной стоимости, квантование моментов хозяйственной деятельности, определения товарных денег, реплицирующего и развивающего воспроизводства, частнопотребительных затрат и наймоплаты, производственно-зависимые определения рынков...

Необычен, но одновременно доказателен взгляд автора на проблему использования драгоценных металлов в качестве денег, циркулирующих на внутреннем и международном рынках.

Эффективным исследовательским приемом послужила идея волнового распространения товарно-денежных потоков, продуктивным оказался принцип повсеместности и одновременности хозяйственных процессов.

Любопытен взгляд автора на прибыль как на вычитаемую, а не прибавляемую часть произведенного капитала.

Особую методическую роль в понимании экономических явлений сыграл принцип эмерджентности мировой экономики: общество способно воспроизводиться только как мировое единое целое, как единый органон.

А.В. Плотников считает, что книга "несомненно вызовет отклик у читателей, не утративших интереса к нетрадиционной социально-экономической литературе."

Л.Файбушевич

ВВЕДЕНИЕ. ЗА СЕМЬЮ ПЕЧАТЯМИ

"...себе присвоить ум чужой".

А.Пушкин.

Как бы хорошо ни была разработана теория, это не умаляет познавательный интерес к ее объекту: используя новые факты и последние достижения в разных областях мировой науки, всегда найдется что добавить, осветить под иным углом зрения.

Особый интерес вызывает проблема, которая, несмотря на многовековые потуги ученых, продолжает оставаться "за семью печатями". Мы имеем в виду теорию общественного воспроизводства. "Как так? - могут спросить многие и многие - у каждого из нас имеется вполне определенное представление о предмете, даже если оно явно не выражено. Вызвать сомнение могут, разве что, некоторые частности, а различие воззрений среди приверженцев даже одной и той же экономической школы - это норма общественной науки". Известные в истории науки попытки понять и описать процесс общественного воспроизводства представляются чем-то похожим на поиски "философского камня", так что у критически мыслящих экономистов может возникнуть мнение, что отсутствует сам предмет исследования.

Мы усматриваем, по меньшей мере, три причины ненаучного состояния экономической науки.

Первая - экономический практицизм. Дело заключается в *конкретно-практической*, тенденциозно-рекомендательной направленности экономической теорий, то есть в подмене исследовательского интереса приспособительным.

Вторая - это односторонность, а отсюда и исследовательский телеологизм, когда априори ставится задача нечто обосновать или даже открыть. Это взгляд на макроэкономические процессы *изнутри*, а именно, с точки зрения отдельного предприятия, отдельного предпринимателя, того или иного общественного класса, или правительства отдельной страны или иных субъектов действия. Таковыми, например, являются маржиналистская концепция максимизации прибыли или социалистическая идея улучшения народного благосостояния, или меркантилистская теория увеличения государственного богатства и пр.

Третья причина, препятствующая объективному изучению предмета, идеологизация этой самой политизированной области человеческих знаний: обоснование прекрасного настоящего или поиск целей и путей изменения мира. Как философия была в свое время "служанкой богословия", так и политэкономия была и все еще остается идеологическим средством в руках власть предержащих и тех, кто домогается власти.

Удастся ли *нам* преодолеть или обойти фатальные препятствия, стоящие на исследовательском пути? Во всяком случае, мы обозначили трудности.

Предмет настоящего исследования является составной частью того, что изучает фундаментальная экономическая наука. Ряд проблем и дефиниций теории общественного воспроизводства имеют общеэкономический характер. Здесь нас будут интересовать проблемы динамического равновесия в процессе структуризации общества и его деструкции (то есть вопросы воспроизводства общественных отношений), вопросы наложения хозяйственно-зависимой структуры общества на структуру человеческого бытия, *ets.* Осознавая необозримость проблематики как фундаментальной экономии в целом, так и каждой из составляющих ее частей, автор отказался от попытки исследовать предмет в целом. Наш метод состоит не в том, чтобы представить окончательное или более или менее завершенное *решение* проблемы, но в том, чтобы *продвинуться* в ее изучении. В книге затронуты некоторые вопросы - те, что наиболее доступны для изучения с точки зрения современных достижений человеческой культуры. При этом мы не ставим перед собой цель критиковать экономические учения. Мы не намерены замкнуться на анализе взглядов тех или иных ученых, что было бы равносильно написанию портрета не с натуры, а с фотографической карточки, но хотим рассмотреть предмет непосредственно. Перейдем к определениям предмета нашего исследования.

Нет смысла сводить фундаментальную экономию к вопросам внешнеторгового баланса, поднятым А.Монкретьеном(1575-1621), который впервые ввел термин "политическая экономия", считая ее гвоздем общественной жизни. Однако с обзорной целью все же приведем и обсудим некоторые широко известные определения.

Так, по Ф.Энгельсу(1820-1895) политическая экономия - наука "о законах, управляющих производством и обменом жизненных матери-

альных благ в человеческом обществе..."; это наука "об условиях и формах, при которых происходит производство и обмен в различных человеческих обществах и при которых, соответственно этому, в каждом данном обществе совершается распределение продуктов..." ("Наука о законах" - это словосочетание само по себе непревзойденный перл, ...выросший вне жемчужницы: как будто закон есть *данность*, а не продукт научного творчества, выражающий один из *уровней познания* связей между явлениями (наряду с закономерностями, прогнозами и пр.) и носящий исторически преходящий характер. Но мало того: эти законы, подобно *божеству*, "управляют" производством. Поскольку же объектом науки признаются "жизненные блага", то вне предмета этой науки оказались такие виды хозяйственной деятельности, как производство оружия, содержание армии, изготовление спиртных напитков и табачных изделий и так далее. Подобные представления скорее отражают уровень экономической науки 19в. в целом, нежели выражают оригинальность мышления отдельного ученого. - А.В.)

Согласно определению М.И.Туган-Барановского(1865 - 1919) - "Политическая экономия. Популярный курс" - политэкономия рассматривает "вопросы о причинах различий в богатстве и бедности народов; неодинакового раздела богатства среди каждого народа и распространения всюду постоянной бедности среди роста богатства..."

Советский экономист Л.И.Абалкин (1930) /"Экономические законы социализма"/ считает, что эта наука изучает "систему общественно-производственных (экономических) отношений... Политэкономия изучает, прежде всего, производственные отношения, свойственные данному, исторически определенному способу производства, присущие ему специфические экономические законы..." (В этом определении понятие "система", служит не формой научного представления, что было бы разумно, но *объектом*

науки: т.е. способ исследования представляется как его объект. Это тоже ценный камушек на шее политэкономии - А.В.).

Вообще, каждая экономическая школа вкладывает в это понятие уникальный взгляд на вещи, концептуально отмежевываясь от других, даже не всегда сохраняя общепринятое название науки.

Так, маржиналисты априори рассматривают объект экономической науки, прежде всего, как комплекс индивидуальных хо-

зятий, одновременно ставя во главу угла проблемы спроса и ценообразования (функция спроса, производственная функция, статистические исследования).

Теоретики экономического регулирования вовсе сводят фундаментальную экономию к проблемам макроанализа и эконометрии.

Институционалисты, в противоположность производственникам-марксистам, видят в предмете экономической науке только явление обмена, где сделка - суть экономических отношений.

Ограничимся этими примерами и, учитывая непродуктивный опыт прямолинейных дефиниций, укажем некоторые чисто сравнительные штрихи в определении фундаментальной экономии, сопоставив ее с непосредственно примыкающей к ней прикладной наукой - экономикой.

В чем отличие фундаментальной экономии от экономики? Предмет у них один и тот же - это хозяйственные отношения: производство, распределение и прочие виды "полезной" деятельности, т.е. такой деятельности, ради которой ее потребитель готов или вынужден отказаться от принадлежащей ему части благ в пользу иных субъектов отношений. Цели же наук разные. Фундаментальная экономия по своей идее - это наука, занимающаяся *исследованием* своего предмета, тогда как экономика - прикладная дисциплина, предлагающая *средства модификации* в организации хозяйства. Они различаются так же, как физика и прикладная механика, как биология и животноводство и т.п. Следует подчеркнуть, что, в соответствии со своими задачами, экономика есть общее название узко направленных наук: экономики сельского хозяйства, экономики деревообработки, экономики торговли и т.п. Исходя из указанного отношения наук, фундаментальная экономия служит теоретическим базисом для экономики и пользуется ее результатами для проверки сформировавшихся идей.

Но это только принцип, далекий от сегодняшней действительности. Сегодня мировая политическая экономия там, где она не выродилась в макроэкономическую теорию, есть, скорее, философская дисциплина, которая, вследствие своей умозрительности, не способна взаимодействовать с прикладной экономической наукой, лишая последнюю, в свою очередь, рационального субстрата. Поэтому современная экономика, несмотря на успехи пос-

ледних лет, больше напоминает алхимию или химическую науку до открытия электронной структуры атома.

Экономика, невзирая на присущий ей практицизм и амбициозность "служанки государства", не способна быть целеуказующим средством, но подобна перестраиваемому инструменту в руках субъектов хозяйствования. Перед экономикой, скорее, стоит вопрос: "Как сделать?" - а не - "Куда идти?". Эффективность экономики, вопреки чаяниям практикующих экономистов и политиков, ограничена объективными обстоятельствами и историческим уровнем развития науки. В то же время, внедрение в экономику в последние годы специального математического аппарата - математического программирования, кибернетического моделирования, теории графов, теории управления и пр. - может служить одной из предпосылок для объективного прогноза отдаленных результатов того или иного начинания. Другой необходимой предпосылкой успеха практической науки является использование знаний о существе хозяйственных отношений, формирование которых, как мы сказали, относится к задаче фундаментальной экономии.

Иное дело, что экономика, как история, политология, и др. общественные науки, в силу социально-политического момента, не используется в меру всех своих возможностей и склонна к вырождению в квазинаучное подкрепление господствующей идеологии. Еще сложнее в этом плане обстоит дело с фундаментальной экономией. Идеологическая (то есть, обскурантистская) составляющая содержится в самом "теле" последней. К квазинаучным средствам идеологизации относятся, прежде всего: аксиологические категории, определяющие, что хорошо для общества, а что плохо; предложения по выбору наилучшего пути, абсолютизация идеи общественного прогресса и саморегулирующих свойств капиталистической экономики; нравственная проблема в модели эксплуатации человека человеком; идеи о добром царе, мудром правительстве или добропорядочном бизнесмене и т.п. Наряду с более или менее очевидными идеологическими опусами, фундаментальная экономия отягощена также внешне нейтральными моделями хозяйственных отношений, которые скрыто служат целям идеологической поддержки, а значит изначально антинаучны.

Вопреки сказанному, известные издержки фундаментальной экономии, социологии, истории и других общественных наук - вовсе не повод для отрицания возможности их рационального существования и развития. Так например, при межгосударственных распрах, каждое из государств аргументирует свою правоту произвольно подобранными историческими фактами, что, само по себе, нисколько не умаляет добросовестный нейтралитет исторической науки и т.д.

Мы пишем эту работу в период краха советской социалистической системы хозяйствования, сопровождающегося массовым отречением от казенного мировоззрения и, в первую очередь, отказом от "научной идеологии" социализма - советской школы политической экономии. На Украине в этой связи были ликвидированы отделы политической экономии в академических институтах и одноименные кафедры в учебных заведениях. Само понятие политэкономии разом и повсеместно вдруг вышло из моды. Из-за того, что идеология советского социализма была возведена в ранг *науки* и оскорбительно названа политической экономией, не следует, конечно, отказываться от исторической и интернациональной преимущества в мировой экономической науке. Однако, учитывая особенности момента и авторское смещение акцента на исследовательский характер науки, вместо термина "политическая экономия" мы вводим термин "*фундаментальная экономия*".

Цель нашей работы - исследовать общественное воспроизводство. Из этого не следует, однако, что воспроизводство является целью общества. Нам не известно ни будущее человеческого общества, ни, тем более, будущее человеческой популяции. Одного этого достаточно, чтобы согласиться с тем, что общество не имеет простой однозначной цели. Даже существование и сохранение вида *homo sapiens* не является (вопреки дарвинистской концепции борьбы за существование) целью общественного процесса. Воспроизводство - это не чисто человеческая деятельность, а природное явление, один из моментов которого - человек. Посему научный метод в фундаментальной экономии начинается тогда, когда становится ясно: не человек является центром хозяйственной деятельности. Это означает, что *цели и намерения*, деятельность или бездеятельность как отдельных людей, так и отдельных

групп, слоев общества, отдельных государств и человечества в целом, не являются *генератором* общественного процесса, но выражают *лишь способ* существования человека на Земле.

Воспроизводство, о котором пойдет речь, - это постоянно действующий самовосстанавливающийся процесс потребления - производства - распределения. В познавательном срезе это угол зрения, под которым мы воспринимаем и описываем способ существования человека, а именно целостное по объему и единое во времени представление обо всех общественных процессах, отраженных в его хозяйственной деятельности.

Для изучения общественного воспроизводства мы используем три подхода:

- философско-аналитический;
- общественно-организационный;
- процессуально-технологический.

Развернутым определением воспроизводства является содержание этой книги.

РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ

ВОСПРОИЗВОДСТВО ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ НИШИ ЧЕЛОВЕКА

То, что земная жизнь есть *единый организм в точном смысле* этого слова (где разные виды живой природы - органы жизни) - эту мысль нельзя назвать новой. Человек, как и все живое, существует за счет природы и, прежде всего, за счет живой природы. Но если *каждый* элемент живой природы существует за счет другого живого элемента, уничтожая, качественно изменяя это живое, то в целом можно утверждать, что элементы жизни, как общая категория, могут существовать (то есть сохранять свое живое качество), только уничтожая и трансформируя самих себя. В том, что одно биологическое существо пожирает другое биологическое существо, просматривается тенденция самосохранения и самоуничтожения жизни. Организмы, пожирая самих себя, перманентно *модифицируют*, что, вообще говоря, противно идее воспроизводства, т.е. продуцированию себе подобных. Напротив, *репликация* жизни (то есть собственно воспроизводство) - момент медленно протекающей модификации.

Человек, как элемент жизни, использует и отчасти воссоздает окружающую среду - и ничего более того. Таким образом, производство продукции (натуральное или товарное, индивидуальное или общественное), как и все прочие общественные процессы, есть дело человеческой популяции, подобно тому, как строительство сот и сбор меда - дело популяции пчел... Это значит, что ни о какой *направленности* в общечеловеческой деятельности, в том числе научно-технической(!), не может быть и речи. Однако если рассмотреть эту же проблему с антропоцентрических позиций, то направленность общественных процессов (включая такую форму направленного движения как цикличность) имеется налицо.

Вообще, на историко-биологический процесс следует смотреть ретроспективно, поскольку более сложное новое, указывает место для примитивного старого. Отсюда следует, что млекопитающие изначально были "задуманы" как существа, постепенно приспособляющиеся к жизни в процессе существования вида. Но

только в человеке эта природная тенденция нашла свое воплощение (правда, неизвестно, в какой мере, поскольку мы не знаем грядущего, так что нам не с чем сравнивать).

Можно ли считать процесс многовекового созревания человечества (тогда как иным видам млекопитающих достаточно жизни одного поколения!) исключительно спонтанным, никак не связанным со средой обитания? А если, наоборот, связанным - то где спрятана генерирующая сущность этой связи?

Когда человек исследует природу, то научный результат исследования - не новшества, что он открыл, но способ их моделирования. Червь раньше человека и тоньше познал свойства и структуру дерева, но для него бесполезна связанная модель этой субстанции. Когда же человек обнаружил, что срез ствола содержит множество колец, то вслед за этим он установил логическую связь колец с числом лет жизни дерева и т.д. Рефлексия пары "человек - природа", отдаленное представление о которой дает многократное отражение зеркал одно в другом - вот путь человеческой цивилизации. Мысленный образ, логическая модель - это первая рефлексия, это первое проникновение *природы в человека*, за которым следует очередной шаг в направлении *расширения* взаимодействия между ними: обратное *проникновение* человека в природу, что в свою очередь позволяет возникнуть новым образам и т.д. Человеческое общество есть отношение, определенное процессирующей парой "человек - природа" и рефлексией человека на самого на себя, где рефлектирующий процесс служит сам для себя форвардом. Это означает, что общество нельзя познать, изучая модель изолированного явления, а трансформацию общественных форм не следует связывать с какой-либо "ведущей" причиной, ибо с таких позиций история не объяснима. Однако решение вопроса можно искать в иной постановке: как те или иные свойства человеческой природы, те или иные формулы общественных отношений участвуют или способны участвовать в общественном воспроизводстве?

Накопление знаний о природе вещей происходит двумя взаимодополняющими способами:

- умножением и разложением знаний и навыков, задействуя в этом процессе расширяющееся множество новых людей;
- путем передачи знаний и навыков из поколения в поколение с закреплением переданного и повторением рефлексии.

Отдельный человек не в состоянии поглотить весь объем знаний, приобрести и использовать все навыки. Поэтому понятие *знания* вовсе не относится к индивиду, но к обществу в целом. При этом последовательное, передаваемое из поколения в поколение накопление знаний не адекватно их одномоментному наращиванию. Это качественно различные процессы: ведь наращивание означает создание и закрепление. Отметим как один из постулатов воспроизводства, что интенсивность приобретения новых знаний должна перекрывать долю потерь от "размывания" последних при их передаче потомкам.

Многое в хозяйственной деятельности предопределено экологической нишей человека и характером ее изменений (на что, как известно, указывал Т.Мальтус в 1798г.). Это и направленность климатических изменений, и уровень доступности природных ископаемых, и варьирующая урожайность, богатство или бедность флоры и фауны, агрессивность бактериальной среды, естественное старение средств труда и эксплуатируемых предметов личного потребления... Это также проблема нарушения динамического равновесия между темпами искусственного износа и естественного восстановления живой природы и пр. Список этот открыт. Случайные и циклические эпизоды сокращения средств жизни общества не перестают поражать воображение экономистов своими масштабами, повсеместностью, непредсказуемостью и тайной возникновения. Восстановление разрушенного требует постоянных затрат труда.

За что же бог наказал человека, обрехши на "сизифов труд"? Оказывается, человек здесь не одинок. Так, птицы постоянно чинят гнезда, бобры ремонтируют свои плотины и так далее. Человек, как мы видим, принадлежит к категории животных, обеспечивающих свое существование непрерывным трудом, направленным на создание и воссоздание условий существования. Дальше мы наблюдаем отличительную особенность человека от функционально подобных ему видов животных. Это направленность на создание в процессе "восстановительных работ" все более длинной цепи "*гостроечных сооружений*". Мы здесь имеем в виду следующее. Представим себе, что вместо непосредственного непрерывного ремонта своей плотины, бобры стали бы ее укреплять вспомогательными сооружениями (что сокращает затраты труда), а

вместо частого ремонта укреплений первого уровня, стали бы возводить укрепления второго уровня (укрепления укреплений) и так далее. Именно этот путь воспроизводства, был начертан природой для человеческой популяции... Завершающим звеном достроечной цепи оказываются структурные изменения в обществе. Однако такая процедура не исключает раз и навсегда необходимость проведения ремонтно-восстановительных работ по воссозданию (реновации) первичной "плотины", однако, накапливая трудности, смещает момент их преодоления на более поздний период, что нашло свое выражение, в частности, в возникновении кризисных ситуаций в экономике. Масштабы кризисов связаны не столько со *способом* производства, сколько с *уровнем* производительных сил - с интенсивностью воспроизводства и пр. Такой, например, была плановая система социализма, создающая временную *сдвигку*, в накапливании кризисной ситуации в экономике до гигантских размеров. Напротив, мировой экономический кризис, возникший семьдесятю годами ранее, был следствием «*пространственной*» сдвигки - как результат постепенного расползания предкризисных ситуаций на весь мир. Мы не станем торопиться укладывать в ложе наших представлений ситуацию, сложившуюся в современном мире, которая, как это всегда бывает, может быть ознана постфактум.

Отметим, что проблема 20в. - восстановление экологического равновесия - также являет собой пример "ремонта первоплотины", интенсивно разрушаемой человеком на протяжении всего периода цивилизации. Именно эпоха цивилизации характеризуется введением "достроечных механизмов". Здесь возникает определенная трудность: поскольку природная среда разрушается не столько естественным путем, сколько вследствие человеческой деятельности, то сущностная задача человека (как момент его жизнеобеспечения) состоит в постоянном восстановлении собственной экологической ниши, причем процесс восстановления включает в себя момент разрушения. Решение этой задачи было *отодвинуто* на мириаду лет эпохой цивилизации (время сдвигки) и начинает реализовывать себя только теперь. В этом ракурсе наше время можно охарактеризовать как *постцивилизационное*.

Речь идет не о таких частностях, как ремонт изношенных станков, но о механизме воспроизводства жизни в целом, путем про-

дуцирования и последовательной реализации новых и новейших идей. Здесь метод репликации, то есть восстановления первоначального, служит преходящим моментом развития. Реплицирующее воспроизводство поддерживает сокращающееся естественным способом производство на прежнем уровне и прежними средствами (образ горизонтальной пилы).

Напротив, развивающее воспроизводство улучшает качество и увеличивает количество целевой продукции (предметов потребления, потребительских услуг, вооружения, средств экологической защиты и т.п.) за счет разработки технических новшеств. В рассматриваемой модели воспроизводства мы полагаем, что повышение производительности труда происходит без снижения его интенсивности, но повышает качество и расширяет объемы производства. Таким образом, реплицирующее и развивающее воспроизводство - это две точки зрения на единый процесс. Но в стоимостном отношении реплицирующее и развивающее воспроизводство - это самостоятельные части: взаимодополняющие и взаимоисключающие.

В дальнейшем будем различать термины:

- воссозданное - реплицированное, нечто заново произведенное, тождественное тому, что вышло из строя. Этому понятию противостоит понятие "физически *изношенное*". Когда место разработки полезных ископаемых переносят, вследствие его истощения, когда оборудование обновляют после снижения его производительности, а одежду выбрасывают, когда она пришла в негодность, - во всех таких случаях причиной вмешательства человека служат естественно-природные процессы роста энтропии;

- усовершенствованное - нечто более совершенное в сравнении с существующим или нечто принципиально новое, качественно новое - такое, которое не с чем сравнить. Этому понятию противоположно понятие "морально изношенное".

В наше время на первое место выходит моральное старение техники и предметов потребления (последнее называют модой). При кажущейся простоте и понятности этого явления существует большая трудность в том, чтобы найти общее основание, по которому можно было бы сопоставлять физическое и моральное старение техники. Технику заменяют не потому, что ее производительность *снижается*, но потому, что она *не повышается!* Это стало возможным благодаря тому, что период воспроизводства

техники теперь много *меньше* периода физического старения. Смена места горноразработок или замена машин или предметов потребления, вследствие их морального старения, представляется проявлением *спонтанного* экономического стимула человечества. Однако *угроза реального* старения, вследствие которого рано или поздно все приходит в негодность, служит скрытым стимулом морального обновления.

С точки зрения субъекта действия синтез двух независимых самопроизвольных начал: *потребности* действовать, в том числе действовать творчески /идея французского психолога Ж.Пиаже(1890-1980)/, и *необходимости* действовать по причине враждебно-безразличного отношения природы к человеку - вот источник общественного развития.

Взглянем на проблему еще с одной стороны. Время, в котором мы живем, примечательно тем, что теперь вовсе *не человеческий* труд преобразует природу. Это делают машины или рабочий скот, ставшие частью экологической ниши человека. Человек лишь управляет всем этим, став, таким образом, рядоположным звеном воспроизводства. Когда уже есть машины, когда созданы полностью автоматизированные, роботизированные комплексы, возникает вопрос: зачем нужно вмешательство человека в производство? Дело в том, что машины заменяют человека только в историческом плане: ту работу, которую *вчера* выполнял человек, *сегодня* делает робот. Это, однако, вовсе не означает, что машина ликвидирует все причины для приложения человеческого труда и лишает человека возможности (!) трудиться. Область приложения человеческого труда не есть нечто ограниченное, заранее известное, которое может быть только сокращено. Напротив, этот круг необозрим, так что последовательная замена человеческого труда (физического, информационного, организационного) машинным трудом должна приоткрывать все новые и новые ранее скрытые или мало используемые возможности человеческой деятельности. Возможно здесь кроется прозаическая сущность общественного развития. В противном случае пришлось бы говорить о деградации человечества.

Подытожим сказанное.

1. Познание - это не процесс одностороннего вмешательства человека в природу, но явление взаимопроникновения. Значит, познание - не причина прогресса, но способ общественного развития.

2. Общественный процесс сам для себя служит причиной и не нуждается во внешнем генераторе.

3. Субъективным принципом воспроизводства является тенденция (стремление) индивида к углублению *экологической* ниши за счет расширения *общественной* ниши. При этом обе тенденции являются самоцелями.

4. Ведущим в человеческом процессе является не благосостояние людей, но углубление воздействия человека на природу. Благосостояние же является вторичным процессом, совершающим поперечные колебания вокруг траектории основного движения.

Итак, мы показали здесь глобальную тенденцию общественно-го воспроизводства, механизм отношения человека к окружающей среде, позволивший преодолеть "топтание на месте", свойственное квазиживотному образу жизни, с одной стороны, но одновременно означающее "*жизнь в долг*", с другой стороны.

ПОНЯТИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Воспроизводство есть целостное одномоментное представление всех этапов, всех частей, всех сторон хозяйственной деятельности. Эта вневременная модель экономических отношений подразумевает циклическую повторяемость процесса. Будучи выражено в крупных градациях, воспроизводство включает: добычу, возделывание, переработку (или производство), оказание услуг, транспортирование, распределение, потребление, а также отчуждение, управление, прямое насилие и др.

Общественное воспроизводство - это вовсе не синоним *совместного* производства, как может показаться на первый взгляд. В одних случаях совместный труд под одной крышей или на одном поле есть простая сумма индивидуальных действий... В других случаях совместные действия создают *синергический* эффект, например, когда несколько работников толкают одну телегу, или когда вследствие целесообразной организации труда, гряда деталей становится автомобилем и т.п.

В отличие от вышеприведенных определений, *общественный* момент воспроизводства подразумевает в качестве атрибута *индивидуальное потребление* продуктов природы, после преобразования их организованным трудом. Таким образом, *совместное производство* есть один из моментов *общественного воспроизводства*. Рассматриваемый под этим углом зрения, индивид, в отличие от общества, не есть нечто *самодостаточное*, непосредственно конкретное... Хотя интуитивно мы и воспринимаем индивида в качестве "атома" общества, способного к самостоятельному существованию, в действительности вне общества индивид существовать не способен. Будучи взятым в логическом аспекте, индивид - момент функциональной неоднородности человеческой среды.

Общественное воспроизводство есть процесс, структурированный в двух дополняющих друг друга плоскостях: в смысле разделения труда и в смысле разделения социальных функций. Ниже мы рассмотрим "молекулы" этой структуры.

1. Натуральная пара:

Ax - эксплуатация природы, или производство в широком смысле;

A - потребление трансформированной природы.

Вектор Ax служит формулой воспроизводства человеческой популяции.

2. Организационная пара, или взаимодействие индивидов:

Vx - управляющее воздействие субъекта на множество подчиненных ему индивидов;

V - подчинение субъекта некоторому множеству индивидов (любому судье, каждому полицейскому, своему непосредственному и вышестоящим начальникам, а также кондуктору общественного транспорта, контролеру и пр.).

Управление-подчинение (Vx) обозначает одну и ту же форму связи, единый вектор отношений. Эти подходы (Vx и V) взаимно эквивалентны, ибо означают отношение: один ко многим. Здесь уместно ввести еще одну пару сопутствующих определений: *хозяйственные посредники и функционеры воспроизводства*. Это те же хозяева и простолюдины, частные собственники и подневольные, эксплуататоры и эксплуатируемые и прочие аналогичные обобщенные пары противоположностей, рассматриваемые не с позиций паразитарности общественных отношений (что является вторичным), но с точки зрения воспроизводства общества.

Хозяйственный посредник - это узловая точка некоторого графа экономических отношений: частный собственник, капиталист, социалистический директор, крепостник, рабовладелец - человек с двойственной задачей:

1) организатор производства;

2) распределитель продукта труда:

- через фискальную (налоговую) систему;

- через рынок товаров;

- между своими работниками - функционерами воспроизводства.

Взятый в несколько ином ракурсе, хозяйственный посредник есть одновременно:

- торгово-производственный посредник;

- налогово-производственный (фискальный) посредник;
- межпроизводственный посредник.

Функционер воспроизводства - это раб, колон, крепостной, наемный работник, выполняющий одну из воспроизводственных функций:

- производства;
- торговли;
- оказания услуг.

3. Силовая пара:

Sx - угроза, исходящая от произвола прямого воздействия (потенциальная возможность насилия, поддерживаемая простым существованием института силы).

C - прямое воздействие (актуальная деятельность полиции или милиции, военные действия).

SxS - эпизодическое или региональное насилие, поддерживающее состояние постоянной и повсеместной угрозы. Условием для существования насильственного произвола служит деление общества на *политические домены* - государства и догосударственные образования, которые в своем противостоянии, независимости и самостоятельности, однако, связаны хозяйственной необходимостью. Ниже дадим индуктивное определение политического домена, как одного из общественно-структурных образований, атрибутом которых является наличие независимого войска:

- племя;
- княжество;
- государство и пр.

Посмотрим теперь, как функционально соотносятся эти понятия между собой, как "работает" символическая модель общественного воспроизводства.

Производственная деятельность наемных работников может быть представлена следующей формулой:

$$Ax = (A, B, Cx).$$

Производственная деятельность предпринимателей:

$$Ax = (A, Bx, Cx).$$

Внешнеполитические отношения, функциональная дисциплина в армии, поддерживаемая угрозой произвола со стороны армий других стран:

$$C = (A, B, Cx).$$

Фискальная деятельность олигархии:

$$Cx = (A, Bx, C)$$

Фискально-пенитенциарная деятельность:

$$Cx = (A, B, C).$$

И т.д.

Проведенная формализация упрощает и делает более выпуклой формулировку гипотетических законов общественного воспроизводства.

1. Закон привилегированного потребления.

$$A(Bx) > A(B).$$

То есть организатор производства, хозяйственный посредник должен получить от жизни больше, чем получает исполнитель - функционер воспроизводства.

Процесс подъема экономики в общем и целом знаменуется ростом абсолютных объемов производимой продукции. На крутизне экономического подъема действует принцип: чем лучше наемному работнику, тем быстрее растет абсолютная прибыль, тем выше предпринимательский доход. Напротив, в условиях стагнации производства имеет место "раздвижка ножниц" между потребительным доходом предпринимателя и *наймоплатой* наемного работника: рост одного возможен *только* за счет падения другого. В период стагнации принцип отношений труда гласит: чем хуже работнику, тем выше норма прибыли. В этот момент возникает положительная обратная связь, влекущая сползание стагнации в экономическую депрессию (**см. рис.1**).

Мы подчеркиваем, что введенные формулы, функциональные зависимости и графики, *здесь и всюду далее*, есть лишь объясни-

тельный прием, выражающий *качественные* связи явлений - более емкий, более конкретный, чем вербализация. Открытие количественных соотношений предоставим нашему читателю.

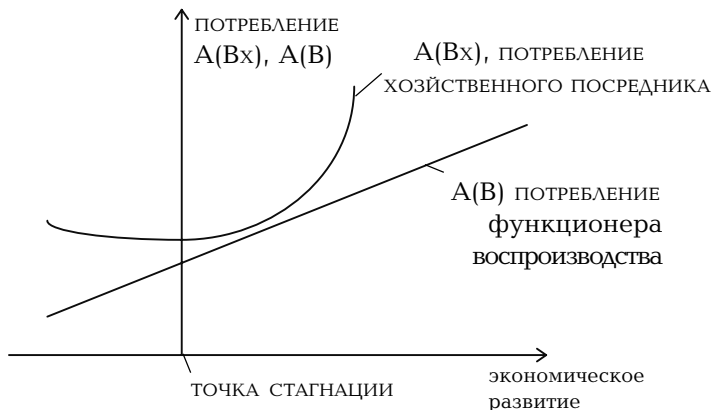


Рис. 1. Функция потребления

2. Закон исполнительности.

Функционеру воспроизводства позволяют воспользоваться отчужденными продуктами его труда в зависимости от уровня его исполнительности:

$$A = f(B),$$

где $f(B)$ - S-образная функция с нижним *порогом бедности* и *верхним пределом благосостояния*. Кривая в начальной части хорошо описывается уравнением типа:

$$A = m \cdot B^n / \exp(r \cdot B),$$

где m , $n > 1$ и r - некоторые параметры (см. **рис.2**).

Таким образом, уровень благосостояния функционера воспроизводства зависит от точности выполнения приказов (а не от

продуктивности труда непосредственно). Предел благосостояния зависит от исторической эффективности производства и ограничен особыми интересами организаторов воспроизводства.

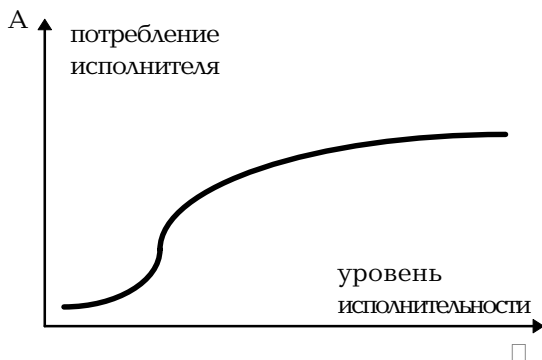


Рис.2 Функция исполнительности

3. Закон управляемости.

$$V_x = f(C_x),$$

где $f(C_x)$ - куполообразная функция от степени угрозы насиле-ем. Смысл закона состоит в том, что с увеличением угрозы облегчается возможность управлять людьми в процессе производства. При длительной и реализованной угрозе процесс идет в противоположном направлении: наступает состояние безразличия и "усталости бояться" (смотри рис.3).

Этому графику соответствует функция типа:

$$V_x = \frac{R}{1 + S \cdot C_x^2}$$

где R и S - параметры.

Отметим в заключение, что закон есть элементарное отношение реальных явлений, нечто непосредственно первичное - не имеющее объяснений и потому не требующее доказательств. Если

бы доказательство было возможно, то законом следовало бы считать его посылки. В какой мере реальные экономические отношения согласуются с нашими законами - об этом читатель узнает в следующих главах.

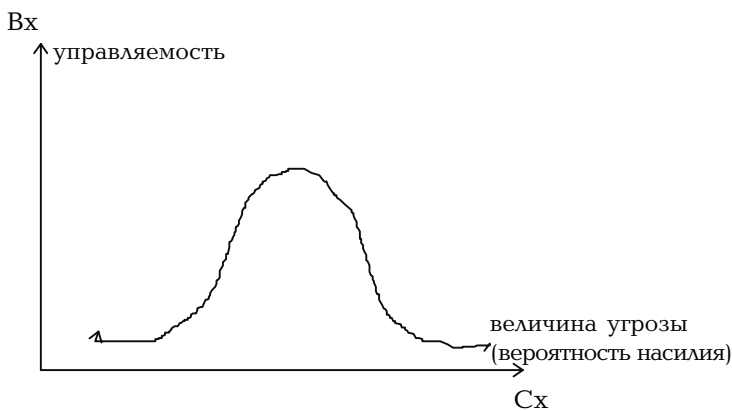


Рис.3 Функция управляемости

Каждая из моделей воспроизводства вращается вокруг неопределенного числа осей превращений. Этот "осевой набор" не только не замкнут - он неисчерпаем, однако все оси превращений, в свою очередь, вращаются вокруг единой оси: "человек - природа". Укажем на некоторые из них.

1. Ось размежевания - объединения политических доменов (гражданские, освободительные и захватнические войны и т.п.).

2. Ось самодостаточности - связности. Это экономически независимый "мелкий собственник" (например, ведущий самодостаточное приусадебное хуторское хозяйство), с одной стороны, и связанная властью пара "хозяйственный посредник - функционеры воспроизводства" (предприниматель - наемные работники или рабовладелец и рабы, или феодал и крепостные, или социалистический директор и наемные работники, или председатель колхоза и колхозники...) - с другой. Процессы обращения незави-

симых собственников в зависимых - хорошо известны в истории: колонаты в Первой Римской империи, насильственное массовое закрепощение свободных крестьян во Второй Римской империи, волны закрепощения и раскрепощения в средневековой Европе, превращение мелких собственников в пролетариев и наоборот...

3. Ось непосредственности - опосредствования человеческих отношений. Здесь речь идет о взаимопревращении непосредственных межличностных связей в связи, опосредствованные государством. Хотя государство исторически "победило", продолжают существовать с переменным успехом такие "естественные" антигосударственные отношения, как преступность, право ношения оружия для самозащиты, частная собственность, гражданские войны и др.

Связь между осями проявляется в том, что "сдвиг" по одной из осей в ту или иную сторону нарушает баланс отношений и по другим осям.

Из приведенных дефиниций ясно, что общественное воспроизводство не есть нечто однозначно определенное, не является вполне формализуемым, не поддается монистическому описанию. Однако при всей сложности, понятие общественного воспроизводства и его денотат не относятся к потусторонним сущностям, а значит могут служить объектом неформального исследования.

КРИТЕРИАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ВОСПРОИЗВОДСТВА

Здесь мы попытаемся сформировать критериальные модели воспроизводства, то есть элементарные модели, описывающие необходимые условия воспроизводственного процесса в самом общем виде. Решить такую задачу можно при условии предельной примитивизации представлений, отбросив сложности реальной жизни. Более того, мы постараемся воспроизвести здесь сам процесс моделирования, что, пожалуй, важнее для исследования, нежели результат, который никогда не сможет стать окончательным. Сложность состоит в том, что уже на элементарном уровне связи между явлениями существенно нелинейны и случайны, а выбор того или иного способа рассмотрения природы общества не детерминирован и не дает гносеологических гарантий. Поэтому мы не станем искать кошку там, где ее быть не должно - не будем пытаться решить проблему в целом, но, поставив в этом месте точку, перейдем непосредственно к моделированию.

Следуя принципу предельного упрощения, рассмотрим вначале модель организации растениеводства. Трудности моделирования возникают при рассмотрении самых простых вещей. Что должно быть сначала: посев злака, его уборка или его потребление? Ведь, чтобы заниматься хозяйством, нужно питаться... Значит, уборку и посевную возможно осуществлять уже в процессе потребления злака. Следующая проблема - это воспроизводство злака в большем объеме, чем было посеяно и т.д. В нашей модели мы рассмотрим только одну сторону - углубление структуризации почвы, что увеличивает урожайность. Отметим одновременно, что энтропия износа сельскохозяйственных машин должна возрастать *медленнее*, чем возрастает энтропия износа почвы, обработанная этими машинами, а энтропия машиноделательного комплекса должна расти медленнее энтропии сельскохозяйственных машин. В противном случае воспроизводство было бы невозможно.

Используя методiku теории графов, отобразим модель растениеводства с помощью трех графовых моделей: *материальной, энергетической и структурной*.

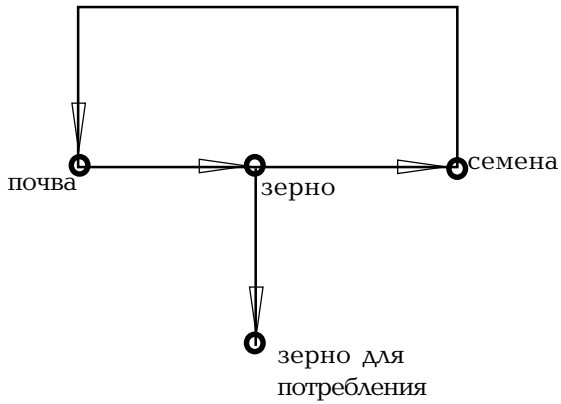


Рис.4 Материальная модель растениеводства

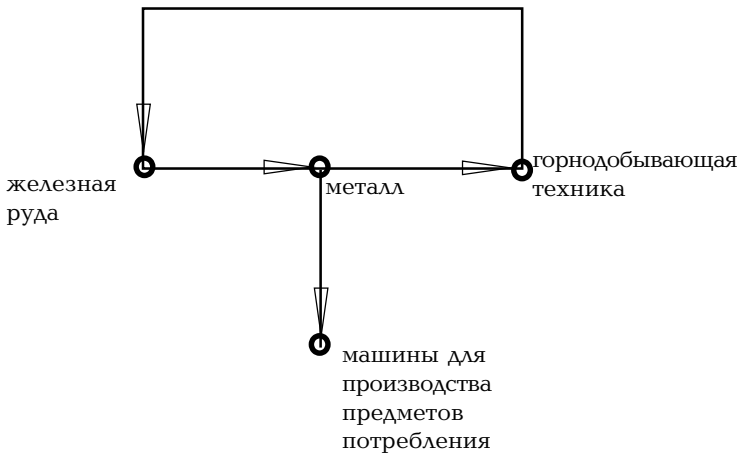


Рис.5 Материальная модель металлургии

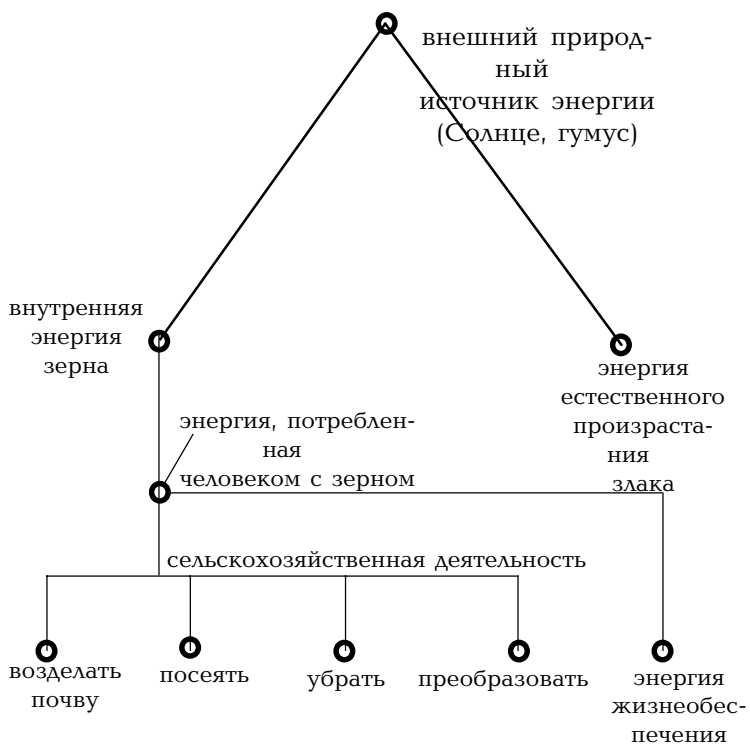


Рис. 6. Энергетическая модель растениеводства

1.1 ЭЛЕМЕНТАРНАЯ МАТЕРИАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ .

Задача материальной модели - показать перемещение материала в процессе его воспроизводства. Материальная модель показывает общий характер взаимодействия человека и природы. Граф модели говорит сама за себя: зерно берет "материал" из почвы и, в свою очередь, частично потребляется человеком, частично (в виде семян) участвует в самовоспроизводстве. (см. **рис.4**)

Если вместо растениеводства взять, например, металлургию, то получим аналогичный граф перемещения материала: железная руда - металл, одна часть которого идет на изготовление машин для производства предметов потребления, а другая часть - на производство горнодобывающей техники (см. **рис.5**)

1.2. ЭЛЕМЕНТАРНАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ .

Задача энергетической модели показать цепь преобразований энергии в процессе общественного воспроизводства. Здесь внешние источники энергии: физический (Солнце) и биологический - плодородный слой почвы (гумус) отчасти способствуют процессу роста злака и отчасти накапливают энергию в самом зерне. Эта энергия потребляется человеком и расходуется способом, который называют сельскохозяйственной деятельностью. Другая часть этой энергии поддерживает жизнедеятельность организма, как такового (см. **рис.6**).

1.3. ЭЛЕМЕНТАРНАЯ МОДЕЛЬ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ .

Здесь процесс воспроизводства жизни рассматривается с так называемой информационной точки зрения, или структурных преобразований. Преобразование структур происходит на фоне естественных деструктивных явлений. Преобразование структуры одного объекта в структуру другого направлено на восстановление последней, которая спонтанно самораспадается. Сюда относятся эрозия, истощение и засорение почвы, процессы гниения выращенного зерна, алиментарная дистрофия человеческого организма и т.п. (см. **рис.7**).

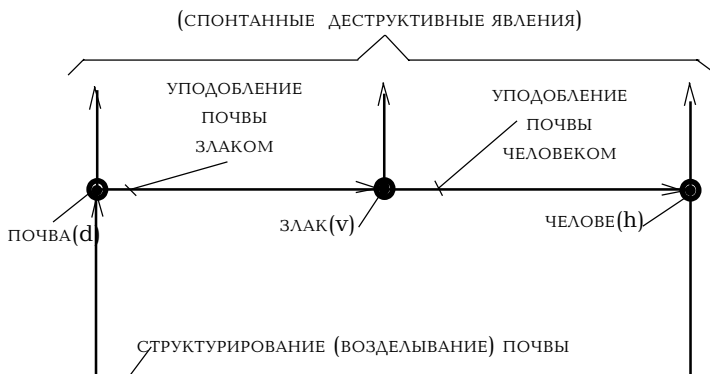


Рис. 7. Модель структуризации

Таким образом происходит *метаморфоза* "внутренней энергии" зерна в структурообразующую энергию человека, или работу. Уподобление зерна человеком служит необходимым условием возделывания почвы, посева и сбора урожая.

1.4. СВЯЗЬ МЕЖДУ МАТЕРИАЛЬНОЙ, ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И СТРУКТУРОПРЕОБРАЗУЮЩЕЙ МОДЕЛЯМИ

Составим ряд формул, описывающих *сельскохозяйственную* модель воспроизводства и имеющих, как и впредь в нашем исследовании, качественно поясняющий характер. В этих формулах мы будем использовать те же понятия, которые используют в физике и математике, но придадим им антропоморфный оттенок.

Процесс деструкции почвы в ходе ее "работы", сопровождающийся высвобождением энергии, представим формулой:

$$E_d = S_d \cdot i_d,$$

где E_d - высвободившаяся энергия почвы, Дж;
 S_d - величина деструкции, бит;
 i_d - коэффициент пропорциональности, Дж/бит.

Структурообразующие энергозатраты человека, включающие весь комплекс посевно-уборочных работ:

$$S_h = E_h / i_h,$$

где E_h - энергия потребленного человеком зерна, Дж;

S_h - объем структуризации, бит;

i_h - коэффициент пропорциональности, Дж/бит.

Возделывание почвы, или восстановление ее структуры, равное величине естественной деструкции:

$$S_v = S_d,$$

- составляет только часть структурных преобразований, выполняемых человеком. Поэтому:

$$S_h > S_v.$$

Дополнительный урожай зерна, являющийся следствием возделывания почвы с целью восстановления плодородия, есть монотонная функция от глубины структуризации:

$$m_p = f(S_v) = M_{\max} \cdot (1 - 1/\exp(S_v \cdot V)).$$

В общем случае эта зависимость может быть раскрыта так:

$$m = M_{\min} + M_{\max} \cdot (1 - 1/\exp(S_v \cdot V)),$$

где m - общее количество выращенного зерна, кг;

M_{\min} и M_{\max} - минимальный (без вмешательства человека) и максимально возможный урожай соответственно, кг;

V - коэффициент пропорциональности, 1/бит.

Графически это выглядит так (**см. рис.8**).

Теперь отметим особенности, присущие механизированному земледелию. Для этого рассмотрим в терминах структуризации отношение двух пар природных начал, опосредствованных чело-

веческой деятельностью: "железной руды и угля", "почвы и злака". Обратим внимание читателя на действенность природы на разных технологических переделах в ракурсе активности - пассивности. Добыча руды и угля, культивация земли и посевная - во всех этих технологических процессах природа *пассивна*, а активен только человек. Напротив, природа *активно* участвует в выплавке чугуна, варке стали (химические процессы), произрастании злаков (биологические процессы).

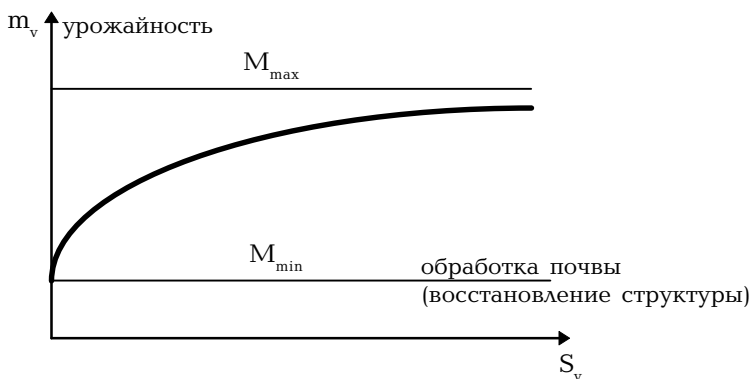


Рис.8 Зависимость урожайности от уровня обработки почвы

2. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ВОСПРОИЗВОДСТВА

2.1. УЗЛОВАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Представленная ниже технологическая модель состоит из связанных между собой функциональными "дугами" обобщенных "узлов":

- обобщенного человека;
- обобщенного производства средств производства;
- обобщенной машины, которой управляет обобщенный человек и которую он использует во всех отраслях хозяйства;
- обобщенной почвы бесконечного плодородия, на которой произрастает обобщенная сельскохозяйственная культура;
- обобщенного карьера, где добывают все виды полезных ископаемых;

- обобщенной шахты, откуда получают различное энергетическое сырье.

Такой подход позволяет на элементарной модели увидеть картину воспроизводства в целом (см. рис.9).

2.2. ВРЕМЯ-ЗАВИСИМАЯ ЭЛЕМЕНТАРНАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ.

Эта модель отображает производство некоего продукта во временном аспекте:

$$Q = q + q \cdot (X - Y) \cdot t^Z,$$

где Q - объем производства;

q - постоянная составляющая объема производства, отражающая объем трудовых затрат, не связанных с поддержкой функционирования средств труда;

X - коэффициент гиперболизации, отражающий объем дополнительных трудовых затрат, поддерживающих и развивающих производство;

Y - постоянная износа оборудования или истощения сырьевых запасов;

Z - постоянная производительности труда, отражающая технический уровень производства;

t - исследуемый промежуток времени, в течение которого происходит многократное воспроизводство товара.

Рассмотрим такие вариации коэффициента гиперболизации:

1) $0 < X < Y$ - это кривая постепенного сокращения объема производства;

2) $X = Y$ - прямая стабильности, параллельная оси времени;

3) $X > Y$ - кривая постепенного наращивания объема производства.

При значении $Z = 3/2$ кривая принимает вид полукубической параболы (см. рис.10).

2.3. ДИНАМИЧЕСКАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ.

Наша задача - изучить реакцию системы на случайные спонтанные внесистемные "возмущения", нарушающие баланс состояния.

Пусть, например, в момент времени t_1 деструкция почвы увеличилась от S_{d1} до S_{d2} . Вопрос состоит вот в чем: когда это возмущение дойдет до той или иной точки системы и как она себя при этом поведет? Последствия могут быть такими:

- 1) параметры системы начнут неограниченно возрастать, пока система не разрушится (явление резонанса);
- 2) параметры системы стремятся к нулю, что также означает ее распад;
- 3) возникнет режим автоколебаний, при котором параметры будут принимать *поочередно* то большие, то меньшие значения;
- 4) через некоторое время система вернется в исходное состояние.
- 5) через некоторое время параметры системы могут принять новое устойчивое значение.

Фазовую характеристику динамической системы, связанную с временным лагом, напомним на следующем примере. Если вдруг увеличится интенсивность добычи железной руды, то дополнительное количество вновь добытой руды должно сначала доехать до доменной печи, затем из нее должны выплавить дополнительный чугун, который должен доехать до мартеновской печи, из него должны сварить дополнительную сталь и т.д., пока на каком-то прессе не станут штамповать больше, чем прежде вилок и ножей. Но можно представить и другой вариант модели. Если на каждом технологическом переделе имеются *запасы* некоторого количества сырья, полуфабрикатов и готовых изделий, то возмущение может распространиться по такой технологической цепи условно мгновенно.

3. ЭЛЕМЕНТАРНАЯ МОДЕЛЬ ПАРЦЕЛЛЯРНОГО ХОЗЯЙСТВА

Построим очередную элементарную модель воспроизводства в замкнутом единоличном хозяйстве, учитывающую интересы производителя-потребителя, которую, как будет ясно из дальнейшего изложения, условно назовем канонической.

Пусть для человека заранее определен физиологически необходимый набор витаминов "А", "В", "С", "D" в количествах V_a , V_b , V_c , V_d . Это количество может изменяться в некоторых пределах без ущерба для здоровья, но при этом желательно, чтобы численные пропорции остались неизменными. Так, если норма потребления в единицу времени составляет:

$V_a = 10$ кг, $V_b = 20$ л, $V_c = 100$ упаковок, $V_d = 200$ таблеток, то при изменении абсолютных величин эти пропорции должны сохраниться.

Для продолжения рассуждений введем понятие *парциального* объема производства - количества норм витамина каждого вида, которое способен произвести хозяин парцеллы в единицу времени (скажем, за год), если бы он производил только один вид витаминов. Пусть это будет:

- a = 5 норм витамина "А";
- b = 10 норм витамина "В";
- c = 25 норм витамина "С";
- d = 40 норм витамина "D".

Далее, при производстве *одновременно всех* витаминов в течение года наш хозяин может выработать:

- $z_1 = a * t_1$ - норм витамина "А" за время t_1 ;
- $z_2 = b * t_2$ - норм витамина "В" за время t_2 ;
- $z_3 = c * t_3$ - норм витамина "С" за время t_3 ;
- $z^4 = d * t_4$ - норм витамина "D" за время t_4 .

По условию:

$$t_1 + t_2 + t_3 + t_4 = 1 \text{ (ГОД);}$$

и

$$z_1 : z_2 : z_3 : z_4 = V_a : V_b : V_c : V_d$$

Искомыми величинами, как уже догадался читатель, будет время t_i , необходимое для производства витаминов в заранее определенных пропорциях. Решая уравнения, получим:

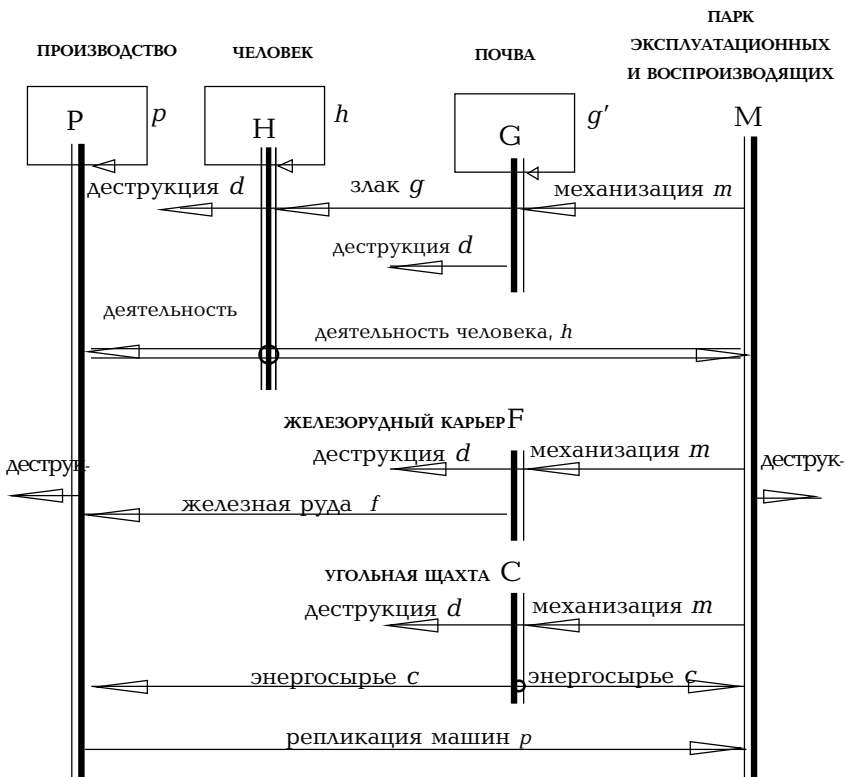


Рис.9 Технологическая модель воспроизводства

- Здесь: d - деструкция (человека, почвы, машин);
 h - действие человека (самообслуживание, создание машин и управление ими);
 g - пища (продукты растениеводства - в нашей модели);
 g' - семена для посева;
 f - железная руда (сырье);
 c - уголь (энергетическое сырье);
 p - машины (воспроизводящие самих себя и однопрофильные машины для других отраслей);
 m - воздействие машин на природу, или механизация труда

$$t_1 = \frac{V_a}{a \square (V_a/a + V_b/b + V_c/c + V_d/d)} = 2/13 \text{ года};$$

$$t_2 = \frac{V_b}{b \square (V_a/a + V_b/b + V_c/c + V_d/d)} = 2/13 \text{ года};$$

$$t_3 = \frac{V_c}{c \square (V_a/a + V_b/b + V_c/c + V_d/d)} = 4/13 \text{ года};$$

$$t_4 = \frac{V_d}{d \square (V_a/a + V_b/b + V_c/c + V_d/d)} = 5/13 \text{ года}.$$

На практике эту задачу "решают" путем проб и ошибок. Даже в простейшей модели, которую мы построили путем введения строгих ограничений в предположении, что продукты еще не являются товарами, и понятие стоимости здесь даже не присутствует, - не очень плохой результат может быть реально получен лишь после перебора многочисленных вариантов...

В реальной ситуации (отличной от канонической модели) нормы и пропорции потребления не определены и заранее неизвестны, прежде всего, самому потребителю-производителю, который *не ощущает*, что лучше, за что следует браться в первую очередь и потому вынужден непрерывно экспериментировать. (Такая неопределенность создает простор для рекламной деятельности, управляющей приоритетами). На структуру потребностей влияет, с одной стороны, *изменение* внешних условий (климатических, социальных и пр.), а с другой - вариации производительности труда. Так например, при низком урожае льна и ручной прялке хозяин парцеллы удовлетворится пошивом двух рубаш в год, а при высокой урожайности льна и росте ткацко-швейного мастерства ему может понадобиться уже 12 рубаш, при прочих равных условиях, и т.п.

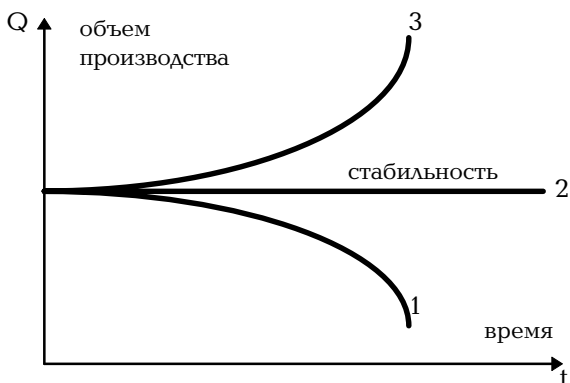


Рис.10 Объем производства, взятый во временном срезе

4. ЭЛЕМЕНТАРНАЯ МОДЕЛЬ РЫНКА

В завершение главы рассмотрим элементарную замкнутую модель рынка.

Первый вариант. Пусть деньги первоначально имеются только у субъекта "А". Тогда *последовательно*: "А" покупает у "В", "В" покупает у "С", "С" покупает у "D", а "D" покупает товар у "А". В результате описанной цепи рыночных операций деньги вернулись к их первоначальному владельцу, спустя время, необходимое на все эти операции.

Второй вариант. Деньги первоначально имеются у каждого субъекта. Тогда то же самое совершается одновременно и каждый субъект всегда находится при своих деньгах.

Теперь рассмотрим реакцию рыночной системы на некую флуктуацию. Пусть "В", продав свой товар "А" выбыл из игры, не передав деньги "С". Тогда, при отношениях, описанных в первом варианте, экономические связи полностью расстраиваются. Напротив, при втором варианте выбывший участник может быть обойден без разрушения рыночных связей, как это показано **на рисунке 11**:

$$"А" \square "С" \square "D" \square "А".$$

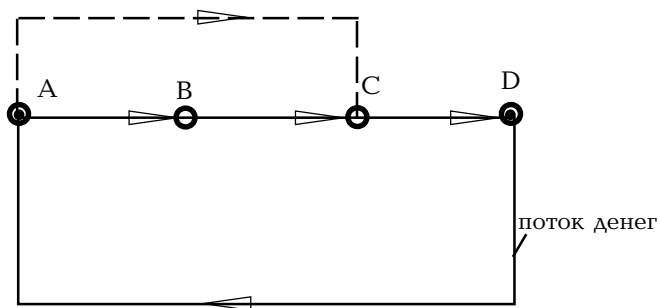


Рис.11 Элементарная модель рынка

Итак, используя те или иные приемы предельного абстрагирования и реализуя различные подходы к проблеме, мы представили ряд *критериальных* моделей общественного воспроизводства, которые в своей совокупности способны дать представление о предмете исследования, с одной стороны, и демонстрируют неисчерпаемость темы, с другой.

РАЗДЕЛ 2. СТОИМОСТЬ.

МЕРА ТРУДА И МЕРА ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

МЕРА ТРУДА.

Эту главу мы начнем с одного из известных определений труда, данных К.Марксом(1818-1883) /"Капитал"/, согласно которому труд есть целесообразная деятельность человека, направленная на создание потребительных стоимостей (то есть полезных вещей). Неопределенность такого определения заключается в том, что *любая* деятельность человека, за исключением физиологической, сообразна цели, несмотря на создаваемое впечатление, будто существует (или может существовать) иная сфера приложения труда, нежели создание всевозможных «полезностей». С другой стороны, действительно, любую деятельность человека, в том числе физиологическую (проституция, например) можно считать трудом. При этом труд может оказаться вовсе не целесообразным (например, когда невозможно реализовать продукт труда). Таким образом, экономическое понятие труда - это, скорее, *угол зрения*, нежели нечто осязаемое. По содержанию своего понятия труд близок *работе и воспроизводству*. Труд связан с удовлетворением человеческих потребностей: он направлен на увеличение или сохранение благосостояния общества, или на сопротивление естественному падению уровня жизни. В противоположность *отдыху*, труд связан с физическим и специфическим нервно-психическим напряжением субъектов труда. Напротив, отдых характеризуется психофизической разрядкой человека. Если и создается искусственное напряжение в период отдыха, то для более глубокой последующей разрядки (физическая культура, путешествия, альпинизм, эффект катарсиса и пр.). Однако отдыхать нужно и после скалолазания, и после курса лечения и пр... Значит противопоставление пары понятий "труд - отдых" не достаточно для определения труда в экономическом смысле.

Мы обращаем внимание читателя на то, что не ставим перед собой задачи найти наиболее универсальный или наиболее точный измеритель труда, но хотим выяснить, благодаря чему и в какой мере эффективно действует тот весьма несовершенный механизм общественного воспроизводства, который реально существует.

Приведенное ниже индуктивное определение труда поддерживается внутренней дифференциацией этого понятия:

- труд предпринимательский и наемный;
 - труд индивидуальный и коллективный;
 - труд производительный и непроизводительный.
- /Согласно А.Смиту(1723-1790) - труд, производящий материальные блага и обслуживающий; согласно К.Марксу - труд, создающий прибавочную стоимость и не создающий таковой/;
- труд простой и сложный;
 - труд организационный и исполнительский;
 - труд однородный и многофункциональный;
 - труд свободный и подневольный;
 - труд физический и умственный;
 - труд профессиональный (оплачиваемый) и любительский (бесплатный);
 - труд мирный и ратный;
 - труд ручной и фабричный и т.п.

В плане удовлетворения жизненных потребностей товаропроизводителей, понятие "затраты труда" имеет четыре смысла, четыре меры.

Во-первых, труд можно измерять по его продуктивности: по количеству, качеству, сложности изделия.

Во-вторых, труд можно измерять уровнем полезности производимых товаров. Исходя из этих предпосылок, физиократы признавали полезным (производительным) только сельскохозяйственный труд.

В-третьих, труд можно измерять психофизиологическими затратами по его продолжительности, интенсивности, квалифицированности. К этой подгруппе следует отнести условия труда: уровень вредности и пр.

В-четвертых, труд измеряется жизненными потребностями работника и его семьи. Здесь не важно, сколько часов в неделю трудится работник, ибо его потребности слабо зависят от того, что и как долго он производит.

Мы привели некоторые из известных классификаций труда только для обзора, без "привязки" к той или иной модели хозяйства, абстрагируясь от уровня их содержательности. Но пока не определена мера взаимопревращаемых понятий (труда - объема

производства - стоимости), не может быть уверенности в объективности наших представлений.

Итак, что же отличает труд от других видов деятельности?

Трудовая деятельность предполагает определение *меры* с целью рационального распределения человеческой деятельности в процессе воспроизводства и рационального распределения результатов этой деятельности между субъектами воспроизводства. Определенный таким способом труд, в общем и целом, вредит здоровью человека и противен его природе именно потому, что непосредственно направлен на свой предмет, а не на самого человека. Лишь опосредствованно (например, через рынок) и вопреки своей задаче, труд может быть направлен (а может и не быть) на благополучие труженика. В любой экономической системе, вне зависимости от типа общественной формации, интересы человечества требуют реализации противных ему интересов производства.

Итак, в определение труда входит понятие меры, однако остается открытым вопрос о содержании этого понятия. Коль скоро прямой измеритель труда науке не известен, нам предлагают измерять однородный труд *косвенно*, например, через величину затраченного времени. Так, Р.Оуэн(1771-1858) организовал меновой базар, на котором вместо денег фигурировали купоны - знаки, отображающие количество времени, затраченное на производство каждого из приносимых на продажу товаров. Как именно измеряли время труда - мы не знаем, но затея "приказала долго жить". С помощью часов с таким же успехом можно измерять и другие явления, например, отрезок пройденного пути или величину электрического тока и пр. В свою очередь, однородный труд можно измерять не только через меру времени, но и через меру пространства: по длине пройденного расстояния - для рикши, в единицах площади - для хлебопашца, и т.п.

Еще одним косвенным измерителем труда могут служить его результаты: натуральный объем произведенной продукции (для однородного труда) или стоимость произведенного товара или стоимость реализованного товара. Здесь перед традиционной фундаментальной экономией всегда стояла дилемма: то ли товар оценивать "вложенным трудом", то ли труд измерять объемом товарного производства? Согласно К.Марксу, труд - это вовсе не сущность в себе, но мера иной сущности - стоимости. Труд дей-

ствительно, так или иначе, находится в каузальной связи со стоимостью товара, но чтобы измерить трудом величину стоимости, следовало поменять местами цель и средства. Не труд есть мера стоимости, а стоимость может служить мерой, неким интегральным показателем совокупности свойств товара: относительной целесообразности и относительного количества труда, вложенного в этот товар, точнее той доли труда, которую следовало бы вложить в воспроизводство данного товара по сравнению с "трудовыми" характеристиками иных товаров. К.Маркс предлагал исчислять трудозатраты, приходящиеся на одно изделие, как сумму "живого" и "прошлого" (овеществленного) труда, то есть как сумму результатов деятельности данного предприятия и предприятий - поставщиков средств производства, когда бы последние ни были изготовлены (!). "Чтобы определить количество общественного труда - писал, вторя мэтру, Ф.Энгельс, - заключающееся в продукте, нет надобности прибегать к окольному пути... Общество может просто подсчитать, сколько часов труда заключено в паровой машине..." Простота этих определений обманчива. Дело в том, что для изготовления паровой машины потребовались усилия бесчисленных поколений людей за весь период цивилизации. Здесь мы имеем, вместо определения, неопределенность. Решение приходит с построением непрерывной замкнутой модели воспроизводства: нужно исчислить количество труда, затраченного на воспроизводство всех паровых машин за определенное время одновременно всей цепочкой производителей; и если за это *время* было выпущено несколько машин, то можно сделать перерасчет в отношении изготовления одной. Однако и такой подход носит неоднозначный характер, поскольку нелегко определить критерий разграничения вкладов общего труда в тот или иной вид продукции.

Остается также открытой проблема оценки целесообразности труда, точнее, проблема измерения труда через его целесообразность. Процесс общественного воспроизводства, хаотично прерываемый бесчисленными экономическими катаклизмами, демонстрируют слабую корреляционную связь между мерой объема труда и мерой его целесообразности.

Используя известный логический прием и не задерживаясь более на поисках меры, допустим, что нам уже известна мера

труда. Теперь мы можем отвлечься от вопроса: каким образом измерять труд? и сконцентрировать наше внимание на вопросе: *что подлежит измерению?* Мера труда по той или иной концепции приобретет экономическое содержание, если будет исчислена в определенном отношении, как то:

- в отношении одного работника, трудящегося на определенном отрезке времени, (сколько труда всех видов затрачено одним человеком в течение года);

- в отношении единицы продукции, произведенной за определенное время (скажем, сколько труда приходится на воспроизводство 1 трактора, в числе 99 других тракторов, выпущенных в течение одного месяца на отлаженном непрерывно работающем производстве);

- в отношении единицы стоимости товарной продукции и т.п.

Рассмотрим альтернативную концептуальную пару: "*затратно-расходную*".

К "*затратной*" мы относим гипотезу о количестве психофизических усилий, необходимых для выполнения той или иной работы, отнесенной к единице продукции. Затратная концепция не учитывает труд, необходимый для поддержания жизнедеятельности субъектов труда. Так, если определяют психофизические усилия работников, занятых на производстве трактора, то не учитывают усилий иных работников, производящих продукты питания для первых.

К "*расходной*" концепции мы относим гипотезу о восстановлении некоего жизненного потенциала, уровень которого снижается в процессе труда. Расход жизненного потенциала относится к промежутку времени приложения труда. Расходование жизненного потенциала зависит не только от деятельности работника, но также от условий жизни (санитарно-гигиенические особенности труда и природно-климатические свойства зоны проживания). Необходимо учитывать также размеры семьи работника и пр. (Известны, системы оплаты труда, непосредственно учитывающие изменение состава семьи работника). Таким образом, данная концепция подразумевает исчисление меры воспроизводства жизни в целом. Имеются особые сложности в понимании расходной концепции. Суть их состоит в том, что жизненный потенциал убывает, прежде всего, не вследствие затрат труда, но пропорционально прожитому времени. Человеку необ-

ходимо постоянно питаться и пр., вне зависимости от того, трудится он или нет. Но труд способен повлечь дополнительное расходование жизненного потенциала... Если один выполнил некий объем работ за один день, потратив на это 14 часов, а другой сделал ту же работу за два дня, работая по 7 часов в день, то психофизических усилий первый *затратил* больше второго, тогда как *расход* восстановительных средств для поддержания второго работника потребуется вдвое больше, чем для первого.

Список приложений затратно-расходной концепции не заканчивается этими примерами и, вообще, носит открытый характер. Такой измеритель трудозатрат как сдельная система предполагает затратную концепцию труда, а измеритель "человеко-день" подразумевает расходную концепцию.

В свете общетеоретических рассуждений посмотрим, как учитывают труд в действительности. Сделаем беглый обзор основных способов измерения труда.

Труд раба в древности не был нормирован. Раб работал до изнеможения. Рабов использовали столь интенсивно, что они умирали через 5 - 10 лет. Проблема воспроизводства рабов решалась путем захвата пленных, или через работорговлю, или путем порабощения за неплату долга, или за совершенные преступления и т.п. Отношение труда, присущее рабовладельческой формации, сохранилось и по сей день в беднейших странах Африки. Хотя юридически работник уже не является рабом, работает он только из-под палки. Он бездеятелен от постоянного голодания и истощается тем скорее, чем больше трудится.

Барщинный труд крепостного учитывали по количеству дней выхода на работу. Этот труд не оплачивали. Установленное количество дней отработок носило обязательный характер. Оплачиваемый (натурой или деньгами) труд *социалистического колхозника* учитывали в трудоднях и т.п.

В промышленности проводят почасовой учет труда, сдельный учет (то есть по результатам деятельности), используют аккордную систему и великое множество смешанных видов учета. В торговле ведут учет размера денежной "выручки" и пр. Все это виды учета подневольного труда функционеров воспроизводства.

Предпринимательская деятельность противоположна труду как по существу, так и с формальной стороны. Она не поддается уче-

ту и перед ней не стоит проблема измерения. Беспредметно определение труда для характеристики деятельности рабовладельцев, феодалов, купцов, ростовщиков, банкиров, политиков..., хотя их психофизиологические затраты могут быть огромны. Исключение, как обычно, составляют граничные ситуации, когда например, директор предприятия получает за свой труд процент от прибыли (предпринимательский и подневольный труд совмещены).

Вышесказанное не позволяет уложить все виды хозяйственной деятельности в прокрустово ложе труда.

В товарном хозяйстве (в отличие от индивидуального парцелярного хозяйства) фигурирует общественная мера труда - доход предприятия. Стоимость служит одновременно мерой объема и мерой целесообразности труда. Она выражает противоречия между величиной объема и уровнем целесообразности труда, регулируя распределение и перераспределение трудовых ресурсов между предприятиями. Здесь в понятие субъектов труда мы включаем как функционеров воспроизводства, так и хозяйственных посредников (наемных работников и капиталистов соответственно)... Так мы подошли к идее, которая постоянно напрашивалась, но ускользала из предыдущих рассуждений, а именно, к идее *парциального* измерения труда, то есть к вычислению *голи* труда, расходимого на производство того или иного вида товара, взятой в отношении общего количества труда, затраченного обществом в течение определенного промежутка времени на производство товаров всех видов. В этом смысле стоимость служит макроэкономической мерой труда. Она измеряет работу предприятия (труд наемных работников и предпринимателя) в целом. В неразрывном товаропотоке стоимость конечного продукта должна, по предположению, равняться стоимости труда. Причем, стоимость конечного (потребительского) товара, проданного в единицу времени, равна сумме выплат всем работникам технологического потока.

Хозяйственная задача отдельного предприятия заключается в оптимальной расстановке работников в соответствии с их способностями к труду. Что касается измерения однородного труда, например, труда станочника, то здесь дело обстоит сравнительно просто. Труд, как мы говорили, измеряют временем или количе-

ством продукта труда и пр. Речь идет об измерении *соотношений* количеств труда, затраченного разными работниками. В любом случае возможен только *гележ* (распределение) еденного чистого дохода предприятия. Косвенным подтверждением сказанному может служить, обычно практикуемый, различный уровень оплаты за урочное и внеурочное время работы (при равных результатах труда). Те же соображения касаются и сдельной формы оплаты. И здесь в пользу распределительного, а не интегрального принципа говорит повсеместная тенденция увеличения нормы выработки: то есть, оплата труда вовсе не растет пропорционально количеству изготовленных изделий. При этом хорошо работающий работник может получать "за свой труд" повышенную плату, только благодаря тому, что одновременно множество плохо работающих и низкооплачиваемых работников совместно производят законченную, пригодную для распределения продукцию.

Для измерения разнородного труда (слесарь, токарь, инженер и т.д.), как и для измерения труда разной квалификации, используют совсем иные критерии, нежели для измерения однородного труда, поскольку здесь задача упирается в кадровую проблему найма. В этом смысле все диктует рынок "рабочей силы". Балом правит конъюнктура рынка труда. Что это означает? Вообще говоря, это более чем трудная проблема. Речь, как нам представляется, должна идти не об абсолютном соотношении между спросом на "рабочую силу" и ее наличием, но о соотношении *дефицитов* работников разных специальностей, то есть о соотношении соотношений. В конечном счете, мера разнородного труда выражена парциальной наймоплатой, то есть соотношением наймоплат работников разных специальностей, определенным конъюнктурой рынка труда.

Может показаться, что, выбирая в качестве меры труда величину его оплаты, мы делаем логическую ошибку типа "круг в доказательстве". Это действительно было бы так, если бы речь шла об *абсолютных* измерителях труда. Тогда можно было бы думать, что наймоплата - прямое следствие трудовых успехов или усилий. Но наша задача состоит в обсуждении проблемы *оптимальной расстановки* работников на производстве. В случае *огнородного* труда, удобно учитывать соотношение *часов работы*, а

при *разнородном* труде проблема расстановки кадров связана с *товарностью* "рабочей силы", или соотношением наймоплат.

Ввиду сказанного, известную теорию *редукции труда* (то есть "сведение" сложного квалифицированного труда к простому неспецифическому "абстрактному" труду) нельзя признать убедительной даже в общепhilософском плане: сложное не может быть сведено к простому, ибо при этом теряется эффект синергизма. Раздвижка "ножниц" в оплате труда квалифицированных и неквалифицированных работников весьма слабо коррелирует с психофизическими затратами или результатами труда, но сильно зависит от конъюнктуры рынка труда и особенно от общественно-экономической системы. Так, в капиталистическом обществе наймоплата квалифицированного работника: врача, инженера, юриста и др. - в десятки раз может превышать уровень оплаты труда рабочего, тогда как в социалистической системе хозяйства имеет место обратное соотношение.

Поскольку невозможно обнаружить прямую зависимость между затратами труда и оплатой труда /как того хотел К.А. де Ревуа Сен-симон(1760-1825)/, термин "заработная плата" мы заменили понятием "наемная плата". Наемная плата, или наймоплата есть денежные средства, поступающие на оплату одного наемного работника в единицу времени, например 100 ден. ед./время.

Мы не находим единой платформы для экономического сопоставления предпринимательского и наемного труда, хотя теоретически можно сравнить индивидуальные затраты психофизических усилий или уровень расходуемого жизненного потенциала.

Частный собственник не выплачивает самому себе *фиксированной* суммы, которую бы он расходовал на потребительские нужды. Капиталист, в отличие от наемного работника, использует для личных нужд, как правило, механизм безналичного расчета, снимая деньги в пределах средств, имеющих на его счету. Тем не менее, размер собственного потребления контролируется предпринимателем, что позволяет, в противоположность *наймоплате*, ввести понятие "*частнопотребительных затрат*". Частнопотребительные затраты - это денежные средства, которые субъекты собственности - частные собственники - изымают из оборота для покрытия личных потребностей. Они выражены в денежных единицах в единицу времени. Часть денежных средств, которая выплачивается собственнику, за работу, которую может

выполнять наемный работник (директор, управляющий, менеджер и т.п.) не входит в определение частнопотребительных затрат.

Для полноты изложения введем еще одно понятие, связанное со способом распределения средств жизни, которое будет использовано нами в дальнейшем, - "послужная плата" как оплата труда государственных чиновников.

МЕРА ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Вопрос стоимости, вопрос цены товара, в увязке со способами измерения товара как такового, есть составная часть проблемы товарооборота. Традиционно, это есть вопросы связи стоимости товара как с объективными (натуральными) измерителями товара, так и с субъективными (трудовыми) измерителями. В разные времена осуществлялись малоуспешные попытки понять денежный измеритель товара сам по себе, как таковой, подобно определению килограмма - эталона массы или метра - эталону длины. Товар, то есть выставленный на продажу продукт контакта человеческого труда и природы, представленный какой-либо вещью, свойством или действием, может иметь великое множество объективных, независимых от способа производства измерителей. Это могут быть:

- штуки кирпича;
- твердость бетона по Бринеллю;
- квадратные метры полотна;
- джоули отпущенной электроэнергии;
- дни арендного пользования автомобилем;
- часы преподавания в школе;
- количество страниц в книге;
- художественная ценность романа;
- степень новизны спектакля и т.п.

С помощью объективных измерителей можно сравнить между собой однородные товары. При этом качественные измерители (например, художественная ценность романа) носят оттенок субъективных балловых оценок, что делает такой измеритель довольно условным. А как измерить уникальный продукт труда ученого или артиста? Таким образом, метод объективных измерителей лишен универсальности, необходимой для рыночных

форм товарообмена. Допустим, мы нашли единый измеритель для товаров разных видов: тракторов и капусты - штуки. Пригоден ли он для сопоставления товаров обоих видов в абсолютном выражении? Можно ли обменять на 100 кочанов капусты 100 тракторов? - Обменять, конечно, можно (а нередко это вынужденный акт), но при этом будет нарушен цикл воспроизводства - именно тот фактор, который, как принято думать, является главной целью паритетного товарообмена. С другой стороны ясно, что поиски измерителя (любой природы!), который бы обеспечивал (в отличие от приведенного примера) самовосстанавливаемый товарообмен, подспудно подразумевают ситуацию экономической стагнации - ситуацию, когда "все довольны", а значит рыночные способы инициации экономики проигнорированы. Такая экономика характерна, как известно, для социализма.

Мы видим, что объективные свойства товаров не могут быть отображены на едином измерительном пространстве. Даже тогда, когда используется локальный измеритель, позволяющий сравнивать однотипные товары, он часто неоднозначен и поэтому, не достигает цели измерения.

В то же время, использование натуральных измерителей вполне пригодно для сравнения разных групп товаров в динамике. Например, в текущем году соотношение между выпущенными тракторами и выращенной капустой было один к одному, а в предыдущем году - один к двум и т.д.

Помимо натуральных измерителей, к группе "конечных" измерителей (то есть измерителей такого состояния продукта, каким он выставлен на продажу) относится приоритетность товара - качественный показатель, сопоставляющий потребность в товарах разного вида и служащий оценкой целесообразности труда. (Например, сопоставление ценности романа и потребности в кирпиче, необходимом для строительства дома). Отметим, что приоритетность товара, как постфактумный показатель, не сводится к определению полезности товара. (Признав объяснительные свойства понятия полезности, мы столкнемся с проблемой "полезности" таких товаров, как табак, наркотики, оружие, заказные убийства, услуги проституток и т.д.). Причина и субстрат приоритетности (будь то польза или мода, или привычка, или престиж, или жизненная необходимость, или средство психологической разрядки, или...) - предмет конкретно-прикладной эконо-

номики, а не фундаментальной науки, имеющей другие задачи и иной уровень познания. Именно в ценностно-прикладном аспекте эксплуатируют категорию приоритетности разные маржиналистские теории: то есть, совершенно в иной плоскости, чем того требует исследовательский подход.

Что же касается денег (сочетающих в себе признаки натуральных, приоритетных и трудовых измерителей), то, обладая всеми признаками однородности (хотя бы в стране с замкнутой денежной системой), они, тем не менее, не обладают необходимой однозначностью: цена на товар одного и того же вида, как известно, варьирует по месту и времени продажи или вообще случайным образом.

Итак, мы выяснили существование связи между углом зрения на человеческую деятельность и способом ее измерения. Наши рассуждения показывают, что использование величины затрат в качестве меры стоимости является в значительной мере искусственным и не адекватным даже природе централизованного социалистического распределения. Труд, который товаром не является, измеряют стоимостью, как и товары, подобно тому, как различные физические характеристики - электродвижущую силу и электрическое напряжение измеряют в одних и тех же единицах - вольтах.

Стоимость, в точном смысле слова, не является ни мерой товара, ни мерой труда. Напротив, стоимость сама имеет в качестве меры рядоположную субстанцию - деньги. Каждый вид товара, каждая форма труда имеют только им присущую вполне определенную меру: вес, объем, психофизические характеристики и пр. Стоимость же товара, как и стоимость труда - в общем случае величина *неоднозначная* и *безразличная*, определенная на ограниченном пространстве и небольшом отрезке времени.

При свободных рыночных отношениях механизмом измерения товара, определяющим его стоимость, является сам рынок, для которого приоритетность товара первична, а труд, затраченный на его изготовление, вторичен.

ПРИРОДА СТОИМОСТИ И ДЕНЕГ

Стоимость

Имея в виду разнохарактерные наработки мировой экономической науки по данному вопросу, рассмотрим, прежде всего, корни двух противоположных теорий стоимости: трудовой и потребительной. Каждая из теорий апеллирует к *естественным* началам.

Так, *соотношение трудозатрат*, направленных на производство товаров различных видов, обусловлено и определено, прежде всего, *исторически достигнутым* культурным и научно-техническим уровнями. Именно отсюда исходит представление о "естественной" основе распределения стоимостей.

Основания потребительной концепции тоже "естественны", поскольку выражают *естественное* распределение человеческих потребностей. Согласно этой теории, соотношение стоимостей отражает соотношение покупательских приоритетов.

Несмотря на всю "естественность", каждая из концепций оказалась не способной объяснить механизм хозяйственного воспроизводства. Не вполне удачными, как известно, были попытки объединить обе концепции... Проблема стоимости, вокруг чего всегда так много шума, вовсе не лежит в основе отношения между *механизмом удовлетворения потребностей*, с одной стороны, и *механизмом распределения труда*, с другой стороны. Способ формирования стоимости - это всего лишь средство (весьма несовершенное) рыночного регулирования вышеназванных отношений. Проявляя интерес к общественной жизни, а не к теориям ее описывающим, зададимся вопросом: сколько обществу нужно товаров каждого вида? - Неограниченное множество. В действительности удовлетворение спроса ограничено *возможностями производства*. Поэтому распределение объемов производства товаров происходит с учетом "платежеспособного спроса"...

В развитие этой мысли рассмотрим следующие примеры.

Фирма "А" имеет 100 работников и шьет 300 шляп в год. Фирма "Б" имеет 200 работников и шьет 300 пальто в год. Каждый работник изначально имеет по три монеты. Всего у всех работников в

наличии имеется 900 монет. Одну монету работник тратит на покупку шляпы и две - на приобретение пальто. Каждый год производственный цикл возобновляется, и к работникам возвращаются их деньги. Распределение стоимостей, поддерживающее механизм воспроизводства товаров, составляет $300/600 = 1/2$, что соответствует соотношению численности работников указанных фирм. Посмотрим, как изменение соотношения численности работников способно повлиять на соотношение стоимостей. Пусть работники фирм поменялись местами: 200 работников теперь шьют шляпы и 100 - шьют пальто. Для поддержания воспроизводства требуется теперь, чтобы две монеты работник расходовал на покупку шляпы и одну - на пальто. Таким образом, соотношение стоимостей должно быть представлено как 2/1. Но пальто, с точки зрения удовлетворения потребительского интереса, предпочтительнее шляпы. Каждый будет теперь стараться приобрести по два, а то и по три пальто в год. Если же деньги останутся, то их можно "откладывать" на приобретение шляпы в следующем году. Итак, реакция потребительского рынка оказалась неадекватной производственному детерминизму. Воспроизводство одежды будет нарушено. В результате воздействия рынка товаров произойдет уже вынужденное перемещение работников между фирмами. Отметим, что подобный процесс, как правило, носит более или менее затяжной колебательный (возвратно-поступательный) характер, пока не наступит некое динамическое равновесие между:

- численностью работников;
- трудоемкостью товарного производства;
- рыночными приоритетами;
- стоимостями.

Мы постепенно подходим к мысли, что понятие товара не совпадает с самой продаваемой вещью. Товар - это не туфли на прилавке магазина и не какое-то свойство туфель, а те хозяйственно-торговые отношения между людьми, в которых эти туфли используются. Стоимость туфель вовсе не является их атрибутом, но выражает соотношение приоритетов между этими туфлями и другими предметами торговли.

Рассмотрим пример иного рода.

Пусть вблизи друг от друга расположены две сельскохозяйственные общины, полностью изолированные от остального мира, ведущие натуральное (парцеллярное) хозяйство, то есть полностью сами себя обеспечивающие. Пусть, однако, в каждой из общин изготавливают в месяц по 10 стульев на продажу. В одной общине стулья делают из сосны, в другой - из ели. Затем происходит обмен стульями. Пусть далее каждая община изначально имеет 100 монет. Каждая община опосредствует куплю-продажу стульев монетами, так что к концу торгового цикла они возвращают свои деньги. Таким образом, купле-продаже 20 стульев соответствует денежный оборот в 200 монет. Если в следующем месяце в каждой из общин будет изготовлено на продажу по 15 стульев, то и денежный оборот возрастет в полтора раза (в предположении о неизменной цене стула) и станет равным 300 монетам. Правда, товарообмен будет происходить теперь в два этапа: сначала должны быть обменены 20 стульев, опосредствованные 200 монетами, а затем (когда деньги вернуться своим первоначальным владельцам) еще 10 стульев - за 100 монет. В такой модели рынка стоимость пропорциональна количеству однородного товара. Если предположить, к тому же, равновеликость трудозатрат (то есть на изготовление одного стула затрачено одно и то же количество человеко-часов), то стоимость будет пропорциональна и трудозатратам.

Пусть в третьем месяце сработали еще по 30 стульев, но, благодаря техническим усовершенствованиям, затратили прежнее количество человеко-часов. Тогда изменение стоимости товара (600 единиц вместо 300) вовсе не отображает динамику (в нашем примере - неизменность) трудозатрат, хотя и не препятствует развитию товарообмена.

Гипотеза о стабильной цене использовалась в нашем примере, как момент абстракции, но не как экономическая сущность. Почему, например, монополисту бывает выгодно уничтожить часть зерна "сверхурожая"? Потому что общая стоимость не формируется как сумма единичных цен, но, напротив, цена единицы товара определяется как доля общей стоимости. По сути, здесь проблема заложена глубже: дело не в бухгалтерском расчете единичной цены, но в размерах индивидуального (единичного)

спроса на тот или иной товар. Таким образом, *способ* реализации экономических отношений отличается от модели воспроизводства *результата* этих отношений. При "сверхурожае" зерна не было произведено адекватное количество промышленных товаров, на которые в конечном итоге обменивают зерно, поэтому парциальная (долевая) стоимость сверхурожая та же, что и парциальная стоимость зерна среднего урожая, а издержки на сбор урожая, хранение, транспортировку и продажу выше средних. Отметим, что в условиях "свободной конкуренции" (в отличие от монополизации) зерно сверхурожая не уничтожают из-за несогласованности действий разрозненных собственников, а не потому, что это выгодно предпринимателям.

Теперь посмотрим, как влияет соотношение стоимостей на распределение труда и спроса в условиях "идеального" рынка. Коль скоро структура потребления задана, то распределение стоимостей должно стимулировать установление соответствующих трудовых пропорций, которые бы обеспечивали производство товаров в требуемых пропорциях. Например:

- пусть фактическое соотношение производимого количества товаров трех видов:

$$A = 3, B = 4, C = 5; \quad A + B + C = 12;$$

- пусть желаемое (приоритетное) соотношение потребления:

$$a = 5, b = 4, c = 3; \quad a + b + c = 12;$$

- тогда соотношение стоимостей, управляющее расстановкой трудовых ресурсов, может иметь, скажем, такой вид:

$$S_a = 7 \text{ (за } A=3), S_b = 4 \text{ (за } B=4), S_c = 1 \text{ (за } C=5); \\ S_a + S_b + S_c = 12.$$

Выраженная в примере идея управления трудом состоит в том, что производство товара *A* нужно стимулировать, а производство товара *C* - затормозить.

Распределение стоимостей на *идеальном* рынке отражает не статус-кво, но *тенденцию изменения потребностей*. Это мы называем отношением *приоритетности*. Стоимость товара "А" больше стоимости товара "С", что должно стимулировать производство товара "А" в ущерб производству "С" и т.п. Несоответствие между стоимостными пропорциями и соотношением трудозатрат влечет изменение последних. Когда желаемые пропорции достигнуты, тогда исчерпывается интерес покупателей к "естественным" действиям, регулирующим производство. В этих условиях спонтанное изменение структуры трудозатрат, в свою очередь, способно повлиять на стоимостные пропорции, поддерживающие стабильность воспроизводства. Чем больше степень удовлетворенности потребителя соотношением товаропотребления, тем в большей степени стоимость детерминируется трудозатратами.

Вообще говоря, мера стоимости ближе по своей структуре к разностной (градусной) шкале, чем к абсолютной (метрической), ибо смысл имеет только соотношение стоимостей, а не их абсолютные значения. Благодаря тому, что у стоимости нет абсолютного измерителя, оказалось возможным безболезненно отказаться не только от золотых (серебряных и пр.) денег, но и от золотого паритета вообще.

Исходя из сказанного, понятие стоимости может иметь *несколько смыслов*.

1. Парциальная стоимость.

Это противопоставление части целому. Это сектор круга единичного радиуса, соответствующий реальным затратам на покупку товара отдельного вида в единицу времени. Отображение денег на множестве потребительных товаров представляет структуру *парциальных стоимостей*. Образно это можно представить в форме круга общей стоимости разнокачественных товаров, разделенного на секторы парциальных стоимостей товаров каждого вида, проданных в единицу времени. Определение парциальной стоимости относится к тому или иному виду товара (например, парциальная стоимость карандашей).

Парциальная стоимость - денежные средства в относительном измерении, которые действительно были выложены покупателями за потребительский товар определенного вида в единицу времени.

Пусть вся сумма денег, затраченных покупателями одного политического домена (государства и т.п.) в единицу времени на приобретение всей "корзины" товаров:

$$S(\text{нац. денег/время}),$$

а стоимость всего объема товара отдельного вида, проданного за тот же период:

$$s(\text{нац. денег/время}).$$

Тогда парциальная стоимость:

$$R_s = s/S.$$

Парциальную стоимость будем измерять в *градусах единицы*, например:

$$R_s = 0.000034.$$

С тем же успехом всей сумме денег можно поставить в соответствие круг единичного радиуса, где

$$S = 360 \text{ град.}$$

Тогда и парциальная стоимость может быть выражена в градусах, например, $R_s = 3.2$ град. Поскольку это измеритель касается *структуры* рынка, то, например месячная парциальная стоимость некоторого товара может быть больше годовой. Аналогичным образом парциальная стоимость товара в предыдущем году может быть больше, чем в текущем, даже если этого товара в текущем году в *натуральном* измерении произведено больше и соответственно в его производство больше вложено абсолютного труда, и т.д.

2. СТРУКТУРНАЯ БАЛАНСОВАЯ СТОИМОСТЬ

Это противопоставление *суммарных затрат*, связанных с приобретением всех потребительских товаров в единицу времени, *суммарным доходам* покупателей в тот же период. В области построения модели - это противопоставление входа и выхода в открытой системе. Понятие структурной балансовой стоимости зиждется на способе определения стоимости товара определенного вида через сумму стоимостей различных видов труда, который должен быть затрачен на его воспроизводство (исходя из текущих оценок стоимости труда - суммы наймоплаты и предпринимательского дохода).

В сбалансированной модели экономии сумма товарных стоимостей должна равняться сумме денег, выплачиваемых производителям-потребителям за один и тот же период. Для получения более определенного результата, наложим дополнительное условие рыночного равновесия, при котором имеет место одинаковая приоритетность товаров (замкнутый рынок стремится к состоянию равновесия - состоянию максимальной энтропии). Такому состоянию соответствует *безразличное* соотношение товарных стоимостей и присуще "равнопотенциальное" распределение труда между различными производствами, где индивидуальные доходы производителей равны между собой. С учетом последнего, *соотношение товарных стоимостей* для обеспечения сбалансированного воспроизводства должно быть пропорционально *соотношению численности работников*, производящих товары.

3. ДИНАМИЧЕСКАЯ СТОИМОСТЬ

Это сравнение затрат, направленных на покупку товаров и выраженных в *счетных единицах* на оси времени. В основе этого определения лежит понятие рыночной стоимости, как денежных средств, которые действительно были выложены покупателями за потребительский товар определенного вида в единицу времени.

В равновесной сбалансированной системе производства-потребления количество произведенных и реализованных в единицу времени товаров совпадает. Таким образом, их стоимости равны между собой.

В 1928г. П.Г.Дуглас и Ч.У.Кобб предложили так называемую "производственную функцию" в виде коррелятивной зависимости между входами и выходами открытой экономической системы: отдельным предприятием, отраслью или национальным хозяйством. Она отражает *динамику* изменения производства физического объема товарной продукции (или дохода - Y) в зависимости от двух переменных: размера основного капитала (основных фондов - K) и отработанных человеко-часов (L):

$$Y = 1.01 \cdot K^{0.25} \cdot L^{0.75}$$

В дальнейшем эта функция неоднократно уточнялась, усложнялась, расширялся диапазон ее применимости, так что идея превратилась в целое научное направление. Эта функция получила столь широкое распространение, что нашла применение даже для анализа советского социалистического хозяйства (несмотря на предрассудки идеологического свойства). Наряду с натуральными измерителями выпуска, теперь используют и стоимостные показатели. Функцию с некоторым успехом используют для прогноза изменения стоимости... Правда, для этого необходим такой режим экономики, когда стоимость монотонно следует за изменением натуральных объемов производства, что возможно при стабильных ценах. По сути эта функция указывает на исторически достигнутое (на момент выполнения расчетов) соотношение между продуктивностью двух видов труда:

- реплицирующего - (L);
- развивающего - (K).

Однако описанный выше подход не затрагивает изменений стоимостной структуры со временем. С этой целью нам потребуется построить теорию динамических структур.

Пусть имеем набор товаров N разновидностей, производимых в единицу времени. Пронумеровав виды товаров по порядку, получим ограниченный набор натуральных чисел:

$$1, 2, 3, 4, 5, 6... N.$$

Пусть, далее, имеем набор стоимостей товаров каждого вида - количество денег, уплаченных за весь объем товара каждого вида,

проданного в течение единичного отрезка времени на определенный исторический момент, например:

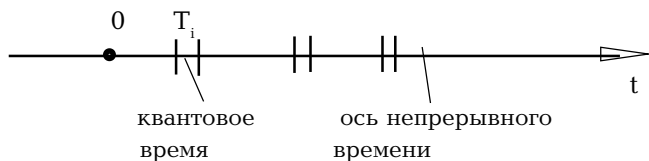
10, 123, 528, 32, 451, 600..., m (всего N чисел).

Здесь мы используем одновременно два понятия времени - *квантовое* (кусочное, единичное, одномоментное) и *непрерывное* (историческое).

Квантовое время - это понятие *промежутка времени*, обычно используемое в физике. Особенность этого вида времени состоит в его симметричности, или однородности. Действие законов, включающих квантовое время в качестве аргумента, не зависит от момента действия.

Напротив, непрерывное время не имеет ни начала, ни конца. Это время однонаправленное, асимметричное, безвозвратное. В непрерывном времени неповторимо изменяются структуры вещей, явлений процессов.

Квантовое время T "привязано" к тому или иному i-му моменту непрерывного времени.



С учетом введенных понятий, структуру рынка на заданном i-ом квантовом промежутке времени можно представить в виде упорядоченного множества векторов - пар чисел, состоящих из номера вида товара и величины его стоимости:

(1,10), (2,123), (3,528), (4,32), (5,451), (6,600)...., (N,m).

Когда мы стоимость каждого вида товаров разделим на сумму всех стоимостей (M), то получим набор стоимостей в долевом измерении, например:

(1,0.0057),(2,0.0705),(3,0.3275),(4,0.0183),(5,0.2586),(6,0.3440)....,(N,m/M).

При этом сумма вторых элементов векторов - стоимостей - равняется единице. Измеренные таким образом стоимости мы называли *парциальными*.

Каждое i -ое множество удобно представить в виде круга единичного радиуса, разбитого на N секторов, причем, площадь каждого сектора пропорциональна стоимости товара. Набор таких кругов на непрерывной оси времени демонстрирует структурные изменения рынка (см. **рис.12**).

Для отслеживания изменений стоимостной структуры, можно предложить анализ изменения однознаковых (или только положительных, или только отрицательных) изменений стоимости в долевом измерении. (Требование однознаковости связано с тем, что алгебраическая сумма изменений парциальных стоимостей равна нулю по определению). Например, при сравнении i -го и $i + 1$ периодов произошли изменения стоимости при реализации 5 видов товаров из 6. Тогда:

$$da = 5/6 = 0.8333.$$

При этом стоимости трех видов товаров увеличились, а стоимости двух иных видов товаров уменьшились (разумеется, на ту же сумму):

$$\begin{aligned} db &= + 0.002 + 0.025 + 0.004 = 0.031; \\ -db &= - 0.01 - 0.021 = -0.031. \end{aligned}$$

Тогда вектор изменений на $i + 1$ момент исторического времени может быть представлен парой чисел:

$$(da, db) = (0.833, 0.031).$$

Теперь, если вычислить абсолютную величину динамических векторов, то получим время-зависимую (для каждого i -го момента) вектор-функцию структурных изменений рынка:

$$dc_i = \sqrt{(da_i^2 + db_i^2)}.$$

Эта функция в векторном виде изображена на **рис.13**.

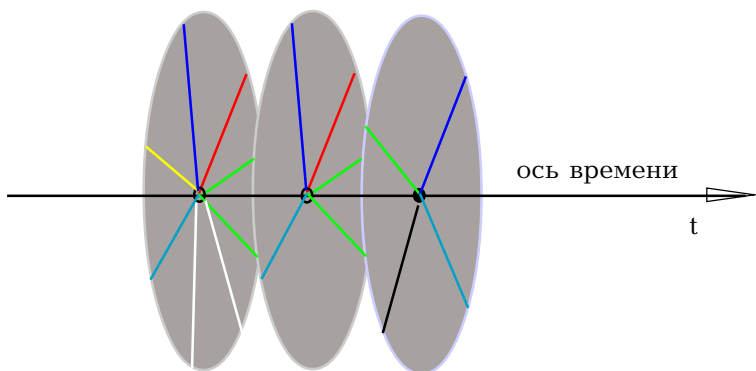


Рис.12 Временные изменения структуры рынка

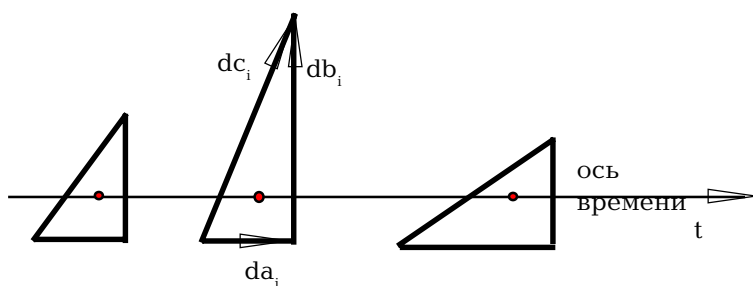


Рис.13 Динамика структурных изменений

Если, далее, отложим векторы dc_1 от одной точки, то получим годограф структурных изменений парциальных стоимостей в виде некой огибающей кривой.

4. ИЗОНОМЕНКЛАТУРНАЯ ДИНАМИЧЕСКАЯ СТОИМОСТЬ

Это соотношение между стоимостями произведенных (или приобретенных) в единицу времени товаров, при неизменной номенклатуре (или исчисленное для одной и той же номенклатуры) и неизменных ценах и распределенных на временной оси. Изономенклатурная динамическая стоимость прямо пропорциональна изменениям в производстве продукции, исчисленной в натуральном измерителе.

5. ИЗОНОМЕНКЛАТУРНАЯ ПАРЦИАЛЬНАЯ МИРОВАЯ СТОИМОСТЬ

Это доля стоимости единой номенклатуры товаров в одной стране, взятая в отношении к суммарной стоимости этих товаров в экономике всех стран мира, исчисленная в единой свободно конвертируемой валюте (без учета погрешности, вносимой валютной политикой государств). Понятие изономенклатурной парциальной стоимости носит довольно условный характер, ибо, наряду с тождественностью сравниваемых товаров, допускает сравнение различных видов товаров одного назначения. Например, гвозди и клей имеют схожие функции и т.п.

6. ЛОКАЛЬНАЯ ПАРЦИАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ

Это часть рыночной парциальной стоимости, соответствующая товару, произведенному на отдельном предприятии. Локальная парциальная стоимость в модели *распределительного рынка* может быть принята как условная единица и, как таковая распадается, в свою очередь, на:

- внутреннюю парциальную стоимость труда, соответствующую суммарной наймоплате;
- внутреннюю парциальную стоимость предпринимательства, соответствующую *частнопотребительным затратам*;
- внутреннюю парциальную стоимость "средств производства" (К.Маркс), или плату "на сторону" за сырье, полуфабрикаты, а также плату за восстановление производственного оборудования,

производственных зданий и, кроме того, плату, направленную на развитие производства.

Отображение денег, вырученных за проданные в единицу времени товары, на множестве предприятий (добывающих, транспортных, перерабатывающих, сборочных...), прямо или косвенно занятых в выпуске потребительных товаров, может быть выражено через структуру *парциальных доходов*. В доходах предприятий для исключения повторного счета следует учитывать только деньги, идущие на оплату труда и частнопотребительные затраты предпринимателя, составляющие вместе *потребительный доход*. Этим признаком парциальный доход отличен от локальной парциальной стоимости. Парциальный доход предприятия (в модели *распределительного рынка*), в свою очередь, может быть принят как условная единица или круг единичного радиуса и, как таковой, распадается на следующие секторы:

- парциальный доход наемных работников, или в номинативном измерении - *наймоплата*;
- парциальный доход предпринимателей, соответствующий в номинативном измерении *частнопотребительным затратам*. (С другой стороны это часть прибыли).

Понятие парциального дохода предприятия связано с "догмой А.Смита" - о чем смотри ниже.

Деньги и цена

Ниже рассмотрим ряд определений, производных от стоимости, в которых существенным моментом является техническое средство товарного обращения - деньги. Деньги - это *права* на приобретение *вещей* натурального или искусственного происхождения. (Понятие "вещь" мы используем здесь в самом широком общепhilosophическом смысле). Права означают не самую реализацию намерений, но лишь *потенцию* реализации. Права на приобретение вещей (как и другие права) можно передать по наследству, подарить, отобрать, приостановить их действие, *обменять* на права владения собственностью, *исчерпать* их в процессе личного потребления и пр. Главный вопрос: являются ли деньги мерой товара или мерой отношений между субъектами воспроизводства, обладают ли они свойствами товара или это некое техническое средство измерения? Подобны ли деньги эталонам массы - раз-

новескам или это средство балансировки - весы, на обеих чашах которых лежат сравниваемые товары? Как все стало бы просто, если бы такая аналогия хотя бы отдаленно отражала экономическую сущность проблемы! Деньги - мера стоимости товара - дают юридическое право их владельцу на использование продуктов (результатов) труда других людей. Таким образом, рыночные экономические отношения не реализуемы без *юридической* компоненты. Деньги, как однородное средство, способны функционировать в пределах единой экономической системы (внутригосударственной или всемирной). Их однородность отражает однородность экономических отношений между товаропроизводителями и покупателями, но не связана с однородностью или различием вещей - носителей товарной функции.

А) Понятие цены.

Ценой мы будем называть отношение стоимости товаров одного вида, проданных в единицу времени, к их количеству. Иными словами, цена - это стоимость единицы товара, а стоимость есть сумма цен. Из этих определений должно быть ясно, что цена товара слабо коррелирует со стоимостью того же товара. Действительно, если сравнить динамику стоимостей и динамику цен на один и тот же вид товара, то при увеличении стоимости товара, его цена может или возрасти, или остаться неизменной, или даже стать меньше (если стоимость возросла за счет большего количества проданного товара) и т.д.

Кроме того, понятно, что товары различного вида нельзя сравнивать по их ценам, ибо нет способа привести их к единому натуральному измерителю. Можно сравнивать цены на тракторы одного назначения и класса, но отличающиеся одним единственным параметром - мощностью. Но нельзя сравнивать цену одного трактора с ценою кубометра масла. Ведь сразу возникает вопрос: "Почему мы сравниваем трактор с одним, а не с двумя кубометрами масла?" Но вполне однозначным, а следовательно корректным, будет сравнение стоимостей всех тракторов и всего объема масла, проданных за один и тот же период.

Цена одного грамма алюминия выше цены грамма железа, тогда как цена одного кубического сантиметра алюминия ниже цены железа того же объема. Если цена грамма золота равна цене грам-

ма платины, то по объему цена золота ниже цены платины и т.п. В то же время, общая стоимость приобретенных в единицу времени товаров (будь то железо или золото) есть величина определенная, не зависящая от способа измерения. Уже эти самые простые примеры показывают, что понятие цены, в отличие от стоимости, не содержит в себе научно-исследовательского потенциала.

Интересно, что по Г.Д.Маклеоду(1821 - 1902) цена - это отношение спроса и предложения. В "Основаниях политической экономии" он пишет: "...по общему политико-экономическому закону отношение между спросом и предложением есть единственный регулятор ценности". Конечно, со стороны Г.Д.Маклеода это была попытка объяснить экономическое явление через само это явление...

Б) Парциальная цена.

Парциальной ценой мы будем называть отношение парциальной стоимости товара к его количеству, взятому в натуральном измерении (штуки, метры, тонны...):

$$C = R/N \text{ (долей/натур. измеритель).}$$

Изменение парциальной цены способно отразить изменение потребительских качеств определенного товара в сравнении с предшествующим *качеством* этого товара, если и пока одновременно с товаром измененного качества реализуется товар *старого качества* (для сопоставления). Тогда более высокая цена сопутствует товару с более высокими потребительскими свойствами.

В) ТОВАРНЫЕ ДЕНЬГИ.

Вообще говоря, деньги не противостоят товару абсолютно. Деньги становятся товаром, когда процесс смены их владельцев опосредствуется иными техническими средствами, которые принимают на себя функцию денег (например, ценные бумаги). Один и тот же вещественный носитель стоимости может попеременно принимать вид товара или денег. Деньги - это номинал, представленный на любом носителе, совершающем кругооборот и регу-

лярно возвращающийся к перволадельцу. Такими носителями могут выступать и медь, и бумага, и золото... Напротив, слитковое золото - это не совсем деньги, но высоко ликвидный и одновременно бесполезный в смысле конечного потребления товар. В том случае, когда слитковое золото, обращаясь, возвращается к своим перволадельцам, его правильно назвать товарными деньгами. Итак, товарные деньги - это такие "товары", которые не потребляют, но многократно перепродают (и *цена* которых может даже возрасти со временем), например:

- драгоценные металлы и драгоценные камни;
- территория под усадьбу;
- предметы искусства, антиквариат и пр.

Речь идет о различных коллекциях, предметах старины т.е. об уникальных, не воспроизводимых вещах. К ним подходит понятие паритета цен, но не применимо вышеприведенное понятие парциальной стоимости, а значит и понятие цены. Мы считаем их не товарами (хотя они были произведены для потребления), и не деньгами, хотя они (пусть медленно) обращаются, но рыночными посредниками - товарными деньгами.

В заключение главы приведем иные взгляды на предмет.

Прежде всего обратимся к субъектной, или трудовой характеристике товара, которая, как принято считать со времен У.Петти(1623-1687) и А.Смита, Д.Рикардо и особенно К.Маркса, позволяет, якобы, понять механизм самовоспроизводства хозяйственной деятельности. Согласно К.Марксу, меновые пропорции адекватны пропорциям трудозатрат. (В этом весь смысл трудовой теории). Предполагается, что если товары сравнивать (обменивать) по величине вложенного в них труда (каким бы способом его ни измеряли), то цикл их воспроизводства будет самовосстанавливаться. Узвязка трудозатрат со стоимостью товара есть попытка смоделировать экономику "справедливого" распределения, теорию паритетного трудобмена, но не механизм работы товарного рынка. Ведь если продукт труда обменивают на равноценный продукт, то он, тем самым, лишается определяющего свойства товара - возможности свободной купли-продажи, зависящей только от сопоставления конечных свойств товаров. Если приоритет товара того или иного вида упал (товар устарел, ухудшились его потребительские характеристики, не вписался в новую

структуру потребления, надоел покупателю или оказался вредным для здоровья и т.п.), то такой товар вообще не будет куплен, а значит, цикл его воспроизводства будет прерван даже при паритете стоимостей.

Итак, трудовая теория стоимости, как мы видим, есть теория продуктораспределения, но не теория товаро-денежных отношений. Отметим, что *наше* понимание стоимости снимает ту неопределенность связи между издержками производства и ценой, которая присуща трудовой теории денег. Какие издержки "формируют" рыночную цену - вопрошал К.Маркс - минимальные, среднеарифметические или максимальные? Не следует ожидать вразумительного ответа на вопрос, имеющий неверные посыпки.

Скажем несколько слов еще об одной проблеме, прямо вытекающей из "трудовой теории стоимости" и в этом смысле неразрешимой. Речь пойдет о понятии абсолютной земельной ренты. Дело в том, что пользователь чужой земли (промышленник или земледельец, капиталист или работник-индивидуалист и т.п.), иными словами арендатор, должен платить собственнику земли арендную плату. Это означает, что земля имеет рыночную стоимость, не будучи продуктом человеческого труда, что противоречит концепции о трудовой природе стоимости. Чтобы объяснить это экономическое явление с монистических позиций, К.Марксом было введено понятие абсолютной земельной ренты. Сам К.Маркс считал, что природа стоимости земли объяснима теми различиями, которые существуют между "органическими строениями капиталов" в промышленности и сельском хозяйстве (как будто аренда земли под предприятия, жилые дома и т.п. не должна оплачиваться). Современные последователи трудовой теории стоимости объясняют природу абсолютной ренты, как следствие "монопольной собственности" на землю. "Логика" всех подобных умозаключений сводится к тому, что некоторые виды товаров, не будучи продуктом труда, могут, тем не менее, иметь стоимость, благодаря тому, что большинство иных товаров являются продуктами труда, а значит обладают стоимостью по определению. Но это уже не монистический, но эклектический подход, ибо любое исключение в теории (будь то стоимость услуг, оказываемых адвокатом, стоимость отдельных экземпляров драгоценных камней или картин известных художников, не говоря о таком редком "исключении", как стоимость земли) сразу же ставит под сомне-

ние ее истинность или, по крайней мере, указывает на пределы применимости теории.

Дж.Стюарт(1712-1780) понимал деньги как *масштаб цен*.

(Если использовать физическую аналогию, то действительно можно отделить понятие массы от ее измерителя - килограмма. Массу можно измерять, например, в фунтах, золотниках, каратах и пр. Правильно будет утверждать, что измеритель массы есть масштаб измерения инертности тела. Масса есть свойство физического тела, взятое в отношении иных его свойств: скорости, ускорения, силы, расстояния... Но стоимость - это не свойство товара, но пропорции удовлетворения общественных потребностей. Поэтому стоимость - это не качество, но нечто сущностно количественное. Деньги относятся к стоимости не так, как мера к измеряемому свойству, но как носитель меры к самой мере: как железная гиря или кубический дециметр воды, или кубический метр воздуха относится к килограмму).

Сэмюэл Бейли(1791-1870) в книге "Критическое исследование о природе, мерах и причинах стоимости; главным образом в связи с работами г-на Рикардо и его последователей" возражал против введенного Рикардо понятия "абсолютной стоимости" и признавал только "отношение, в котором противостоят друг другу два обмениваемых предмета". (Таким образом, здесь речь идет о меновых пропорциях, пригодных, в принципе, для объяснения модели рынка как механизма обмена товарами, но не подходящих для модели технологического рынка, в котором товар распределяется между участниками технологической цепи. Кажется, что С.Бейли отрицает концепцию трудовой стоимости, но именно его идею использовал К.Маркс в "Капитале", где он подчеркивал функцию денег как форму трудового посредничества).

Согласно выдвинутой У.С.Джевансом(1835-1882) теории "предельной полезности", ценность товара определяется его полезностью. "Конечная степень полезности" служит мерилем меновой ценности.

В тон ему Г.Г.Госсен(1810-1858) предложил закон *убывающей полезности*, согласно которому, суммарное приращение полез-

ности уменьшает ценность единичной полезности. (Эти старания показывают, что, невзирая на различие концепций, уровень рассмотрения вопроса у У.С.Джевонса и его последователей тот же, что и у апологетов трудовой теории стоимости. Что у них общего? Это поиски таинственной "пятой сущности", с которой связывают цену или стоимость товара: полезность - в первом случае и трудозатраты - во втором).

А.Маршалл(1842-1924) в "Принципах политической экономии"(1890) объединил маржинализм с теориями Д.Рикардо и К.Маркса. Он первый выдвинул идею равнодействия предложения и спроса.

Г.Ф.Кнапп(1842-1926) /"Очерки государственной теории денег"/ видел в деньгах - творение правопорядка, платежное средство. (В юридическом подходе нет ничего антинаучного. Правомерно также изучать деньги и с точки зрения химического состава купюр и т.п. Неправомерно, при этом, отрицать все остальные подходы к проблеме).

М.И.Туган-Барановский понимал "трудовую стоимость", как часть, как один из факторов общей стоимости. Он полагал, что вариациями трудозатрат невозможно объяснить колебания цен, а полезностью товара нельзя объяснить, почему ряд полезных товаров вовсе не имеет цены, тогда как иные товары естественного происхождения могут иметь цену. Например, цена воды в засушливых районах не связана с затратами труда.

Дж.М.Кейнс(1883-1946) /"Общая теория занятости, процента и денег"/ главной задачей денег считал функцию погашения задолженности.

М.Фридмен(1912) абсолютизировал посредническую функцию денег, одновременно отрицая их способность измерять стоимость. У него, как и у Дж.М.Кейнса, деньги используют для погашения задолженности. (И это верно - А.В.).

П.А.Сэмюэлсон(1915) настаивает на том, что деньги - "социальная условность", счетная единица, масштаб цен, *посредник*, вовсе не имеющий собственной стоимости.

Отметим также позиции, которые заняли по проблеме стоимости и денег некоторые экономические направления в целом.

Номинализм отрицает материальную сущность денег, акцентируя внимание на правовом статусе денег и их функциях (австрийская школа - Ф.Г.Кнапп и пр.). Цена есть мера вещей. (Номинализм, однако, не отрицает понятие цены как "вещи в себе и для себя", но противостоит концепции метализма, пытаясь объяснить таким способом исторический переход от использования слитков драгоценных металлов к чеканке монет. Слитковое золото - либо товар, либо деньги.

Следующий вопрос: знаками чего являются деньги? Номиналистическая цена - это мера вещей, имманентное свойство денег, но еще не мера отношений. Номинализм пытается создать в экономике понятийный аппарат, являющейся калькой мерной триады "вес - разновески - взвешиваемое тело". На этом субстрате не могла возникнуть гипотеза о том, что сами деньги характеризуются покупательной силой; не могла появиться мысль, что деньги - это *механизм*, способ организации рынка, его сущность, а не *рефлексия*).

Своеобразна позиция представителей экономического институционализма /Дж.К.Голбрейт(1908) и др./: стоимость измеряет предполагаемый риск и ожидания.

Сущность маржинализм: приращение величины "блага" после достижения некоторого экстремума уменьшает его полезность. Полезность "последней единицы запаса" блага (что называют предельной полезностью) определяет величину стоимости товара. Его приверженцы: А.О.Курно(1801-1877), И.Г.Тюнен(1783-1850), Ф.Визер(1851-1926), Э.Бем-Баверк(1851-1914). Сторонником маржинализма, объяснявшим цену производства максимальными издержками, был К.Маркс.

Интегрировано выразил суть маржинализма в своей теории предельной производительности Дж.Б.Кларк(1847-1918). Он объединил идеи:

- определения цены по убывающей доходности;
- определения цены по убывающей полезности;

- определения цены, как суммы факторов производства;
- определения цены по издержкам производства.

Математическая школа /У.Джевонс, М.Э.Л.Вальрас(1834-1910), В.Парето(1848-1923)/ выдвинула теорию рыночного равновесия. Ими впервые были предложены функции спроса и предложения в зависимости от цены товара.

Мы не ставим перед собой задачу критиковать те или иные направления в науке, независимо от того, сколь близки или далеки они нам по духу, ибо не исходим от них, но лишь принимаем их в расчет.

СТОИМОСТЬ И ТРУД.

Связь труда с объемом и качеством произведенной продукции, а, отчасти, и богатством государства, представляется столь очевидной, что не требует доказательств. Поскольку труд преобразует естественные вещи в человекопригодные, он является причиной (пусть, одной из причин) создания продукта. Что же касается каузальной связи между трудозатратами и *стоимостной* характеристикой товара, то это более запутанный вопрос. Исторически оправданно, что У.Петти и эпигоны трудовой теории (в пику меркантилистам и физиократам) дали вполне "естественную", трактовку причинной зависимости стоимости от трудозатрат. Модель, которая имеет независимые вход и выход, называют *открытой*. Только на открытой модели могут быть определены понятия причинно-следственных отношений, как выражение противопоставления входа выходу. Однако открытая модель может служить лишь отдельным звеном в замкнутой цепи хозяйственных отношений. "Естественность" трактовки состоит в *изоляции* тандема "труд - капитал" от экономических отношений. Для превращения открытой системы "труд - капитал" в замкнутую не требуется сложных построений: достаточно представить производителя и потребителя в одном лице. Здесь уже действуют совершенно иные зависимости. Ясно, что каждый элемент некоей замкнутой цепи есть причина и следствие одновременно, то есть на замкнутой модели определено *направление* без начала и без конца. Каузальные понятия здесь уступают место векторным понятиям.

Человек как потребитель определяет, что производить и в каких пропорциях. Как производитель, он же изготавливает нужные вещи. При этом *информацию* о желаемом содержании и структуре производства товаров производитель получает через "покупательный спрос". Степень приоритетности товара детерминирует объем его производства, а значит и соответствующее распределение затрат труда. При этом затраты труда на производство *единицы* товара того или иного вида зависят, главным образом, от исторически достигнутого уровня производительности труда. Разберем эту модель детальнее. Пусть наш потребитель-производитель (потребителем фило - и онтогенетически человек

становится раньше, чем производителем) изготавливает регулярно в течение производственного цикла 26 видов штучных изделий: А, В...Z. На выпуск единицы каждого изделия требуется затратить одно и то же количество однородного труда. В таком случае субъект может производить продукцию в любых априорно заданных пропорциях, например, товара А - 75 штук, а товаров В...Z - по одной штуке. Всего получится 100 штук.

$$75 + 25 = 100 \text{ шт.}$$
$$75\% + 25\% = 100\%$$

Задача качественно усложнится, если трудозатраты по производству товара станут различаться по видам изготавливаемой продукции. Пусть на изготовление одного изделия А вместо 1% труда теперь расходуется 37.5%, а на каждое из изделий В...Z расходуется, по-прежнему, по 1%. В новых условиях, несмотря на то, что товара А требуется, как и раньше, 75 штук, теперь его можно будет производить за это же время не более двух штук.

$$2 + 25 = 27 \text{ шт.}$$
$$37.5\% + 37.5\% + 25\% = 100\%$$

Уже отсюда видно, что структура товарного производства зависит не только от структуры индивидуальных потребностей, но и от структуры распределения необходимых трудозатрат. Это первое существенное уточнение!

Естественно предположить, что в случае полного насыщения потребностей (первый вариант), распределение стоимости может быть любым, в частности стоимость может быть пропорциональна трудозатратам. Например, по 100/26 денежной единицы за каждый вид товара А...Z или (другой вариант) 75 денежных единиц за товар "А" и по 1 денежной единице за товары В...Z.

Во втором случае стоимость реализации товара А окажется больше 75% суммарной стоимости, поскольку начинает действовать рыночный механизм, когда потребность "выравнивает" изменившиеся производственные возможности. На сколько же больше?

Для продолжения исследования настала пора модифицировать наш пример. Пусть теперь количество потребителей-производи-

телей - 100 человек, вместо одного, и каждый человек производит и покупает за период единичного производственного цикла по 2 штуки товара А и по одной штуке товаров В...Z. Всего на одного производителя-покупателя приходится продукции:

$$2 + 25 = 27 \text{ шт.}$$

Отсюда вытекает, что товара А теперь производится 200 штук, а остальных - по 100 штук. Всего:

$$200 + 2500 = 2700 \text{ шт.}$$

Согласно предыдущему условию, в изготовлении товара А участвует 75 работников, а в выпуске остальных товаров - по одному производителю на каждый вид товаров. Теперь понятно, что если стоимость 200шт. товара А станет расти, скажем, от 75% до 90% (90 денежных единиц за 200шт. товара "А" и 1/25 денежной единицы за каждую сотню товаров типа В...Z), то производители товара А окажутся в лучшем материальном положении, чем производители остальных товаров. Первые смогут купить больше, чем по 25 штук товаров группы В...Z, а остальные меньше. (Изменение структуры распределения стоимости ограничено неким пределом минимальных потребностей производителей). Итак, стоимость товаров зависит от *столкновения* дифференцированных потребностей с дифференцированной удельной (приходящейся на единицу товара) производительностью труда.

Однако главный вывод состоит в ином: различие потребностей (приоритеты) покупателей в столкновении со структурой достижимых производительностей труда *само по себе*, без какого-либо злого умысла неизбежно влечет социально-экономическую дифференциацию.

Заметим, что одна из тенденций социализма заключалась как раз в стремлении к справедливому товарообмену, при котором не потребности рынка формируют товарные цены, а, напротив, расчет трудозатрат нормативно определяет цену. В этом случае расхождения между потребительскими приоритетами и производительностью труда *никак* не сказывается на соотношении стоимостей товаров. Таким образом, справедливые отношения означают на деле производство без обратной связи: без управляющего

информирования производителя о приоритетности производимого товара. Очевидно, однако, что подобная *справедливость* препятствует регулированию структуры товаропроизводства в соответствии с человеческими потребностями. (Правда, при социализме одновременно действовала и противоположная - стимулирующая, выравнивающая тенденция, которая, ввиду ее слабой изученности, представляется "волюнтаристской". Мы имеем в виду установку компенсационных директивных цен на некоторые группы товаров, не связанную с реальным соотношением затрат: заниженные цены на транспортные услуги, на тепло и электроэнергию, на нефтепродукты, на хлеб и пр. - с одной стороны, и завышенные цены на алкогольные напитки, табачные изделия, личные автомобили и т.п. - с другой. При этом воспроизводство в планово-убыточных предприятиях обеспечивалось соответствующим перераспределением бюджета. Поскольку плановые расчеты не могут быть проверены в реальной обстановке из-за отсутствия свободного товарозависимого рынка, такое планирование неизбежно должно было привести к накоплению случайной ошибки, то есть к экономическому кризису).

НА ЗОЛОТОЙ ВОЛНЕ

Обладают ли деньги стоимостью? Это все равно, что спрашивать, обладают ли градусы температурой. Однако эталон массы, например, обладает массой. Таким образом, деньги как способ учета стоимости сами стоимости не имеют, но деньги как средство товарного обращения - бумажные купюры, медные, серебряные или золотые монеты и т.п. обладают стоимостью - это стоимость их изготовления, транспортировки, хранения и банковского учета. (Со времен Н.Барбона(1640-1698) /"Очерки о торговле"/ в экономической науке прочно установилось мнение, что стоимость денег определяется процентной ставкой, которую банки взимают за предоставленный кредит, что мы обсудим в другой главе).

В отличие от приведенной аналогии, где номинал эталона предельно близок к его массе, стоимость денег много ниже их номинала, в чем и состоит смысл денежных знаков. Это положение в равной мере относится к любым носителям номинальной стоимости: к бумажным купюрам и металлическим монетам, изготовленным из ординарных или драгоценных металлов. Однако монета, отштампованная из чистого золота, не может быть технически защищена от подделок (то есть от незаконного изготовления из чистого золота частным лицом). Поэтому номинал золотой монеты не может слишком отличаться от цены ее производства. В этом плане золотая монета проигрывает бумажной валюте. Но с другой стороны, в качестве денег используют золото как в монетах, так и в слитках, тогда как сырье для бумажных денег - бревна использовать в виде валюты экономически нецелесообразно.

Когда перемещение золота является однонаправленным процессом, как это имеет место в случае реализации сырья золотодобывающей отрасли, тогда оно выступает как высоколиквидный товар, но не деньги. В наше время золото в слитках или в виде монет, но без объявленного номинала (крюгеррэнд ЮАР) продают как товар на международных биржах (Цюрих, Лондон и др.). Поскольку же слитковое золото не предназначено для конечного потребления (например, в технических, медицинских или ювелирных целях), оно, скорее, является промежуточным това-

ром - катализатором товарообмена, или товарными деньгами. Однако использование золотого товара в международной торговле возможно только как момент внутригосударственной реализации золота. Внутри государства *законодательным* путем для золота может быть установлена монопольная цена ("ножницы" цен продажи и скупки) в отвлечении от каких бы то ни было полезных свойств этого материала. В таком случае торговля золотом есть форма косвенного налогообложения. Напротив, в той мере, в которой золото опосредствует международный товарный рынок, возвращаясь к своему продавцу, - оно суть деньги. Так бывает, например, когда страна "А" на золото приобретает у страны "Б" средства производства, а затем с помощью этих средств создает новый товар и продает его в ту же страну "Б", *возвращая* ранее затраченное золото и т.д.

Парциальная стоимость золота, как и стоимость любого другого товара, определяется не через цену единицы товара (цену грамма или тройской унции, или кубического дециметра и пр.), но как отношение затрат на покупку в единицу времени всей массы золота к величине затрат на покупку всей массы иных товаров за тот же период. Таким образом, стоимость золота определяется уровнем его товарной приоритетности, а не трудозатратами, связанными с его добычей (когда бы оно ни было извлечено - сегодня или в далеком прошлом). Связь стоимости с трудозатратами, разумеется, существует, но не прямо детерминированная, а стохастическая, сложноопосредствованная. Это означает, что нижний уровень цен на драгоценные металлы (и драгоценные камни) может стать ниже цены производства. Уровень рентабельности золотодобычи есть функция текущей стоимости.

Любой вид товара имеет свои особенности, носящие преходящий исторический характер. Так серебро и золото в период ранней цивилизации имели утилитарное назначение - шли на украшения. Здесь драгоценные металлы лишены тех специфических свойств, которые они приобрели в процессе обслуживания экономических отношений. Сейчас же ювелирные изделия, изготовленные из золота (или из естественноприродных драгоценных камней) пользуются спросом при высоких ценах (в сравнении с ценами на бижутерию) вовсе не благодаря своим эстетическим достоинствам, но, главным образом, вследствие тезаврационной пригодности.

С увеличением натурального объема продажи какого-либо товара рыночная цена, как правило, снижается одновременно со снижением приоритетности товара. Качественный характер изменений можно выразить формулой:

$$\square \quad C = m / (P^n \cdot \exp(r \cdot P)),$$

где C - цена;

P - объем производства в натуральном измерении;

m, n и r - параметры.

С другой стороны, (вне связи с предыдущим утверждением) одновременно с увеличением масштабов производства уменьшается объем удельных трудозатрат (выраженный в человеко-часах, приходящихся на единицу продукции). При этом производство *редких* товаров (добыча драгоценных металлов и драгоценных камней) отличается та особенностью, что, начиная с определенного объема выпуска, удельные затраты труда (T) резко возрастают:

$$\square \quad T = m \cdot \exp(r \cdot P) / P^n ,$$

где m, n и r - параметры.

В этом состоит экономическое определение *редкостей* (см. **рис.14**).

Функциональное преимущество золотых денег перед другими носителями номинальной стоимости заложено не в малых объемах добычи золота (в сравнении с добычей алюминия, например) и не в аккумуляровании в монетах больших трудозатрат по добыче сырья. Особенность золота заключена в высокой "крутизне" роста дополнительных затрат труда на его добычу при "пологой" кривой прироста добытой массы. Этот фактор делает невыгодным произвольное расширение объема золотодобычи, что обеспечивает стабильность денежной системы в условии мало-подвижной экономики (см. **рис.15**).

$$T = m \cdot \exp(r \cdot t) ,$$

$$P = P_1 \cdot (1 - 1/\exp(s \cdot t)),$$

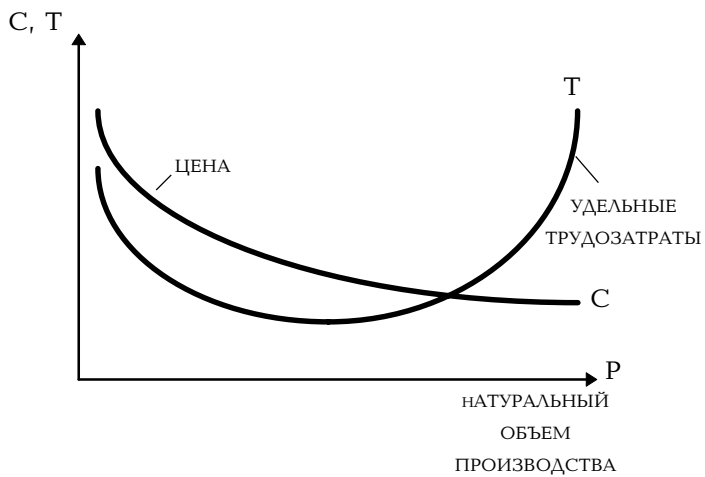


Рис.14 Соотношение цены и удельных трудозатрат при производстве редких товаров

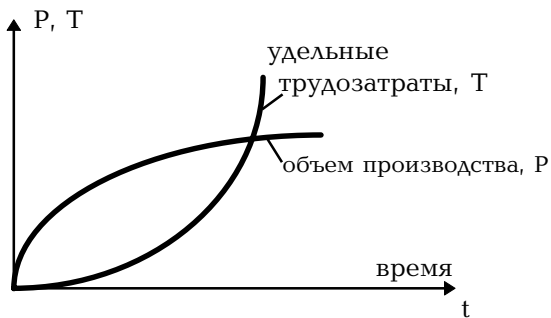


Рис.15. Соотношение трудозатрат и объемов производства

где P_1 - максимально возможный объем производства (добычи);
 m, n, r, s - параметры.

Одной из причин исключения серебра из валютного стандарта стала возможность выплавки серебра из полиметаллических руд, которые широко распространены. Это значит, что для выплавки дополнительной тонны серебра теперь достаточно вложить столько же средств, как и для выплавки предыдущей тонны, что снимает ограничение с объема его добычи.

Редкость материала - лишь одно из возможных условий использования его в качестве денежного носителя. Другое требование - бесполезность носителя номинальной стоимости. Так в древности в качестве денег использовали ракушки и пр.

Потребности в серебре бурно развивающейся электротехники оказались столь велики, что стало не целесообразным создавать мертвые запасы валютного серебра. Мировая добыча серебра лишь в 6 раз превышает добычу золота, а цена серебра в 40 раз ниже цены золота.

По аналогичной причине, имеющую широкое техническое применение платину используют как денежное средство более ограничено, чем золото. Платину добывают в количестве в 10 раз меньшем, чем золото - в соответствии с техническими потребностями. Рыночные же цены платины и золота одинаковы.

На тезаврационные цели поступает более 2/3 добытого золота (остальное идет на технические нужды). Тезаврационные запасы золота в 70-е годы 20в. составляли 4млд. долларов, а в валютных резервах золото составляет 55%.

Несмотря на все более интенсивное использование золота в технике, его главная полезность по-прежнему состоит в создании и поддержании денежной среды обращения товаров. Создание золотой среды обращения требует немалых затрат труда на разведку, добычу, хранение и перевозку золота. Условно бесполезное золото превращается в ценность для его *производителя* лишь в результате его продажи. Для оценки явления представьте себе фальшивомонетчика, расходующего на изготовление денег средства, соизмеримые с номиналом фальшивых купюр.

У неисключенного читателя должны возникнуть на сей счет следующие вопросы.

Почему золото продают, если оно столь полезно? Зачем его покупают впрок, если оно совершенно бесполезно? (Но по той же причине продают и покупают свободно конвертируемые валюты).

Для золотодобывающего государства затраты на добычу золота меньше, чем стоимость полезных товаров, которые можно приобрести на него как *внутри* страны, так и за границей. С точки зрения целесообразности создания государственного резерва в виде *абсолютно ликвидного* товара, или международных денег, добыча золота должна обходиться государству дешевле, чем его импортирование. Когда, в какой ситуации золото-товар превращается в золото-деньги? Обратим внимание на то, что посредничество в *товарообмене, товарораспределении и товароотчуждении* (что соответствует трем основным моделям рынка) может носить как *генежный* характер, когда средства обращения имеют номинативный характер (монеты, купюры), так и *не генежный* - весовой (слитковый). В чем здесь принципиальное отличие? Монета, пусть самая что ни есть полноценная, обладает большей покупательной силой, нежели "сырой металл" - в этом заключен смысл денежного опосредствования. Монеты стали чеканить в глубокой древности. Одним из первых чеканщиков золотых монет был, как известно, лидийский царь Крез (546 г. до н.э.). На особенности хождения золота в виде номинальных денежных знаков обратил внимание еще К.Маркс.

Напротив, слитковое золото в принципе не может иметь товарного покрытия на розничном рынке, равно как и танки, боевые корабли и пр. Понятное исключение составляет золото, используемое в технике, стоматологии и пр. Но на мировом рынке правит балом именно опт "сырого" золота (в слитках по 12.5кг или в монетах по эталону массы), куда оно поступает из золотодобывающих стран и от частных владельцев.

ЮАР продает золото в монетах крюгеррэнд, содержащих ровно тройскую унцию чистого золота. Паритетная цена монет (даже не имеющих номинала!) в 1.5 - 2 раза выше цены слитков, поскольку монеты особенно удобны для частной тезаврации, что, кстати, бичует трудовую теорию стоимости и тем самым отрицает товарную природу денег. С другой стороны, перманентная добыча золота, даже без изменения уровня производительности труда, снижает его покупательную способность, что также отри-

цает трудовую теорию денег. Ежегодный оборот на рынках золота в несколько раз превышает добычу. Отчасти это следствие распространения спекулятивной волны, отчасти результат кругооборота золотого резерва - то есть собственно феномен денежного обращения.

После биржевых торгов часть золота пускают в розничную торговлю по более высоким ценам. Это и есть момент превращения золота-денег в золото-товар. Не тут ли заложен механизм покрытия затрат на золотодобычу?

Локальные затраты государств, связанные с монетарным обращением золота внутри страны, трансформировались в наше время в *затраты мировой экономики*. Кажется, на первый взгляд, что добывать золото, используемое в целях международной торговли (как абсолютно ликвидный денежный резерв) накладно для мировой экономики. Но возникает попутный вопрос: а сколько не жалко потратить, для поддержания надежных и длительных экономических связей? Средства платежа по-прежнему не дешево обходятся обществу. Но столь ли велика их стоимость? Непрерывная добыча и непрерывная чеканка монет - это вид косвенного налогообложения населения страны. Затраты общественного труда для создания золотоплатежного средства имеют тот же статус, что и транспортные затраты, связанные с перемещением товаров, и военные затраты, и затраты, связанные с финансированием института правопорядка и т.п.

Если бы не легкость подделки, то соотношение между номиналом золотой монеты и себестоимостью ее производства могло быть установлено, вообще говоря, таким, чтобы обращение золота стало более выгодным для государства, нежели обращение бумажных денег. Иными словами, в указанном отношении золото может стать дешевле бумаги.

Бумажные деньги были введены в североамериканских колониях Англии в 1690г. (хотя были известны в Китае с 1286г.), то есть, как раз когда был пик золотодобычи. В 19в. удельные затраты труда по добыче золота резко снизились (!) и добыча его возросла, тогда как добыча серебра осталась на прежнем уровне. Это привело к установлению золотого монометаллизма. К началу 20в. золотая валюта утвердилась в большинстве стран мира как господствующая.

Динамика мировой добычи золота:

1800г. - 146 Т;

1900г. - 586 Т;

1969г. - 1266 Т (без СССР).

В экономической науке существует мнение (К.Маркс), что золото абстрактно, независимо от выполнения или невыполнения им посреднических функций, способно служить мерилom для оценки обмениваемых товаров... Каким образом? С самого начала нам приходится отказаться от "трудового" подхода в определении цены товара посредством сопоставления его с *массой добытого* золота. Суть в том, что золото-деньги абсолютно ликвидно, то есть всегда может быть обменено на любой товар, тогда как золото-товар (что отражает факт вложенного в его добычу труда) обменивают только на ограниченный набор товаров - именно тех, которые действительно потребляются золотодобытчиками. Известно также, что цена драгоценных металлов, предназначенных для технического использования много ниже золотовалютного паритета. Это простое соображение отмечает *реальную* возможность сопоставления цен *любых* товаров через посредство "золотого эквивалента труда". Соотношение цен на товары "А" и "В" формируется *вне зависимости* от среды товарообмена, независимо от вида денежного носителя. То есть, товары имеют имманентную субстанцию, по которой их могут сравнивать. В чем она состоит? Товары реализуются в таком соотношении цен, которое обеспечивает (в своей тенденции) *мировое* общественное воспроизводство. И эти пропорции не поддаются прямым расчетам (что, между прочим, подтвердил крах плановой системы социалистического хозяйства).

МИРОВЫЕ ДЕНЬГИ

Благородные металлы - серебро, золото в слитках (или в качестве свободно конвертируемой валюты - в монетах с указанным номиналом стоимости) выполняют функцию мировых денег вовсе *не естественным* путем, не благодаря их физико-химическим свойствам (проблема выбора носителя суть техническая, а не структурно-экономическая), но вследствие юридически установ-

ленного или закрепленного обычаями свободного хождения этих посредников торговли хотя бы в одной из торгующих стран.

Как и в случае обращения мировых *безналичных* денег, в устойчивой системе распространения мировых платежных средств каждое государство должно *изначально* иметь золотой запас, который (в непрерывной модели экономики) расходуется и восстанавливается одновременно.

Закупка третьей страной золота, в качестве долго хранимых *результатов труда* ее граждан, означает получение этой страной "естественного" международного права на свободное приобретение полезных товаров на международном рынке в будущем. Это право, как и всякая иная *потенция*, реализуемо условно. По сути, тезаврация золота подобна вкладам в сберегательный банк: пока мировая экономика функционирует без эксцессов, а вклады востребуются регулярно-ограниченно - система будет воспроизводиться.

В наше время международное хождение золота (преимущественно в слитках) происходит только через государственные казначейства или крупнейшие банки, в том числе международные банки. Однако и в этом случае ведущую роль играет внутреннее законодательство, а не "естественные" взаимоотношения сторон. Так например, в 1971 г. США в одностороннем порядке отказались от размена долларов на золото для иностранных банков, так что свыше 30000 тонн золота в централизованных резервах развитых капиталистических стран оставались *блокированными*, и официальный рынок золота не функционировал. Отметим также введение в 1970г. Международным Валютным Фондом так называемого "бумажного золота" - специальных прав заимствования (SDR). Именно резкое отставание роста золотовалютных резервов от масштабов развития международной торговли обусловили введение специальных прав заимствования - аналога жирорасчетов. Лимиты SDR распределены между странами-участницами пропорционально их квотам в МВФ. Аналогичную функцию выполняет золотой сертификат - право на получение определенного количества золота. SDR предназначались и использовались для обслуживания сальдо платежных балансов в обмен на конвертируемую валюту. По уставу, единица SDR первоначально приравнивалась одному доллару США, или 0.888671 г. золота. В 1974г. золотой паритет SDR был замечен на "валютную корзину" 16 стран-

участниц. За тем в 1975 г. следует распродажа (!) золота США через аукционы и т.д. Таким образом, функционирование золота как денег на международной арене - это отнюдь не само собой разумеющееся явление.

В 1960г. на лондонской бирже было продано 1000Т золота из запасов США для сдерживания растущей в это время цены (по \$35 за тройскую унцию). Протекционистская задача продажи вновь добытого золота состоит в стабилизации долларовой цены на золото в условиях снижения покупательной способности доллара. В 1974г. (т.е. после девальвации доллара 1971г.) цена золота составляла уже \$185 за тройскую унцию, а в 1996г. - \$350.

"Естественный" спрос на золото на мировом рынке поддерживается динамикой товарообращения. В периоды мировых экономических кризисов, сопровождающихся массовым "сбросом" золота, последнее обесценивается. Правда, ввиду все более широкого использования золота в технике, такое обесценивание носит не столь уж катастрофичный характер.

Использование золотого стандарта в валютных операциях искажает экономические отношения между странами, ставя их платежеспособность в зависимость от накопленного веками золота. Отметим, что по состоянию на 1971г. в мире было накоплено 36000Т золота, а ежегодная добыча составляет всего 1000 Т. До 1939г. валютный курс (валютный паритет) был преимущественно свободным или регулировался финансовыми средствами: фиксированным золотовалютным паритетом, валютной интервенцией и т.п. Затем последовали юридические ограничения на вывоз инвалюты, вывоз и ввоз национальной валюты. Международный валютный фонд (МВФ) потребовал от стран-членов фонда не допускать отклонений от золотого паритета более чем на 1%. Затем отказались от золотого паритета и "привязали" валюты к доллару США, регламентируя возможность 1.5% отклонения. Вслед за девальвацией доллара в декабре 1971г., США, как мы сказали, отказались обменивать находящиеся в иностранных банках доллары на золото, что означало ликвидацию "золотого стандарта" как регулирующего механизма. Долгосрочные кредиты, которые раньше подразумевали золотое покрытие, стали оплачивать бумажной валютой. Все это стало итогом увязки валютных курсов с паритетом покупательной силы валют. Для выравнивания положения еще в 1969г. девальвировали фунт стерлингов, французс-

кий франк и ревальвировали швейцарский франк, немецкую марку и нидерландский гульден. Но существует и иная причина тому, что ведущие европейские страны ...распродали большую часть золотого запаса и отказались от золотого стандарта: не выгодно беспроцентно финансировать страну, только потому, что она накопила большие запасы бесполезных драгоценностей.

ПРОБЛЕМЫ ТЕЗАВРАЦИИ

Проблема тезаврационной способности золота распадается на ряд частных вопросов.

1. Степень целесообразности тезаврации в связи с проблемой окупаемости дополнительных затрат тезавратора (страны, частного банка или физического лица) на покрытие издержек по его добыче. Большие трудозатраты, связанные с геологоразведкой, добычей и транспортировкой золота, чеканкой монет и пр. служат негативным фактором, *препятствующим* использованию золота в целях тезаврации. С другой стороны, филотезаврационные свойства золота поддерживаются его физико-химическими особенностями, которые, в сочетании с экономическими (высокая цена единицы массы и особенно высокая цена единицы объема), гарантируют минимальные удельные издержки на его хранение и транспортировку.

2. Сравнительная ценность золота как альтернативы бумажных денег. Этот фактор должен перекрыть реальные и возможные потери его владельцев, связанные с тезаврацией. "Эмиссия" золота золотодобывающими странами более стабильна и прогнозируема, меньше зависит от экономических коллизий, нежели эмиссия свободно конвертируемых валют.

Динамика частных тезавраций золота выглядит так:

1955г. - 8.8 тыс.Т;

1973г. - 23.9 тыс.Т.

Динамика покупательной способности золота в США 1913 (100%) - 1974гг.:

- внутренние оптовые цены - 444%

- официальная цена золота - 204%

- покупательная способность золота в отношении "корзины" товаров - 46%.

3. Характер изменения покупательной способности золота, в плане той доли совокупного общественного продукта (или доли другого макропоказателя мирового хозяйства), который можно приобрести на одно и то же количество золота в сравниваемые моменты времени. Как и в связи с чем изменяется со временем *доля общественного продукта или доля национального (или мирового) дохода*, или *доля национального (или мирового) богатства*, которую можно приобрести на грамм золота?

4. Необходимость государственной монополии на внутреннем розничном рынке золота как средство обеспечения и поддержания ценности и ликвидности золота на международном рынке. Вряд ли политически независимые государства положили бы в основу экономических связей бесполезный продукт, если бы его ценность не имела юридической поддержки внутри стран-контрагентов. Нечто подобную ситуацию имеем при хождении свободно конвертируемой валюты.

5. Что такое ликвидность? Это не просто возможность заплатить за любой товар "ликвидными средствами", но и стабильность соотношения золото - "корзина" товаров. Поэтому высокая ликвидность есть причина и содержание филотезаврационных свойств золотого товара.

6. Ведущим свойством золотого товара является замедленное снижение его цены (точнее - покупательной силы). Тезаврация целесообразна для стран, которые не добывают золото. Для золотодобывающих стран польза от тезаврации сомнительна, если прогнозируемые издержки золотодобычи должны снижаться со временем.

Драгоценные камни

Роль драгоценных камней в качестве резервной валюты несколько иная, нежели металлов. Естественно-природные драгоценные камни очень редко используют в технических целях. Драгоценные камни имеют индивидуальную цену. Так, алмаз весом в 10 карат стоит много дороже 10 алмазов по одному карату. По своей бесполезности камни сродни бумажным деньгам, особенно учитывая перспективу создания искусственным способом естественных минералов. Как ювелирные изделия, они теперь уступают по красоте искусственным камням. Они менее распростра-

нены, чем драгоценные металлы. Объем их добычи претерпевает меньше изменений во времени, нежели объем добычи драгоценных металлов. Текущая цена драгоценных камней, возможно, определяется конкуренцией богатых покупателей, исходя из уровня их доходов, величины прибылей и потребностей в высоко ликвидных средствах. Благодаря тому, что естественные драгоценные камни трудно подделать (они отличаются от искусственных камней естественными дефектами), при ограниченной возможности увеличить их добычу и явной бесполезности, они могут служить резервными деньгами наравне с золотом.

РАРИТЕТ

В таком же качестве используют картины знаменитых художников, антиквариат, стоимость которых ни явно, ни косвенно не связана с их себестоимостью. Их ликвидность тоже высока, благодаря чему их, как и драгоценные камни, используют в целях тезаврации. Поэтому говорят, что на картины не тратятся, но в них вкладывают деньги. Напротив, искусственный жемчуг не используют в тезаврационных целях, хотя его цена в 1000 раз превышает себестоимость. Музыкальные произведения великих композиторов, произведения великих писателей и т.п. по той же причине (то есть по причине их всеобщего распространения) могут служить лишь товаром, не превращаясь в деньги.

БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ

Бумажные деньги не обладают физическими свойствами, достойными сравнения с благородным материалом. Однако покупательная способность денег не зависит от физических свойств их носителей. Известный *акт* Р.Пиля (1844г.), принятый в целях лечения английского экономического кризиса впервые установил жесткие нормы выпуска банкнот, обеспеченных золотом. Однако это не устранило, а обострило экономический кризис, что послужило К.Марксу основанием для деления денег на истинные (золото) и фиктивные (бумажные эквиваленты). Сущность "золотой" поддержки стабильности покупательной способности бумажных денег заключается в том, что внутренние цены поддерживаются международными ценами. В отдельных случаях государства продолжают выпускать золотые монеты вместо бумажных денег.

Так, выпуск в СССР в 20-х годах 19в. золотых монет обеспечило, несмотря на разрушенную экономику, конвертабельность денежной единицы, что в свою очередь позволило привлечь в страну зарубежные инвестиции.

В наши дни бумажные деньги окончательно заменили металлические, ознаменовав тем самым монополию государства на денежные средства на внутреннем рынке в период интенсивного развития *технологического* рынка. Можно предположить, что окончательный переход на бумажные деньги был обусловлен именно последним фактором.

Итак, проблемы золотых денег в конце 20в. уже не те, что стояли перед обществом 100 - 300 лет тому назад, однако их не стало меньше.

БЕЗНАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

В экономической науке вместо понятия "безналичные деньги" обычно приняты термины: "безналичные расчеты" (жирорасчеты, платежные требования и платежные поручения, плановые платежи, векселя, чеки, переводы) и, отчасти, "ценные бумаги" (акции, облигации, векселя). С нашей точки зрения, деньги есть, прежде всего, *механизм* экономических отношений, вне зависимости от вида носителя этих отношений - будь то драгоценные металлы, банкноты или казначейские билеты, долговые обязательства или записи в банковских книгах, на магнитных дисках компьютеров и пр. Не имеет значения для определения понятия и способ перемещения денег: в кармане бизнесмена, в почтовом багаже или телеграфом по проводам и пр. Конечно, юридические права разных денежных форм могут различаться с точки зрения их функционирования и реализации потенциальных возможностей их владельцев. Уже Дж.Фуллтон(1780 - 1849) /"Регулирование денежного обращения"/ различал деньги бумажные, служащие средством обращения (поскольку они возвращаются в эмиссионный банк) и безналично-кредитные деньги - средства платежа...

Считается, что безналичные деньги возникли в 16 - 17вв. в Италии в форме взаиморасчетов (взаимозачетов) предпринимателей - так называемых жирорасчетов. Первые жиробанки открывали счета клиентам в условных счетных единицах - "банковских монетах", эквивалентных фиксированному содержанию серебра или золота. Сальдо жирорасчетов не могло быть обращено в монеты! (Тогда в Европе еще не были распространены бумажные деньги). В 18 - 19вв. жиробанки постепенно вытесняются коммерческими и эмиссионными банками. Вексель, как денежный посредник коммерческого кредита, опосредствующего отгрузку товара с последующей оплатой, стал обращаться вместо наличности уже в 17в. Векселя взаимопогашались или оплачивались наличностью. В дальнейшем, на смену коммерческому пришел банковский кредит и т.д. Взаимозачеты являются первой но не единственной сущностью безналичных денег.

Что касается акций - это средство обслуживает куплю-продажу основных фондов (постоянного капитала). Деньги, выпускаемые

государством, не вполне справляются с этой задачей, так как трудно в централизованном масштабе правильно учесть размер эмиссии под развитие производства или учесть объем изъятия денег при свертывании производства. Таким образом, акционирование есть форма бессрочного кредита с плавающей процентной ставкой, размеры которой зависят от эффективности деятельности акционерного общества и его хозяйственных намерений. Это вторая сущность безналичных денег.

Современная сущность безналичных денег ничем не обязана истории их возникновения. Суть дела в том, что наличные деньги обращаются локально - по месту жительства покупателей, в то время как товары развозят по всему миру, вообще говоря. Здесь и заложена третья сущность безналичных денег, а именно использование их для расчетов между территориально разобщенными, но технологически связанными предприятиями. Безналичные деньги покрывают расчеты (в том числе, взаимозачеты) между предприятиями и являются *правом над правом*, то есть правом выплачивать своим работникам часть находящейся на счетах суммы в виде *наличности*. Наличные деньги перемещают в пространстве, как правило, крупными суммами для покрытия регионального сальдо. (Таким, например, был механизм исполнения "кассового плана" в экономике Советского Союза). В остальном наличные деньги "привязаны" к местности, составляя момент регионального товарно-денежного оборота.

Теперь расскажем о четвертой сущности безналичных денег. Для быстрого распространения платежной волны денежная масса должна заполнить все каналы денежного обращения, то есть деньги должны быть на счетах всех предприятий *одновременно*. Это требование *избыточности* денежной массы реализуется посредством безналичных денег. Каждой товарно-технологической цепи предприятий, производящей тот или иной конечный потребительский продукт, присуща следующая закономерность. Сумма реализации потребительского товара сначала проходит полностью через предприятие *конечного* передела (P_4) и затем последовательно в убывающей прогрессии - через предыдущие в технологическом потоке предприятия: $P_3 - P_2 - P_1$ (см. **рис.16**).

На рисунке представлена непрерывная модель оборота безналичных денег (b) и трансформации их в наличные деньги (n). Смысл принципа непрерывности состоит в том, что деньги спи-

сывают со счета и поступают на счет одновременно. В этой модели часть денег, списанных с "безналичного" счета "активизируют" списание той же суммы с "кассового" счета. Наличные деньги (n) - это наймоплата, которую получают потребители-производители (ПП) регионального предприятия Π_1 и которыми они расплачиваются с региональным предприятием торговли (Тр.). Хотя все работники покупают предметы потребления, произведенные только одним предприятием Π_4 , а не продукцию своего предприятия (производящего полуфабрикат), наличные деньги через местный банк возвращаются в натуре местному предприятию, а "учетную сумму", или безналичные деньги, переводят на счет предприятия (Π_4). Поток безналичных денег, взятый за определенное время, эквивалентен известному в макроэкономике понятию "валовой продукции".

Если подсчитать потоки безналичных и наличных денег, *одновременно* проходящие через счета предприятий-товаропроизводителей и счета предприятий торговли, то получим следующую картину:

$$\begin{aligned} \Delta_b &= 4b + 3b + 2b + b = 10b, \\ \Delta_n &= 2n + 2n + 2n + 2n = 8n. \end{aligned}$$

Поскольку по условию $b = n$, вычислим разность между безналичным и наличным потоками:

$$dB = \Delta_b - \Delta_n = 10b - 8b = 2b.$$

Очевидно, чем длиннее цепь технологически связанных предприятий, тем больше разность между суммами безналичных и наличных денег, необходимых для обслуживания товаропотока.

Обратим внимание читателя на потенциальную возможность возникновения разнохарактерных коллизий в механизмах функционирования безналичных и наличных денег. Так, превращение безналичной массы в наличность в размерах, превышающих установившийся объем товарооборота, может привести к развалу денежной системы как таковой; противоположная тенденция ведет к так называемому "затовариванию" и т.п.

Квинтэссенция безналичных денег - это функция накопления.

(цепь территориально разобщенных предприятий)

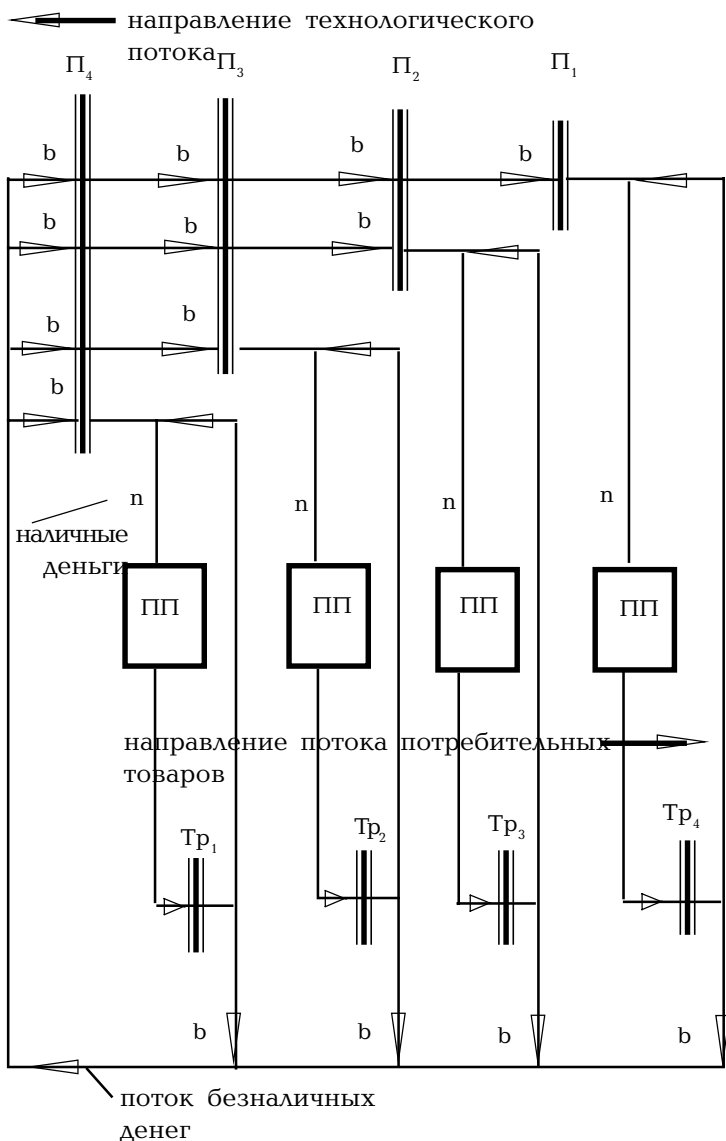


Рис.16. Модель функционирования безналичных денег

Вначале рассмотрим, как безналичные деньги обслуживают вклады населения в банк. Если бы периодически поступающие от одного и того же вкладчика деньги накапливались в банке в индивидуальном сейфе, то никаких дополнительных средств учета не потребовалось бы. Но сданные населением в сберегательный банк деньги не то что не накапливаются, но, совершая *кругооборот*, возвращаются к первовладельцу для повторного вложения. Поэтому в сберегательном банке накапливаются (во все возрастающих размерах) безналичные деньги - записи на личных счетах - без соответствующего аккумуляирования денежных купюр. Это явление обычно называют внутренним государственным долгом. Но такое название не способствует прояснению сути явления. Вообще говоря, за некоторый достаточно продолжительный срок в один банк можно вложить сумму, превышающую всю массу денег, одновременно находящихся в обращении. Методологически важно подчеркнуть, что в зависимости от избранной точки зрения на проблему, она представляется в различных образах. С одной стороны, раз деньги поступают в сберегательный банк, *минуя* рынок товаров, значит на депонированную сумму не было произведено потребительских товаров (а должно было!). В этом, по-видимому, состоит смысл "государственного долга". Но с другой стороны, если бы эти деньги поступили на рынок, то в отсутствие адекватного количества товаров, они создали бы эффект повышения цен. В то же время ясно, что размеры индивидуальных вкладов пропорциональны потребительным доходам вкладчиков (точнее, являются монотонно возрастающей функцией от доходов). Это означает, в свою очередь, что богатые вкладчики недопотребляют на большую сумму, нежели недопотребляют бедные вкладчики. Поэтому вклады в сберегательный банк - ни что иное, как механизм нивелирования доходов, подобный, быть может, взиманию подоходного налога. Как мы сказали, в вышеописанном случае безналичные деньги никуда не перемещаются, но выполняют учетную функцию, фиксируя право вкладчика на возврат депонированных сумм.

Определенная проблема возникает при попытках объяснить источник возникновения процентов, которые банк насчитывает при возврате вкладов. Широко распространено мнение, что само возникновение процентов - результат производительного использования вкладов. Ины-

ми словами, предполагается, что отчуждение сберегательным банком денег есть механизм наращивания объемов производства потребительных товаров (или, быть может, рост производства средств производства). Первое сомнение в этом должен породить парадокс, возникающий при исчислении сложных процентов. Проценты, начисляемые по вкладам, являются функцией времени, что, казалось бы, должно указывать на "преемственность" стоимостных характеристик экономики. В то же время, подсчеты, проведенные для длительных периодов, проявляют абсурдность этой точки зрения. Так например, 5% годовых, вычисленных по сложным процентам, за 30 лет составят 3556%, а за 300 лет дадут коэффициент увеличения вклада $K = 2273996$ раз, что неизмеримо больше мыслимого роста объемов производства. Таким образом, выплата процентов по вкладам есть всего лишь способ привлечения вкладчиков, не связанный с экономическим стимулированием и подобный по своему психологическому воздействию выигрышу по облигации. (Впрочем, характер *изменения* процентной ставки сам по себе может служить косвенной характеристикой состояния экономики).

Чтобы прийти к определенному выводу, не всегда следует вдаваться в сложные механизмы метаморфоз. Вместо этого логично воспользоваться принципом замкнутых систем - в нашем случае постулатом *сохранения* денежной массы. Этот постулат означает, что в отсутствие эмиссии (натуральной или кредитно-финансовой) и отсутствии тезаврации никакие иные экономические явления не способны ни уменьшить, ни увеличить денежную массу, находящуюся в обращении. Количество оборотов денег в единицу времени здесь ни при чем. Неважно также, бумажные ли это деньги, золотые, железные (в виде ферромагнитного покрытия "электронных" кредитных карточек) или безналичные. Важно лишь, чтобы любой из перечисленных носителей денег был предназначен для обращения. Ежедневно в сберегательном банке находится небольшое количество наличных денег, а именно сальдо дневного поступления и расхода. В пределах этого сальдо банк имеет возможность выплачивать проценты тем вкладчикам, которые в этот день изымают свои вклады (или изымают только начисленные проценты).

Теперь представьте себе, что Вы решили исправить "нехорошее поведение" банка и... стали накапливать в банке бумажные

купюры в натуре, а не пускать их в обращение. Для того чтобы все вкладчики смогли ими воспользоваться в неопределенном будущем, одновременно с ростом денежных вкладов должно накапливаться на складах соответствующее количество своевременно не купленных товаров, что абсурдно. Но, возможно, существует некая "целесообразная отдушина" в использовании вкладов, такая как кредитование производства дорогостоящих потребительских товаров длительного пользования (и, возможно, длительного изготовления)? Однако "кредитование" производства с длительным сроком изготовления продукции происходит путем и по мере реализации предприятием уже изготовленной продукции и вовсе не нуждается в каких-либо экономических ухищрениях. И т.п.

Таким образом, сколько бы месяцев или лет подряд вкладчик не "копил" деньги в сбербанке, они не могут накапливаться нарастающим итогом (в отличие от беспроцентных депозитов драгоценностей, за хранение которых платит сам вкладчик). Поскольку деньги в объеме не увеличиваются сами по себе, это будет все та же купюра достоинством, например, в 100 денежных единиц, совершившая большое количество оборотов без определенной экономической нагрузки. Ясно, что эти деньги изымаются из обслуживания товарного производства, а вовсе не способствуют его наращиванию.

Совершенно иной механизм функционирования безналичных денег, которые опосредствуют частнопредпринимательские вклады в кредитные банки. Начнем рассуждения с построения обобщенной модели кредитования в виде замкнутого графа (см. **рис.17**).

Здесь: А - поток вкладов;

В - поток возврата кредита. Юридически деньги возвращает лицо, которое когда-то брало ссуду, но экономически кредит возвращает действующее в данный момент предприятие (а не вновь строящееся);

М - поток кредитования;

Н - поток возврата вкладов. Вклад юридически возвращают по требованию первоначального вкладчика, но в экономическом плане эти средства предназначены не "для засола", а для нового строительства.

В каждый момент времени должно существовать равенство (баланс):



Рис.17. Обобщенная модель кредитования

$$M + N = A + B = P.$$

Кругооборот кредитных денег осуществляется в нашей модели путем реализации части потребительной продукции, произведенной на действующем предприятии, работникам производственно-строительной фирмы (поток Р). В этой модели, как мы ее понимаем, строящееся предприятие перманентно (с неким условно постоянным лагом) превращается в действующее предприятие. Безналичные деньги опосредствуют учет вкладов и их возвраты, которые переадресуются в направлении нового строительства. Кредит юридически также может быть представлен безналичной суммой, которая, однако, должна постепенно выплачиваться наличностью - для оплаты труда работников развивающего воспроизводства.

Остановимся подробнее на некоторых проблемах кредитования. Для действия кредитной системы предоставление кредита должно быть выгодно как кредитору, так и заемщику. Каким образом и за чей счет происходит *прирост* стоимости, составляющий обоюдную выгоду для заимодавца и заемщика? В чем состоит эта выгода, как ее определить и с чем сопоставить, если момент кредитования и момент возврата кредита не совпадают? Каковы экономические механизмы, способствующие возврату кредита?..

Выгода заемщика, при прочих равных условиях, очевидна: не располагая первоначальным капиталом, но лишь реализуя личные предпринимательские способности, он становится капиталистом. Но для того, чтобы заемщик смог выплачивать долг без ущерба для воспроизводственного цикла и быть при этом конкурентоспособным, он должен в течение времени использования кредита получать *сверхприбыль*, то есть прибыль, большую, чем требуется для выживания предприятия в условиях конкуренции. Кредит должен возвращаться из сверхприбыли. В противном случае предприниматель не сможет рассчитаться с заимодавцем, и его предприятие переключается в собственность банка.

Теперь рассмотрим выгоду кредитора. Пусть один предприниматель, минуя банк, кредитует другого. На сумму кредита второй предприниматель разворачивает некое производство; затем в течение более или менее продолжительного времени возвращает из части прибыли сумму кредита с дополнительным процентом.

Но в таком случае наш кредитор мог бы нанять директора и самостоятельно вложить деньги в новое производство. Тогда он стал бы собственником этого нового производства и, кроме того, смог бы распоряжаться всей прибылью, а не довольствоваться ее частью. Из этого примера ясно, что кредитование имеет смысл для кредитора в том случае, когда сумма, которую он может ссудить, меньше требуемого начального капитала. Для развертывания нового производства заемщик должен получить не одну, а, быть может, несколько ссуд от разных кредиторов. При этом каждая из сумм есть безналичные деньги - счетный итог многократно повторяющихся более мелких вкладов. Именно такую технику аккумуляирования капитала реализует кредитный банк.

Вернемся к сакраментальному вопросу. Если Вы инвестировали капитал через посредство банка, просто положив средства на банковский счет, то означает ли это, что возвращенные Вам деньги вместе с набегавшими процентами являются результатом чьей-то успешной предпринимательской деятельности? Если да, то в каком смысле? Не является ли эта величина *просто* частью разницы между множеством сумм, одновременно вкладываемых одними и изымаемых другими клиентами банка? Последнее, безусловно, возможно и имеет место. Другое дело, что для *поддержания* такой возможности экономика обязана быть на подъеме - воспроизводиться в обновленном качестве. На макроуровне факт возврата ссуды означает не изъятие ее из экономики, но передачу права распоряжения ею другому лицу. Здесь мы имеем механизм постепенной концентрации и "конкурсного" распределения средств, идущих на *поочередное* поддержание в работоспособном состоянии и развитие действующих предприятий, или на создание новых производств. Это также означает, что все вкладчики не могут одновременно вернуть вложенные ими деньги, так как для этого необходимо, чтобы все заемщики одновременно отдали свои долги. Но этих сумм у заемщиков быть не может, так как они ушли на оплату труда занятым в кредитуемом производстве работникам и т.д. (Отметим, что деньги, вложенные в развитие производства, на каждом этапе своего движения превращаются в наймоплату, а значит их используют для приобретения товаров личного пользования. Ведь иначе никакой труд невозможен)...

Еще один вопрос, который ставит теория кредитования: как сравнивать капиталы, относящиеся к разным временным периодам? Сравнить разновременные вклады можно как *доли национального дохода*, произведенного в соответствующий период. Как бы отдельный предприниматель ни старался, стремясь к развитию своего предприятия (или к увеличению дохода за счет вложения средств в другое предприятие) - он это делает на фоне множества подобных актов со стороны всех прочих предпринимателей, и поэтому результат стараний не предсказуем.

В заключение приведем соображения некоторых экономистов по вопросу кредита.

Согласно натуралистической теории кредита, известными представителями которой были А.Смит и Д.Рикардо, - кредит есть способ перераспределения существующих ценностей, а процент за кредит - это часть прибыли, полученной от производительного использования ссуженного капитала.

К.Маркс, обслуживание кредита не относил к функции денег.

Представитель капиталотворческой теории кредита Дж.Ло(нач. 18в.) считал кредит и кредитные эмиссии средством роста национального богатства.

А.Ган(1889) утверждал, что инфляционный кредит есть источник роста капиталов, средство повышения цен и предусловие нового спроса на кредит.

По мысли М.И.Туган-Барановского причина циклического развития капитализма кроется в диспропорциях между сбережениями и инвестициями. Той же концепции придерживалась в последствии кейнсианская школа...

РАЗДЕЛ 3. СПОСОБЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

РЫНОЧНЫЕ ФОРМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Представим себе распределительную карточную систему. Пусть каждый работник каждого предприятия ежемесячно получает пакет карточек: по 30 карточек - на каждый вид реализуемых экономикой товаров. На одну карточку можно приобрести фиксированное количество некоторого товара, произведенного за день. В течение месяца все товары равномерно раскупают, так что в конце месяца можно напечатать и раздать новую порцию карточек. Карточки выполняют посредническую роль на рынке товаров как их символы. Поскольку потребности разных индивидов различны в каждый момент времени, то должен возникнуть обменный рынок карточек. В зависимости от соотношения интенсивностей спроса и предложения, одну карточку вида "А" можно обменять, скажем, на три карточки вида "Б". При этом, как и раньше, все виды товаров будут равномерно распроданы (но неравномерно раскуплены), так что процесс воспроизводства не будет нарушен в пределах нашей модели. Стабильность карточной системы, как мы видим, обеспечена не запретом или ограничением на эмиссию карточек, но равномерностью распределения и реализации. При этом не имеет значения возможное ежемесячное *изменение* общего количества выдаваемых карточек.

Далее, не нарушая общности изложения, предположим, что карточки только одного определенного вида разрешено (или целесообразно) обменивать на другие. Такие карточки должны, по видимому, символизировать самый бесполезный товар на рынке - иначе их не отдавали бы. С другой стороны, это может быть самый распространенный товар - иначе их бы не покупали. При этом должен сохраниться паритет удовлетворения потребностей: никто из покупателей не должен ничего терять. Смысл *посреднических* карточек состоит в том, что после многократных обменов каждый остается при том же (первоначальном!) количестве таких карточек. Если у покупателя в начале месяца было N карто-

чек вида "Е" (которые, по нашему предположению, могут обмениваться на карточки других видов), то в конце месяца все N карточек этого вида должны к нему же вернуться для реализации, поскольку они символизируют наименее полезный потребительский товар. Так от карточного распределения мы подошли к идее денежного обращения: деньги, по идее, должны возвращаться к своим прежним владельцам. Но единая обменная карточка - это не совсем деньги, ибо сфера производства никак не ощущает через карточную систему вариабельность истинных потребностей в том или ином товаре, а значит не может на них реагировать.

Деньги, подобно химическому катализатору, остаются сами собой *до*, во время и после опосредствования ими товарного рынка. Этим деньги в принципе отличаются от посреднического товара, который имеет прямую полезность. Если покупатели (они же товаропроизводители) получают вместо карточек деньги, то это приведет к регулированию номенклатуры, качества и количества произведенных товаров - с одной стороны - и интенсивности, качества и объема труда - с другой.

Денежное обращение не необходимо для функционирования экономики, но служит ускорителем обменно-распределительных процессов! Отсюда ясна абсурдность претензий учителей социализма, открывших "преимущества" безденежной экономики.

Следует отличать сущность денег от *носителей* этой сущности. Носители известны самые разные: драгоценные металлы, бумажные купюры, медные монеты, железные (покрытые ферромагнетиком) карточки, регистрационные банковские книги, а еще морские ракушки и пр. От носителей требуется две вещи:

- невозможность (трудность, экономическая невыгодность, правовой запрет) подделки, что позволяет осуществлять строгий учет;
- бесполезность.

Посредниками в торговле могут выступать (особенно при бартерных операциях) и субстанциально полезные товары: шкуры, меха, украшения, скот, зерно... Но именно в силу имманентной полезности эти посредники рынка не являются деньгами. Золото, в частности, является деньгами настолько, насколько оно бесполезно в других отношениях.

Под рынком в общесоциальном смысле мы будем понимать общественный механизм отчуждения результатов труда от производителя и перераспределения их между членами общества, *опосредствованного* обращением неких символов памяти. При этом результаты труда будем называть *товаром* (будь то вещи или услуги), а символы памяти (будь то ракушки, банкноты, казначейские билеты, записи на банковских счетах или золотые слитки) - *деньгами*. Вещи могут стать товарами, только если появляются на свет и доставляются потребителям в ограниченных количествах и с ограниченной скоростью - в том числе посредством труда (но не потому, что в них вложен труд).

Непосредственно, то есть с точки зрения контрагентов, рынок представляется в виде информационно-конъюнктурного поля, имеющего два измерения.

Первое измерение есть процесс ознакомления покупателя с номенклатурой выброшенных на рынок товаров.

Второе измерение есть процесс обмена информацией между покупателем и продавцом, когда косвенно выясняется соотношение между издержками производства, приоритетностью товара и уровнем покупательной способности. "Добывается" эта информация посредством торга, то есть в процессе спора между покупателем и продавцом о цене товара. Защита от непаритетного доступа к информации поддерживается законами о коммерческой тайне.

С макроэкономической точки зрения рынок есть одновременно средство товарораспределения и регулирующее звено обратной связи в товарном воспроизводстве.

Рынок не является изолированным однородным экономическим явлением. Это многогранный, сложно структурированный и многосвязный процесс, в который включены все сферы хозяйства. Разделение труда, умножая его виды, создает пять основных форм рыночных отношений.

1. СОБИРАТЕЛЬНЫЙ, ИЛИ ТОВАРООБМЕННЫЙ РЫНОК

Первая форма зиждется на специализации труда - на изготовлении отдельным производителем конечного продукта отдельного вида. Субъекты производства (они же субъекты рынка, то есть

продавцы-покупатели) обменивают предметы своего производства на предметы, созданные иными товаропроизводителями. Обмен этот опосредствован деньгами, что, однако, не затушевывает обменный характер отношений. Каждый продает свой вид товара всем и взамен покупает ("собирает") необходимые виды товаров отовсюду.

2. ТОВАРОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ, ИЛИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ РЫНОК.

Вторая форма основана на технологическом разделении труда, при котором изготовление конечного продукта проходит цепь промежуточных стадий обработки. На каждой стадии, на каждом технологическом переделе, производят сырье или полуфабрикат в виде *товара*. Технологическое *разделение труда* возникло в глубокой древности, но только в буржуазном обществе оно впервые предстало в виде цепи частных товаропроизводителей. Для понимания технологической модели рынка следует представить, что каждый потребитель-производитель полностью себя обеспечивает всеми видами продуктов, за исключением того продукта, в производстве которого он косвенно участвует и который в качестве конечного товара подлежит распределению через рынок. Если в случае собирательного рынка отчуждение продукта труда происходит в момент акта купли-продажи, то в условиях товарораспределительного рынка будущий товар отчуждают от производителя уже в момент поступления сырья для обработки. Сырье и все, что из него изготовлено с самого начала не принадлежит наемным работникам. Различны и задачи двух рынков. В первом случае покупатель стремится получить полную "корзину" разнокачественных товаров, произведенных человечеством; во втором - задача состоит в *распределении* конечной продукции (например, ложек) между участниками товарно-технологической цепочки: между рудокопами, литейщиками, сталеварами, станочниками, штамповщиками ложек и т.д. Таким образом, принцип первого рынка *собирательный* или *товарообменный*, а второго - *товарораспределительный*.

3. ФИСКАЛЬНЫЙ, ИЛИ ПРИНУДИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК

Третья форма рынка связана со становлением общественно-посреднических функций в форме государственности. (Элемен-

ты государственности прослеживаются уже при формировании княжеств...). Субстратом этой формы рынка служит разделение общественного труда по принципу "человек - природа", с одной стороны, и "субъект - общество" - с другой. Этот рынок образуется путем взимания государством налогов (обложения данью и т.п.), в результате чего производители товаров выступают продавцами, а государственные служащие, армия (княжеская дружина и пр.) выступают в качестве покупателей. Фискальное разделение труда порождает представление об ирригационном насосе, отсасывающем денежные средства (или непосредственно продукты труда) от производителей с последующим перераспределением этих средств рыночным путем (или непосредственно силовыми методами) между государственными служащими, а также между неработающим контингентом. Государственный служащий платит товаропроизводителю деньги за приобретенные товары ровно в том количестве, которое необходимо последнему для уплаты государственных налогов. Таким образом, круг замыкается. В старину это были княжеские поборы: сбор дани с соплеменников во время набегов княжеской дружины. Механизмы взимания податей с рабовладельческих и помещичьих хозяйств могли быть и натуральными, и денежными, и в виде службы или услуг - в общем, весьма причудливыми. Здесь, возможно, впервые обнаруживает себя целесообразность чеканки монет из драгоценных металлов (Крез, 546г. до н.э.), которые выступают *гарантами доверия* товаропроизводителей к государству.

Следует обратить внимание на то, что массовое закрепощение крестьян происходит как раз в период становления новой государственности, именно как форма эффективной организации сбора государственных податей, которые теперь платили не разрозненные крестьянские хозяйства, но хозяйственные посредники в лице феодалов. В Китае, не знавшем еврокрепостничества, та же проблема решалась более цивилизованным путем: с помощью сборщиков налогов (реформы Шан Яна, 350г. до н.э. и Ван Мана, 1в. и пр.). Другим стимулом для формирования крепостных отношений стало барщинное производство *товарной* сельскохозяйственной продукции, что способствовало развитию городов. Крепостнические способы перераспределения продуктов производства возродились в России после Октябрьской революции (1917г.) в форме продовольственной разверстки, а затем в

более мягкой форме, как продовольственный налог. В последствии продналог был закреплен в системе колхозного строя, когда урожай бесплатно или за символическую плату непосредственно отбирало (и продолжает отбирать по сей день) государство.

В рыночных отношениях развитого буржуазного общества отпадает необходимость в столь варварских методах ведения хозяйства. На смену им пришли денежные налоги. Общегосударственные или местные бюджеты, источником которых служат налоги, выражают потенциальное право распоряжаться результатом чужого труда (например, приобретение государственными служащими сельскохозяйственных продуктов у собственников земли - фермеров и т.п. - с одной стороны, и использование фермерами услуг, предоставляемых государством, - с другой). Отметим, что в нашем случае правильнее говорить о государственной казне как таковой, а не о *бюджете* - форме планирования ее пополнения и распределения. Казна пополняется и расходует часто независимо и вопреки утвержденному бюджету. Для более полного привлечения денег населения государство пользуется ненасильственными тонко дифференцированными методами, например:

- полудобровольными (акцизными сборами, системой государственного страхования и др.);
- вполне добровольными, провокационными (лотереями, выпуском билетов государственного займа, организацией сберегательных банков и др.);
- монополизацией целого ряда услуг, предоставляемых населению;
- монопольным производством определенных товаров.

Вмешательство государства-посредника, казалось, *разрушает* логическую замкнутость рыночных отношений. Поэтому экономисты, которые отождествляет экономику только с рынком (часто даже только с капиталистическим рынком), относят "вмешательство государства в экономику" к внеэкономическим методам "регулирования экономики". Но разве экономическая система *должна* быть замкнутой во всех смыслах? Замкнутость - один из методологических принципов в экономической науке, но отнюдь не имманентное свойство объекта изучения.

Для целостного понимания фискальных механизмов, налогообложение следует рассматривать как один из моментов специфици-

ческого *непрерывного замкнутого цикла*: отчуждение денежных средств в казну - их перераспределение - приобретение на них потребительских товаров - возврат денег товаропроизводителям. В основном, отчужденные денежные средства возвращаются к товаропроизводителю через рынок в результате продажи соответствующей части потребительских товаров "бюджетному потребителю" (например, работнику оружейного завода) и т.п.

В случаях, когда налоговая система по тем или иным причинам не эффективна (не предусмотренные бюджетом экономические коллизии; задержка при возврате денег в казну; использование государством прибыли от производства товаров и услуг на побочные цели, минуя воспроизводство; перераспределение денег в пользу частных монополий и др.), используют монетарные механизмы пополнения государственной казны. В древности государство использовало - "порчу" серебряных и золотых монет, затем инфляционный выпуск бумажных купюр и т.п. Для поддержки внебюджетных предприятий (государственных или частных) при недостатке оборотных средств используют инфляционную кредитную эмиссию. Одновременно может быть использован механизм "откачки" тезаврированных населением денег, состоящий в задержке выплат "заработной платы" наемным работникам и т.д.

4. ЧАСТНОПОТРЕБИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК

Отметим и четвертую форму рынка, основанного на общественном разделении труда типа: подвластный производитель (функционер воспроизводства) - властный организатор производства (хозяйственный посредник). Этот рынок создается потребительной частью прибыли - частнопотребительными затратами предпринимателя. В неразвитой форме экономических отношений потребительный доход хозяйственного посредника может быть представлен в виде результатов рабского труда, барщинного продукта или оброка, а именно той их доли, которую собственник использует в целях личного потребления. Капиталистический частнопотребительный рынок образуется между собственниками и определенной когортой наемных работников, производящих товары для этих собственников. Богатый человек пользуется качественно иными товарами и услугами, нежели бедный. Эти товары отличны от товаров широкого потребления. (Особенно

ярко это проявилось в социалистической системе хозяйства, когда высококачественные товары вовсе не появляются на прилавках магазинов, но распределяются среди партийно-хозяйственных чиновников). Нам важно выяснить форму рыночных отношений между покупателем-капиталистом и когортой наемных работников, производящих для него *предметы роскоши*. На капиталистов как *потребителей* работает, в основном, отдельная когорта наемных работников, оказывающих высококачественные услуги или производящих потребительские товары высшего качества, улучшенных свойств, составляющие предметы роскоши и пр. - в общем, более дорогие. Капиталист-потребитель расплачивается с *роскошь-производителями* (так мы условно назовем соответствующую прослойку наемных работников) "потребительскими" деньгами. В свою очередь, роскошь-производители существуют и воспроизводятся за счет товарной массы *общего назначения*, распределяемой так или иначе между всеми членами общества. Для этого суммарная стоимость обычных потребительных товаров должна равняться суммарному потребительному доходу всех потребителей этих товаров, в число которых входят и роскошь-производители.

Построим модель функционирования *частнопотребительского рынка* в виде направленного графа (см. **рис.18**).

Составим системы равенств, отображающих работу нашей модели.

$$\left. \begin{array}{l} A + C = W \\ B + D = K \end{array} \right\} 1)$$

$$\left. \begin{array}{l} A + B = W \\ C + D = K \end{array} \right\} 2)$$

Первая система равенств очевидна для представленного графа. Она означает, что стоимость товарно-потребительской "корзины" должна равняться суммарному потребительному доходу покупателей этих товаров.

Вторая система отображает принцип производственно-товарных отношений, согласно которому стоимость произведенных потребительских товаров должна равняться суммарному потре-

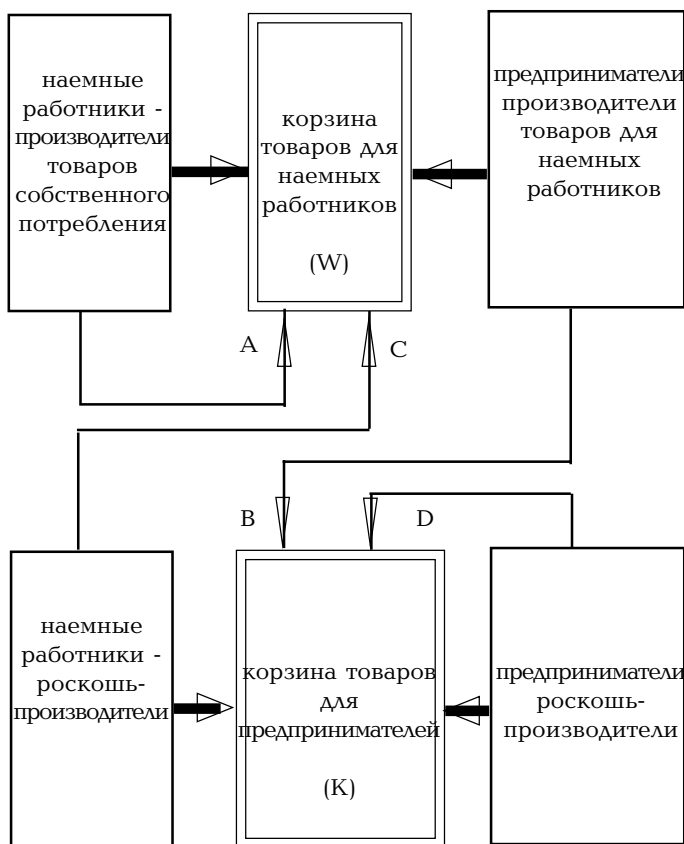


Рис.18. Модель частнопотребительного рынка

Здесь:

- A - наймоплата производителей товаров для себя;
- B - частнопотребительные затраты предпринимателей
- C - наймоплата работников, производящих товары для предпринимателей;
- D - частнопотребительные затраты для предпринимателей, производящих товары для себя;
- K - стоимость предпринимательской "корзины";
- W - стоимость потребительской "корзины" для наемных работников

бительному доходу их производителей (если, конечно, отвлечься от сонма не производящих потребителей, которые не задействованы в рассматриваемой модели).

Из двух систем с математической необходимостью следует равенство:

$$B = C,$$

то есть частнопотребительные затраты предпринимателей, производящих товары для наемных работников должны быть равны наймоплате роскошь-производителей.

В каком соотношении находятся стоимости товаров в потребительских "корзинах" наемных работников и предпринимателей? Сколь оно устойчиво и чем обеспечивается устойчивость этого соотношения? Мы можем высказаться по этой труднейшей в своей многогранности, динамичности, нелинейности и исторической конкретности проблеме только в самых общих чертах: это соотношение должно быть таким, чтобы обеспечивать воспроизводство экономических отношений. Коль скоро решения по уровню оплаты труда принимают частные собственники, то одна из тенденций состоит в сведении размера "потребительской корзины" наемных работников к физиологическому минимуму и ниже. Это действительно свойственно рабодным отношениям. Даже в наше время страшный голод в ряде экономически отсталых стран Африки соседствует с роскошью императорских дворов. Ужасные условия жизни были у рабочих раннекапиталистических стран. На относительно низком уровне (по сравнению со странами, с государствами с близким уровнем производительных сил) находились и находятся доходы работников в странах социализма и постсоциализма.

Противоположные тенденции, противодействующие ухудшению жизни функционеров воспроизводства, как нам представляется, следующие:

- техническое усложнение труда, присущее 20в., требует удовлетворения возросших потребностей наемных работников для воспроизводства рабочей силы;

- конкуренция предпринимателей на рынке квалифицированной рабочей силы способствует росту и поддержанию наймоплаты на более высоком уровне динамического равновесия. Отме-

тим, что конкуренция на рынке труда есть основное средство перераспределения доходов между предпринимателями;

- международная конкуренция производственных потенциалов торгующих стран в условиях свободного перемещения рабочей силы;

- бурный рост сферы услуг, зиждущийся отчасти на свободном (а не наемном) труде дает пример более высокой оплаты труда. На наших глазах в современных капиталистических странах возникает обширный общественный класс работников услуг.

5. УРАВНИТЕЛЬНО-КОНКУРЕНТНЫЙ РЫНОК

Вслед за разделением труда произошло *разделение собственности*. Для того чтобы капитал технологического передела стал частной собственностью, как минимум, необходимо, чтобы возник "веер" свободных в своих намерениях контрагентов - поставщиков и покупателей. Именно в этом случае определение цены на товар становится свободным, что делает предпринимателя полноценным собственником, а не служит средством централизованного *распределения стоимости* между продавцом и покупателем. (Предпосылкой свободы внутренней торговли служит свобода внешней торговли: произвольные отношения собственников, защищенные армиями торгующих сторон).

Пятая форма рынка - это рынок ценных бумаг. Она связана с перераспределением объектов собственности. Определенным образом она связана с тенденцией выравнивания норм прибыли. Субстрат этого рынка - дифференциация качества труда и производительности труда на разных предприятиях. С одной стороны уравнительный рынок связан с распределением собственности (путем продажи акций), с другой стороны, но в том же смысле, этот рынок связан с объединением собственности на средства производства (скупка акций разных предприятий одним лицом и т.п.). Институционализм рассматривает ценные бумаги как "неосязаемую собственность". Купить акцию - значит ссудить эмитенту капитал с возвратом в рассрочку и с дивидендами. Акционирование есть механизм рынка производительных сил, рынка производительного капитала.

Ниже рассмотрим модели рынков, не имеющие единой классификационной платформы (такой как разделение и умножение видов труда). Определенность таких моделей достигается методом бинарных противоположностей. Это те же формы рыночных отношений, что были описаны выше, рассмотренные под иными углами зрения.

6. Парцеллярная и коммерческая модели рынка

Парцеллярная концепция рынка базируется на представлении о *парцеллах* - самообеспечиваемых, ведущих натуральное (парцеллярное) хозяйство экономических образованиях, торгующих друг с другом "излишками" продуктов. Следствием такой концепции является возникновение проблемы количественной эквивалентности между "обмениваемыми" товарами. (Вопрос об эквивалентности между товарами разного вида, производимыми одной и той же парцеллой, мы рассматривали в канонической модели). Никаких иных связей между парцеллами нет. Отсутствует, в частности, миграция трудовых ресурсов, отсутствует зависимость между приобретаемыми и продаваемыми товарами и пр.

Коммерческая модель рынка исходит из чисто товарного (товарного и только товарного) производства. В этой модели все товаропроизводители (субъекты производственно-товарных отношений) приобретают продукты труда только через посредство рынка. Здесь становится уместным вопрос об объеме производства в целом, поскольку *все* производство носит товарный характер. Из концепции коммерческого рынка возникает следующая проблема: что и в каких пропорциях способно производить общество? Что способно повлиять на *изменение* пропорций производства? В порядке пояснения дадим обобщенный перечень "возмущений", влекущих изменения пропорций производства.

- 1) Уровень производительности труда.
- 2) Условия труда и быта.
- 3) Потребительские качества товаров, их полезность.
- 4) Условия добычи сырья (неурожаи, истощение природных богатств).
- 5) Осложнения, возникающие под воздействием окружающей среды.

6) Мода, или ступенчатые спонтанные несбалансированные сдвиги общественной потребности.

7) Конкурентно-монопольные отношения производителей. Так, переход от свободной конкуренции к монопольному производству некоего товара может сократить натуральный объем производства. В результате этого изменится *цена* товара при стабильной стоимости. Снижение себестоимости производства влечет увеличение прибыли, вкладываемой, в свою очередь, в развитие производства.

8) Распределение потребительного дохода (изменение соотношения между суммарной наймоплатой работников и суммарными частнопотребительными затратами предпринимателей) отражается на соотношении между объемами производства товаров широкого потребления и производством товаров для буржуазии.

9) Экономическая политика государства.

И так далее. Реально существует смешанная парцеллярно-коммерческая система. Наши модели суть абстракции.

7. Рынки товаров и услуг

Противопоставление вещных (телесных) товаров и бестелесного товара вида "услуг" многоаспектно и поэтому не исчерпывается парой дефиниций.

1) Предприниматели через товарный рынок предоставляют друг другу коммерческие услуги. Здесь вещный товар представляет собой разновидность услуг.

2) Функциональные услуги реализуются непосредственно, тогда как вещный товар на пути к потребителю опосредствуется сферой обращения: купцами, перекупщиками, спекулянтами, продавцами, транспортной службой, кредитными учреждениями, складским хозяйством и пр.

3) Социальные услуги - это вид деятельности, почти не требующей затрат на сторону (за сырье, полуфабрикаты и основные средства): врачи, юристы, педагоги (хотя, и здесь требуется плата за электроэнергию, амортизация диагностического оборудования, зданий и пр.). Напротив, вещный товар производят, прежде всего, из предварительно обработанного *сырья*.

4) Массовые услуги реализуются по принципу "один для многих". Это транспорт, театральное искусство, изобразительное ис-

кусство, радиовещание и пр. В противоположность им, вещный товар обеспечивает единичные потребности.

5) Служебные услуги, оказываемые государством (военные действия, деятельность разведки, работа судебно-правовых органов и пр.), требуют больших расходов, но не являются товаром. Осязаемая же продукция распределяется между отдельными людьми через рынок в виде вещных товаров.

6) Исполнительские услуги - это работа на хозяина (оплачиваемая или обязательная, неоплачиваемая; свободная или подневольная). Иными словами, это труд. Противопоставляемый им вещный товар - это результат труда.

Следующие модели рынков также не имеют единого основания деления понятий. Рыночные отношения далее рассматриваются на более сложном уровне, приближенном к уровню реальных явлений. Поэтому их нельзя считать вполне самостоятельными замкнутыми моделями, так что в подобном случае можно говорить лишь об отдельных *особенностях*. Уровень определенности понятий при их моделировании самый низкий.

8. Особенности рынка средств производства.

Рассмотрим рынок *промежуточных товаров*, которыми являются средства производства. В историческом плане буржуазные отношения начинаются тогда, когда товарораспределительный рынок выходит на первое место в сравнении с собирательным, то есть, когда средства производства становятся главным товаром. Проблема рынка промежуточных товаров состоит в эффекте взаимозачетов. Если предприятие "А" продает предприятию "Б" некий товар, относящийся к средствам производства, на определенную сумму и одновременно покупает у предприятия "Б" другой товар на эту же сумму, то остается непонятным, каким образом работники обоих предприятий получают свою наймоплату. Очевидно - не вследствие этих актов купли-продажи, но в результате изготовления потребительских товаров на выменанном оборудовании и сырье (или изготовления таких промежуточных товаров, которые *однонаправлено* поступают для изготовления потребительских товаров). Таким образом, рынок средств производства не может быть замкнутым, не может быть самостоятельным.

9. ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТОВАРНЫХ ДЕНЕГ

Рынок раритетов, например уникальных картин, представляет по сути, непрерывный взаимный обмен картин между их собственниками, *без конечных затрат денег*. Здесь, поэтому, важна не абсолютная цена картины, но разница цен, так как это замкнутый рынок. Установление статистически высокой цены на раритет - это способ создания товарного коридора, доступного только богатым. Поэтому картину можно выменять на дворец, но нельзя (точнее - не практикуется) обменять уникальные вещи на предметы широкого потребления - что есть удел бедных.

Проблемы труда и производства не имеют отношения к этому рынку.

10. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА

Поставим вопрос: может ли и в какой мере может в отсутствие надежного института мирового внешнеэкономического регулирования, существовать стабильная торговля между государствами? Торговые отношения между гражданами разных государств возможны, благодаря тому, что их собственность защищена армиями этих государств. Следует обратить внимание на то, что вне досягаемости государственной юрисдикции - на море на протяжении тысячелетий имело место противоположное (естественное) явление: пиратский разбой. Внешнеторговый паритет, свобода международной торговли обеспечиваются военным противостоянием государств. А без внешнеторгового паритета невозможен и внутриторговый паритет, то есть невозможна свобода внутренней торговли.

Международный рынок, вообще говоря, близок к парцеллярному или обменному рынку. Однако торговля между метрополией и колониями - вариант фискального рынка. Наконец, вложение капитала в другие страны в 20в., создание дочерних фирм и т.п. создает основу распределительного (технологического) международного рынка.

Следует сказать несколько слов об истории запретов на торговлю и о защитниках свободы международной торговли. На стадии возникновения капитализма, в период "первоначального накопления капитала" были сильны протекционистские тенденции. Промышленный переворот, происшедший в конце 17в., породил

фритредерство. Идеологи свободной торговли (Н.Барбон, Ф.Кенэ, П.П.Мерсье де ла Ривьер, А.Смит, Д.Рикардо) ратовали уже за отмену протекционизма. Напротив, Дж.М.Кейнс обосновывал невозможность фритредерства в современных условиях... Таким образом, идеи либерализации торговли носят волнообразный характер и присущи также текущему периоду.

Меркантилисты, начавшие экономические исследования с вопросов внешнеторгового баланса, были отчасти правы, делая акцент на международных экономических связях. Экономика стран Западной Европы 17 - 18вв. была ориентирована на ввоз серебра и золота в страну, что обеспечивало положительное сальдо внешнеторгового баланса. Повышенный интерес к металлическим деньгам можно объяснить расширяющейся потребностью в них для опосредствования растущего товарообращения не только *вне*, но и *внутри* страны, что, в свою очередь, способствовало поддержанию экономической привилегии монархического двора. В меркантилизме для нас особенно важна идея условности богатства отдельной страны, как категории, взятой в отношении богатства третьих стран - торговых контрагентов. Стоимость товаров, экспортируемых отдельной страной, имеет экономический смысл как *доля* от совокупной стоимости товаров, проданных на международном рынке за одно и то же время...

ОПИШЕМ ОСОБЕННОСТИ НЕСКОЛЬКО ВИДОВ МОДЕЛЕЙ

МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА

Первая модель - экономические отношения между государствами с замкнутыми денежными системами. Эта модель не предусматривает конвертации валют одной в другую. Пусть в стране "А" *цена* тонны железной руды равна цене 100 пар обуви, а в стране "Б" *цена* тонны железной руды равна цене 200 пар обуви. Коммерсант "К" занимается куплей-продажей международных товаров. Он покупает 1Т железной руды в стране "А", продает ее в стране "Б", за вырученные деньги покупает в стране "Б" 200 пар обуви, продает ее в стране "А", за вырученные деньги покупает в стране "А" уже 2Т руды, продает ее в стране "Б", за вырученные деньги покупает в стране "Б" уже 400 пар обуви и так далее. Так мы описали модель торговых отношений, открытую Д.Рикардо(1772-1823) и описанную им в терминах трудовой теории сто-

имости. Это еще не *товарный рынок*, опосредствованный денежным *кругооборотом*, но форма продуктообмена, поскольку национальные валюты не выходят за пределы стран-контрагентов. (Отметим, что *нерыночный* - не означает *нехозяйственный*). Казалось бы, что в результате описанных выше торговых операций наш коммерсант будет обогащаться до бесконечности. В действительности же коммерция должна привести к постепенному выравниванию в соотношении цен между товарами в обеих странах. Действительно, повышение спроса на руду в стране "А" должно повысить ее цену, а ввоз дополнительного количества обуви - снизить ее цену. Такую модель торговли следует назвать *выравнивающей, усредняющей, самозатухающей* - полный аналог теории тепловой смерти Вселенной как следствие роста энтропии системы. Следует отметить, что дополнительная закупка железной руды страной "Б" ведет к развитию в этой стране *третьей отрасли* - металлургии. Одновременно повышение спроса на обувь ведет к развитию обувной промышленности в той же стране "Б". Деньги, за которые покупают дополнительное сырье для металлургии, берутся от реализации обуви. Таким образом, развитие металлургии в стране "Б" происходит за счет развития обувной промышленности в этой же стране. Разумеется, закупка железной руды за границей должна снижать ее цену на рынке страны "Б", что в свою очередь может повлечь протекционистские (якобы не экономические) меры со стороны государства. Однако введение мер, сдерживающих импорт руды, одновременно будет означать сдерживание экспорта обуви. Напротив, повышение спроса на железную руду стимулирует горнодобывающую отрасль в стране "А", но одновременно сокращает производство обуви там же. Для реализации описанной выше потенции, высвободившиеся работники обувной промышленности страны "А" должны (прямо или опосредствованно) перейти на работу в горнодобывающую отрасль этой же страны или эмигрировать и поддержать развитие обувной отрасли в стране "Б". При наличии в стране "Б" буфера трудовых ресурсов - безработных, - они могут быть использованы для развития ее отраслей вместо иммигрантов.

Международная торговля товарами повсеместного производства (феномен, частичное объяснение которому нашел Д.Рикардо) возможна вследствие того, что подвижность "рабочей силы"

ниже подвижности товаров. Действительно, если бы часть рабочих с относительно менее производительного производства одной страны перешла бы на относительно более производительное производство другой страны, то это привело бы к уравниванию ценовых пропорций и сделало бы международную торговлю однотипными товарами ненужной.

С другой стороны, возвращаясь к нашему примеру, возможно безответное наращивание производства обуви (перепроизводство) при недопоставках железной руды, вследствие их перераспределения на внешнем рынке и т.п., что приводит к кризисным ситуациям в мировой экономике.

Вторая из наших моделей отличается от первой тем, что в качестве одного из контрагентов выступает страна "А", добывающая драгоценные металлы и экспортирующая их в качестве рядоположного товара, например, слиткового золота. Такой продуктообмен носит амбивалентный характер, поскольку страна "Б" импортирует золото не для конечного использования, надо полагать, но для пополнения казны, перепродавая драгоценный металл на внутреннем рынке по более высокой цене (то есть, используя механизм косвенного налогообложения) или для приобретения за металл зарубежные товары. Таким образом это золото вполне может вернуться в страну "А", а значит способно выполнять посредническую функцию, присущую деньгам.

Третья модель - торговые отношения между государствами с использованием единого посредника, как-то:

- высоко ликвидного и относительно бесполезного товара в виде благородных металлов в слитках;

- носителей номинальной стоимости, то есть мировых денег, или конвертируемой валюты (медных, серебряных или золотых монет, бумажных денег, банковских счетов), т.е. валюты одной страны, имеющей *юридическое* право хождения в другой стране.

ПОДЫТОЖИМ СКАЗАННОЕ

Рынок, взятый в философском плане, поддерживает две противоположные тенденции, имеющих, возможно, различную природу: уравнивание хозяйственных пропорций с одновременной их дифференциацией. Само представление о нарушении пропорций, само понятие выделения должно предполагать средний фон. Особенное - это то, что выделяется на среднем фоне. Таким образом, рынок - один из механизмов социального расслоения и социального нивелирования. Через рынок частный собственник реализует *общезначимые, демократические* средства власти - деньги. Напротив, для наемного работника, функционера воспроизводства вообще, деньги служат средством воспроизводства работника, закрепляющим его в том же социальном качестве.

Отметим попутно, что торговая прибыль не является частью предпринимательской прибыли, как это должно было бы следовать из трудовой теории стоимости. Она вовсе не является результатом дележа дохода предпринимателя с торговцем. Последнее было бы логично, если бы прибыль была синонимом вновь созданного капитала, причем созданного исключительно трудом производственных рабочих. Но прибыль есть организационно-хозяйственный момент: она не прибавляется, но *вычитается*, служа необходимым звеном в механизме поддержания хозяйственной самостоятельности коммерсанта.

Особая трудность в изучении рынка состоит в том, что в этом объекте исследования проявляется синкретизм разумных и неосознанных действий, в отличие от естественного объекта, который существует вполне независимо от человеческого сознания и воли.

ВАЛЮТНЫЕ КОЛЬЦА

Могут ли деньги иметь цену выше номинальной? На первый взгляд, абсурдна сама постановка вопроса. Сомнительным представляется, чтобы деньги имели цену как таковые, если это не товарные деньги. Но последние не являются носителями номинальной цены...

Цена вышедших из употребления денег, например объектов нумизматики, очевидно, не связана с их номиналом. Но это потому, что предметы нумизматики - имеют не большее право называться деньгами, чем забальзамированный труп называется человеком. Ведь деньги в экономическом смысле не отделимы от их функции, поддерживающей определенные экономические отношения.

Напротив, цена иностранной валюты, измеренной в национальной валюте, сильно коррелирует с номиналом. Этой корреляцией определено понятие курса валюты. Однако на национальном рынке иностранная валюта выступает в качестве товара, но не денег. Другое дело, что товар этот измеряют его номиналом, а не массой, длиной, киловатт-часами или штуками - как другие товары. Оптовую цену на иностранную валюту, как и на иные рядоположные товары, устанавливают на бирже: в нашем случае говорят о котировке валют на фондовой (или валютной) бирже.

Полезность иностранной валюты как товара носит двоякий характер:

- иностранная валюта служит для покупки товара иностранного производства, то есть для удовлетворения конечных потребностей;

- иностранная валюта выступает в роли капитала, когда ее пускают в оборот или вкладывают в иностранное предприятие для последующего извлечения прибылей.

В отличие от курса валют, совершенно иной смысл заложен в понятии *паритета валют*, паритета цен или, как принято говорить, *паритета покупательной силы* валют. В этом случае сопоставляют номиналы валют разных стран на основе их покупательных способностей на национальных рынках в отношении идентичных "корзин" товаров.

Несовпадение курса валюты с паритетом покупательной силы (что так часто и горячо обсуждают экономисты) есть результат

того, что в первом случае иностранная валюта выступает как товар, а во втором - как деньги, как рядоположный объект сравнения. Таким образом, причина несовпадения измеряемых величин кроется в несравнимости разнохарактерных понятий. Однако, если между государствами установлены тесные торговые отношения, *изменения* курса валют должны, вообще говоря, коррелировать с *изменениями* паритета покупательной силы этих валют. Но в последнем случае речь идет о корреляции тенденций, а не абсолютных величин. Г.Кассель(1866-1945) /"Мировая денежная проблема", 1922/ вообще считал, что между курсом и паритетом существует строгая причинная зависимость. Паритет покупательной силы валют есть понятие ценовое, а не стоимостное, и, таким образом, не подчинен условию замкнутости модели и, значит, не может нести объяснительную нагрузку. В отличие от паритета покупательной силы, *курс валют* устанавливаются, как функцию *паритета стоимостей* (но не цен), что, напуская туман, называют соотношением спроса и предложения!

Но бывают случаи, когда деньги имеют цену выше номинала, будучи измеренными в собственной валюте. Например, после того как 2-копеечную монету стали использовать в качестве жетонов в уличных телефонах-автоматах, потребность в них возросла против обычного. В результате 2-копеечную монету можно было купить у стихийных менял за 5 и даже за 10 копеек. Интерес к этому явлению особый. Вопрос не в том, почему тот или иной товар стоит столько, а не столько. Вопрос в том, благодаря чему вещь (в нашем случае монета) вообще становится товаром. Идея К.Маркса (как, впрочем, и большинства экономистов), состоит в том, что товаром может стать только то, что дефицитно, то что не является общедоступным, подобно воздуху. К определению дефицитности можно свести и произведенные предметы, то есть предметы, в которые вложен труд, ибо труд не может быть безмерным. Так что то, что создано трудом, во что вложен труд - дефицитно по определению. В то же время, никому еще не удалось использовать идею дефицитности товара, в качестве удовлетворительного объяснительного принципа, невзирая на многочисленные хитроумные построения. Общедоступная территория Земли, например, будучи распределен-

ная между собственниками, стала дефицитной и превратилась в товар. И т.д.

Ясно, что покупательные силы монет одного номинала (возможно, в разное время чеканившихся в разных странах), но различного золотого содержания различны, что было одной из причин возникновения профессии менялы. Меняльные конторы, что были известны уже в Древней Греции, осуществляли обмен монет различной степени "испорченности". Следует отметить, что в этом процессе товаром становится сам денежный знак как носитель номинала, а не деньги как экономическая функция.

Обычно "порчу" монет экономисты стремятся представить, как следствие *недобросовестности* властителей. Напротив, естественно-экономическая природа снижения относительной (по сравнению с величиной годового торгового оборота или по сравнению с произведенным национальным продуктом и т.п.) покупательной силы золотых и серебряных монет (а в короткие промежутки времени - снижение абсолютной покупательной силы по отношению к одной и той же корзине товаров) - фактор, вынуждающий государство "портить" деньги, - остается в тени. Действительно, сравнивая покупательную силу монет во временном срезе, взятую в отношении к произведенному национальному продукту (как основанию сравнения), приходим к выводу: чем больше изготовлено монет (а накопление золотых монет идет нарастающим итогом), тем *меньше* должна быть покупательная сила одной монеты (монеты одного и того же золотого содержания). Это происходит потому, что в нашей модели денежного обращения общему количеству произведенного (и реализованного) национального продукта *неизменно* соответствует сумма обращающихся монет, независимо от количественного значения того и других. Поэтому, если не "портить" монеты (то есть уменьшать отношение номинала к величине золотого содержания), то процесс золотодобычи и чеканки будет становиться все более убыточным.

Понятие рынка, как мы видим, не исчерпывается отношениями товар - товар и товар - деньги, но включает еще и отношение деньги - деньги. Как обмен товаров требует для своей реализации единый измеритель - деньги, так обмен денег предполагает единый измеритель - слитковое золото, валюту страны с устойчивой экономикой или синтетическую валюту типа специальных

прав заимствования (СДР). Совершенно иную роль играет единая валюта типа "евро", которая подменяет, исключает, делает ненужным обмен валют.

Здесь мы хотим обратить внимание читателя на одну хитрость, связанную с установлением золотовалютного паритета. Она состоит в том, что устанавливаемый паритет является следствием, результатом существующих курсов валют, но не наоборот. Таким образом, золотовалютный паритет не следует рассматривать, как первичный таинственно самодовлеющий фактор. Именно таким способом слитковое золото в международной торговле играет роль измерителя денег (а не измерителя товаров). По этой причине с развитием международного рынка (!) золото было вытеснено из внутреннего рынка во внешний. Для *тонкого* регулирования курсов различных валют на всех биржах мира достаточно установить золотовалютный паритет на одной или некоторых из них.

Особая заинтересованность в хождении слиткового золота на международном рынке (в сравнении с использованием конвертируемых валют) состоит в возможности распродажи этого золота на внутреннем рынке страны в целях частной тезаврации как акцизного товара (то есть пополнения государственной казны без удовлетворения действительных потребностей граждан).

Что определяет валютный курс? Для раскрытия явления необходимо, как обычно, построить непрерывную замкнутую экономическую модель. Работу модели будем, как всегда, анализировать как бы постфактум, как свершившееся событие, а не "подозревать" результат, как нечто должествующее. Речь идет о взаимодействии иностранных валют, которое мы представим в виде двух окружностей, соприкасающихся в двух точках - на валютных биржах торгующих государств и символизирующих их денежные кругообороты (см. **рис.19**).

Обмен товарами предполагает обмен валютами, происходящий по условию нашей модели на национальной бирже каждой из стран. Предположим для симметрии и определенности, что каждый покупатель "а" или "b" в равной степени пользуется всем набором товаров. В том числе каждый покупатель потребляет обмениваемые товары T_a и T_b в определенной пропорции S_a/S_b (пусть этими товарами будут яблоки и груши). Предположим, далее, что каждый из двух продуктов равнозначен для покупателя: яблоки вполне могут быть заменены грушами, только растут эти

фрукты в разных странах, разумеется, по нашему условию. Если бы покупатель "а" покупал только внутренний продукт T_a в количестве:

$$S = S_a + S_b,$$

то расходовал бы на покупку (в единицу времени) $A\%$ парциальной стоимости внутреннего денежного оборота. Часть этой стоимости, а именно:

$$A_b = A \cdot S_b / S$$

наш покупатель, однако, обменивает на иностранную валюту, покупая товар T_b . Для поддержания торгового баланса - основы замкнутой системы - эта же сумма в национальной валюте должна вернуться в страну C_a за тот же период времени.

Аналогичным образом для покупателя "b" получим:

$$B_a = B \cdot S_a / S.$$

Таким образом парциальная стоимость A_b страны C_a обменивается на парциальную стоимость B_a страны C_b . Отсюда, с учетом объемов денежных оборотов национальных валют и национальных масштабов цен, можно рассчитать курсы валют. Если же торговые отношения носят спорадический характер, условия обмена будут вполне произвольны: так дикари отдавали золотые украшения в обмен на бижутерию. В нашей модели предполагается, что структуры хозяйств обеих стран одинаковы, а различие составляют только два товара: яблоки и груши, что и составляет предмет товарообмена. При этом для достижения торгового баланса необходимо чтобы парциальные стоимости яблок и груш были одинаковы:

$$S_a = S_b.$$

Когда эти парциальные стоимости не равны, это означает, что нарушены пропорции в производстве иных товаров. Тогда все товары, что производятся в странах C_a и C_b в разных пропорциях должны стать предметом товарообмена, чтобы принцип равен-

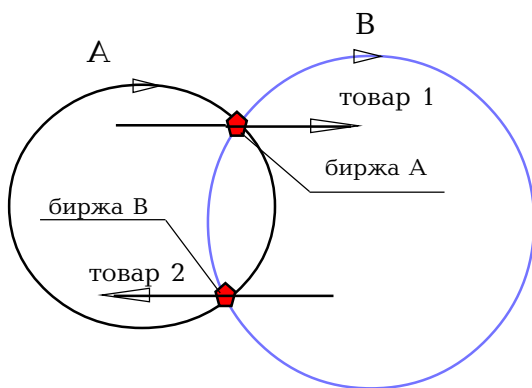


Рис.19. Взаимодействие денежного обращения двух торгующих стран

ства парциальных стоимостей при обмене сохранился. Еще одно ограничение, которое мы "забыли" упомянуть, состоит в требовании одинаковой численности населения в торгующих странах. Если этот принцип нарушен, тогда следует говорить об одинаковых *удельных* парциальных стоимостях обмениваемых товаров (то есть, приходящихся на одного покупателя).

ФОРМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Здесь мы рассмотрим формы распределения труда, обусловленные общественным воспроизводством, а именно способы распределения функционеров воспроизводства (рабов, крепостных, наемных работников) между собственниками - хозяйственными посредниками. Можно предложить следующую классификацию моделей распределения функционеров воспроизводства:

а) по отношению к предмету исследования:

1) замкнутая модель целиком обусловлена экономическими явлениями;

2) открытая модель отражает отношения между общесоциальной и экономической сферами;

б) по товарности труда:

1) рыночная модель. Здесь с особой силой проявляется асимметрия между продавцом-покупателем, с одной стороны и объектом продажи - с другой;

2) нерыночная модель:

- принудительное трудовое распределение (в том числе институт наследственности: рабовладение, крепостничество, кастовая структура в Индии и т.п.);

- свободное трудовое распределение.

Принципы классификации носят, разумеется, относительный характер. Так например, пополнение рабов за счет пленных - это *открытая форма* распределения в отношении отдельной страны и *замкнутая форма* с учетом всех воюющих сторон, взятых за достаточно длительный промежуток времени.

Перечислим сначала некоторые из возможных *причин* экономической миграции субъектов труда.

Во-первых, перемещение субъектов труда как следствие "поперечных колебаний" экономики в отношении к направлению общественного воспроизводства, например:

- поражения и победы политических доменов в войнах (обобщенное порабощение пленных);

- распад и формирование капиталистических предприятий вследствие товарной конкуренции (смена хозяина) и т.п.;

- неравномерности экономической отдачи в процессе улучшения качества труда и роста производительности (в том числе процесс урбанизации).

Во-вторых, диверсификация экономики в форме перераспределения акционерных капиталов (а отсюда и перераспределение наемных работников).

В-третьих, рост народонаселения. Здесь мы сталкиваемся с такими изобретениями цивилизации, как инвестиции и кредиты, расходуемые на поддержание процесса превращения избыточных безработных (молодежи, для которой еще не созданы средства труда) в наемных работников.

В-четвертых, перемещение работников как следствие освоения новых земель, разработки новых полезных ископаемых и пр., и пр.

ОТ РЫНКА РАБОВ К РЫНКУ НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ

Проблемы рынка труда относятся, как мы сказали, не только к наемному труду, но и к рабскому. Работоторговля процветает в тех экономических ситуациях, когда нет условий для воспроизводства функционеров воспроизводства. Для понимания явления достаточно представить себе два рабовладельческих государства, воюющих друг с другом, обращающих пленных в рабов, торгующих ими с третьими странами и т.д.

Активная работоторговля может существовать только в условиях соответствующего воспроизводства рабов. Рабы пополнялись в значительной степени за счет пленных, т.е. "произведенных и воспроизведенных" в побежденном политическом домене.

Напротив, "консервативное" рабство поддерживает "тлеющий" рынок рабов в форме обмена рабами между рабовладельцами. Немалую роль здесь играют различия в демографической динамике торгующих государств или хозяйственные различия между районами одного государства.

Древнеримский колон - это потерявший товарность раб. Именно в этом плане колонат есть объяснение и оправдание следующего за ним через 4 века средневекового крепостничества. Отметим в этой связи, что крепостничество тем (в том числе) отличается от рабовладения, что торговля крепостными - спорадическое явление, тогда как рабовладение не отделимо от работоторговли. В то же время, торговля крепостными, когда она осуществлялась в виде продажи отдельных крепостных без продажи средств труда, неотличима от работоторговли. Напротив, государственные рабы (в том

числе каторжане или советские заключенные, например) перераспределялись между объектами производства, вовсе минуя рыночную среду.

Труд рабов или крепостных как в прежние времена, так и сейчас самый дешевый (труд заключенных, строительные батальоны, дома терпимости и др.). Вообще говоря, труд может стоить дешево работодателю в двух смыслах:

- когда, при прочих равных условиях, относительно малое число работников, занято в производстве;

- когда условия быта и труда работника не требуют больших затрат на воспроизводство его трудового потенциала.

С развитием рыночных отношений более важным для развития воспроизводства стали не *низкие издержки, а высокая товарность* продукта, высокая конкурентоспособность, преодолевающая трудности реализации товара. Наемный труд, как избирательный, ликвидный, позволяет, в сравнении с архаичными отношениями труда, повысить качество и объем товарной продукции, увеличивая и поддерживая спрос на нее. Для высоко-товарного производства оказались необходимы:

- работники разнообразнейших специальностей и квалификаций;

- непрерывное изменение кадрового состава "под" изменяющиеся технологии и виды производимой продукции;

- высокая целесообразность труда, что обеспечивается свободой выбора работником своего работодателя;

Увеличение стоимости наемного труда в сравнении со стоимостью *закрепленного работника*, снижая норму прибыли, одновременно приводит к увеличению объема производства, а следовательно - к росту абсолютной величины прибыли. Институт найма позволяет *повысить ликвидность товара*, что, в сравнении с использованием закрепленных работников (рабов, крепостных), также увеличивает абсолютную величину прибыли.

Здесь мы пытаемся объяснить нецелесообразность репродуцирования рабства, с точки зрения буржуа, но мы вовсе не хотим, чтобы наш читатель вообразил, что нам удалось открыть причины общественных превращений. Так, путь отказа от крепостничества был извилист и полициклическ. Это был переход от обязательных услуг, оказываемых крепостными своему хозяину (барщинный труд, отработки, натуральный оброк и др.), оплачи-

ваемыми услугами и рентными платежами. В России ликвидация крепостничества в 1861г. с самого начала означала для крестьян выплату долга за выкуп помещичьей земли. Спустя сто лет, уже при советской власти, государство ввело систему денежной оплаты труда колхозному крестьянству. Пример другого отступления от прямолинейного пути - довольно длительное существование отношений свободного труда в период между рабовладением и феодализмом. Крестьянство - наиболее многочисленный свободный класс в античном обществе, существовавший в промежуточный период между общинно-аллодным хозяйством и рабовладением. Крепостничество вновь появилось в Европе спустя столетия после древнеримского колоната. Вообще по Западной Европе прошло несколько волн закрепощения и освобождения крестьян. Волна крепостничества имела два гребня: в 11 и 16вв.

В России подъем приходился на 16в., а освобождение - на 19 - 20вв.

В Италии, даже в 20в., отмечают испольщина и издольный колонат. Только в 1964г. был принят закон, запрещающий требовать от издольщика или колона выполнения бесплатных услуг для земельного собственника.

Чем, например, отличалось отношение труда в Англии начала 19в., так красочно описанное К.Марксом, от рабства (когда, в целях снижения издержек производства, шестилетних детей повсеместно заставляли работать по 12 - 14 часов)? Только одним - работник не был товаром. Просто, в условиях активной урбанизации избыток работников делал их дармовым сырьем для предпринимателей. (Ведь невозможно продавать воздух, когда он имеется в избытке). Но в тот же период в Англии праздно разгуливающих людей насильно рекрутировали в матросы на торговые и военные корабли. Воспроизводство "матросской силы" происходило вне сферы их деятельности, что исторически свойственно периоду работорговли.

Можно предположить, что рабовладение в США возникло и поддерживалось его капиталистическим окружением, благодаря высокой ликвидности уникальных видов сельскохозяйственной товарной продукции: сахарного тростника, хлопчатника, кофе и др. Здесь сыграли свою роль такие моменты, как:

- предельно низкая стоимость рабского труда, включая первоначальные затраты на ввоз рабочей силы из Африки;

- примитивный характер труда. Качество труда длительное время не поддавалось улучшению;
- отсутствие конкуренции между производителями (поскольку спрос превышал предложение).

Когда же относительная потребность в этих видах американской сельскохозяйственной продукции упала, усилилась конкуренция товаропроизводителей, потребовавшая повышение производительности труда, что осуществлялось за счет внедрения механизации и агрономизации. Это, в свою очередь, требовало задействовать квалифицированных работников и избавиться от "лишних людей". Военная победа Севера над Югом сыграла роль интегратора двух форм хозяйствования и стала катализатором распада рабовладельческих отношений. Разложение рабовладельческих отношений приняло затяжной характер после отмены рабства. Его следы в виде копперства (издольщины) сохранились на Юге США и по сей день. В Гватемале, Колумбии, Эквадоре и в наше время процветает феодальная издольщина, а в Боливии еще совсем недавно была разрешена продажа крестьян (вместе с фермой)...

В социалистическом обществе действовал закон об обязательном труде. Однако социалистическое государственное полукрепостное право не предусматривало торговлю работниками государственных предприятий или закрепленными колхозниками. Тунеядцев выселяли за 100км от города... (Но при социализме и средства производства не продавались, а передавались "с баланса на баланс"). Одновременно существовало принудительное трудовое распределение специалистов - выпускников высших учебных заведений. "Под занавес" в СССР даже была введена плата предприятий за приобретение "молодого специалиста" - выпускника института. Интересно, что идеи возврата к принудительному трудовому распределению специалистов будируются на Украине и в наше постсоветское время.

Между прочим, существует предубеждение, что труд наиболее интенсивен, когда человек работает на себя, а не на других. Но когда работник трудится на себя? Тогда, когда он занят в подсобном нетоварном хозяйстве. Испытывает ли он в этом случае материальное или психологическое давление со стороны других? Нет, он не имеет конкурентов в эгоизме. Если же работник производит товар, как собственник или в качестве наемного работ-

ника, он испытывает мощное давление своего заказчика, своего конкурента, своего государства или своего босса и т.п. Сама история говорит о том, что труд на других (вопреки имеющей место отрицательной тенденции) и производительнее, и качественнее, и прогрессивнее, чем работа только на себя.

В переходный период от феодализма к капитализму рынок труда пополнялся прежде всего за счет урбанизации. Урбанизация - одно из исторических явлений, связанное с технической эволюцией в сельском хозяйстве - наиболее отсталой и одновременно наиболее массовой отрасли производства, и перенесением тягот производства в промышленность. Что касается параметра массовости, ясно, что повышение производительности труда на один и тот же процент высвободит больше работников в той отрасли, где их численность больше. Можно предположить, что в условиях интенсивной урбанизации продажа крестьян городским предприятиям (вместо вольного перехода) означала бы перекачку денежных средств из города в деревню, что, по принципу отрицательной обратной связи истощало бы финансы предприятий и тем самым тормозило бы этот процесс... Известно, например, что в крепостнической России действовало посессионное право - попытка обеспечить наемными работниками из бывших крепостных городское производство - посессионные мануфактуры. Оно непосредственно предшествовало отмене крепостного права в 1861г.

Так что система капиталистического наемного труда - это всего лишь очередная волна свободного труда, а не некий венец общественного развития. Особая роль буржуазного государства, которую оно играет в свободном движении "рабочей силы", заключается в косвенном *посредничестве*, избавляющем *одних* капиталистов содержать ставших ненужными работников, а *других* капиталистов - платить за работника при приеме на работу. Имеет значение и государственное пособие по безработице, и законы, запрещающие работорговлю. Все это стало экономически осуществимым, когда колоссальное увеличение товарного рынка поддержало механизм стабильного восполнения госбюджета. Этому тезису, однако, противоречит ситуация, возникшая на заре капитализма, когда никто пособие по безработице не выплачивал. Безработица, возникла, как известно, в Великобритании (движение луддитов), а впервые, по-видимому, стал выплачивать по-

собия рабочим своего предприятия в период экономического кризиса Роберт Оуэн.

Но так ли свободен и независим наемный работник в буржуазном обществе? "Свобода выбора" для наемного работника ограничена *случайностью* рынка труда. Целенаправленный набор рабочей силы осуществляет хозяйственный посредник - предприниматель. Свобода выхода из-под найма, в свою очередь, ограничена избытком рабочей силы на рынке труда и умышленно создаваемыми "привилегиями" для работающих продолжительное время на одном и том же предприятии (на самом деле это способ дискриминации вольно определяющихся). Таким образом, наемный труд - вовсе не образец и не предел свободы и независимости.

Известно, что наемный труд существовал всегда - во всех цивилизациях. Если смотреть на вещи ретроспективно, то рабовладелец - это *монополист*, который, благодаря особому *сословному положению*, распоряжается рабочим потенциалом с наименьшими издержками, используя вместо дорогостоящих наемных работников дешевую рабскую силу. Значит, сословные привилегии, а также государственная централизация в "восточных деспотиях" (в том числе формы социалистической централизации) - это прообраз современных буржуазных монополий (частной, и государственной соответственно). Нам возражат, что-де неправомерно путать явления, присущие разным экономическим формациям. Однако у нас речь идет о вычленении принципов, единых для разных формаций. Оставаясь в плоскости логических определений, констатируем, что, не существует временной альтернативы для разных экономических укладов. Раб, колон, крепостной, наемный работник могут сосуществовать одновременно, хотя чаще всего превалирует тот или иной вид экономических отношений.

Товарность труда

Любой товар представлен потенцией его потребительских свойств и возможностью использования. Покупая воду, мы получаем возможность напиться; покупая лошадь, приобретаем возможность пользоваться лошадиной силой, а покупая человека, обретаем право его эксплуатировать. Отсюда правомерно появление термина "рабочая сила", впервые введенного К.Марксом

(хотя сама идея товарности труда в процессе его использования восходит, по-видимому, к Д.Рикардо). "Рабочая сила" определена К.Марксом как вид товара, как частная собственность, которую продает наемный работник и полезность которой состоит в том, что она приносит купившему его предпринимателю "прибавочную стоимость". Интересно, что М.И.Туган-Барановский вслед за К.Марксом признавал товарность рабочей силы ("...продавцы и покупатели рабочей силы..."), но отрицал ее способность генерировать прибавочную стоимость..., видя в рабочей силе субъект хозяйствования, а не объект эксплуатации.

Труд, взятый в социально-экономическом аспекте, имеет две формы: нетоварную и товарную. Товарность труда может рассматриваться, вообще говоря, в двух смыслах:

- как потенциальная возможность трудиться (оказывать услуги вообще). Этот товар был назван "рабочей силой";
- как итог выполненной не для себя работы (или результат оказанной услуги). Этот товар логично назвать "*отработанной энергией*".

Собственником товара-труда может быть как сам субъект труда (в отличие от рабочего скота, который не является собственником своего труда), так и иное лицо или группа лиц, или государство. Собственник труда, по определению понятия, произвольно распоряжается товаром-трудом, избирательно относится к покупателям этого товара, свободно устанавливает на него цену и использует вырученные от продажи деньги по своему усмотрению.

Подойдем к проблеме товарности труда с точки зрения *потенциальной* возможности (или невозможности) трудиться. Это, собственно говоря, свойство не самого труда, но его субъектов. Здесь "рабочая сила" выступает как качественная мера человеческих способностей. Помимо наемного работника, таким потенциалом обладают раб, крепостной и рабочий скот. Именно эти объекты собственности становятся товарами. Ни выставленный на продажу, ни эксплуатируемый раб не является собственником своего труда. Дальше возникает вопрос: если *субъектом трудового потенциала* вместо раба выступает свободный человек, то разве не является он *собственником рабочей силы*? Он действительно почувствовал бы себя собственником, когда бы предприниматель-работодатель оплатил согласие работника перейти к нему на ра-

боту. (Свободный человек сам мог продаться в рабство). Тогда с полным правом можно было бы жаждущих получить работу, назвать собственниками своего трудового потенциала. Для большей наглядности, противопоставим рабочей силе наемного работника другую потенцию труда - рабочую силу предпринимателя-одиночки или кооператора, выполняющего работу для клиентов в виде услуг. Это могут быть работы по ремонту электробытовых приборов, строительные работы с использованием материалов заказчика, частные услуги врача и т.п. Во всех подобных случаях предприниматель-одиночка действительно является собственником *своей* рабочей силы, он действительно продает ее на свободном рынке (по схеме: один ко многим) по свободно сложившимся рыночным ценам, выступая в роли контрагента, равноправного со своими клиентами-заказчиками. В этом случае субъект труда является собственником и "рабочая сила", и "отработанной энергии". Но если лекарь пользуется своего рабовладельца, если крепостной строит дом своему феодалу, если, наконец, пролетарий вытачивает деталь для своего предпринимателя, то о какой товарности их труда может идти речь? Когда "покупатель" закреплён, фиксирован, единственен, тогда товар теряет основу своего определения - варибельность выбора со стороны "продавца". Далее, если бы наемный рабочий был собственником своего труда (а только собственник может располагать товаром), то он был бы и собственником выточенной "этим трудом" детали, которую мог бы продать (или не продавать) по свободным рыночным ценам, в том числе, своему хозяину-капиталисту. На самом же деле пролетарий работает по инверсной схеме "многие к одному", получая за свои услуги, оказываемые капиталисту, некую долю *наймоплаты*, распределяемую предпринимателем между всеми работниками предприятия (ибо тот, кто управляет производством, управляет, тем самым, и распределением потребительных благ - поэтому мы называем его хозяйственным посредником). Если предприниматель-одиночка волен изменять цену своей "рабочей силы" и "отработанной энергии", в соответствии с изменением рыночной конъюнктуры, то наемные работники могут влиять на повышение наймоплаты, только объединившись в профсоюзы и устраивая забастовки, т.е., пользуясь отнюдь не рыночными методами. С другой стороны, если бы труд наемного работника вдруг стал товаром, то за капиталистом осталась бы

последняя посредническая функция: оптовая торговля произведенными товарами. Тогда все участники производства превратились бы в капиталистов, только одни стали бы более капиталистами, а другие - менее.

Рынок труда при капитализме отличен от *товарного рынка* в узком смысле: отсутствием собственника - продавца товара, отсутствием собственника - покупателя товара и отсутствием опосредствующего элемента - денег. Действительно, нанимаемый работник не является полноправным собственником личного трудового потенциала - рабочей силы, поскольку не может свободно ею распорядиться: он *вынужден* наниматься на работу. С другой стороны, капиталист-работодатель не является полноправным собственником наемного работника в смысле осуществления личной власти. Наконец, "покупатель" ничего не платит "продавцу" за акт найма. В то же время, буржуазной форме распределения труда присущи такие атрибуты рынка, как *предложение* (буфер труда) и *спрос* (буфер вакансий). Они выступают здесь в форме различий в размерах предлагаемой наймоплаты, различий в условиях будущего труда и пр. Рынок безработных можно также представить в виде *процедуры свободного и бесплатного* обмена субъектов предпринимательства своими работниками.

Таким образом, парадокс капиталистического трудораспределения состоит в следующем: раз безработного нанимают на работу, значит он может стать полезен, но, в отличие от иных полезных вещей (кроме воздуха), за него никому ничего не платят.

БУФЕРИЗАЦИЯ ТРУДА

Фундаментальную экономию традиционно интересуют не столько движение рабочей силы в целом, сколько одна из сторон этого движения - безработица. Широко известны такие концепции безработицы, как:

- мальтузианство (теория относительного избытка народонаселения);
- технологическая теория (концепция ведущей роли технического прогресса);
- кейнсианство (идея естественной ограниченности потребительского спроса. Люди, по мере роста доходов, все меньшую

голю расходуют на потребление, а большую сберегают, то есть накапливают в ущерб себе. Для ликвидации безработицы необходимы государственные инвестиции в частное производство);

- "свободное предпринимательство";
- высокий уровень заработной платы. {А.С.Пигу(1877-1959) / "Экономия благосостояния"/ полагал, что количество рабочих, занятых в производстве, находятся в обратной пропорции к уровню заработной платы};
- теория компенсации;
- рост безработицы, как следствие борьбы государства с инфляцией;
- высокая скорость морального старения актуальных профессий и пр.

Проблема безработицы трехчастна:

- с одной стороны, это условия высвобождения работников;
- с другой - механизмы образования новых вакансий (рабочих мест);
- с третьей - временные процессы, когда скорости или фазы высвобождения работников и появления новой потребности в них не совпадают между собой, что, собственно говоря, и создает буфер безработицы.

Интересно отметить, что способы образования буфера труда и буфера товаров - это не просто два взаимоподобных механизма, но две составляющие единого целого. Это единство проявляется в "естественном" формировании уровня наймоплаты, как результат столкновения двух явлений: буферизации труда и буферизации товаров.

Обычно численность безработных сопоставляют с количеством занятого населения, что называют "уровнем безработицы", тогда как по экономической сути количество безработных должно коррелировать с уровнем текучести кадров - количеством высвободившихся и вновь принятых работников в единицу времени. В общем случае годовой уровень безработицы (К) определим как отношение среднего количества безработных (Б чел.) к величине текучести кадров - количеству уволенных или принятых работников (Пчел./лет):

$$K = B / П \text{ (лет)}.$$

Таким образом, уровень безработицы имеет размерность времени и показывает, сколько потребуется лет для полного обновления буфера труда при условии, что высвободившийся работник поменяется местом с безработным. В сбалансированной экономике, когда количество высвободившихся работников равно количеству вновь принятых, размер буфера остается неизменным.

Между прочим, от определения уровня буферизации труда нетрудно перейти к объяснению феномена "полной занятости", присущего социализму. Поскольку в социалистической экономике из-за консервации товарного рынка (слабой изменчивости товарной номенклатуры) текучесть кадров много меньше, чем при капиталистической форме хозяйствования, то соответственно меньшими являются размеры буфера труда. Не особенности экономических отношений, якобы защищающие человека труда, а неразвитость товарного рынка сделала буфер труда при социализме минимальным. С другой стороны, советский социализм целенаправленно сдерживал спонтанный переход крестьян в город, одновременно организуя наборы на "стройки коммунизма", чем длительное время сглаживал "зубцы" безработицы. Одна из причин постсоциалистической безработицы, какую мы наблюдаем в настоящее время, это последствия искусственного регулирования.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ДИНАМИКА ВОСПРОИЗВОДСТВА

В стабильной буржуазной экономике высвобождение работников - это, прежде всего, результат конкуренции товаров или конкуренции издержек производства. Если один товар вытесняется другим товаром, то вся цепь производителей первого товара распадается и функционеры воспроизводства становятся безработными. Напротив, новые рабочие места возникают одновременно с возникновением производства новых конкурентоспособных товаров. Обратимся к процессу интенсивного воспроизводства с точки зрения предпринимательского интереса. Рассмотрим работу отдельного предприятия. Последовательная замена оборудования на более производительное (очередного поколения новизны) при неизменных объемах поставок сырья, а значит неизменном объеме производства продукции, вынуждает сокращать количе-

ство рабочих мест. Это сокращает издержки, связанные с оплатой труда и тем самым позволяет увеличить прибыль. Таким образом, процесс распространения каждого отдельного усовершенствования от момента его внедрения до момента товарного "насыщения" должен сопровождаться высвобождением работников из соответствующей сферы производства. Когда же большинство оборудования заменено более производительным, тогда может стать выгодным вкладывать возросшую прибыль (и возросшие амортизационные отчисления) в сферу расширения производства: закупить больше сырья, увеличить численность рабочих мест и, как цель, увеличить объем производимых товаров. При благоприятной конъюнктуре спроса это мероприятие должно увеличить прибыль или хотя бы сохранить ее на прежнем уровне. Далее, поскольку возрос спрос на средства труда и сырье, то увеличивается потребность в работниках "базовых" отраслей. На этом гипотетический цикл обновления производства завершается. Затем появляется оборудование очередного, новейшего, поколения, и процесс высвобождения старых рабочих мест и создания новых повторяется. Заметим, что мы представили лишь одну из возможных моделей буржуазного воспроизводства, не пытаюсь объяснить "одним махом" все и вся. Например, эффективность новых машин может заключаться не в экономии трудозатрат на данном производстве, а в экономии сырья, влекущем высвобождение рабочих мест совсем в другой отрасли и т.п.

Остановимся подробнее на таком факторе, влияющем на уровень занятости, как повышение производительности труда, происходящее прежде всего за счет автоматизации производства. Экономическая проблема автоматизации, как причина кадрового дисбаланса: разницы между темпом высвобождения работников и темпом роста потребности в них, - кроется, разумеется, не в технической стороне дела (хотя, только это и бросается в глаза), но в том, что в общественном процессе, рост производительности труда не может происходить одновременно и равномерно во всех отраслях. (Неравномерность свойственна любому сложному движению как таковому). Первый вопрос, который напрашивается сам собой: до какого предела автоматизация способна сократить численность наемных работников? Может быть до последнего исполнителя?

Пусть некто один-единственный трудится на всю страну или, даже, на весь мир, а остальным просто нечем заняться, и они успешно пожинают плоды, созданные трудом единственного работника. В этом предположении, как ни странно, еще нет парадокса. Правда, если события станут развиваться вышеописанным образом, то товарное воспроизводство должно уступить место продуктораспределению, например, через институт "социального обеспечения" и т.п. Однако такое направление развития имеет динамический предел, ибо порождает противоположную тенденцию. С углублением автоматизации объем необходимых для воспроизводства знаний и навыков растет, а с ним должно расти число их носителей - новых работников. Не "разделение труда" само по себе, но одновременное *умножение разновидностей труда* - вот основа прогресса. Труд становится столь разнообразен, что *не может быть освоен* одним человеком. Нельзя исключить возможности возникновения такой ситуации, когда потребность во все новых и новых специалистах, станет превышать поток безработных, генерируемый *автоматизацией*. В действительности генерация вакансий нередко опережает генерацию безработных, хотя время, необходимое для переквалификации безработных, не позволяет автоматически сокращать буфер труда .

Главное, что мы показали в этой главе - зависимость между способом распределения труда и механизмом его воспроизводства.

ВОЛНОВОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Речь пойдет о поисках такого принципа моделирования товарно-денежного обращения, который был бы подстать сложности моделируемого объекта. В основу мы кладем идею непрерывности среды (товарной и денежной), что позволяет говорить о распространении в ней волн. В этом нет авторского произвола. Образ непрерывности возникает как результат *движения* товаров или денег. Итак, непрерывность среды есть *статический* образ - рефлексия непрерывного движения. С другой стороны, мы не склонны подгонять экономические процессы под физические явления, вообще говоря. Поэтому в дальнейшем мы будем рассматривать квазинепрерывные среды, имеющие определенный экономический смысл, а также квазиволновые процессы движения товарно-денежных потоков. Построенные далее модели базируются на субстрате распределительного (технологического) рынка. При этом имеет место выраженная асимметрия движения волны. Распространение волн в такой среде есть следствие "возмущений" на том или ином технологическом переделе. Когда мы говорим о направлении распространения товарно-информационной волны, которое совпадает с направлением движения товарного потока, то имеем в виду влияние, которое оказывают изменения, прошедшие, например, в добывающей отрасли на производство и реализацию товаров на всех технологических переделах, включая выпуск конечного потребительского продукта. Распространение денежно-информационной волны в направлении, противоположном товаропотоку, означает влияние изменений, происшедших в процессе производства и реализации конечного продукта, на добывающую отрасль.

Суть волнового распространения, в отличие от перемещения вещи, для первого случая заключается в том, что воздействие флуктуаций в добывающей отрасли на производство конечного продукта произойдет много раньше, чем новый исходный продукт, пройдя через множество промежуточных товарно-технологических переделов, фактически дойдет до конечной точки. Эти изменения будут касаться уже тех товаров-полуфабрикатов, которые были произведены много раньше, чем возникла флуктуация. Возможность столь быстрого распространения флуктуации

онной волны объясняется более высокой скоростью распространения информации, а также "провидческими" способностями предпринимателей, позволяющими прогнозировать более или менее отдаленные последствия наблюдаемых флуктуаций.

Что касается второго случая, то имеется в виду движение денежной волны, вместо физического перемещения купюр, в направлении, противоположном движению товара. При этом очевидно, что работники добывающей отрасли получают наймоплату вовсе не теми купюрами, которые были выручены при реализации конечного продукта, не дожидаясь, пока деньги физически переместятся из мест продажи конечного товара в место добычи сырья. (Между прочим, концепция волновой передачи денежного импульса легко объясняет, почему правило *предоплаты* делает невозможными нормальные экономические отношения. Дело в том, что в покупке *первичного* товара - сырья участвуют вовсе не те деньги, что были выручены от продажи *конечного* товара, изготовленного из этого сырья и т.п.).

Сейчас мы описали вариант распространения волн, так сказать, с наибольшей длиной волны - "из конца в конец". Одновременно и преимущественно имеет место распространение волн с короткой длиной волны, когда флуктуация передается *последовательно* от одного товарно-технологического передела к другому, распространяясь с товарно-информационной скоростью, которая значительно превышает скорость непосредственного перемещения причинного товара - в одну сторону или торговой выручки - в противоположную сторону. Деньги и товары движутся навстречу друг другу относительно их собственников. Речь идет не только о возмущениях в конечных точках технологического потока. На каком бы технологическом переделе ни возникли возмущения, они распространяются одновременно во всех направлениях: по потоку и против потока.

Товарная и денежная волны не обособлены друг от друга. Явление может существовать лишь как единая двунаправленная волна, компоненты которой поочередно превращаются друг в друга. Волновая модель, прежде всего, позволяет объяснить ту скорость, с которой перемещаются эти компоненты рынка в товарном и денежном континуумах. Это означает, что у субъектов торговли должны постоянно быть и товары, и деньги (как налично-потребительские, так и безналично-производственные).

В противоположность с веденным нами представлением о волновых механизмах перемещения товарно-денежной массы, традиционные представления о функционировании рынка обозначим как "транспортную модель". Определим различие между *транспортной и волновой* моделями экономики на примере-аналоге. В транспортной модели поезд перемещается от станции к станции. Чтобы добраться от пункта "А" до пункта "Z" поезд должен последовательно пройти всю азбуку железнодорожных станций, длительное время находясь в пути. В этой модели каждый раз происходит потребление именно того товара, который был непосредственно перед этим произведен с учетом временного лага перевозок (см. **рис.20**).

Теперь представим себе столь длинный железнодорожный состав, что он полностью заполнил железную дорогу между станциями. Поезд не идет как обычно. В начало пути регулярно подаются по одному новому вагону. При этом происходит волнообразное смещение на один вагон почти одновременно (со скоростью распространения волны) по всей длине поезда. В волновой модели потребляют тот товар, который был произведен давным-давно, но теми темпами, которыми был произведен последний по времени товар (см. **рис.21**).

Для демонстрации связи экономических явлений построим волновую модель технологического рынка и обратим внимание на продольное распространение товарной составляющей и продольно-поперечное распространение денежной составляющей единой взаимопревращаемой товарно-денежной волны (см. **рис.22**).

На такой модели можно определить ряд параметров экономической квазиволны:

- амплитуду волны, как величину *изменения* стоимости товара или изменения мощности производства;
- частоту волны, как количество актов купли-продажи в единицу времени;
- время распространения волны (время движения импульса возмущения), как период между моментом изменения любого параметра (стоимости, объема выпуска продукции и пр.) и моментом реакции на это изменение в той или иной точке цепи;
- скорость распространения волны, как число технологических переделов, пройденных волной в единицу времени;
- фазность волны, как эффект разновременности товарных и денежных операций;



Рис.20. Транспортная модель товарного перемещения

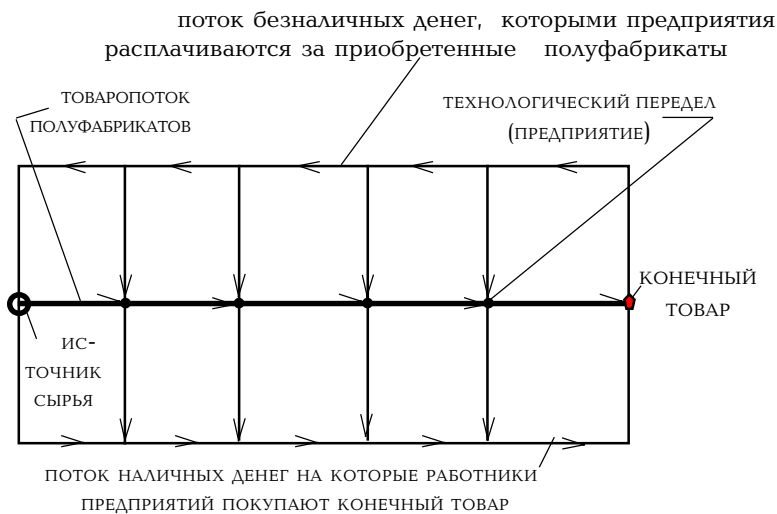
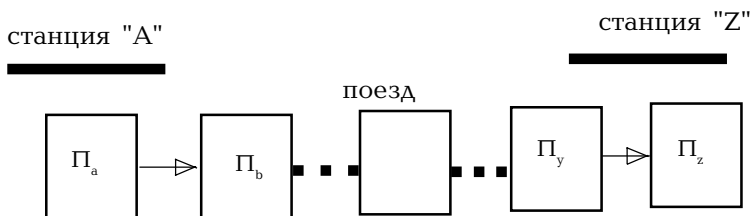


Рис.22. Волновая модель технологического рынка

- дисперсия волны, как *разность* между скоростью реализации товаров и скоростью их производства. И т.д.

Особо отметим, что товарно-денежная волна существует не только в технологической модели (когда товары и деньги сменяют друг друга на технологических переделах), но и в обменной модели рынка, точнее, в сфере товарных спекуляций, когда товар многократно меняет своего собственника. Здесь товары движутся *относительно денег*, "плывут" в океане денег, сопровождая товар от производителя до потребителя.

Итак, мы показали волновой характер товарно-денежного процесса как угол зрения, под которым товарно-денежные отношения предстают в качестве единого экономического явления.

ДИНАМИКА ТОВАРНО-ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Тема настоящей главы особенно сложна тем, что динамические явления не терпят одностороннего подхода. Любая малозаметная неучтенная ситуация способна привести к ошибочному выводу. Здесь нельзя воспользоваться методом абстрагирования с тем же успехом, который помогает исследователю статических явлений. Эта сложность амбивалентна: с одной стороны нельзя рассчитывать на исследовательский успех, пользуясь методом упрощенного моделирования явлений; с другой стороны, сложность - не основание, чтобы вообще отказаться от исследования. Мы рассмотрим лишь некоторые случайным образом подобранные особенности динамики товарно-денежного обращения, не обольщаясь возможностью выявить многогранный характер связей между экономическими процессами.

Изменчивость есть суто каузальная категория, в отличие от движения вообще. Это означает, что каждое локальное изменение рассматривается нами, как следствие естественного небаланса системы. Например, если цены начали расти, значит следует искать причину (или совокупность причин) низких цен и т.п. Характеристики изменчивости касаются одновременно всех сторон товарно-денежного обращения, как то:

- покупательной способности денег;
- массы обращающихся денег;
- товарных цен;
- структурной балансовой стоимости (соотношения размеров наймоплаты и стоимости товаров) и пр.

Определим *показатель динамики денежного обращения* как отношение разности денежных масс, исчисленных на начало и конец некоторого периода, к промежутку времени, и течение которого произошли эти изменения. В терминах математического анализа показатель динамики - это производная денежной массы по времени. Если в любой момент времени в обращении находится вполне определенное количество денег - (M), то показатель динамики определим как:

$$p = dM/dt \text{ (ден.ед./время).}$$

Тогда математическое описание особенностей денежного обращения будет иметь вид (**см. рис.23**):

$p > 0$ - инфляция;
 $p = 0$ - стабильность;
 $p < 0$ - дефляция.

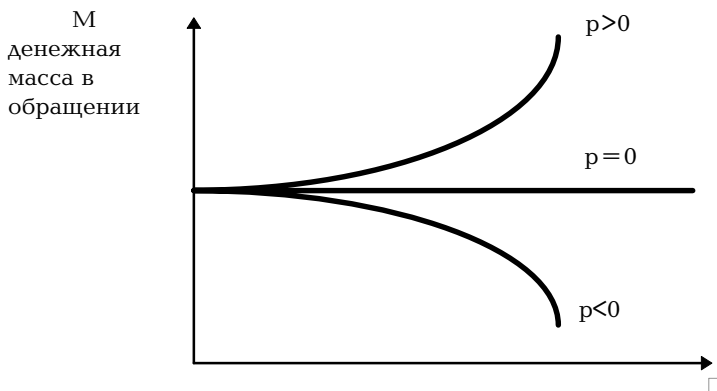


Рис.23. Изменение денежной массы в обращении

Аналогичным образом можно определить показатель изменения (номинальной) цены, показатель изменения небаланса структурной стоимости и др.:

Форм инфляции, как и точек зрения на нее, вообще говоря, бесчисленное множество. Можно отметить, например, снижение реального дохода, вследствие опережающего роста цен в сравнении с ростом наймоплаты; различие между скоростью удорожания сырья в сравнении со скоростью удорожания конечного продукта и пр... Допустимо ли говорить об избытке или недостатке денег в обращении или это чистая условность? Это имеет смысл при нарушении баланса между суммарным *доходом покупателей* и суммарной стоимостью потребительных товаров.

Сравнение *мощностей* прямой и обратной ветвей денежных потоков: *доходно-стоимостной* и *стоимостно-доходной*, - взятых в отношении друг к другу, определяет понятие *небаланса денежного потока*. Структура буржуазной экономики направленно-колебательно изменяется со временем. В те периоды, когда объем трудозатрат смещается от производства предметов потребления в сторону производства средств производства, тогда рост наймоплаты, будучи пропорциональным росту средств производства, должен опережать рост производства предметов потребления, что

и служит источником естественной инфляции. Если платежеспособный спрос растет быстрее, чем объемы производства, то механизм повышения цен, препятствуя "вымыванию" товарного буфера, позволяет распределять товары между *всеми*, не создавая очереди покупателей. Избыток денег мы понимаем, опять-таки, как *процесс*, а именно как процесс тезаврации денег при условии, что суммарная стоимость товаров ниже суммарного дохода покупателей. Такое явление особенно характерно для экономики социализма. Правда, в последнем случае ведущую роль играет не индивидуальная тезаврация, но непрерывный поток вкладов населения в сберегательный банк, что обуславливает повторное участие денег в обращении (уже без товарного покрытия). Что касается недостатка денег в обращении, то последнее означает превышение суммарной стоимости товаров над доходами покупателей. В этом случае товары накапливаются на складах, а производство останавливается и т.п. Так бывает в переходные периоды экономического кризиса.

С давних пор не перестают противопоставлять продуктивные силы общества граничным размерам его потребления /Ж.Б.Сей, Д.Рикардо, Ж.Ш.Л.Сисмонди(1773-1842)/. М.Э.Л.Вальрас(1834-1910) впервые предложил математическую зависимость между спросом и предложением. Сохраняют актуальность споры о том, какое явление первично: увеличение ли денег в обращении служит причиной роста цен (количественная теория денег) или, наоборот, изменение цен имплицитно изменение денежной массы в обращении, как думал К.Маркс. Виды динамики превращения товарно-денежной массы, которые мы рассмотрим ниже, связаны как раз с соотношением между изменениями денежной массы в обращении и динамикой цен.

Первый вид - когда фаза увеличения денежной массы в обращении *опережает и детерминирует* рост цен. Это может быть денежная эмиссия, имплицитно фаза роста цен (фазу увеличения суммарной стоимости товаров). Эмиссия, в свою очередь, может быть вызвана необходимостью покрыть дополнительные государственные затраты, скажем, на инвестирование военной промышленности или на покрытие банковской ссуды, вложенной в объекты длительного строительства и т.п.

Второй вид - *visa versa*. Здесь рост *стоимости* товаров вызывает денежную эмиссию. Рост стоимости может произойти, например, за счет роста цен при неизменном объеме выпуска (и продажи) товаров. Такая ситуация обычно возникает при увеличении трудоемкости добычи сырья или вследствие массового одновременного износа основных фондов и пр. Напротив, если цены растут в пропорции обратной к изменению объемов реализации товаров (одна из форм экономического кризиса), то суммарная стоимость товаров не изменяется, и масса обращающихся денег остается той же. В то же время широко распространено мнение, что рост цен и инфляция - синонимичные понятия. Однако цены могут возрасти, в частности, вследствие сокращения объемов производства, без какого бы то ни было изменения денежной массы в обращении. Чудо возрастания цены имеет своей причиной разновременность и непропорциональность изменения производительности труда в разных отраслях. Например, в текущем году было произведено 100 шт. кирпича и 200 бутылок, а в следующем году - те же 100 шт. кирпича и 400 бутылок. Если цена бутылки осталась прежней - значит суммарная стоимость бутылок удвоилась. Отсюда, мы утверждаем, должна увеличиться стоимость 100 кирпичей. Действительно, поскольку все бутылки должны быть проданы, то для этого должно увеличиться количество личных денег у каждого покупателя (в том числе, у производителей кирпича), а для этого должна возрасти цена товарного кирпича. Таким образом, при неизменном объеме кирпичного производства цена на кирпич должна возрасти. Мы рассмотрели вариант, когда повышение производительности труда при производстве одного товара рефлекторно повышает цены на другие товары. Сегодня, например, когда более производительным оказалось строительство из монолитного бетона, относительная стоимость кирпичного дома стала много выше в сравнении с тем периодом, когда дома строили преимущественно из кирпича... Такой поворот событий должен создать платежный дефицит, для покрытия которого потребуются денежные эмиссия. Инфляция такого рода носит общеэкономический перманентный характер.

Третий вид - когда рост денежной массы происходит в условиях ценовой стабильности или на фоне снижения цен. Здесь увеличение стоимости является результатом роста объемов произ-

водства при стабильных или сниженных ценах. Как известно, в СССР в первые годы после Великой Отечественной войны увеличение натуральных объемов производства сопровождалось обратно пропорциональным снижением цен. Таким образом сдерживался рост стоимости товаров на фоне стабилизации номинальной заработной платы.

Четвертый вид - это совпадение во времени роста денежной массы и роста цен. Здесь тесно переплетаются результаты многочисленных причин, что не позволяет сделать сколь либо определенный вывод относительно характера экономических связей.

Однако изменение номиналов товарных цен не носит само по себе какого-либо экономического содержания. Способ измерения динамики товарно-денежной массы основан на сравнении *покупательной силы* денег на оси непрерывного времени. При этом изменение покупательной силы может иметь двойственный смысл. Во-первых, покупательную силу следует понимать как долю национального продукта или долю национального дохода и т.п., которую можно приобрести за один и тот же денежный номинал в сравниваемые моменты времени. Исчисленную таким образом покупательную силу назовем относительной. Во-вторых, как обычно, можно сравнивать размеры потребительских "корзин", приобретаемых в сравниваемые моменты времени за один и тот же денежный номинал. Определенную так покупательную силу назовем абсолютной.

Вообще, явление инфляции шире процесса обесценивания денег (снижения их покупательной силы). Инфляция возможна и без такового... Денежная эмиссия, когда она является монотонной функцией от роста натурального объема производства (изменяется как бы под рост производства), должна, по логике вещей, поддерживать экономическую стабильность. Однако, по сути, даже рациональная эмиссия носит инфляционный характер, ибо покупательная сила ранее тезаврированных денег, будучи неизменной в отношении "корзины" товаров, снижается... в отношении к таким макроэкономическим показателям, как национальный доход, валовой национальный продукт, национальное богатство. Действительно, хотя цены остаются неизменными, на одну и ту же сумму теперь можно приобрести меньшую долю национального богатства, чем прежде. (Для уменьшения негативного эф-

фекта рабочему, в частности, увеличивают норму выработки при росте производительности труда, то есть "замораживают" наймоплату).

Раньше мы видели, что для устойчивости рынка необходимо, чтобы все товаропроизводители одновременно обладали определенными суммами (обычно называемыми *оборотными средствами*), размеры которых должны равняться стоимости производимых ими товаров. В этом случае по мере расходования оборотных средств на воспроизводство, они восстанавливаются за счет сумм, поступающих от реализации товаров. Инфляционный процесс, какова бы ни была его природа, есть наращивание денежной массы в обращении, которое не может происходить одновременно и повсеместно, но распространяется постепенно по более или менее извилистым, узким каналам рынка. Тем самым нарушается необходимый баланс оборотных средств: на одних предприятиях оборотные средства обновляются быстрее, в то время как на других они обесцениваются. Чем быстрее происходит инфляционный процесс, тем менее устойчивым становится процесс воспроизводства.

Наряду с эмиссией, в качестве источников, могущих подпитывать инфляцию, выступают скрытые резервы в виде тезаврированных денег, а также суммы, постоянно присутствующие в банках и кассах производственных и торговых предприятий и др. Но важно выяснить иное: что заставляет покупателя расходовать личный резервный фонд? Сокращение объема производства может первоначально происходить и без изменения общей стоимости и без роста цен. Это *первоначально* не требует дополнительных затрат со стороны покупателей, но это усиливает конкуренцию между ними, сопровождающуюся выплескиванием резервных денег. Вторичный, уже рефлекторный рост цен влечет за собой увеличение стоимости товара и требует денежной эмиссии.

Понятие инфляции относится не только к бумажной и кредитной эмиссии (инфляторный кредит), но и к хождению драгоценных металлов. Так, в середине 16в. (после открытия Америки) из Мексики и Перу в Европу стали ввозить большие количества серебра. Его добыча возросла в 100 раз, что повлекло первую "революцию цен" - 4-кратный рост товарных цен. В период "золотой

лихорадки" (начавшейся в середине 19в. разработки золотых приисков в Австралии и Калифорнии) произошла очередная "революция цен" - полуторократное увеличение товарных цен при 6-кратном росте золотодобычи. С 1900 по 1974гг. вдвое возросла мировая добыча золота (с 586Т до 1014Т); в этот же период в США покупательная способность золота упала вдвое, а оптовые товарные цены в долларах увеличились в 4.5 раза.

В конце главы для целостности изложения остановимся вкратце на явлении дефляции, не добавляя к уже известному ничего нового. Каковы причины дефляции, сопровождаемые механизмами тезаврации? Цены падают в результате конкуренции производителей в процессе роста производительности труда, происходящего без увеличения натурального объема выпуска продукции. В этой фазе активизируется процесс высвобождения работников, перемещения их в сферу услуг и т.п. С другой стороны, дефляция (чаще - дезинфляция) есть реакция государства, стремящегося по тем или иным причинам уменьшить *необходимость* инфляционной эмиссии. Арсенал дезинфляции хорошо известен в экономике:

- сокращение расходной части бюджета;
- повышение учетной ставки (сокращение спроса на кредит);
- стимулирование роста сбережений;
- повышение нормы резервного фонда частных банков;
- выпуск государственных облигаций и пр.

Мероприятия эти внутренне противоречивы, вообще говоря, ибо окольными путями могут привести к результатам, противоположным ожидаемым.

РАЗДЕЛ 4. ВОСПРОИЗВОДСТВО КАК ТАКОВОЕ

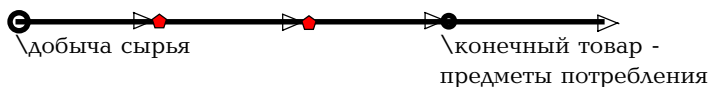
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ПОТОКИ КОНЕЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Обычно в фундаментальной экономике конечным продуктом принято считать предметы потребления, то есть такие вещи, которые не участвуют больше в технологическом процессе. При этом изготовление предметов потребления противопоставляют "начальной" фазе обобщенного производства - добыче сырья, то есть того, что не может быть потреблено непосредственно. С этих позиций стеклянную тару, например, нельзя считать конечным продуктом, ибо ее возвращают на разливные установки для многократного использования. Не являются вполне конечным продуктом одежда и бумага, ибо после износа их утилизируют, и т.п.

Вопреки сказанному, мы будем рассматривать конечный продукт в узко технологическом смысле: как элемент пары понятий "исходный материал - конечный продукт". Исходный материал - это то, что дано нам природой вещей и природой человека: сырье, необученный человек, первичная информация, исторически достижимый уровень научных знаний... Конечный продукт - то, что не требует доработки: готовое изделие, специалист и т.п. Наша задача - разложить единый воспроизводственный процесс на функциональные направления, имеющие начало и конец, каждое из которых в отдельности не способно воспроизводить само себя. Нижеприведенные модели потоков производства конечных продуктов являются скорее логическими, чем естественными. Аналитический подход, по нашему мнению, позволяет выявить необходимые элементы целостного самовоспроизводящегося процесса.

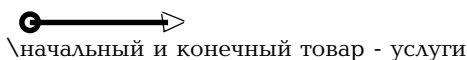
Первый поток - потребительский. Здесь производят в качестве конечного продукта потребительский товар. Начальный товарный продукт производится при соприкосновении человека с природой (добыча сырья, сельское хозяйство, рыболовство и пр.). Предмет труда имеет естественное происхождение. Каждый про-

межуточный товар на каждом технологическом переделе (каждом отдельном предприятии в нашем абстрактном потоке) направляют для последующей обработки. Конечный товар частично потребляют все работники всех участвующих в потоке предприятий, частично "обменивают" на конечные товары производственных потоков иного функционального назначения.

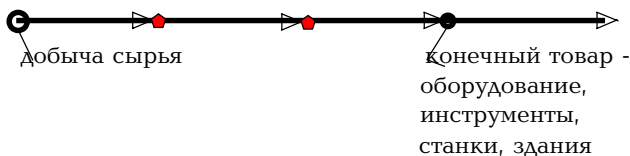


Модель потребительского потока отлична от классической схемы обобщенного производства "сырье - предметы потребления" тем, что в первой учтено не "сырье вообще", но только то сырье, из которого получают предметы потребления, без учета сырья, идущего на производство технологического оборудования, строительства цехов и пр., что составляет объект иных потоков.

Второй поток - обслуживание жизнеобеспечения. Сюда мы относим самый широкий спектр разнохарактерных услуг: медицинских, общественного питания, транспортных, театрального искусства, музыки, работы пенитенциарных органов и пр. В настоящей системе моделирования услуги отличаются от вещественных товаров тем, что здесь начальный, промежуточный и конечный продукты тождественны между собой. Это означает, что поток состоит из единичного звена. Не все из этих услуг имеют потребительский характер. Не все услуги даже являются товаром (но поддерживаются через налогово-бюджетную государственную систему).

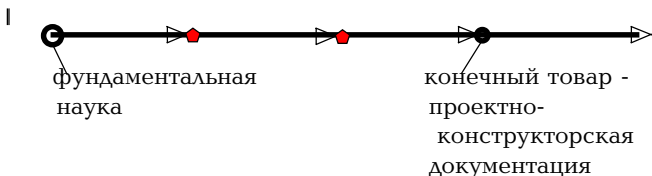


Третий поток - восстановительный. Это производство средств производства для восстановления и накопления *орудий труда* в смежных потоках. Здесь каждый промежуточный товар на каждом технологическом переделе направляют для последующей обработки и частично используют во всех предыдущих переделах.

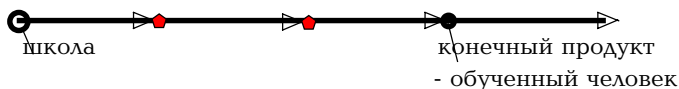


Кажется, на первый взгляд, что это просто часть первого потока. Но в первом потоке средства производства *эксплуатируют*, а в третьем - *воспроизводят*.

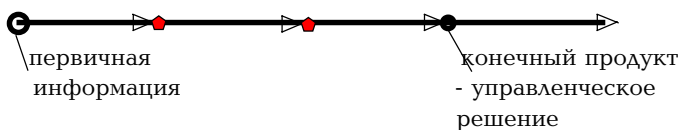
Четвертый поток работает на обновление производства. Он включает фундаментальные науки, прикладные науки и конструирование новшеств (новое оборудование, новые технологии, новые формы организации производства). Здесь конечный товар - это проектно-конструкторская или технологическая документация, или организационно-управленческие рекомендации.



Пятый поток - подготовка кадров. В качестве исходного материала выступает необученный человек, а конечным продуктом (но не всегда товаром) - обученный. Этот поток отчасти поддерживается через налогово-бюджетную государственную систему финансирования.



Шестой поток - фискальный. Это информационно-управленческая деятельность властных структур государства. Начальный продукт - это сбор первичной информации. Конечный продукт - это управленческие решения. Этот поток финансируется через налогово-бюджетную государственную систему или является частным делом.



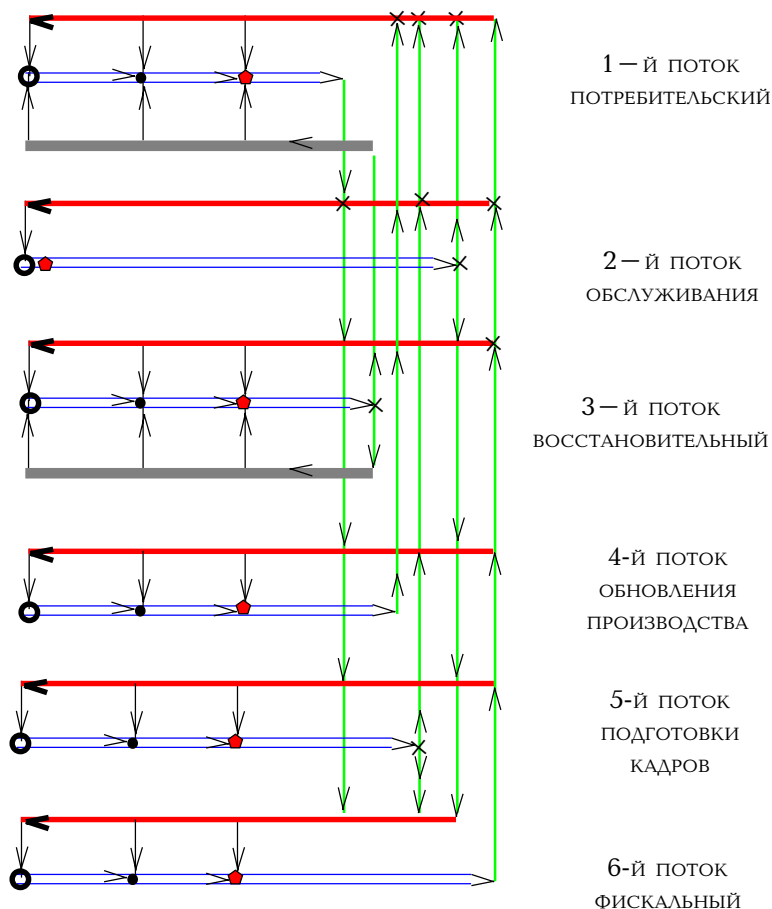
Теперь дадим развернутое представление о потоках производства конечной продукции, заострив внимание на характере межпотоковых обменов (см. рис.24).

Как видно, функциональная абстрактно-аналитическая модель, отлична от обобщенной модели воспроизводства (предложенной, в частности, К.Марксом). Из модели видно, в частности, что затраты на приобретение сырья в 1-ом потоке совсем по иным причинам отличаются от затрат на реновацию, чем это подразумевает Марксова схема кругооборота капитала. Последняя противопоставляет быстрому (сырьевому) медленный (реновационный) кругооборот капитала, не различая производственные потоки. Наша же модель выявляет *качественные* различия хозяйственного процесса: затраты на приобретение сырья для изготовления из него предметов потребления - это затраты на *свой* поток (в виде обратно направленного денежного потока); напротив, амортизационные отчисления финансируют работу иного - восстановительного потока. При этом отчисления из прибыли динамически распределяются между восстановительным и обновленческим потоками.

Может показаться, что модель функциональных потоков - всего лишь один из вариантов более или менее удачно агрегированной "отраслевой" структуры хозяйства. Но отраслевая классификация имеет практическое управленческое назначение и тем отличается от аналитической структуры. Например, угольная отрасль отображена в нашей модели не как поток и, даже, не как часть потока, но в виде источников сырья в 1-ом и 3-ем потоках; транспорт объединен у нас с театральным искусством и т.д.

Мы предложили лишь одну из возможных моделей, не всеобъемлющую и не единственную. Нельзя, например, категорически возразить против Марксовой модели:

- I - производство средств производства;
- II- производство предметов потребления.



УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ:

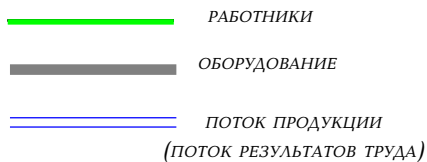


Рис.24. Потоки конечной продукции

Здесь К.Маркс настаивает на существовании причинно-временной связи в направлении движения капитала: сначала "производство средств производства", затем "производство предметов потребления". Однако с познавательной точки зрения последняя модель оказалась тупиковой, так как был выхвачен только один из *технологических срезов*, отрицающий одновременность явлений и игнорирующий, в частности, разнообразие видов рыночных отношений: обменный рынок (между потоками), распределительный рынок (между технологическими переделами одного потока) и фискальный рынок (налогово-бюджетная система).

РЕПЛИЦИРУЮЩЕЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО

Реплицирующее воспроизводство по определению направлено только на поддержание *естественно* ухудшающегося и *естественно* убывающего производства. Естественными причинами убывания являются эрозия и коррозия средств труда, ухудшение условий добычи сырья, разрушение дорог, износ транспортных средств и пр. Исторически первый вариант реплицирующего воспроизводства практически лишен новаций. Ему соответствует конечный граф отношений (см. рис.25).

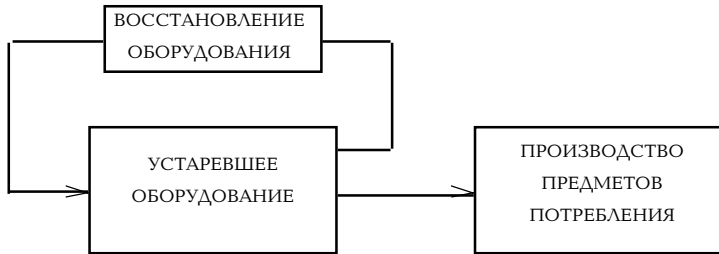


Рис.25. Концепция реплицирующего воспроизводства

Мы уже знаем, что воспроизводство орудий труда, а с ним воспроизводство средств производства в целом, осуществляется путем восстановления станочного парка как многофункционального самообновляемого ядра промышленного производства. Каков механизм его восстановления?

Пусть имеем группу многофункциональных станков, которая способна в течение года воспроизвести точно такие же станки и в том же количестве и, кроме того, выполнить определенную "внешнюю" работу - воспроизвести парк машин и специализированного оборудования (горнодобывающего, литейного, энергетического, ткацкого, сельскохозяйственного, мукомольного и пр.), которое непосредственно занято в переработке сырья или полуфабрикатов. Это свойство станочного оборудования воспроизводить орудия труда сохраняется в течение года (или иной произвольно выбранной единицы времени), хотя производительность станков к концу года снижается. Если технику не обновлять, то

на следующий год производительность перерабатывающего оборудования снизится настолько, что оно не способно будет произвести потребительные товары в объемах прошлого года, а станочный парк не способен будет воспроизвести всю технику в прежних размерах. Если производительность каждого станка снизится хоть на самую малость, скажем, на 0.1%, то и в этом случае для восстановления прежней производительности все станки необходимо заменить новыми той же производительности. Нерациональность такого способа воспроизводства заключается в том, что для поддержания производства на стабильном уровне необходимо ежегодно обновлять 100% орудий труда. Выход из логического тупика - замена не всех станков и оборудования, а только части - возможен лишь при условии, что исходная производительность заменивших технических средств будет превышать производительность существующих (вследствие внесения в их конструкцию качественных изменений), что позволит перекрыть снижение производительности не только замененных орудий труда, но и всего установленного оборудования. Это означает, что принцип стабилизации производства в качестве своего условия требует непрерывного технического развития. При этом научно-технический персонал, занятый разработкой новых конструкций станков и иного оборудования должен обладать эвристической продуктивностью, перекрывающей темпы естественного и производственно-зависимого старения установленного оборудования. Тем не менее, эти два момента никак не связаны друг с другом (природа ничем не обязана человечеству), что может служить причиной экономических кризисов - некомпенсированного упадка производства.

Поставим вопрос шире: можно ли поддерживать производство потребительной продукции на постоянном уровне, учитывая *естественный* и *производственно зависимый* износ оборудования, а также истощение источников природного богатства? Первый способ состоит в формировании технологического резерва и соответствующего резерва труда. Пока снижение производительности оборудования, вследствие его износа, компенсируется за счет увеличения его численности путем последовательного введения технологического резерва (без остановки действующего оборудования и с соответствующим увеличением численности работников) должно быть заново изготовлено 100% точно такого

же оборудования (помимо выпуска целевой продукции). После того, как технологический резерв себя исчерпает изношенное оборудование полностью и одновременно должно быть заменено точно таким же вновь созданным оборудованием. При такой схеме, создающей хронический дефицит работников (что, в основном, присуще социализму), *производственный потенциал* превышает минимально необходимый на величину производственного резерва, что не очень эффективно. Напротив, при полной загрузке оборудования (без простаивающего резерва) для поддержания статус-кво требуются, как мы говорили, иные методы, а именно: последовательная поэтапная замена изношенного оборудования усовершенствованным, более производительным. В этом случае численность работников останется неизменной, ибо они переходят от устаревшего оборудования к усовершенствованному.

Рассмотрим модель "регулятора реплицирующего воспроизводства" подробнее. Пусть имеем $n = 5$ станков, каждый исходной производительностью $P_i = 10$ условных единиц. Пусть, далее, производительность каждого станка уменьшается по "естественному" закону:

$$p(t)_i = P_i \cdot (1 - k \cdot t),$$

где $t = 1, 2, 3, \dots$ - временные периоды;

$k = 0.1$ - коэффициент пропорциональности.

Тогда в последовательные промежутки времени будем иметь регрессию производительности:

$t=0 \sim s(0) = 10 + 10 + 10 + 10 + 10 = 50$; - базовая производительность станочного парка;

$t=1 \sim s(1) = 9 + 9 + 9 + 9 + 9 = 45$;

$t=2 \sim s(2) = 8 + 8 + 8 + 8 + 8 = 40$;

$t=3 \sim s(3) = 7 + 7 + 7 + 7 + 7 = 35$;

$t=4 \sim s(4) = 6 + 6 + 6 + 6 + 6 = 30$;

$t = \dots \sim s(t) = p_1(t) + p_2(t) + p_3(t) + p_4(t) \dots$

В результате восстановления производительности машин путем их последовательной замены на усовершенствованные более производительные экземпляры, поддержим стабильность производства:

$$t=1 \sim s(1) = 9 + 9 + 9 + 9 + 14 = 50; \quad (p_1(0) = 14);$$

$$t=2 \sim s(2) = 8 + 8 + 8 + 13.4 + 12.6 = 50; \\ \text{(результат износа: } p_1(1) = 14 \cdot 0.9 = 12.6);$$

$$t=3 \sim s(3) = 7 + 7 + 12.74 + 12.06 + 11.2 = 50; \\ \text{(результат износа: } p_1(2) = 14 \cdot 0.8 = 11.2);$$

$$t=4 \sim s(4) = 6 + 12.01 + 11.47 + 10.72 + 9.8 = 50; \\ \text{(результат износа: } p_1(3) = 14 \cdot 0.7 = 9.8);$$

Итак, мы последовательно заменяли действующее оборудование более производительным, но с тенденцией убывания производительности:

$$P_1 = 14; \\ P_2 = 13.4; \\ P_3 = 12.74; \\ P_4 = 12.01...$$

Если цель - простая стабилизация производства, то каждый последующий станок, поступивший на замену устаревшему, начиная со второго, может обладать меньшей производительностью, чем предыдущий. Очевидно, что такая модель, построенная на гипотезе линейного снижения производительности орудий труда, хотя и работоспособна, но практически абсурдна. Наоборот, при вводе в действие станков неубывающей производительности (например, всегда $P_i = 14$) часть старых станков будет в конце концов, снята с эксплуатации без восстановления рабочего места, так что после ряда циклов весь станочный парк должен вырождаться в один станок. Что касается работников, то, согласно модели, мы, в конечном итоге, должны прийти к сокращению их числа вплоть до одного человека. Однако это не обязательно: на-

чиная с того момента, когда при установке одного нового станка следует снимать уже не один, а два старых станка (общая паспортная производительность которых ниже производительности нового), то этот новый станок может быть устроен так, что потребует для своего обслуживания не одного, а, скажем, двух работников. Таким образом, не исключено, что с течением времени один станок будет справляться с той работой, которую раньше выполняли 100 станков, но при этом потребует обслуживания тех же 100 работников. Но тогда мы вернемся к модели 100% восстановления оборудования, разве что оно примет вид одного станка, что не принципиально...

В любом случае процесс поддержки производительности оборудования носит специфически регуляторный характер, то есть к заданной величине мы можем лишь приближаться через неизбежные отклонения в одну или в обе стороны, то есть динамика реплицирующего воспроизводства имеет вид горизонтальной пилы (см. рис.26).

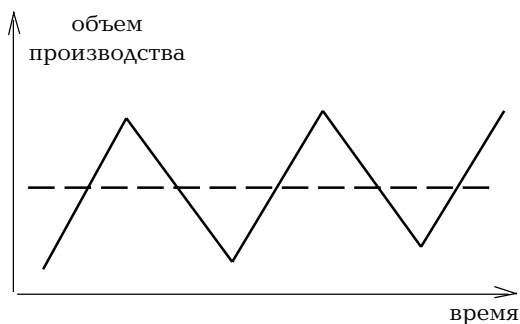


Рис.26. Динамика реплицирующего воспроизводства

Очевидно, что задача поддержания производства на одном и том же уровне, что мы назвали *реплицирующим* воспроизводством, при неизменной численности работников может быть решена только за счет технического совершенствования, что само по себе является динамической составляющей - моментом иного способа воспроизводства - *развивающего*. Отметим, что реплицирующее воспроизводство не является суто технической задачей и не ограничивается проблемой замены средств труда. Точно также должно обстоять дело с воспроизводством сырья для:

- полного восстановления горнодобывающего и сталелитейного оборудования;
- полного восстановления станочного парка машиностроения;
- полного восстановления оборудования, используемого при производстве предметов индивидуального потребления.

Еще более общая проблема затрагивает связь между воспроизводством *субъекта хозяйственной деятельности* и способом хозяйственного воспроизводства: пока человек расходует запасы пищи, изнашивает свою одежду, пока не разрушилось его жилище, не заржавела домашняя утварь и пр. - этого времени должно быть достаточно, чтобы иметь возможность все это восстановить. Во всех случаях время восстановления не должно превышать времени износа, времени истощения запасов и т.п.

ОТКУДА БЕРЕТСЯ ПРИБЫЛЬ?

Традиционно прибыль определяют, как финансовый результат деятельности предприятия или как остающаяся после вычета расходов часть выручки предприятия. Прибыль - это как бы цель производства, результат, который, якобы, не используется в дальнейшем производстве (иначе - какой же это результат?). Правда, ряд экономистов - Дж.К.Голбрейт, А.О.Берли(1895), Г.Минс(1896), К.Боуолдинг(1910), У.Дж.Баумол(1922) /"Экономическая теория и исследование операций"/, тоже не выходя за телеологические рамки, считают целью производства не прибыль, но такие ценности, как общественное благо, обогащение акционеров, рост фирмы, максимизация числа продаж и пр.

Противопоставление понятий "издержки" и "прибыль" не соответствует модели воспроизводства, в которой стоимость *не создается* по частям, подобно изделию, но, проявляя единство хозяйственных отношений, распадается на реплицирующую и развивающую составляющие. Издержки отдельно взятого производителя есть стоимость приобретенных им товаров (средств производства и потребительских товаров для наемных работников). Они могут быть исчислены как в единицу времени, скажем за год, так и в расчете на единицу производимого товара (на одну штуку или на денежную единицу реализации и пр.). Предприниматель прогнозирует издержки производства и тем самым прогнозирует минимальную (бесприбыльную) цену единицы товара. Цена же реализации (т.е. фактическая цена) будет зависеть от стоимости и количества проданного товара. Производство может на поверку оказаться как прибыльным, так и убыточным (вопреки прогнозу и независимо от издержек). Рассматривая функционирование капитала в затратном ключе, следует ввести понятие *полных издержек*, равных доходу предприятия, что означает: сколько выручил за реализованный товар, столько же потратил на восстановление цикла производства и восстановление (поддержание) экономических отношений в целом. Если традиционные издержки подразумевают возможность воспроизводства в прежних объемах, то полные издержки должны включать еще и прибыль: средства, поступающие на развитие и покрывающие общеэкономические расходы государства, а также идущие на частнопотребительные затраты.

Прибыль - неудачное название строки бухгалтерской отчетности, искажающее сущность механизма поступления и распределения предпринимательского дохода. Термин "прибыль" должен означать, что нечто как бы *добавляется* к регулярно вкладываемому капиталу. Поскольку это касается всех субъектов экономики одновременно, значит все одновременно вкладывают капиталы в производство и возвращают их с некоторой добавкой. Это означало бы, что прибыль есть часть динамической стоимости, то есть создается ростом товарной массы во временном срезе. В действительности же прибыль получают и без роста объема производства и даже при снижении объемов. Таким образом, прибыль не может быть прирастающей частью капитала. Значит, прибыль - это не динамическая категория, но структурная. Это означает, что прибыль не является некой добавкой к объему производства, хотя сама способна служить перманентным генератором развития. /Мысль о том, что прибыль служит генератором экономики, отстаивали, как нечто само собой разумеющееся, К.Р.Макконел и С.Л.Брю в книге "Экономикс..."(1993г.)/.

Чем определяется количественное соотношение между *прибылью*, точнее, ее воспроизводящей составляющей, направляемой на развитие производства, и издержками производства? Для ответа на этот вопрос необходимо, как обычно, представить ситуацию в виде непрерывно возобновляемого процесса и рассматривать его на макроэкономическом уровне. Исследуем сначала граничные точки этого соотношения. Если прибыль составит 100% реализации товара, а издержки - 0%, то воспроизводство станет невозможным, а с ним окажется невозможным и развитие воспроизводства. Если, продолжим далее, прибыль составит 0%, а издержки - 100%, то производство не сможет развиваться: иными словами, мы остановимся на нецелесообразных затратах труда, просто поддерживающих производство (ведь количество труда в обоих случаях остается неизменным). Промежуточное (реальное) соотношение прибыли и издержек отражает ту истину, что для создания *нового* требуется *весь* производственный потенциал, включающий моменты реплицирующего и развивающего воспроизводства. Посему представление о том, что только прибыль направляется на развитие воспроизводства, иллюзорно. Развивающее воспроизводство - то, которое не производит потребительские товары, - возможно только как *момент* воспроизводства в целом.

Но в стоимостном отношении это самостоятельные части - взаимодополняющие и взаимоисключающие.

Так или иначе, прибыль не является чем-то дополнительно создаваемым, но представляется долей целого, могущей, вообще говоря, быть *использованной* для создания новых дополнительных производственных мощностей. В силу сказанного, нет нужды обсуждать, что более ошибочно: считать ли, что прибыль создается дополнительными затратами "живого труда" в форме "прибавочной стоимости" (согласно терминологии К.Маркса) или полагать, что она возникает из обращения капитала (концепция институционализма). Физиократы: Ф. Кенэ(1694-1777), которому принадлежит мысль о делении общества на классы, А.Р.Ж.-Тюрга(1727-1781), В.Р.Мирабо(1715-1789), П.П.Мерсье де ла Ривьер(1720-1793) перенесли проблему создания прибыли из обращения в сферу сельскохозяйственного производства. Под прибылью они понимали только земельную ренту. Основа богатства - земледельческий труд. Проблема производительности сельского хозяйства и непроизводительности остальной деятельности переместилась затем (как принцип подразделения труда на производительный и непроизводительный) в марксистское учение о двух видах труда: производящем прибавочную стоимость ("основу" прибыли) и не производящем ее. "Производительный" труд обменивается непосредственно на капитал и производит прибавочную стоимость. "Непроизводительный" труд вторичен и "... обменивается не на капитал, а непосредственно на доход, т.е. на заработную плату или прибыль", полученные в результате производительного труда. Портной как наемный работник трудится *производительно*. Частный портной, выполняющий индивидуальные заказы, трудится *непроизводительно* в указанном смысле (существуя, попидимому, за счет *наемного* портного). По К.Марксу "прибавочная стоимость" есть нечто, благодаря чему стоимость становится "самовозрастающей", а деньги превращаются в еще большее количество денег.

Согласно теории "трех факторов производства" Ж.Б.Сея(1767-1832) /"Трактат политической экономии"/, прибыль - результат производительных свойств капитала (т.е. исключительно результат труда предпринимателя - А.В.).

Н.У.Сениор(1790-1804) рассматривал прибыль, как результат воздержания капиталистов от потребления в настоящем ради

потребления в будущем (что абсурдно, ибо "настоящее" не имеет предела - А.В.).

По Д.Рикардо прибыль создается трудом (что несомненно А.В.) и представляет вычет из труда рабочего (в пользу другого рабочего развивающих отраслей? - А.В.).

Дж.С.Миль(1806-1873) /"Утилитаризм"/ считал прибыль - формой трудового дохода предпринимателя.

М.И.Туган-Барановский связывал прибыль с техническим прогрессом, рассматривая последний, как генератор роста нормы прибыли (что противоречит факту экономического развития; похоже, что он путал понятия нормы и уровня - А.В.) и одновременно, как средство повышения уровня заработной платы. Что именно имел в виду Туган-Барановский в последнем случае: повышение уровня жизни рабочих или увеличение доли присваиваемого богатства?

И.Шумпетер(1883-1950) видел в прибыли новаторскую способность предпринимателя.

Ф.Найт представлял прибыль в качестве компенсации за не прогнозируемость в сбыте продукции ("компенсация", однако, должна означать нулевой результат - А.В.).

Выше мы говорили о прибыли как об абстрактной категории процесса воспроизводства. Но каков механизм ее функционирования? Каков механизм ее учета в балансовых счетах предприятий? Здесь прибыль - это момент *банковского* механизма. Прибыль эквивалентна отложенному спросу на средства производства. Действительно, это механизм *поочередного* приобретения новых средств производства цепочкой предпринимателей - по мере "накопления" средств на банковских счетах. Само *понятие прибыли* поддерживается функционированием банков. Действительно, ни в рабовладельческом, ни в феодальном производстве не было категории прибыли, ибо не было такого способа аккумуляирования и расходования денежных средств, который присущ капитализму. Рабовладелец расходовал результаты рабского труда преимущественно на себя, мало что оставляя рабу. Поэтому рабы не могли воспроизводиться в рамках рабовладельческого хозяйства, но преимущественно на стороне - как свободные крестьяне (долговое рабство) или вообще в другом государстве (торговля пленными). Поскольку войны по необходимости носили обоюдный

характер, то рабы воспроизводились, в конечном счете, из свободного населения воюющих стран древнего мира. Собственнику древних колон и затем феодалу-крепостнику принадлежал весь продукт, произведенный на барщине или на отработках, полученный в виде оброка и пр. Феодал получал чистый доход, вовсе не вкладывая средства в производство, ибо производство размещалось в крестьянских (крепостных) хозяйствах... Таким образом, в докапиталистических формациях прибыль была тождественна частнособственническим затратам.

Представим себе на минуту, что все предприниматели вдруг отказались от какой-либо реализации прибыли: перестали часть прибыли тратить на себя, часть использовать на развитие, часть расходовать на выплату дивидендов акционерам, часть депонировать в банке, часть направлять в бюджет государства и т.п., - но решили складывать всю прибыль "в кубышку". Получат ли все они прибыль в последующих циклах воспроизводства? Не получат (!)... разве что инфляционную.

Так что же такое прибыль? Прибыль - это *общественно перераспределяемая* (полностью расходуемая на оплату труда в макроэкономическом плане) часть дохода субъектов предпринимательской деятельности. Прекрасно! Каким же образом в бухгалтерском балансе или экономической статистике возникает статья "*добавка*" (валовая прибыль, национальный доход, чистый доход)? Эта статья отражает ту ситуацию, когда часть дохода в размере, необходимом для репликации капитала (издержки), возвращается прямо и косвенно в то же самое *отдельное производство*, тогда как *прибыль*, в основном, поступает в *общественное воспроизводство*, в том числе на общегосударственные нужды. Лишь "накопленная" со временем прибыль (то есть учтенная нарастающим итогом на банковских счетах безналичная сумма, а в действительности - сумма прибыли, созданная в последний момент *другими* предпринимателями) может быть направлена на развитие депонирующего предприятия. И еще одна трудность: как быть с механизмом образования *первой* прибыли на первоначально вложенный капитал? Здесь нас ожидает любопытное открытие. Первая прибыль отдельного капиталиста есть пример рационального использования части перераспределенной потребительным рынком общественной прибыли (минуя механизмы инвестирования и кредитования). Таким образом, по нашему пред-

положению, общественная прибыль используется как *стартовое* средство для первичных капиталовложений. Как это происходит? Как, благодаря чему новое предприятие *втягивается* в общеэкономическую систему, готовую поделиться (безвозмездно!) с новичком? Какая выгода от этого капиталистам-производителям и конечным потребителям? Дело в том, что субъектом действия выступает не отдельный капиталист как личность, но доставшийся ему "первоначальный" капитал, как доля общественного капитала. Механизм возврата через рынок первоначально затраченного капитала (что вовсе не разумеется само собой) и получение дополнительного капитала есть моменты единого процесса.

Однако вопрос о том, как предприниматель обзавелся первичным капиталом, пока что остался нерешенным. Ответ на эти вопросы можно дать только в том случае, если нам удастся представить явление возникновения единичных предпринимателей в виде непрерывного повторяющегося замкнутого процесса. Когда предприниматель повторно вкладывает в свое частное производство оборотные средства, он одновременно в общехозяйственные макроэкономические структуры вкладывает прибыль. Но откуда берется *первая прибыль* на впервые вложенный капитал? Мы спрашиваем: как образуется *первоначальный "говесок"* (который в дальнейшем просто циклически возобновляется). Ясно, что начинающий (или развивающий производство) предприниматель делает прежде всего единовременное вложение, которое потом постепенно "возвращает" через прибыль. Но этот единовременный капитал не может быть произведен нашим капиталистом, ибо собственного производства он еще не создал. Значит, чьи-то прибыли (прибыли производящих капиталистов) должны были принять форму первоначального капитала в виде единовременных и текущих затрат, вкладываемых нашим капиталистом в создание нового предприятия. (При этом совершенно не важно: законен или преступен факт присваивания чужих капиталов). Похоже, что инвестируемые (в том числе за счет кредита) средства, имея ту же причину возникновения, что и *собственные средства предприятия*, являются необходимым способом общественного перераспределения части прибыли, созданной общественным трудом, между субъектами собственности.

Итак, прибыль, в своей основе, распадается на воспроизводящую, направляемую на развивающее воспроизводство, и потребительную, расходуемую на удовлетворение личных нужд предпринимателя (частнособственные затраты). Производящая прибыль (или национальный доход как макроэкономическая категория) в непрерывной модели воспроизводства, где потребление и производство сосуществуют одновременно (так что бессмысленно выяснять что первично: яйцо или курица), есть стоимостный эквивалент труда, разрабатывающего новшества. Особенность капиталистического способа производства состоит в том, что предприниматель вычленяет потребительную часть дохода из прибыли, то есть при условии аккумуляции другой части дохода на цели развития производства. Но стремление отдельного предпринимателя, как и всех предпринимателей вместе взятых, вовсе не означает какую-либо направленность общественного воспроизводящего процесса. Субъективистская позиция есть заинтересованное выражение одностороннего взгляда, но не объективный генератор общественных отношений.

РАЗВИВАЮЩЕЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО

Воспроизводство есть динамический процесс. Термин "динамика" употребляют для обозначения общественных процессов, вообще говоря, в двух смыслах:

- это реакция системы на случайное возмущение;
- это естественное процессирование явления - механизм изменчивости.

Динамика общественного воспроизводства многогранна:

- 1) изменение *количества* производимого товара;
- 2) вариация качества товара;
- 3) изменение условий труда, изменение характера, интенсивности и производительности труда, изменение абсолютных затрат труда, направлений приложения труда;
- 4) изменение структуры рынка;
- 5) изменение скорости обращения капитала;
- 6) изменение социально-экономической структуры: относительное изменение численности наемных работников, частных собственников, других экономических классов, нетрудоспособного населения, изменение способа распределения доходов и т.п.

В этом ракурсе мы рассматриваем развитие воспроизводства как особый макроисторический процесс, имеющий единую социально-экономическую направленность, несмотря на возвратно-поступательный (колебательный) характер микроисторических экономических явлений. Обратимся к модели развивающего воспроизводства, которую представим ее в виде бесконечно повторяющегося графа (см. **рис.27**). При стабильности трудовых ресурсов и неизменной интенсивности труда количественное увеличение производства товара возможно только в результате использования новой техники или новой технологии. При этом новый усовершенствованный продукт или новая технология могут быть созданы только на существующем (то есть, старом) оборудовании с помощью уже существующей (старой) технологии. Это принципиальное положение. Иначе и быть не может. Этим усовершенствованным продуктом могут быть предметы потребления, потребительские или производственные услуги, средства производства, технологии, методы исследования и продуцирования новых идей и пр. На одних и тех же станках можно изгото-

вить и серп, и космическую ракету; можно изготовить такие же станки или усовершенствованные станки и т.п. (В порядке сравнения отметим, что с точки зрения трудовой теории стоимости, развитие производства означает процесс наращивания стоимости, то есть... процесс увеличения затрат труда, что противоречит историческому факту).

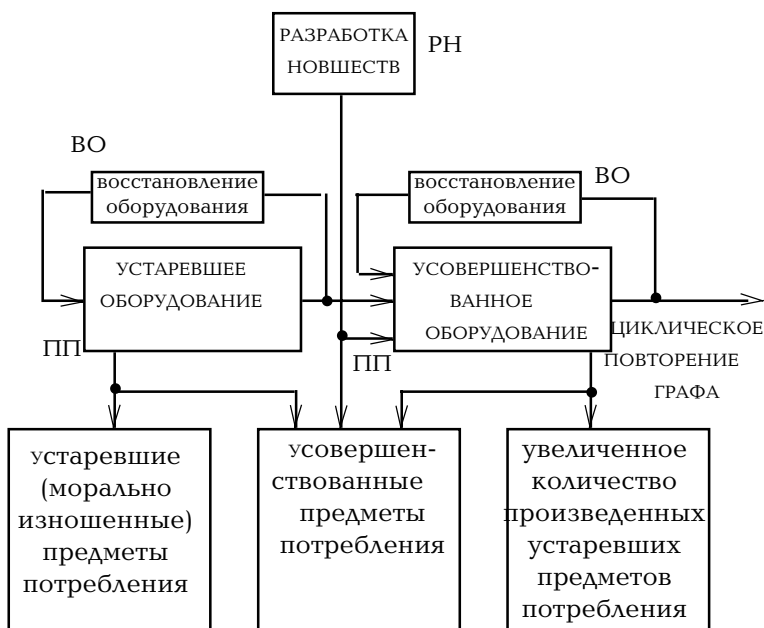


Рис.27. Модель развивающего воспроизводства

По графу видно, что между восстановлением старого оборудования и производством нового нет принципиального различия, за исключением узла *разработки новшеств*. Иными словами, воплощение новых идей в производство и восстановление выбывшего из строя оборудования - это труд одного и того же порядка. Классификация воспроизводящего труда представляется такой:

- "РН" - разработка новшеств (усовершенствований);
- "ВО" - восстановление производственного оборудования: и устаревшего и усовершенствованного;

- "ПП" - производство предметов потребления: устаревших (в увеличенных количествах) и усовершенствованных.

В каждом из вариантов мы имеем в виду не только конечную фазу выпуска товаров, но весь производственный поток, начиная с добычи сырья и т.п.

Трудность возникает при сопоставлении предложенной макроэкономической модели с обычным (бухгалтерским) представлением структуры капитала отдельного предприятия, включающей:

- АМ - амортизацию;
- МЗ - материальные затраты;
- ТР - оплату "живого" труда;
- ПРВ - воспроизводящую прибыль (часть валовой прибыли, направляемой на развитие);
- ПРП - потребительную прибыль, или частнопотребительные затраты (доля прибыли, расходуемая на личное потребление предпринимателя). Тогда стоимость реализованной продукции:

$$КП = АМ + МЗ + ТР + ПРВ + ПРП.$$

Для анализа приведенной выше модели рассмотрим деятельность предприятий различного назначения.

1. ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОРУДИЙ ТРУДА.

Здесь

$$АМ + МЗ + ТР + ПРП \rightarrow "ВО"$$

направлено на воспроизводство оборудования, а

$$ПРВ \rightarrow "РН"$$

затрачено на разработку новшеств.

Действительно:

- АМ выплачивается работникам собственного или параллельного предприятия, восстанавливающим основные средства (в том числе оплата труда, так называемых, вспомогательных рабочих);

- МЗ направляется предприятию, добывающему сырье как для производства товарной продукции, так и для воспроизводства основных средств;

- ТР идет на оплату собственным работникам, занятым в товарном (основном) производстве;
- ПРП здесь (и всюду ниже) составляет частнопотребительные затраты;
- ПРВ поступает собственным или сторонним конструкторским бюро, проектно-строительным и иным организациям, занятым проектированием предприятий, разработкой нового оборудования или новых технологий.

2. ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОТРЕБИТЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ. Здесь иной расклад структурных одноименных элементов:

АМ -> "ВО",
 МЗ + ТР + ПРП -> "ПП",
 ПРВ -> "РН".

В этом случае:

- АМ направляется предприятию по производству оборудования /производство средств труда/;
- МЗ направляется предприятию, добывающему сырье для изготовления потребительских товаров;
- ТР идет на оплату собственным работникам, занятым в товарном производстве;
- ПРВ поступает организациям, занятым разработкой новых потребительских товаров.

3. Организация, создающая конечный продукт в новационном потоке. Здесь все структурные составляющие направлены на продуцирование новшеств:

АМ + МЗ + ТР + ПРВ + ПРП -> "РН".

Очевидно:

- АМ направляется предприятиям, производящим лабораторное оборудование, фирмам, разрабатывающим компьютерные программы и т.п.;
- МЗ поступает собственным работникам или работникам параллельных организаций, создающим методики, инструкции или проводящим фундаментальные исследования и т.п.;
- ТР идет на оплату собственным работникам, занятым разработкой товарных новшеств;

- ПРВ идет на оплату организациям, создающим новшества, согласно строке АМ и т.д.

Такая разноплановость структур расширяющего воспроизводства - результат того, что логики функционирования частного и общественного капитала различны.

Сакраментальный вопрос развития: как сравнивать разновременные события? Без ответа на него нельзя понять, в чем состоит развитие. Решить проблему позволит прием, который мы назовем "методом связи времен": определим нечто такое, что присуще одномоментно прошлому, настоящему и будущему. В нашем случае этим связующим звеном может стать *конкуренция* между усовершенствованными и устаревшими товарами, существующими одновременно, то есть рыночная "перекачка" капиталов. Конкуренция может реагировать как на снижение издержек производства, так и на увеличение стоимости реализации товаров. Усовершенствования не могут происходить одновременно и повсеместно, но представляют собой процесс "*раскачки*" экономики, заключающийся в *поочередном* усовершенствовании то одного, то другого товара (или производственного процесса) и получении за счет этого дополнительной прибыли то в одном, то в другом месте. Процесс подъема экономики в общем и целом знаменуется ростом абсолютных объемов производимой продукции или расширением сферы полезностных свойств товаров. О какой продукции мы говорим? О средствах производства, о научной продукции, и т.д. или о предметах потребления? Невозможно дать однозначный ответ. На крутизне экономического подъема действует принцип: чем лучше наемному работнику, чем выше его покупательная способность, тем быстрее растет величина абсолютной прибыли. Напротив, в условиях стагнации производства происходит "раздвижка ножниц" между потребительским доходом предпринимателя и наймоплатой наемного работника: рост одного возможен *только* за счет падения другого. В период стагнации принцип отношений труда гласит: чем хуже работнику, тем выше норма прибыли. В этот момент возникает положительная обратная связь между снижением наймоплаты и повышением нормы прибыли, влекущая сползание стагнации в депрессию (которая также служит необходимым моментом развивающего воспроизводства). Отсюда, между прочим, ясно, что эффект пе-

репроизводства как одно из проявлений снижения покупательной способности основной массы покупателей, не причина кризиса, но следствие его углубления. С другой стороны, так называемый, кризис перепроизводства есть результат небаланса темпов роста. Суть его заключается в том, что для регулярной торговли требуется *синхронное* увеличение объемов производства товаров во всех отраслях (или искусственное сдерживание оно, что под силу капиталистическим монополиям и социалистическому государству). В условиях свободной конкуренции такой синхронности и синфазности быть не может. При резком росте производительности труда на отдельном технологическом переделе (и выпуске большого количества товаров определенного вида), без соответствующего роста производительности труда во всей производящей цепочке (или сети производств), отпускная цена произведенного товара может опуститься ниже величины издержек его производства (казалось бы и без того низких). Как результат - такой товар полностью *прекращают* производить, и безработный покупатель вовсе лишается средств существования. Волна экономического "возмущения", распространяясь по технологической и рыночной цепочкам способна разрушить хозяйственные отношения в целом. Именно так возникает кризис экономической структуры - ситуация, когда покупатель не в состоянии оплатить то, что было им произведено. Процесс дестабилизируется с положительной обратной связью между снижением объемов производства и снижением покупательной способности потребителей. Если бы покупательная способность населения снижалась просто пропорционально уменьшению объемов товарного производства, то этот фактор сам по себе не мог бы служить причиной углубления кризиса... Эти кризисы пытаются преодолеть разнообразными средствами, способными разорвать положительную обратную связь (идеи Дж.М.Кейнса: сооружение пирамид, землетрясения, даже войны могут послужить к увеличению богатства).

Капитализм есть форма хозяйствования, отличительная особенность которой состоит в чередовании процессов деструкции и восстановления хозяйственных структур.

Деструкция (или полномасштабный экономический кризис) представляет собой распад большинства форм экономических отношений: прекращение торговли предметами личного потребления и средства-

ми производства, массовым увольнением наемных работников, аннулированием заказов на строительство и на научные разработки... Более устойчивыми оказываются фискальные отношения хозяйствования, которые, хотя и теряют свое наполнение, но сохраняют структуру.

Продемонстрируем деструктивный процесс на следующем примере. Пусть на одной фабрике, где работает «а» работников, шьют шляпы, а на другой, где работает «b» работников, - пальто. Причем, шляпы и пальто выпускают в таких количествах, что их в равной степени хватает работникам обеих фабрик ($a + b$), которые и являются их единственными покупателями. (Как видно, наша модель носит замкнутый характер). Пусть теперь, на фабрике по пошиву пальто открыли цех по пошиву модных курток, на котором занята некоторая часть работников фабрики, скажем $b/4$. Остальные продолжают шить пальто. Пусть, при этом, на новом высокопроизводительном оборудовании курток шьют столько же курток, сколько раньше шили пальто. В результате появления на рынке нового товара все покупатели (те же $a + b$) отказались от пальто и стали покупать куртки. Следствием этого должна стать цепь деструктивных изменений:

- пошив пальто прекращен;
- пошивщики пальто уволены, так что их платежеспособность упала до нуля;
- сокращение числа покупателей должно привести к сокращению пошива шляп и курток, а значит к увольнению дополнительного количества работников. На этом процесс экономической деструкции (в рамках нашей модели) можно считать законченным.

Далее наступает процесс постепенного создания новой экономической структуры. Высвободившихся работников *постепенно* занимают на производстве иного товара, например, обуви. При этом другая часть высвободившихся работников может быть вновь занята на производстве шляп и курток, так как увеличивается платежеспособный спрос на эти товары. Этот процесс обновления хозяйственных структур продолжается до тех пор, пока опять не будут заняты все работники (разумеется, это упрощенное требование касается только нашей модели).

Глубокое разделение и обширное умножение видов труда, образование длинных хозяйственно-технологических цепочек производства конечного продукта и возникшее на этой почве абсолютное товарное производство лишило частных собственников хозяйственной самодо-

статочности. Теперь отдельное хозяйство способно существовать исключительно благодаря рынку и по законам рынка. В новых условиях потеря обобщенного покупателя (будь то покупатель конечного продукта, полуфабриката, или средств производства) делает производство соответствующего товара убыточным. Это, в свою очередь, лишает рабско-крепостнический способ хозяйствования целесообразности, способствуя усилению института свободно определяющихся наемных работников, которых легко уволить за ненадобностью и просто нанять, ничего не платя за найм.

Однако не следует усматривать здесь однонаправленную причинную связь между техническим развитием (якобы, самодовлеющей причиной) и общественной метаморфозой (зависимым следствием). Все это различные взаимосвязанные стороны целостного движения - продолжающегося процесса углубленного взаимодействия человека и природы.

СТОИМОСТНЫЙ БАЛАНС КАК УСЛОВИЕ ВОСПРОИЗВОДИМОСТИ

Египтологи подсчитали, что на строительстве пирамиды Хеопса было одновременно занято до 25000 человек. Из них 20000 человек выполняли строительно-монтажные работы и изготавливали орудия труда, а 5000 должны были быть заняты в сельском хозяйстве производством продовольствия, чтобы прокормить первые 20000. Будем полагать, что 5000 человеко-лет есть количество труда (по "расходной" концепции трудозатрат), необходимое для производства продуктов, потребляемых 20000 строительных рабочих в течение года, без учета трудозатрат, необходимых для обеспечения жизнедеятельности самих хлебопашцев. Таким образом, 5000 человеко-лет есть товаропроизводящая составляющая труда, определенная на модели фискально-парцелярного рынка. (Здесь нас, разумеется, не интересует историческая правда или метод, который использовали египтологи для расчета численности работников. Мы, однако, воспользуемся этим примером, как предлогом для построения мысленного эксперимента). Если положить, что хлебопашец должен потреблять столько же продуктов питания, как и строитель, то уместен вопрос: сколько в действительности необходимо хлебопашцев, чтобы прокормить 20000 строителей? Иначе говоря, нас будут интересовать *полные затраты* сельскохозяйственного труда.

Постановка задачи

Пусть необходимо прокормить всего N человек в течение года:

$$N = N_1 + N_2 \text{ (чел.)},$$

где $N_1 = 20000$ чел. - строительные работники.

N_2 - хлебопашцы;

Для того чтобы прокормить N человек в течение года, необходимо продуктов:

$$A = a \cdot N \text{ (кг)}.$$

где a (кг/чел.) - масса продовольственных продуктов, потребляемая одним человеком в течение года.

Для производства этого количества продуктов необходимы годовые затраты труда хлебопашцев:

$$H = h \cdot A = h \cdot a \cdot N \text{ (чел.)},$$

где h (чел./кг) - количество человек, годовой труд которых необходим для производства 1кг продуктов.

Следовательно, необходимое количество хлебопашцев:

$$N_2 = H.$$

Тогда:

$$N = N_1 + N_2 = N_1 + H = N_1 + h \cdot a \cdot N,$$

откуда:

$$N = N_1 / (1 - h \cdot a), \text{ (чел.) [1]}$$

$$N_2 = N - N_1, \text{ (чел.) [2]}$$

Далее из условия известно, что для питания в течение года 20000 строителей необходимо произвести продовольствия:

$$A_1 = N_1 \cdot a = 20000 \cdot a \text{ (кг)},$$

для чего был использован труд $N_2 = 5000$ хлебопашцев. Отсюда, для производства 1кг продуктов необходимы годовые затраты труда h человек:

$$h = N_2 / A_1 = 5000 / (20000 \cdot a) = 1 / (4 \cdot a) \text{ (чел./кг)}.$$

Воспользовавшись формулами [1] и [2], получим окончательно:

$N = 20000 / (1 - (1 / (4 \cdot a)) \cdot a) = 26667$ чел. (вместо 25000 человек, якобы исчисленных учеными египтологами);

$$N_2 = 26667 - 20000 = 6667 \text{ чел. (вместо 5000 хлебопашцев)}.$$

Однако 6667 чел. это *минимальное* количество хлебопашцев, необходимое для обеспечения минимальных потребностей 20000 строителей пирамиды. Вообще говоря, в число поставщиков продовольствия следует включить все то население Древнего Египта, которое облагалась государственной данью.

Египетская пирамида - это простая цель, абсолютный конечный продукт. Далее мы рассмотрим в этом же ракурсе две модели обменного рынка: парцеллярную и коммерческую. При этом будем полагать, что производимые товары по номенклатуре и количеству *абсолютно необходимы* для потребления, то есть нельзя отказаться от какой-либо части одного товара в пользу другого. Всего мы исследуем 6 моделей.

I Две парцеллы с одинаковой численностью работников, потребляющие продукцию собственного изготовления и обменивающиеся товарными "излишками".

II То же, с разной численностью работников.

III Два специализированных предприятия с различной численностью работников, производящих только товарную продукцию (коммерческий рынок).

IV Два домена, включающие по две парцеллы каждый. Все 4 парцеллы имеют разную численность работников. Домены потребляют продукцию собственного изготовления и обмениваются товарными "излишками".

V Три парцеллы с различной численностью работников, потребляющие продукцию собственного изготовления и обменивающиеся товарными "излишками".

VI Три специализированных предприятия с различной численностью работников, производящих только товарную продукцию (коммерческий рынок).

I Две парцеллы с одинаковой численностью работников.

Пусть все население обеих парцелл составляет $N = 1000$ человек. $N_1 = 500$ чел. шьют одежду из синтетического материала, не прибегая в своей деятельности к услугам сельского хозяйства. (Последнее условие необходимо для "чистоты эксперимента") $N_2 = 500$ чел. - хлебопашцы, производящие продовольствие. Всего за год должно быть сшито 1000 комплектов одежды (к.о.) и про-

изведено 1000 корзин продовольствия (к.п.) - всем поровну. При этом в парцеллярной модели рынка на продажу поступят только 500к.о. и 500к.п. Остальное должно распределяться между производителями своей продукции непосредственно. Сначала зададимся вопросом: сколько необходимо работников для пошива 500к.о. товарной продукции? Если для пошива 1000 комплектов требуется труд 500 человек, то для половины потребуется, казалось бы, 250 портных. Но расчет оказался ошибочным, поскольку не было учтено, сколько следует затратить труда, чтобы одеться самим и сколько необходимо вложить труда, чтобы обеспечить портных продовольствием. На самом деле полные затраты труда составляют (что очевидно из условия) 1000чел.лет. Именно столько необходимо вложить труда, чтобы пошить 500 комплектов товарной одежды. Столько же труда (1000чел.лет) необходимо вложить, чтобы произвести 500 корзин товарного продовольствия и столько же трудозатрат (те же 1000чел.лет) необходимы для совокупного производства товарной продукции:

$$S = 500\text{к.о.} + 500\text{к.п.}$$

Таким образом, в алгебре доменного рынка (как и в алгебре логики) целевая сумма трудозатрат равна каждому из слагаемых. Ясно, что для изготовления "молекулы" товарной продукции (1к.п. и 1к.о.) необходим труд 2 человек: один портной, который шьет 2к.о. в год, и один хлебопашец, производящий в течение года 2к.п. Теперь обратимся к стоимостным измерителям. Пусть парцелла портных и парцелла хлебопашцев имеют первоначально по 500 денежных единиц (д.е.) каждая. Портные продают произведенный за год товар за 500д.е. и на ту же сумму покупают снеди. При этом цена единицы товара (комплекта одежды, равно как и корзины продовольствия) равна 1д.е. В результате товарообмена оба домена возвращают свои деньги, имея возможность повторить производство товаров в прежних размерах. Тождество величин стоимостей продажи и покупки мы называем "балансом стоимостей" и усматриваем в такой симметрии необходимое условие воспроизводимости хозяйственных отношений.

II ДВЕ ПАРЦЕЛЛЫ С РАЗЛИЧНОЙ ЧИСЛЕННОСТЬЮ РАБОТНИКОВ

Пусть, в отличие от прежней модели, 100 портных шьет 1000 комплектов одежды в год, а 900 человек, занятые в сельском хозяйстве, производят 1000 корзин продовольствия. Портные шьют 100к.о. для себя и 900к.о. - на продажу; хлебопашцы производят 900к.п. для себя и 100к.п. - на продажу. Здесь, как и раньше, полные затраты труда, необходимые для производства товарной продукции составляют 1000 человеко-лет. Рассчитаем, сколько человек необходимо, чтобы произвести один товарный комплект одежды. Поскольку для пошива 900к.о. товара необходимо 100 портных и 900 хлебопашцев, то для пошива одного комплекта необходим труд:

$$\begin{aligned}h_{o1} &= 100/900 = 1/9 \text{ портного и} \\h_{o2} &= 900/900 = 1 \text{ хлебопашца.} \\ \text{Всего} & \qquad \qquad 1.111 \text{ чел.}\end{aligned}$$

Таким же образом, для производства одной товарной корзины продовольствия необходим труд:

$$\begin{aligned}h_{п1} &= 100/100 = 1 \text{ портного и} \\h_{п2} &= 900/100 = 9 \text{ хлебопашцев.} \\ \text{Всего} & \qquad \qquad 10 \text{ чел.}\end{aligned}$$

Сравнивая варианты [I] и [II], можно сделать интересный вывод о том, что изменение структуры трудозатрат влечет изменение объема общих затрат труда на производство единицы товарной продукции. Обратимся к стоимостным измерителям. Здесь, как и в предыдущем случае, портные продают произведенный за год товар за 500д.е. и на ту же сумму покупают продукты питания. Хлебопашцы соответственно продают продовольствие на 500д.е. и за те же деньги приобретают одежду. И в этом случае, используя рынок, обе парцеллы возвращают свои деньги, получая возможность повторить производство товаров в прежних размерах. Однако теперь цена одного комплекта одежды будет отличаться от цены корзины продовольствия). Действительно, поскольку 900к.о. стоят 500д.е., то 1к.о. будет стоить:

$$S_o = 500/900 = 5/9 \text{ (д.е.)},$$

а цена одной корзины продовольствия составит:

$$S_{\text{н}} = 500/100 = 5 \text{ (д.е.)}.$$

Таким образом, стоимости товаров не зависят от структуры трудозатрат, но цены товаров изменяется с изменением структуры затрат труда. Правда, эти цены пропорциональны не чистым затратам труда, идущим только на производство товарной продукции, но полным трудозатратам. Соотношение полных трудозатрат, как и соотношение цен, составляет:

$$100/900 = (5/9)/(5) = 1/9,$$

а соотношение одних только товаропроизводящих затрат труда составляет:

$$900/100 = 9/1.$$

Отметим, что согласно трудовой теории стоимости (К.Маркс, "Капитал"), стоимости товаров, должны быть пропорциональны затратам труда, направленного на их производство. Этот "закон стоимости" относится по К.Марксу как к общим стоимостям товаров, так и к единичным ценам. Поскольку соотношение товаропроизводящих затрат труда составляет 9/1, то в этом же отношении должны находиться и стоимости товаров. Но в отсутствии стоимостного баланса, как мы видим, торговлю нельзя будет возобновить.

III Два специализированных предприятия с различной численностью работников, производящих только товарную продукцию (коммерческий рынок)

В этой модели 100 портных выбрасывают на рынок все, что производят - 1000к.о., а 900 хлебопашцев производят 1000к.п. товарной продукции. В каком соотношении находиться стоимости товаров, чтобы воспроизводство было возможным?

Пусть a (д.е.) - цена комплекта одежды;
 b (д.е.) - цена корзины продовольствия.

Тогда стоимость товаров, покупаемых портными, составит:

$$A = 100_{\text{к.о}} \cdot a + 100_{\text{к.п}} \cdot b \text{ (д.е.)},$$

a стоимость товаров, приобретаемых хлебопашцами, составит:

$$B = 900_{\text{к.о}} \cdot a + 900_{\text{к.п}} \cdot b \text{ (д.е.)}.$$

Уравнение стоимостного баланса, следуя принципу: "за сколько купил, за столько и продал", должно иметь вид:

$$900_{\text{к.о}} \cdot a = 100_{\text{к.п}} \cdot b \text{ (д.е.)}.$$

Выбрав, наконец, произвольный масштаб цен $a = 1$ д.е., из предыдущей формулы получим:

$$b = 900/100 = 9;$$

$A = 1 \cdot 100 + 9 \cdot 100 = 1000$ (д.е.) - столько денег первоначально должно быть у портных;

$B = 1 \cdot 900 + 9 \cdot 900 = 9000$ (д.е.) - столько денег первоначально должно быть у хлебопашцев.

Именно при таких условиях воспроизводство возможно.

IV Два домена, включающие по две парцеллы каждый

В этой модели первый домен содержит:

{1} парцеллу шляпников, состоящую из 10 человек, изготавливающих 100 соломенных шляп в год;

{2} парцеллу хлебопашцев, состоящую из 20 человек, производящих 30 корзин продовольствия в год для жителей своего домена.

Второй домен содержит:

{3} парцеллу, куда входят 40 шляпников, изготавливающих 100 фетровых шляп в год;

{4} парцеллу хлебопашцев, состоящую из 30 человек, производящих 40 корзин продовольствия в год для жителей своего домена.

Всего в обоих доменах проживает 100 человек. Между доменами происходит товарообмен: 70 соломенных шляп (с.ш.) обменивают на 30 фетровых шляп (ф.ш.). Для успешной торговли, как мы уже выяснили, оба домена должны первоначально располагать равными суммами, например, по 50д.е. На 50д.е. можно купить 70с.ш. или 30ф.ш. Полные затраты труда на изготовление 70с.ш., равно как и на изготовление 30ф.ш., равно как на изготовление того и другого вместе, должны составить 100 человеко-лет.

Таким образом, эта усложненная модель воспроизводства принципиально не отличается от модели [II].

V ТРИ ПАРЦЕЛЛЫ С РАЗЛИЧНОЙ ЧИСЛЕННОСТЬЮ РАБОТНИКОВ

Здесь:

- в А-ой парцелле 10 шляпников шьют 100 шляп (из них 90 шляп - на продажу);
- в В-ой парцелле 20 портных шьют 100 пальто (из них 80 пальто - на продажу);
- в D-ой парцелле 70 хлебопашцев производят 100 корзин продовольствия (из них 30 корзин - на продажу).

Выясним, сколько должно стоить годовое производство товаров каждого вида, чтобы рыночно-производственные отношения были воспроизводимы.

Пусть А-ая парцелла имеет первоначально a_B (д.е.), на которые она приобретает 10 пальто (п.) и еще a_D (д.е.), на которые она приобретает 10 корзин продовольствия (к.п.). Всего А-парцелла имеет первоначально "а" денежных единиц.

Пусть В-ая парцелла имеет первоначально b_A (д.е.), на которые она приобретает 20 шляп (ш.) и еще b_D (д.е.), на которые она приобретает 20к.п. Всего В-парцелла имеет первоначально "b" денежных единиц.

Пусть D-ая парцелла имеет первоначально d_A (д.е.), на которые она приобретает 70ш. и еще d_B (д.е.), на которые она приобретает

70п. Всего D-парцелла имеет первоначально "d" денежных единиц.

Согласно описанию, составим систему уравнений:

$$a = a_B + a_D; \quad (1.1);$$

$$b = b_A + b_D; \quad (1.2);$$

$$d = d_A + d_B. \quad (1.3).$$

Следующие соотношения вытекают из принципа баланса стоимостей:

$$90 \text{ шляп стоят } a \text{ (д.е.);}$$

$$80 \text{ пальто стоят } b \text{ (д.е.);}$$

$$30 \text{ корзин продовольствия стоят } d \text{ (д.е.),}$$

то есть:

$$a = b_A + d_A; \quad (2.1);$$

$$b = a_B + d_B; \quad (2.2);$$

$$d = a_D + b_D. \quad (2.3).$$

Поскольку цена единицы товара, определенная на валовой модели рынка, тождественна сама себе, имеем три следующие соотношения стоимостей:

$$a_1 = b_A/d_A = 20/70 = 2/7; \quad (3.1);$$

$$b_1 = a_B/d_D = 10/70 = 1/7; \quad (3.2);$$

$$d_1 = a_D/b_D = 10/20 = 1/2. \quad (3.3).$$

Для решения системы, состоящей из 9 частично независимых уравнений, необходимо задаться произвольным масштабом стоимости, например:

$$a = 30 \text{ д.е.}$$

В результате подстановок получим:

$$d_A = 23.33;$$

$$b_A = 6.67;$$

$$d_B = 37.33;$$

$$b_D = 36;$$

$$a_B = 5.33;$$

$$a_D = 24.67;$$

Суммируя группы формул 1 и 2, получим:

$$a = 5.33 + 24.67 = 6.67 + 23.33 = 30;$$

$$b = 6.67 + 36 = 5.33 + 37.33 = 42.67;$$

$$d = 23.33 + 37.33 = 24.67 + 36 = 60.67.$$

Именно столько начальных денежных сумм должно быть у доменов А, В и D соответственно, чтобы обеспечить баланс стоимостей. Одновременно мы обнаруживаем, что соотношение стоимостей не коррелирует ни с объемом производства, ни с трудозатратами (см. группу формул 3):

$$30/42.67/60.67;$$

$$90/80/70;$$

$$10/20/70.$$

VI ТРИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯ С РАЗЛИЧНОЙ ЧИСЛЕННОСТЬЮ РАБОТНИКОВ, ПРОИЗВОДЯЩИХ ТОЛЬКО ТОВАРНУЮ ПРОДУКЦИЮ (КОММЕРЧЕСКИЙ РЫНОК)

Примем ту же модель, что и прежде, только вся продукция теперь будет иметь признак товарности, то есть теперь продается все 100 шляп, 100 пальто и 100 корзин продовольствия. В отличие от прежней модели:

- шляпники покупают 10ш. за a_A (д.е.);
- портные покупают 20п. за b_B (д.е.);
- хлебопашцы покупают 70к.п. за d_D (д.е.).

Тогда имеем следующую систему уравнений:

$$a = a_A + a_B + a_D; \quad (4.1);$$

$$b = b_A + b_B + b_D; \quad (4.2);$$

$$d = d_A + d_B + d_D. \quad (4.3).$$

Следующие соотношения вытекают из принципа баланса стоимостей:

$$100 \text{ шляп стоят } a \text{ (д.е.);}$$

100 пальто стоят b (д.е.);

100 корзин стоят d (д.е.),

откуда:

$$a = a_A + b_A + d_A; \quad (5.1);$$

$$b = a_B + b_B + d_B; \quad (5.2);$$

$$d = a_D + b_D + d_D. \quad (5.3).$$

Поскольку цена единицы товара, определенная на валовой модели рынка, тождественна сама себе, имеем три следующие соотношения стоимостей:

$$a_A/b_A/d_A = 10/20/70; \quad (6.1);$$

$$a_B/b_B/d_B = 10/20/70; \quad (6.2);$$

$$a_D/b_D/d_D = 10/20/70. \quad (6.3).$$

Для решения системы, состоящей из частично независимых уравнений, необходимо задаться произвольным масштабом стоимости, например:

$$a = 40 \text{ д.е.}$$

В результате подстановок получим:

$$a_A = 4;$$

$$b_A = 8;$$

$$d_A = 28;$$

$$a_B = 8;$$

$$b_B = 16;$$

$$d_B = 56;$$

$$a_D = 28;$$

$$b_D = 56;$$

$$d_D = 196.$$

Суммируем:

$$a = 4 + 8 + 28 = 4 + 8 + 28 = 40;$$

$$b = 8 + 16 + 56 = 8 + 16 + 56 = 80;$$

$$d = 28 + 56 + 196 = 28 + 56 + 196 = 280.$$

Таким образом, здесь отношение стоимостей соответствует отношению затрат труда:

$$40/80/280 = 10/20/70.$$

Итак, мы показали, что баланс стоимостей действительно служит необходимым условием воспроизводства (во всяком случае - реплицирующего воспроизводства), а соотношение цен, стоимостей и трудозатрат зависит от выбранной модели рынка.

НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА И ПОТРЕБИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД

Согласно научной догадке, высказанной А.Смитом и получившей название "*догмы Смита*", стоимость *совокупного общественного продукта* может быть сведена в *конечном итоге* к интегральному доходу - заработной плате, прибыли и ренте. Смысл "*догмы*" состоит в том, что стоимость произведенного совокупного общественного продукта в принципе должна равняться... стоимости купленных *потребительных товаров*. Весь денежный оборот сводится, в конце концов, к потребительному доходу - наймоплате и частнопотребительным затратам.

Ж.Б.Сей, Н.У.Сениор, Г.Ч.Кэри(1793-1879) /"Руководство к социальной науке"/, Ф.Бастиа(1801-1850) /"Экономические софизмы"/ поддерживали догму А.Смита. Известно, что "*догма Смита*" особенно усердно эксплуатировалась теоретиками учения "*недопотребления*" Ж.Ш.Л.Сисмонди(1773-1842) /"Новые начала политической экономии"/, К.И.Родбертус-Ягцецовым(1805-1875) /"Экономические сочинения"/ и др. Но с другой стороны, эта концепция как бы игнорирует факт образования и воспроизводства "*постоянного капитала*" (термин К.Маркса). Понятие "*постоянного капитала*" имеет два смысла - структурный и временной. В структурном смысле это стоимостное выражение труда, затраченного на производство сырья, материалов и восстановление изношенного оборудования. Во временном аспекте это стоимость *прошлого труда* - прошлого по отношению к "*живому труду*" (термин К.Маркса), затраченному наемными работниками данного предприятия. Итак, чтобы объяснить происхождение "*постоянного капитала*", К.Маркс был вынужден ввести понятие *прошлого труда*, затраченного в "*предыдущем году и ранее истекшие годы*". Представление о прошлом труде, отражает непонимание *одномоментности* происходящего, столь распространенное и по сей день. В результате возникают софизмы типа "*редукции труда*" или парадоксы исчисления "*полных затрат труда*", уводящее исследователя в безвременное прошлое. {Интересно отметить, что методику определения полных затрат труда уже в начале 20в. разрабатывал В.К.Дмитриев(1868-1913) /"Экономические очерки"/}. Если придерживаться трудовой теории стоимости, согласно которой, в основе цены товара, в конечном итоге, лежат "*полные затраты труда*", то К.Маркс был более последователен в своих рассуждениях, чем "тру-

довик" А.Смит: часть не может равняться целому (затраты "живого труда" - одно из слагаемых "полных затрат труда").

Наша задача состоит, разумеется, не в критике теории А.Смита, не в выяснении того, что сказал или что хотел сказать ученый и его оппоненты - марксисты, номиналисты и пр. (это всегда неблагодарное бессмысленное занятие), но в изучении проблемы как таковой. Это имеет под собой еще и то основание, что наш подход к изучению вопроса настолько отличен от вышеприведенного, что отсутствуют какие-либо точки соприкосновения для научного сопоставления. Тем не менее, интересно было отметить, что вокруг этого вопроса идут дискуссии уже два века.

На первый взгляд, "догме" противоречат очевидные вещи. Если все, что производят, тут же потребляют, то невозможно ни реплицирующее, ни, тем более, развивающее воспроизводство. Например, часть урожая необходимо оставить на семена и т.д. Противостоит "догме", казалось бы, и известный факт, что оборот безналичных средств, "обслуживающих" производственную сферу, многократно превышает оборот наличных денег, непосредственно расходующихся на покупку потребительных товаров. Возникает вопрос: как можно свести большее к меньшему? Дело в том, что стоимость потребительных товаров, произведенных и реализованных в единицу времени, равна суммарной наймоплате и суммарным частнопотребительным затратам во всех звеньях национальной экономики. Стоимость же воспроизведенных средств производства входит в оплату труда повторным счетом, что вовсе не означает, что средства производства возобновляются без затрат труда. (Однако это означает, что труд не может быть мерой стоимости). Речь идет о *механизме* денежного обращения в целом: вне и *внутри предприятий*. Докажем это положение математически. Построим граф товарно-технологических переделов с точками - предприятиями и дугами - движением денег. Потребителя-производителя, (две функции в одном и том же лице) изобразим единой точкой, общей для всех предприятий (**см. рис.28**).

Исходя из принципа непрерывности потока, предполагающего, что деньги не скапливаются ни в одной точке-предприятии, составим систему уравнений. Для каждого уравнения алгебраическая сумма потоков, входящих в одну и ту же точку и исходящих из нее равна нулю.

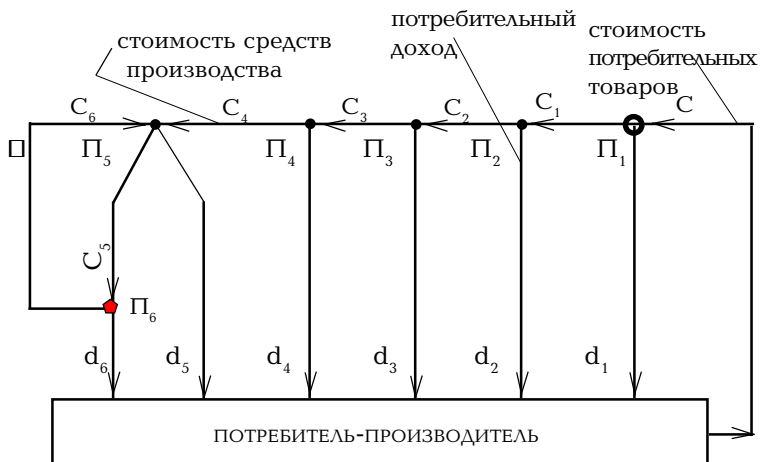


Рис.28. Схема денежных потоков

Здесь:

C - стоимость потребительных товаров

C₁...C₆ - стоимость реализованных товаров - средств производства

C₆ - пример возвратных сумм взаимозачета

d_i - сумма наймоплаты и частнопотребительных

затрат

(потребительный доход) на i-ом предприятии.

$$d_1 + C_1 - C = 0$$

$$d_2 + C_2 - C_1 = 0$$

$$d_3 + C_3 - C_2 = 0$$

$$d_4 + C_4 - C_3 = 0$$

$$d_5 + C_5 - C_4 - C_6 = 0$$

$$d_6 + C_6 - C_5 = 0$$

Складывая почленно все уравнения, после очевидных сокращений получим:

$$C = d_1 + d_2 + d_3 + d_4 + d_5 + d_6,$$

что и требовалось доказать.

Итак, мы обосновали идею А.Смита, определенную на модели валового технологического рынка. Однако для доменного рынка такое утверждение заведомо ошибочно. Каждая модель рынка требует индивидуального подхода.

РАЗДЕЛ 5. ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ВОСПРОИЗВОДСТВО ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

Собственность - одно из наиболее общих понятий фундаментальной экономики. Оно выражает двоякое отношение, двоякую связь, двоякую форму взаимодействия: людей между собой и человека с природой.

С другой стороны, собственность - это уникальное отношение, касающееся человеческой популяции. Институт защиты собственности не оберегает человека от произвольного вмешательства в его деятельность иных живых существ: саранчи, волков, различных грызунов и т.д. В то же время, некоторые моменты определения собственности присущи не только людям, но и зверям, причем в самых разных формах. Так, прообразом частной собственности на средства производства может служить поведение хищников, метящих территорию, на которой они охотятся, и таким способом оберегающих ее от других особей того же вида. Прообразом личной собственности может служить поведение птицы, защищающей свое гнездо и т.п. Даже термиты ведут между собой "войны" за место обитания. Отметим, что животным не требуется, как человеку, специальная структурированность отношений для отстаивания своей собственности. Особи защищают меченую территорию или жилище непосредственно. Поэтому для них, в отличие от человека общественного, не важно, *какая именно* из особей является хозяином конкретной территории. Напротив, для человека в условиях общественного воспроизводства важна фиксация связной пары "субъект и объект собственности". То, что многократно повторяется, запоминается как нечто устойчивое. Право частной собственности закреплено за субъектом собственности средствами, которые мы назовем "общественной памятью". В макроисторическом смысле собственность - естественный момент человеческих отношений, она не требует ни внешних усилий, ни внутренних причин для своей реализации. Раз отсутствуют причины собственности, то тем самым открывается широкое поле для изучения действительных проблем с ней связанных, носящих детерминированный характер: вопросы форм

собственности, переходность этих форм, процессы вырождаемости и восстановления отношений собственности и др.

Сущность собственности проиллюстрируем на одном из ее видов - земельной собственности. Для определенности представим себе две территории - собственность двух субъектов права. Что может означать это право, вообще говоря? Это, прежде всего, возможность *субъекта собственности произвольно действовать* на огражденной (или иначе определенной) территории. Не только *пользоваться* этой территорией (например, пахать или строить), но и управлять людьми, творить суд и т.п. Собственность - это возможность действовать *безбоязненно*, но *по согласию* со своим соседом - собственником. Право собственности выражает, прежде всего, *связь между соседями-собственниками*, обеспечивающую *защиту каждого* из субъектов собственности от *вмешательства* друг друга и третьих лиц в пользование или распоряжение *предметом собственности*. Свобода выбора, определяющая субъектов собственности, создает разнообразие подходов к способам воспроизводства, и это разнообразие обеспечивает устойчивость цивилизации. Так, Торий Спурий (Зв. до н.э.), проведя разгосударствление земель, установил квинритскую собственность на землю с полной свободой распоряжения: правом отчуждения, сдачей под залог, и возможностью завещать - также, как это пытаются сделать в наше время в ряде стран постсоциализма.

Предмет исследования. Определения

Прежде чем пойти дальше в индуктивном определении собственности, перечислим в общепринятой классификации некоторые ее виды: личная, общественная, частная, государственная, национальная, интернациональная, ... общинная, рабовладельческая, феодальная, социалистическая, капиталистическая, ... движимая, недвижимая, интеллектуальная, денежная и т.д. Выше мы указали на использование предмета собственности по произволу субъекта. Но этот произвол никогда не бывает полным. Всевозможные взаимные или односторонние ограничения произвола собственности вносят момент содержательности в ее определение. Так, атрибутом собственности может быть право чинить суд и право бесчинствовать на своей территории; право привлекать наемных работников и без такого; право использовать сельско-

хозяйственные угодья под застройку и без такового... Собственность может быть с правом наследования или без него; с правом купли-продажи или без него... Ниже перечислим некоторые классификационные формы распределения содержательных свойств собственности.

1. Функционально право собственности может быть *концентрированное*, когда собственник владеет собственностью во всех правовых аспектах, и *распределенное*: один *использует* объект собственности, другой *распоряжается* им, третий, как *владелец*, взимает ренту. Все это моменты одного отношения - отношения собственности. Посему, между прочим, было бы ошибочным в абсолюте противопоставлять владельца собственности и арендатора и т.д.

2. Другой вид отношения собственности - это индивидуальная и совместная собственность (физические и юридические лица соответственно). Примеры совместной собственности:

- собственность общины на пастбище, лесные угодья;
- собственность семьи на жилище;
- государственная собственность на рабов, заключенных, солдат...;
- собственность акционеров на производственное предприятие и пр.

В реализации прав совместной собственности, в свою очередь, существует множество вариаций. Например, право собственности общины на лес может означать, с одной стороны, право каждого индивида - члена общины - произвольно *пользоваться* лесными угодьями, а с другой стороны - право совета общины (старейшины, вождя и т.п.) *распоряжаться* лесом, скажем, право продать часть леса.

3. Собственность конкретного лица может быть юридически закрепленной, то есть фиксированной в общественной памяти, и тогда мы относим такую связь к разряду частной собственности. Но существует и не фиксированное отношение собственности - реализуемое по фактической принадлежности. Такую собственность называют личной (индивидуальная одежда, запасы пищи и прочие предметы потребления, денежные сбережения...). Тем не менее, она также защищена законом от воровства, грабежей и иных посягательств. Однако в последнем случае *идентификация*

собственника осуществляется уже *после* нарушения отношений собственности.

4. Отметим и такой хозяйственно-биологический институт собственности, каким является семья. Он включает права собственности на детей, на супруга (на наложниц), на наследство родственников и пр.

5. Обратим внимание на *количественную* сторону в понятии собственности, а именно: какой долей собственности от всеобщей располагает субъект собственности? Равенство прав на собственность разных размеров *поддерживает дифференцированную актуализацию* этих прав. (Сравните реализованные возможности миллионера и миллиардера).

ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Область экономических отношений может рассматриваться как с актуальной, так и с потенциальной, или правовой точки зрения. С одной стороны, это фактические, реализованные отношения, не имеющие уникального названия (но традиционно называемые "экономическими"). С другой - модальные, допустимые, защищенные отношения, называемые юридическими. Так, работники социалистической торговли де-юре - просто категория людей, занятых в рядоположной отрасли "народного хозяйства" и в массовом масштабе нарушающих закон (обманывающих покупателей и разворовывающих государственное добро). Де-факто же - это особый общественный класс.

Любое направленное движение формирует из хаоса структуру. В качестве поясняющих примеров можно привести косяк летящих журавлей, не имеющих какой-либо структуры на отдыхе, или игровую организацию футбольной команды, растворяющуюся вне футбольного поля и т.д. Объединение людей в процессе воспроизводства генерирует *правила* взаимоотношений, отмеченные, так или иначе, некой направленностью, то есть асимметрией. Одним из проявлений общественной асимметрии, продуцируемой процессом воспроизводства, выступает разделение общества на две части: *правовую и преступную*. Здесь и заложен механизм воспроизводства пенитенциарного института. Право есть определенность в отношениях, есть поддержанная силой асимметрия общественной структуры. Право означает не безусловную защиту "*от всех и каждого*", но охрану от некоторых дей-

ствий, от некоторых поступков и лишь тем или иным определенным образом. По своему воздействию право стабилизирует не отношения как таковые, но механизм их воспроизводства, как то: право наследования, право собственности, и пр. Естественные истоки правовых отношений вовсе не означают "правовую естественность". Не следует думать, что общество может зиждиться на принципе естественного права: "что не запрещено - то разрешено". Дело в том, что права одних - это всегда обязанности других. Для того чтобы нечто было разрешено *одним*, оно должно стать обязанностью для *других*. Так, право купли-продажи предмета частной собственности накладывает на общество (на органы государственного управления) обязанность фиксировать смену собственника. В противном случае такая сделка оказалась бы фикцией для покупателя.

ЗАЩИТА СОБСТВЕННОСТИ

Рассмотрим вопрос защиты, охранения отношения собственности от естественного самораспада, взятый в макроисторическом аспекте. (В субъективной системе отчета естественный распад представляется как *злоумышленное* разрушение отношения собственности). Чтобы организовывать других, нужно быть свободным в своих решениях, а чтобы быть свободным, необходимо быть защищенным. Защита является одним из атрибутов собственности. В этом смысле защищают не объект собственности: не вещь, не территорию и т.п., - но отношение собственности. Смысл защиты - это не охрана личности, но охрана воспроизводства форм отношений собственности. Механизмы защиты могут иметь как естественный, так и искусственный характер; как непосредственный, так и опосредствованный. Естественной защитой могут стать удаленность и обособленность хозяйств, трудный подъезд, природная разобщенность и т.п. В этом случае может оказаться достаточной непосредственная форма защиты. В отсутствие естественных условий защиты, опосредствованную охрану собственности выполняют специально обученные люди. В межгосударственном плане - это противостоящие вооруженные силы соседствующих стран. Особую роль здесь играет феномен угрозы.

Что есть *угроза*? Это произвол, спонтанность, неконтролируемость, непредупрежденность и непредсказуемость действий.

Взаимная угроза, актуализированная перманентными войнами, введущимися в мире, создает единую структуру глобальных отношений, включающую хозяев, как субъектов отношений, а работников и воинов - в качестве объектов управления. Поскольку защитники кормятся трудом работников через посредство общерегулирующей и распределяющей функции хозяйственного посредника, то эта структура в своей жизнедеятельности "подпирается" изнутри. Право собственности хозяйственного посредника, реализованное в границах его хозяйства: феода, государства - политического домена вообще, защищено... этой угрозой внешнего нападения. Наличие противостоящих армий позволяет каждому политическому домену рассматривать свою территорию и созданные на ней продукты труда как *собственность* - то, чем можно *произвольно* распоряжаться. Как государственная, так и частная собственности могут существовать лишь в рамках доменной (национальной) собственности, противостоящей собственности других наций. Внешние войны есть один из механизмов *перераспределения* собственности между *политическими доменами*, тогда как внутренние (гражданские) войны перераспределяют собственность между собственниками и не собственниками: происходит революционная смена собственников. С другой стороны, сменяемость персоны собственника как проявление динамичности отношений собственности, сама по себе не изменяет структуры экономических отношений и по сему не является объектом защиты.

Во внутригосударственном аспекте защитную функцию выполняет самозависимая пенитенциарная система. Суды, милиция, внутренние войска - вся пенитенциарная структура государства внутренне организована под воздействием угрозы со стороны преступного мира и потенциальной угрозы общественного противостояния. (Мир права и мир преступности взаимно организованы).

Из сказанного ясно, что собственность хозяйственного посредника должна быть одновременно защищена с трех сторон, чем обеспечивается ее воспроизводимость:

- от другого хозяйственного посредника;
- от собственных функционеров воспроизводства;
- от собственных защитников.

Власть собственности

Вообще говоря, сама необходимость института властного управления, или насилия непосредственно вытекает из принципа разделения и кооперации труда, который предполагает, что произведенный совместными усилиями продукт должен быть частично или полностью отделен от непосредственных производителей для целесообразного распределения между всеми членами общества. (В этом отчуждении, как раз, и состоит простейший акт насилия). Право собственности на человека, как право на ограничение его воли - это и есть *власть*. К отправлению власти относится право собственности на раба, на крепостного, на солдата, на заключенного, на наемного работника и др. К формам власти относится и институт подданства в монархических государствах, и институт гражданства в демократических государствах (обязанности граждан перед чиновниками; неподсудность депутатов различных рангов и пр.).

Итак, отношение собственности - это, прежде всего, отношение между собственниками. Но, с другой стороны, собственность определяется отношением власти, то есть отношением между собственником и не собственником.

ВОСПРОИЗВОДСТВО МИРОВОГО НАСИЛИЯ И ЭМЕРДЖЕНТНОСТЬ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Во все времена существовало военное противостояние политических доменов. Войны носили, и продолжают носить, или экономический (грабительский), или политический (объединительно-разъединительный и захватническо-освободительный), или социальный (гражданские войны, ведущие к изменению общественных отношений), или этнический (геноцидный), или... характер. Понятие войны объединяют не цели, но массово-кровавый способ их достижения. Обычно проблема военного противостояния находится вне интересов фундаментальной экономики. Если она и касается вопросов функционирования военно-промышленного комплекса, то рассматривает его, как нечто избыточное, нечто паразитирующее на механизме воспроизводства. Существенная часть общественного воспроизводства - воспроизводство военного потенциала - выпадает из поля зрения традиционных исследований. Такой подход - прямое следствие известных представлений, усматривающих в хозяйствовании однозначную цель. Не лишнее отметить, что, несмотря на небольшие, казалось бы, затраты, вкладываемые обществом в военное дело, научно-технический потенциал человечества носит преимущественно военизированный характер.

Инерционная сущность мирового института войн, то есть способность войны к сохранению, кроется в механизме их самовозникновения. Это означает, что подготовка военных действий и их реализация непрерывно порождают сами себя в планетарном масштабе. Отметим очевидное - все армии мира кормятся, экипируются и вооружаются, в конце концов, за счет *мировой системы хозяйства*. Войска не могут быть сформированы изолированными усилиями стран, которых они защищают или "в пользу" которых они воюют. Именно *успех*, достигнутый в войне, вновь и вновь воспроизводит этот вид насилия. Значит, война должна быть успешной хотя бы для одной из воюющих сторон, или попеременно успешной для каждой из сторон, или даже обоюдоуспешной в том или ином смысле. Правда, гибель в войне народных масс не назовешь успехом, поддерживающим *инерцию войн*. Войны способны прервать историческую преемственность, унич-

тожить целые поколения и т.п. И поэтому атомные войны, как действия, ни в каком смысле не могущие привести к успеху, не повторяются! В этом кроется причина сокращений ядерных потенциалов... Тем не менее, субстрат возобновления военных действий по-прежнему носит иррациональный характер. Война, как мы сказали, относится к категории общественных явлений, паразитирующих на процессе воспроизводства, нанося колоссальный ущерб экономике. Поэтому обычно проводимая аналогия между войнами и хищниками, способ существования которых улучшает породу травоядных, здесь неуместна, поскольку война вовсе не ведет к "оздоровлению" мировой экономики. (У многих экономистов, следующих софизму "после этого - значит в результате этого", иное мнение на сей счет). В чем же тогда может заключаться успех войны? Поставим вопрос иначе: какую роль играют войны с точки зрения интересов отдельного политического домена? В плане общественного воспроизводства - это борьба за плодородные земли, за богатство растительного и животного мира, за полезные ископаемые, за природные транспортные артерии, это борьба против стран-конкурентов, за свободный сбор податей и налогов с населения оккупированных территорий, это аннексии и контрибуции, это борьба за рынки (то есть за право быть нужным) и т.д. Но все это *внешняя* часть айсберга мирового насилия.

В *скрытой* форме, войны - необходимая часть процесса воспроизводства как явления общественного, как того, что требует внешней устрашающей силы для организации внутреннего насилия. Не было бы войн - не возможно было бы и общественное воспроизводство. Угроза должна быть постоянно действующей, что и создается *непрерывными войнами*. Как только возникает тенденция к снижению потенциала угрозы, так сразу война служит восстановителем действительности угрозы насилием. Прямое насильственное действие, или война, как источник угрозы, воздействует устрашающе не только на армейскую структуру, поддерживая армейскую дисциплину, но поддерживает структурность всего общества в целом. Смысл кровавых боен состоит в том, что феномен общественного воспроизводства предполагает управляющее действие во всех звеньях хозяйствования, то есть *слабое регулирующее воздействие*, движущее всеми и вся, которое активизируется, в свою очередь, лишь постольку, поскольку регулярно "подпитывается" *прямым воздействием* - стихийными бедстви-

ями и дополняющими их войнами. Факт прямого насилия используют для идеологического давления на экономически зависимых граждан в форме, так называемого, *патриотического воспитания*, внушая посредством страха эманацию покорности. Идеология патриотизма: каждое государство против всего мира. (Одновременно с другой стороны, покорность должна подкрепляться общественным благополучием).

Другая скрытая функция войны - преодоление изоляционистских тенденций. В отсутствие войны любое экономическое противостояние закончилось бы полной *изоляцияй* враждующих сторон. Успех войны состоит в препятствовании взаимной изоляции политических доменов. Таким образом война препятствует распаду общества. Структурированной жизнеспособной единицей в смысле реализации общественного воспроизводства может быть и является все мировое общество. С точки зрения целостной мировой системы хозяйства следует говорить именно о *распределении целого*, но не о *захвате или защите, или освобождении* от ига - что является позицией отдельных государств. Отдельные государства, будь они изолированы друг от друга, не смогли бы поддерживать внутри себя процесс общественного воспроизводства (возможно, деградировали бы до уровня собирательства). И наоборот: если бы существовало совершенно изолированное, единственно существующее гипотетическое общество, то в процессе создания структур общественного воспроизводства оно должно *разделиться* на противостоящие друг другу политические домены... как результат естественных хозяйственно-политических кризисов.

У каждой отдельной войны многочисленные причины, особые цели, уникальный исход. Побочный же эффект всех войн - это угроза произвольного неконтролируемого насилия, создающая эффект самопокорности, с одной стороны, и преодоление изоляции государств - с другой. Поскольку речь идет исключительно о *естественном общественном явлении*, постольку наша гипотеза противоположна как идее милитаризма, так и идее пацифизма. Необходимость войн, как и любая необходимость, условна по определению понятия. Она обусловлена сочетанием причин, которые существуют сейчас, но были не всегда... Однако причины общественного противостояния - это совсем иное, нежели при-

чины возникновения войны. Трудность здесь вот в чем: можно ли вести войны без жертв или почти без жертв? Быть может в будущем человечество обратится к иному способу, чтобы отгородиться друг от друга и одновременно сохранить близость, нежели военное противостояние. Невозможно предугадать, какие формы способно принять в будущем то, что сегодня мы называем войной. Но вовсе исключить смертельный исход в межчеловеческих отношениях вряд ли удастся, ибо человек всегда готов и найдет повод "поставить на карту" свою собственную жизнь.

Широко распространено мнение, что феномен возникновения государств есть прямое следствие "внутренних" процессов: общественных явлений, происходящих внутри "исходных" княжеств, процессов их объединения (завоевания, подчинения) и пр. Но поставим вопрос шире: "Какова необходимость возникновения политических доменов вообще - будь то племена, княжества, древние или современные государства?" Достаточно обратить внимание на то, что атрибутивным признаком любого домена является наличие агрессивно-оборонительного института - армии, чтобы отбросить идею "внутреннего" формирования домена в пользу гипотезы одновременного размежевания хозяйственных образований на отдельные противостоящие друг другу политические образования. Ведь армия (любая другая организация войска) не может существовать при отсутствии внешнего противника.

Итак, необходимое условие функционирования мировой экономики - простое *наличие противостоящих армий*. Угроза войны поддерживает социальную дифференциацию, охраняет произвол субъектов в распоряжении своей частью собственности в рамках политического домена, что, в конечном счете, является необходимым условием мирового воспроизводства. Поэтому молекулой хозяйствования - наименьшим экономически определенным субъектом может служить связанная пара противостоящих друг другу политических доменов, но никак не отдельное хозяйство или отдельное государство. Оставшись в одиночестве, единое государство под "избыточным давлением" общественного воспроизводства неизбежно распадется на несколько политически самостоятельных государств. Противоположная тенденция не дает этому процессу дробиться до бесконечности. Из сказанного немедленно следует, что вовсе не этническое единство служит стер-

жнем государственного образования, но наоборот, размежевание общества на общественные домены стало причиной их замкнутого развития, причиной возникновения языковых, конституциональных и прочих расово-национальных отличий.

Человеческому обществу, как мы это понимаем, свойственны обе тенденции: хозяйственное объединение людей, связанное с совместной деятельностью, разделением труда, трудораспределением и продуктораспределением - это во-первых, и выросшая на этой почве межличностная борьба, противостоящая и одновременно способствующая причине своего возникновения. На этом фоне существует непрерывный процесс "вытеснения" наиболее агрессивных форм противоборства из хозяйственной сферы вовне путем спонтанного расчленения общества на противостоящие друг другу военизированные домены с одновременным формированием внутренних войск - полиции (милиции). (В княжеской дружине совмещены функции внешнего и внутреннего войска).

В отличие от внутригосударственного регулирования, в международных отношениях человечество еще не доросло до действительных правовых отношений, когда бы наказывалась страна-агрессор. В наше время в этом направлении делают первые шаги ООН и НАТО во главе с США. Примеры тому - исход войны Ирака против Кувейта и, в какой-то мере, механизм свертывания внутриюгославской разъединительной войны. Страна-победитель становится не героем, но преступником. Мы не анализируем здесь политические интересы и цели участников конфликтов, воздерживаемся от моральной оценки этой тенденции, но лишь *обозначаем* такую направленность. В то же время, мир не может стать подобным единому государству и лишиться произвола составляющих его доменов. Последнее было бы равносильно изменению *природы общества* и, возможно, изменению *природы вещей*.

Мы видим из сказанного, что эмерджентность мировой экономики содержит несколько порождающих ее причин:

- единое планетарное пространство и случайное распределение природных богатств на Земле;
- единое (несмотря на различие способов воспроизводства) мировое хозяйство и случайное распределение уровней производительных сил между государствами мира;

- единое по способу обеспечения мировое войско (состоящее из противостоящих одна другой армий);
- связанную с воспроизводством тенденцию объединения государств (от хозяйственно-политического объединения до централизованного управления мировой экономикой в грядущем);
- вытекающую из воспроизводства тенденцию разделения единого государства на несколько мелких (когда этому благоприятствует внешнеполитическое спокойствие).

Все это в целом является необходимым и достаточным моментом общественного воспроизводства как самовоспроизводства. Общество способно воспроизводиться только как мировое единое целое, как единый органон.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИСПЕРСИЯ

Социальные множества могут иметь разный логический смысл. Элементы множеств могут быть связными как на логико-познавательном уровне, так и на предметно-функциональном. К логико-познавательным можно отнести, например, множества "белых карликов", стариков, женщин, одноглазых, интеллигентов и т.п. - то есть такие множества, элементы которых в действительности не связаны между собой на физическом уровне, но имеют общий признак. Множества с предметно-функциональной связью, элементы которых *реально* связаны друг с другом, подразделяются на организованные извне и организованные изнутри (самоорганизованные).

Организованные извне вращаются вокруг единого стержня управления, будучи связанными по принципу: "многие к одному". Структура связей имеет древовидный характер. Сюда относятся функционеры воспроизводства, солдаты и прочий управляемый контингент.

К организованным изнутри относятся, хозяйственные посредники, круг политических доменов и прочих "защищенных" элементов. Структура связей подобна сети или кристаллической решетке, чему соответствует принцип "многие ко многим".

К разряду смешанных форм организации можно отнести, например, офицерский корпус или чиновничий аппарат.

К логико-познавательным относятся множества, в классификационной основе которых лежит понятие "социально-экономического положения". Субъективно социальное положение осознается не в виде определенных связей, но односторонне: как богатство, как вид деятельности, как должность, как «породистость», как блок общественных привилегий и т.п., но по сути - все это абстракция от межличностных связей. Ничего материального - такого, что можно было бы почувствовать и т.п., здесь не присутствует. Это понятие обычно употребляют в нескольких смыслах:

- как научную модель общественно-экономических отношений - дань систематизации;
- как самосознание субъекта экономического положения (индивида или общественного слоя);
- как момент общественного сознания.

К истокам дифференциации, формирующим общественное положение индивида, можно отнести, такие признаки, как например:

- половозрастной;
- психофизиологический;
- социально-рефлексивный, или благоприобретенный (нравственность, навыки, интеллект и пр.);
- "кольцевой, или дырочный", когда социальное положение индивида, создается зафиксированным мнением окружения (наследуемые привилегии и т.п.), подобно дырке, образованной кольцом.

С нашей точки зрения дифференциация общества - внешнее проявление противоположного процесса - генерации внутриобщественных связей. Индивидуальная дифференциация, рассматриваемая в плане общественно-экономических отношений, - это ограничение общественных функций одних в пользу расширения функций других. Но во всех смыслах "положение" подразумевает асимметричную структурность общества, выраженную в терминах равенства-неравенства, соподчиненности, действительных и мнимых интересов, зависимого и свободного труда, паритета отношений и пр. Что же приводит к структуризации и асимметрии межличностных (а также групповых, классовых и пр.) отношений? Генерирующим началом, по нашему мнению, выступает *направленность движения*. Производственный процесс сам по себе, простым своим существованием генерирует и регенерирует общество. Конечно, направленность *общественного воспроизводства* многовекторна, извилиста и вовсе не очевидна, но именно она создает и воссоздает общественную структуру. Структуру общественно-производственных отношений можно представить (как вариант) в виде шести логических векторов:

- 1) отношение собственников между собой;
- 2) отношение наемных работников между собой;
- 3) отношения внутри "силовой структуры";
- 4) отношение между собственниками и наемными работниками;
- 5) отношение между собственниками и "силовой структурой";
- 6) отношение между наемными работниками и "силовой структурой".

Интересен опыт логико-познавательной классификации в увязке с исторической последовательностью общественных явлений. Рассмотрим в этом ракурсе известные в истории множества функционанеров воспроизводства, положив в основу деления признак - "степень проблемности", как необходимость принятия жизненно важного решения в ситуации возможного выбора.

Раб, как известно, лишен необходимости выбирать, (т.е. имеет нулевую степень проблемности), так как за него все решает рабовладелец.

Колону и крепостному присущи, на наш взгляд, две степени проблемности, так как, во-первых, ему нужно заботиться о своей семье и, во-вторых, ему нужно обрабатывать свой участок земли.

Социалистический рабочий имеет уже пять степеней проблемности:

- забота о семье;
- выбор профессии;
- выбор места работы (ограниченно);
- выбор места жительства (ограниченно);
- выбор между исполнительской и партийно-государственной (властной) деятельностью.

Капиталистический рабочий имеет шесть степеней проблемности. По сравнению с социализмом добавляется выбор между наемным трудом и предпринимательской деятельностью.

Отметим, что в отличие от рабочего, солдат и заключенный тяготеют к рабoidному типу, так как имеют нулевую степень необходимости выбора, а офицеры имеют всего две степени проблемности - забота о семье и продвижение по службе и т.д. Здесь мы обращаем внимание читателя на то, что все эти, казалось бы произвольные, модели общественной структуры имеют выраженную исследовательскую направленность, позволяя рассматривать наемного работника, крепостного, раба, колона, индивидуально-самостоятельного работника, члена семейного хозяйства, средневекового подмастерья, социалистического рабочего и пр. как момент, как одну из сторон в *отношении труда*, но не как разные породы человеческой популяции или самодовлеющие общественные классы или касты. С другой стороны, богатство - не статус, но процесс. Само по себе оно способно только убывать, и поэтому богач *не волен* прервать процесс обогащения.

Связность агентов воспроизводства

Суть любого *объединения в его тяготении к замкнутости*. За бортом буржуазного клана остаются экономически не связанные и потому беспомощные в своей разобщенности наемные работники. Напротив, *престижность* буржуазии в сравнении с множеством наемных работников состоит в том, что малыми усилиями буржуазии вершатся большие дела. Но не следует думать, что причина причин кроется в индивидуальных человеческих "пороках" или "достоинствах", или "слабостях". Предпринимательские способности отдельного буржуа не причина, но следствие связности буржуазии в реализации общехозяйственного процесса. Не отдельные капиталисты создают коалицию, но наоборот, *процесс воспроизводства создает буржуазию* - объединение хозяйственных посредников, позволяя ей занять руководящее место в производстве и распределении. Малозначимые врожденные различия многократно усиливаются общественной дифференциацией и приобретают выраженную направленность, проявляясь как *характер общественного класса*. Но социально-экономическая дифференциация происходит не потому, что люди различаются от рождения, но напротив, естественные различия полагают насущную потребность в социально-экономическом различии. Можно предположить, что общество обладало бы определенной структурой, даже если бы все люди от рождения были одинаковы (однополы, однолетки и т.д.). Примерами таких структур могут служить однородные кристаллические решетки, состоящие из одинаковых атомов. Но подобная общественная структура имела бы характер, не свойственный биологическим образованиям.

Интересно выяснить, однако, каким образом организованность буржуазии *противодействует самоорганизации* зависимых экономических классов. Если отвлечься от политических методов, то это, прежде всего наличие готовой кормушки - сам факт *выплаты наймоплаты*. Поскольку наемным работникам не приходится беспокоиться о получении дохода от своего труда, постольку они экономически не связаны между собой. Таким "естественным" образом буржуазия освобождает наемных работников от необходимости поддерживать между собой известные экономические отношения. Возникает рабидный синдром: через несколько лет

наемного труда работник теряет *способность заботиться* о своем экономическом статусе, что *противно сути свободного человека*.

Напротив, офицерский корпус, равно как и управленцы государственного аппарата, представляют, казалось бы, вполне организованные структуры. Однако, аналогично предыдущему случаю, им выдают *послужную плату*, что ставит эти структуры в один ряд с зависимыми слоями общества. Этот деморализующий фактор как раз мешает им занять господствующее положение в обществе, к которому они так близки. Они связаны между собой *управленческими отношениями*, но они не связаны хозяйственными интересами. Поэтому они делают власть с буржуазией, оставаясь на вторых ролях.

Еще один государственный (но не юридический) институт - мафия. В отличие от иных видов организованной преступности, мафия есть самоорганизация хозяйственных посредников, занявших некую экономическую нишу, образовавшуюся благодаря ограничительной и запретительной деятельности властей, с одной стороны, и поддерживаемых законом семейственности, клановости, национальной или религиозной замкнутости и пр. Мафия, как стоящий вне закона институт предпринимательства, приумножая свою власть, может оказаться зародышем нового экономического сословия, наподобие аристократии и др.

РАВЕНСТВО ИЛИ НЕРАВЕНСТВО?

Социальная несправедливость, закрепленная в различных видах социально-экономической дифференциации (кастовой, общественных классов и пр. элементов классификации) - это особый уровень структуризации, сосуществующей со структурами иных типов: технологическим разделением производства, разделением и умножением труда, рыночными структурами и т.п. Общественное воспроизводство есть одновременно процесс генерации различий и преодоления социальной несправедливости. Невозможно рассуждать об экономическом *неравенстве*, оставив в стороне вопрос о *смысле экономического равенства*. Все люди дышат. Здесь естественное равенство выступает одновременно и социальным равенством, ибо никто никого в этом не ограничивает. Но коль скоро ограничения отсутствуют вообще, то понятие "социальное равенство" ничего не добавляет к пониманию этого явления. Где невозможно неравенство, там не стоит вопрос о равенстве.

То же замечание касается равноправия. Известно мнение, согласно которому равноправие отличается от "истинного" равенства, как намерение отличается от своей реализации, как потенциальная (правовая) картина мира отличается от актуальной (экономической). Мы же рассматриваем проблему под иным углом зрения. Равноправие - это социальный механизм *уравнивания* отличных друг от друга личностей по объему социальных свобод и объему социальной защиты; это формы и способы игнорирования психофизиологических или социальных различий. Например: расовое равноправие, равноправие полов, равноправие культур, экономическое равноправие, возрастное равноправие и т.д. Согласно определению, понятие равноправия не существует отдельно от понятия дискриминации, представляющего некий классификационно-ограничительный атрибут. Так, студенты имеют равные права в посещении занятий, равные права в сдаче экзаменов, в получении документа об образовании и т.д. Эти права не зависят ни от расы, ни от возраста и т.д. Но речь идет не обо всех людях без исключения, но только об особой группе людей, наделенных такими правами - о студентах. Поскольку остальные вовсе не имеют подобных прав - они "равно бесправны". Итак, равноправие - это социально дозированное равенство возможностей той или иной группы людей в отличие от остальных - вовсе лишенных регламентированных возможностей. Таким образом, равноправие есть способ закрепления социальных различий.

Вообще же идея равенства в любых ее формах (равноправие, равенство возможностей, равная плата за равный труд, равный экономический статус граждан и пр.) как нивелирующее начало противоречит способу существования общества, как биологической структуры. Поэтому можно утверждать, что абсолютное равенство суть антиобщественная идея, разрушающая общество... но обеспечивающая, тем самым, его движение. Отсюда равенство есть необходимый отрицающий момент в общественном процессе. Напротив, любые формы неравенства, в том числе экономическая эксплуатация (что бы под ней ни понималось), являются структурообразующими, а значит общественно-образующими моментами. Они суть то, что порождает индивидуальный и классовый интересы в их согласии и противостоянии и т.д. Экономическая дифференциация - необходимое условие общественного воспроизводства. Чтобы возник стимул производить не для

себя, а *для общества*, субъект должен ощутить социальную несправедливость. Именно несправедливость является движущим стимулом буржуазной экономики: ведь если бы доходы распределялись справедливо, если бы они были бы пропорциональны индивидуальным затратам труда, если бы был достижим баланс труда и дохода, то никто не имел бы никакой особой выгоды от приложения дополнительных усилий. Напротив, условием общественного воспроизводства служит биологическое желание индивида жить за счет других, лучше других, вопреки другим. Наш вывод относится, разумеется, к любой экономической системе. Ведь вполне справедливый социальный уклад, к счастью человечества, нигде и никогда не существовал.

Паразитарность в экономике

Остановимся на проблеме *паразитарности* в экономических отношениях, то есть существовании одних общественных групп за счет других, в ущерб другим и вопреки желанию других. Паразитарность повсеместно распространена в живой природе, начиная с простейших и растений и заканчивая хищными животными, которые, согласно логике этих взаимоотношений, паразитируют на... травоядных. Из этого сопоставления ясно, что принцип паразитарности сам по себе условен, относителен, зависит от точки зрения. Так или иначе, это принцип носит печать голого отрицания, и как таковой может служить лишь *вторичным проявлением*, сопутствующим положительному процессу. Паразитарный момент и интересы развития воспроизводства находятся в некотором динамическом равновесии: они содружественны и противоположны одновременно. Нельзя признать состоятельной классификацию истории, в основу которой односторонне положены признаки отрицания. Когда человек паразитирует на жизнедеятельности пчелиной семьи или эксплуатирует физиологические особенности коровы или использует физическую силу лошади, то это возможно потому, что пчелы изначально способны приносить мед, коровы - давать молоко, а лошади изначально обладают большой силой и развитым мозгом. Так и общество людей. Чтобы было возможно на нем паразитировать, оно изначально должно быть способно к производству и воспроизводству. Таким образом, факт эксплуатации - не *главное* в понимании от-

ношений между рабовладельцем и рабом, крепостником и крепостным, мастером и подмастерьем, социалистическим директором и наемным работником, буржуа и пролетарием. Так например, насилие над крепостным со стороны феодала, выражающееся в отчуждении большей части произведенной крепостным продукции, позволяло строить дороги, возводить города, развивать ремесла, содержать армию, поддерживать науку и пр. Скажем так: "Ничто не мешает рабовладельцу стать благодетелем своего раба". Вот только не может один рабовладелец прокормить многочисленных своих рабов, но может способствовать их выживанию путем организации общественного воспроизводства.

Теория эксплуатации труда, берущая начало в учении об "узаконенной краже", утверждает, что капиталист недоплачивает пролетарию то, что ему причитается, приумножая тем самым средства производства, которые капиталист присваивает себе законным путем. Однако столь прямолинейный подход не может служить объяснительным принципом не потому, что он "ошибочен", но потому, что это учение имеет нравственно-идеологические корни, а значит, вовсе не имеет отношения к категории истинности. Теория эксплуатации труда обходит стороной вопрос: "Почему должно быть иначе"? Марксовское понятие "эксплуатации человека человеком" не может служить объяснительным принципом экономических отношений, ибо для него нет иной исторической альтернативы, кроме социалистических мифов. Правда, в древнем (первобытном) обществе не было хозяйственной эксплуатации труда, однако вследствие взаимных грабительских набегов результаты труда поочередно экспроприировались. Другое дело: собирательство - наиболее примитивный способ производства... Однако собирательство выходит за рамки общественного воспроизводства.

Итак, отметим, что сравнительный анализ экономических формаций как в логическом, так и в историческом срезе требует предварительного принятия той или иной точки зрения: общественно-заинтересованной или познавательно-независимой, - в чем и состоит действительная трудность.

РАЗДЕЛ 6. ФИЛОСОФСКИЕ ОБОБЩЕНИЯ

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

"...Но примешь ты смерть
от коня своего"

А.Пушкин

Прогнозирование - один из трех основных видов научного творчества, один из трех теоретических способов познания природы вещей (два других - это исследование и конструирование). Поэтому при прогнозировании необходимо использовать весь арсенал методов познания, что, однако, само по себе не достаточно для получения приемлемого результата.

В этой главе, вопреки ожиданиям читателей, мы не будем делать прогнозы и не будем рекомендовать, как это следует делать. Наша задача выяснить сущность такого эвристического действия, каким является прогноз, и исследовать социально-экономические обстоятельства, способствующие или препятствующие прогнозированию. Мы коснемся различных сторон этой темы.

1. Сущность прогнозирования

1.1. ОБЪЕКТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Что мы ищем в будущем общественного процесса:

- Уникальных, неизвестных ранее и впервые возникших в фантазии ученого событий?
- Возникновения новых форм, в развитие существующих структур?
- Определенной очередности и повторяемости известных событий?

Однако научно значимый факт заключается в том, что на протяжении всего своего существования теоретическая экономия не сделала ни одного удачного предвидения фундаментального ха-

рактера. С формальной точки зрения из этого следует хотя бы один из нижеследующих выводов, или все разом взятые:

- объект науки (процессирующие хозяйственные отношения) в самодвижении опережает развитие науки, то есть наука не поспевает за изменениями своего объекта и качественные превращения в экономических отношениях происходят быстрее их логического моделирования, что делает процесс непредсказуемым;

- трудность вывести одни превращения из других заставляет предполагать недетерминированность, случайность, равновероятность наступления множества событий. Каждый раз при любом общественном катаклизме, вместо ожидаемого однонаправленного процесса, мы вначале наблюдаем разнонаправленные *колебания*. При этом одни явления быстро отмирают, другие медленно хиреют. Сохраняет свое качество один из процессов, что воспринимается постфактум как некая приспособительно-направляющая тенденция, присущая обществу;

- невозможность описать, неспособность постичь такую сложную и малодоступную человеческому восприятию предметную область как экономические отношения. Так, К.Г.А.Книс(1821-1898) /"Политическая экономия с исторической точки зрения"/ настаивал на принципиальной непознаваемости экономических явлений;

- социально-экономическая наука еще не достигла тех высот, когда прогноз может стать действительно эффективным;

- прогнозирование не является задачей такой исследовательской науки, как фундаментальная экономия, но может быть более или менее успешно реализовано через прикладные науки - экономику, конструктивную социологию, политологию.

У.С.Джевонс, как известно, утверждал, что законы экономики и естественных наук неразличимы. Он связывал это тождество с математическими аналогиями в описании различных явлений. Однако по прогнозаобильным признакам фундаментальную экономию следует отнести не к математике или физике, но, скорее, к *неточным* наукам. Например, от поэтики никто не требует прогноза развития искусства. Не являются, в частности, прогнозными ни история, ни палеонтология, ни философия...

1.2. ОТКРЫТИЕ ЗАКОНОВ, ПОИСК ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ, УНИКАЛЬНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Законы природы, законы живого естества или законы общества есть, по определению, выявленная неизменность, инвариантность отношений. Атрибутом первичности и необъяснимости законы отличаются от логических выводов, которые из них следуют. Атрибутом инвариантности закон отличен от неустойчивых ситуаций, которые могут быть изменены под влиянием внешнего вмешательства, в том числе под воздействием субъекта воли. Само понятие инвариантности, как противопоставление изменчивости, полагает, что законы "живут" в среде перемен, флуктуаций. Отсюда понятна несостоятельность концепции Лапласового (1749-1827) детерминизма, согласно которому в природе нет места произволу, все подчинено законам, а значит все в природе предопределено "до скончания века". С другой стороны, закон определяет такое отношение, которому нет объяснения. Таким образом, дело прогнозирования не может ограничиваться знанием законов, сколько бы их ни было открыто в будущем. В этом состоит как раз главное расхождение между субстратами исследовательского и прогностического методов в фундаментальной экономике.

Присущим ему атрибутом соотносительности закон отличен от закономерности - внешние агрегированных инвариантов явлений, устойчивых однонаправленных процессов, регулярных циклов и т.п. Не может быть преходящих законов (согласно определению), присущих только одной определенной социально-экономической формации, однако каждому периоду присущи свои исторические закономерности. То же мы наблюдаем и в иных областях знаний. Так, закономерность, присущая солнечной системе (например, скорость обращения Солнца вокруг оси) отлична от закономерности, присущей иным планетарным системам. Однако законы природы (например, закон сохранения момента количества движения и все прочие) одни и те же в любой планетарной системе именно потому, что имеют идеальную систему отсчета - инерциальную.

Наконец, если возникла некая уникальная ситуация, не имеющая аналогов в истории, то тенденции ее развития можно, тем не

менее, смоделировать, опираясь на известную инвариантность отношений, то есть на законы.

1.3. Два вектора познавательной цели прогнозирования

Зачем нам знать будущее? Ведь абсолютное знание означает, что ничего нельзя изменить, ничто нельзя предотвратить (как в отношении смерти). Или мы хотим знать обусловленное будущее, то есть не конечный результат, но то, как будет развиваться процесс при тех или иных обстоятельствах? Таким образом, возможны два подхода к прогнозированию:

- абсолютный, или фаталистический, чему соответствует такой уровень прогнозирования, который абстрагируется от условностей процессирования. Этот уровень рассматривает все возможные воздействия на процесс как результирующий вектор, а не как набор альтернатив;

- субъекто-зависимый, действующий на ограниченном отрезке времени, когда превалирует та или иная альтернатива, когда имеет значение воздействие отдельной державы, того или иного экономического класса, той или иной политической группировки или выдающейся личности.

1.4. Сродство ретроспективы и перспективы в прогнозировании закономерностей

Существует ли способ или хотя бы возможность обосновать необходимость того, что уже свершилось? Если бы мы располагали логическим средством апостериори доказать необходимость возникновения уже известных фактов, ставших историческими, то тем же самым способом можно было бы заглянуть в будущее! Но такой способ не известен фундаментальной экономической науке. Однако мы вправе ожидать, что те или иные современные общественные процессы могут быть интерпретированы так, чтобы к ним подошли объяснения, выработанные в прошлом. Разумеется, не следует от древних ожидать полноценных описаний и объяснений общественных явлений, происходящих сегодня. Также ошибочно думать, что древними были вполне адекватно, раз и навсегда поняты современные им события. Наука об обществе стремится раскрыть "вечные истины", но способна это делать на

базе текущих данных и текущего уровня знаний, в чем и состоит противоречие между теорией и ее объектом.

1.5. Прогнозирование замкнутое и по аналогии

Замкнутое прогнозирование пытается угадать будущее некоего явления, как следствие предыстории *того же самого* процесса. Прогнозирование *по аналогии* пытается для выяснения локальных тенденций использовать знания о развитии подобных процессов, происходящих в других местах. Так, можно прогнозировать социально-экономическое будущее государства, основываясь как на истории его существования, так и интерполируя опыт развития иных стран, уже прошедших (надо думать!) этот путь. Не следует, однако, заблуждаться на счет возможностей экономического прогнозирования, которые далеки от уровня достоверности метеорологических прогнозов (как долгосрочных, так и краткосрочных).

1.6. Методы прогнозирования и планирования как исследовательская и практическая стороны отношения к будущему

Прогнозирование как метод относится к своему объекту, как к абсолютно естественному процессу. Для прогнозирования просто не имеет значения, способны ли люди активно вмешаться в свое будущее или нет. В любом случае вмешательство в судьбу имеет естественные корни.

Напротив, *планирование* есть отношение к будущему, как к подручному материалу. Можно запланировать отдельное действие и одновременно спрогнозировать его *ближайший результат*.

2. Субстрат прогнозирования

2.1. Двойственная природа социального времени

Мы начнем с анализа природы времени как такового, чтобы на следующем этапе рассмотрения перейти к способу отображения времени в понятии прогноза. Прежде всего напомним читателю, что ранее мы предположили существование двух понятий времени.

Первое - это используемое в физике понятие *отрезка времени*. Это *квантовое (кусочное)* время присутствует в законах физики,

фигурирует в физических формулах. Особенность этого вида времени состоит в его абсолютной симметричности. Действие время-зависимых законов, включающих время в качестве аргумента, безразлично к моменту обнаружения результата.

Второе - это *непрерывное время*, не имеющее ни начала, ни конца, - *историческое время*. Это время однонаправленное, асимметричное, безвозвратное. В историческом времени неповторимо изменяются структуры вещей, явлений процессов. Историческое время, непрерывно текущее в отношении структурных изменений, сохраняет, однако, *неподвижность* по отношению к законам. Для прогнозирования важно не то, что законы *неизменны* во времени: пусть бы они себе изменялись, - важно, что связь явлений определена и известна в каждый заданный момент времени, то есть известна каузальность некоторых событий на фоне общей акцидентности.

2.2. ФЛУКТУАЦИИ И ИНВАРИАНТНОСТЬ ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Общей почвой для прогнозирования служит изменчивость. Вообще, понятие *изменчивости* означает, что чего-то, что должно появиться, еще нет и никогда не было. Иначе - какое же это изменение? Далее, чтобы можно было фиксировать события, как измененные, "параллельно" должны существовать некие неизменные процессы, в отношении которых происходят изменения первых. В противном случае историческое время состояло бы из изолированных событий, не способных переходить друг в друга. В таком случае не возможен был бы феномен памяти. Однако всегда можно выявить такой процесс, такое отношение, такую связь, которые остаются неизменными в данном масштабе исторического времени и по отношению к которым изменяются структуры более лабильного уровня. В небесной механике такими неизменными системами принято считать группы удаленных звезд... В экономической области неизменным можно считать фактор общественного воспроизводства как такового.

Фундаментальной экономии присуща изменчивость в двух смыслах. В первом смысле, это историческое развитие самой фундаментальной экономии, как науки. Во втором - это историческое процессирование объекта науки, т.е. общества. Не следует сме-

шивать процесс трансформации объекта исследования с процессом его изучения. Принято считать (историческая школа, марксизм), что экономическая теория, ее постулаты, ее определения и выводы диктуются исключительно текущей реальностью (как будто прошлое и будущее относится к вещам потусторонним). Полагают, что со временем старый объект исследования сменяется новым (как кадры фильма), а значит должен обновляться аппарат описания. Настаивать на этом утверждении - значит отрицать симметрию квантового времени, а с ней отрицать и возможность научного прогноза в области общественнознания (ведь каждый последующий кадр фильма не обязан содержать в себе предыдущий кадр).

2.3. Цикличность и уникальность процессов

Помимо абсолютной изменчивости в точном смысле слова, наталкивающей на мысль о принципиальной непрогнозируемости явлений, историческое время подразумевает также некоторую повторяемость событий - как случайную, так и чередующуюся с некоторой закономерностью. В тоже время любое явление уникально, неповторимо в своем роде и в этом смысле не прогнозируемо.

2.4. ФАТАЛЬНОСТЬ И ПРЕДНАМЕРЕННОСТЬ ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Обсудим сначала вопрос: относится ли общественный процесс к фатальным явлениям природы? В смысле предопределенности событий - нет, поскольку не все будущее содержится в настоящем. Если же смотреть на мир, как на нечто единое, не делимое на *вчера-сегодня-завтра*, то в этом случае понятие фатальности вообще лишается своего содержания. Однако в смысле независимости общественных явлений от человеческой воли, процесс хозяйственных отношений носит выраженный фатальный характер. Воля и сознание - рядоположные моменты вариации хозяйственных отношений, но не внешняя причина общественного процесса. В то же время, смешно отрицать связь между исходом битвы (волевые действия) или правительственным решением (акт мышления) и последующими общественными событиями. Поэтому об-

ществленный процесс лучше уподобить свободно падающему горному потоку, в котором, однако, действует... *поперечная* сила (воля и мышление), регулирующая поток таким образом, чтобы при своем движении он, по возможности, обходил стоящие на его пути препятствия.

2.5. Инертность тенденций и лабильность явлений

В той или иной мере будущие явления предопределены *текущей расстановкой* общественных сил, политических тенденций, экономических потенциалов, благодаря тому, что структура их более *инертна*, медленнее подвержена изменениям, чем продуцируемые ими явления. Это различие в скорости изменения тенденции и скорости ее проявления позволяет делать краткосрочные экономические прогнозы.

Одной из таких устойчивых социальных тенденций является технический прогресс. Ряд экономистов, таких как К.Маркс / "Капитал"/ и Л.Брентано(1844-1931) /"Опыт теории потребностей"/ считали технический прогресс основной причиной социального прогресса. В таком качестве технический прогресс мог бы послужить канвой для прогноза следующих за ним общественных изменений. Но уровень технического рассмотрения *не имеет социального лица*. Так что, хотя техническая тенденция и более устойчива, нежели иные общественные процессы, она не способна нести информационно-прогностический характер. Хотя науке известны критерии технического прогресса, но вовсе не известны критерии направленности общественного процесса.

Итак, в исследовательских целях нам потребовалось ввести два понятия времени, установить различие между законом и закономерностью, отделить процессирование познания от процессирования объекта познания, и на основе подобных определений представить экономическое прогнозирование как открытую общенаучную проблему.

Одновременно мы не отрицаем возможность эффективного прогнозирования структурных изменений в обществе на интуитивном уровне, подразумевающим глубокие знания экономической теории и овладение достаточным множеством конкретных сведений.

МЕТОД ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ЭКОНОМИИ

Как не существует вполне обособленной науки, так не может существовать и уникальный научный метод, применимый исключительно в одной науке. Вопреки распространенному мнению, научный метод сам по себе еще не делает науку. Использование специального метода само по себе не предоставляет ни каких гарантий научности, но не использование такового ведет в тупик бессмыслицы. На каждом этапе развития той или иной науки можно выделить специфическое методологическое направление, являющееся наиболее эффективным в определенной области. Метод любой специальной науки должен опираться на некоторые атрибуты, составляющие определенность этой науки. Такой спецификой для фундаментальной экономии служит, в частности, требование целостного изучения хозяйства одновременно с различных сторон: производственно-товарной, общественно-дифференцированной и властно-насильственной.

Отметим, что для преодоления нежелательного эффекта от политизации и идеологизации науки (что особенно присуще фундаментальной экономии) настоятельной необходимостью является использование *защитно-психологических* принципов, которыми пронизан каждый из объектно-логических методов исследования, как то:

- принцип имморальности теории предполагает, что мораль не может служить аргументом доказательств;

- принцип преодоления общественного мнения означает, что «мир мнений» не может служить основанием для «мнений о мире» (цитата взята из названия одноименной книги Грушина);

- принцип социальной индифферентности. Успешность или не успешность экономической политики, якобы базирующейся на экономическом учении, не может служить аргументом в пользу той или иной теории.

В этой главе мы будем говорить не о методе фундаментальной экономии вообще, но лишь об особых аналитических приемах, которые использовались автором в настоящей работе.

1. ОПИСАТЕЛЬНЫЙ МЕТОД

Непосредственное описание служит основой любой теоретической науки. (В естествознании к нему ближе всего стоит метод наблюдений). Без произвольного «естественного» описания наука просто не может существовать. Описание также играет главную роль в изложении самих научных методов. Поэтому описание есть *метаметод*. В то же время законы функционирования объекта, не могут непосредственно быть трансформированы в форму описания явлений, разве что случайно. Отношение между этими научными подходами - логическим и описательным - не очевидно и противоречиво. (Так например, на удаляющуюся с большой скоростью от Солнца комету действует единственная сила - сила притяжения к Солнцу, которая, однако, противоположна направлению движения кометы). Противоречия между описательным и логическим методами наш читатель мог наблюдать на изолированных моделях рынков, на волновой модели товарно-денежного обращения и прочих небанальных вещах.

2. ИНДУКТИВНО-ДЕДУКТИВНЫЙ СПОСОБ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОНЯТИЙ

Он включает интуитивное абстрагирование от ряда конкретных явлений, как способ наполнения понятия содержанием - с одной стороны, и выделение одного или нескольких общих признаков в этих явлениях - с другой. Понятийный аппарат позволяет выявить нечто существенное путем сопоставления явлений и таким образом связать их между собой.

3. ПРИНЦИП СВЯЗНОСТИ (КОНТЕКСТНОСТИ) ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОНЯТИЙ

Что-либо приобретает смысл лишь по отношению к чему-то другому, и это другое должно быть явно определено в качестве ограничительных условий. Определение понятия не может носить локально-независимый характер. Понятия могут быть осмысленны лишь как связанные элементы структуры, взятые в контексте той или иной конкретной модели экономических отношений. В настоящем исследовании в качестве *экономического фона* мы, как правило, предполагали:

- неизменность численности населения;
- неизменность численности работников;
- стабильный уровень интенсивности и неизменную продолжительность труда;
- неисчерпаемость ресурсных запасов и, как следствие, непрерывность ресурсного потока и т.п.

4. КИБЕРНЕТИЧЕСКИЙ ПРИНЦИП

Современная экономическая мысль, борясь с антропоморфизмом, отделяет общественные явления от видового (животного) происхождения человека, что, однако, придает экономическим теориям оттенок... сверхъестественности. Безусловно следует отличать то, что относится собственно к человеческой популяции, от явлений общебиологических, общефизических или общесистемных но при этом важно «уложить» разнохарактерные и разноуровневые явления в единые рамки общественных законов. Общественные «гены» присущи, так или иначе, всем видам животных. (В методологическом смысле, медицина, всегда проводившая необходимые опыты на животных, далеко опередила фундаментальную экономию).

5. Принцип целостности экономического органаона

Во-первых, это *замкнутость* - состояние, когда выход системы одновременно служит ее входом. К идее замкнутости экономисты подбирались давно. Так, К.Маркс ввел понятие кругооборота капитала («деньги - товар - деньги'...») и т.п. Образ замкнутости видится в форме связанного графа, в котором каждая вершина одновременно служит истоком и стоком. В простейшем случае мы имеем граф в виде однонаправленной замкнутой цепи; В более сложном случае - это запутанная сеть.

Во-вторых, это *одномоментность*. Подразумевается восприятие одновременных процессов как происходящих в один и тот же момент. Так, в небесной механике представление о траектории движения небесного тела (эллипса, параболы) носит вневременной целостный характер, вопреки «действительному» последовательному, поочередному перемещению тела в космосе. Из этого принципа вытекает взаимозависимость, теснота связей между всеми процессами, всеми яв-

лениями, всеми ситуациями единой субстанции. Отказ от этого тезиса создает иллюзию *независимого «путешествия по кругу»* произвольно выхваченной из цикла экономической субстанции. Фундаментальная экономия, в отличие, например, от исторической науки, оперирует не фактами, не событиями, но целостными вневременными явлениями. Если для исторической науки процесс цивилизации - это последовательность сменяющих друг друга событий, то для экономической науки - это одномоментный (вневременной) слепок целостного явления. С одной стороны, экономический процесс подобен ввинчиванию бесконечного винта: пока не ввинчена начальная часть винта нельзя ввинтить последующую его часть. «...Мертвые хватают живых...» - убеждает читателя К.Маркс /»Капитал»/. С другой стороны, то или иное общественное явление существует *независимо* от его предыстории. Известная независимость настоящего от прошлого есть форма объективации явлений вообще.

В-третьих, это *эмерджентность*. Объект фундаментальной экономии - это весь мир как единый органон. Независимое изучение отдельных частей этого органона исключает тем самым возможность осмыслить их функциональность. Конкретным является мировое хозяйство, тогда как отдельная производственная ячейка - лишь абстракция или иллюзия самостоятельного независимого существования. Равным образом, «самостью» (Г.В.Ф.Гегель) является все человечество, но не индивид - хотя бы потому, что индивид не воспроизводим.

6. ПРИНЦИП РЕТРОСПЕКТИВНОЙ ЭМЕРДЖЕНТНОСТИ

Известный в общественной науке «исторический» метод состоит в объяснении сложного настоящего через элементарное прошлое. Любопытно в связи с этим воспроизвести мысль Ф.Энгельса («Антидюринг»): «...логический метод исследования... является ни чем иным, как тем же историческим методом...». Но сложное «больше» суммы входящих и породивших его элементов, что мы назовем исторической эмерджентностью. Старое простое развивается в новое сложное не путем механистического наращивания структуры, но в порядке актуализации сложного

(которое *всегда неявно* присутствовало в простом) путем присо-вокупления внешних, не учтенных в простом, структур. Отслеживание новых и новейших событий позволяет более глубоко, часто совершенно по иному, осмыслить хорошо известные явления прошлого. Поэтому исторически новое способно объяснить старое, но не наоборот. Возвратно-исторический, или ретроспективный метод заключается в объяснении прошлого как частного случая настоящего, как его момент. Целое способно объяснить свои структурные части, но не наоборот.

7. МЕТОДЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАНИЯ

Эксперимент - не изолированная самодовлеющая реальность, но синтез объективности с мышлением. Эксперимент может быть целевым и непреднамеренным (естественным).

Целевой эксперимент предполагает создание искусственного образа как абстракции от реальной ситуации. Абстрагирование от тех или иных свойств и особенностей исследуемого явления - это есть форма мысленного экспериментирования, направленная на то, чтобы заострить внимание на каком-либо одном единственном свойстве объекта. Абстрагирование позволяет изучить явление, так сказать, в чистом виде, сделать его более выпуклым, более прозрачным и т.п. Абстрагирование, однако, не способно целиком заменить натуральный эксперимент, создаваемый с теми же познавательными целями.

В *непреднамеренном* эксперименте сама природа (в том числе природа общества), вследствие взаимонивелирования множества признаков, более ярко проявляет какой-либо один из них - не компенсированный другими признаками. (В психологии - это метод близнецов, в этнографии - это изучение территориально изолированных диких народностей и т.д.). Непреднамеренный эксперимент может быть обнаружен в переходные периоды общественно-экономического процесса.

8. МЕТОД ПРЕДОПРЕДЕЛЕНИЯ ФОРМЫ ИСКОМОГО РЕЗУЛЬТАТА

На эвристическом рубеже поиск ответов, как правило, осложнен известной неопределенностью в постановке вопроса. Настоящий метод заключается в том, чтобы более или менее произвольно, опираясь на интуицию и опыт, попытаться на первом

этапе сформулировать самое структуру ответа, так чтобы осталось наполнить ее искомым содержанием.

9. МЕТОД ТЕОРЕТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Открыть экономическое явление или обнаружить новые свойства известного явления возможно лишь после логического анализа взаимосвязей множества отдельных ситуаций или целостных явлений, объединенных в *исследовательскую модель*. В поиске недостающих связей в процессе построения модели заключается эвристическая сторона моделирования. В одних случаях прототип модели может быть вполне очевиден, как например кровеносная система. В других - модель есть логический слепок реальности, например, тот или иной синдром болезни человека. Первые опыты экономического моделирования знаменуют «Экономические таблицы» Ф.Кенэ. Представляет познавательный интерес модель расширяющейся экономики Дж.Неймана(1937), модели роста Р.Ф.Харрода - В.Д.Домара(1957) и др. Таким образом, в фундаментальной экономии, моделирование есть один из способов познания.

В прикладной науке - экономике понятие модели имеет совершенно иной смысл, нежели в фундаме: это метод разработки «*рецептов*», способ построения планов и т.п., основанный на упрощении реальных ситуаций до такого уровня, который бы позволил представить явление в виде математических формул. Но в виду существенной нелинейности, присущей даже простейшим экономическим явлениям, не удастся создать алгоритм получения конечных результатов (подобный, например, вычислению частного от деления). Приходится *пошагово*, как это происходит в натуре, «просчитывать» всю цепь событий. В этом смысле *моделирование* есть антоним *алгоритмического* метода.

10. МЕТОД НЕПРЕРЫВНОСТИ

Он состоит в намеренном огрублении анализируемой ситуации, при котором множество *дискретных актов* представлено в виде сплошного непрерывного потока. Речь идет о таком уровне рассмотрения, когда учет частных затrudняет адекватное восприятие целостного явления, ничего не корректируя по суще-

ству. Это метод преодоления логической иллюзии, когда «из-за деревьев не видно леса».

В заключение приведем взгляды известных экономистов на метод экономической науки.

Сторонниками этико-правового метода в политэкономии, предполагающего сознательное регулирование хозяйственных отношений, были Ф.Энгельс, П.Б.Струве(1870*1944) /«Проблема капитала в системе политической экономии»/, С.И.Булгаков(1871-1944) /«Философия хозяйства»/, А.Н.Миклашевский(1864-1911) /«Философские, исторические и теоретические начала экономики XIXв.»/, М.И.Туган-Барановский.

Проповедниками социально-исторического метода в политэкономии были сторонники киевской психологической школы: Н.Х.Бунге(1823-1895), Д.И.Пихно(1853-1913), А.Я.Антонович(1848-1917), а затем - приверженцы маргиналистского и математического направлений - В.К.Дмитриев, Р.М.Орженецкий(1863-1923) /«Элементарная теория статистических величин»/, В.С.Войтинский(1887-1962).

Сторонниками исторического направления, отрицавшими возможность познания на уровне общеэкономических законов, были В.Г.Ф.Рошер(1817-1894) /«Краткие основы курса политической экономии с точки зрения исторического метода»/, К.Г.А.Книс.

Безликая социалистическая наука оперировала целым набором схоластических тезисов, преподносимых как метод политической экономии:

- метод научной абстракции, как вычленение общего в конкретном;
- индукция и дедукция, как движение от частного к общему и *visa versa*;
- историческое и логическое, как движение от простого к сложному;
- анализ и синтез, как разложение целого на части и *visa versa*;
- практика - проверка истинности теории;
- изучение экономических интересов;
- изучение общественных отношений, вместо изучения процесса производства;

- примат качественного анализа над количественным.

Данный перечень форм теоретического анализа неполон и слабо систематизирован. Для большей систематизации методов пришлось бы исследовать методологию экономической науки в целом, что выходит за рамки настоящей работы.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
ВВЕДЕНИЕ. ЗА СЕМЬЮ ПЕЧАТЯМИ	5
Раздел 1. Общие вопросы	
1. ВОСПРОИЗВОДСТВО ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ НИШИ ЧЕЛОВЕКА	12
2. ПОНЯТИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА	20
3. КРИТЕРИАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ВОСПРОИЗВОДСТВА	28
Раздел 2. Стоимость	
4. МЕРА ТРУДА И МЕРА ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	42
5. ПРИРОДА СТОИМОСТИ И ДЕНЕГ	56
6. СТОИМОСТЬ И ТРУД	78
7. НА ЗОЛОТОЙ ВОЛНЕ	82
8. БЕЗНАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ	97
Раздел 3. Способы распределения.	
9. РЫНОЧНЫЕ ФОРМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ	109
10. ВАЛЮТНЫЕ КОЛЬЦА	130
11. ФОРМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТРУДА	138
12. ВОЛНОВОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ	153
13. ДИНАМИКА ТОВАРНО-ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ	159
Раздел 4. Воспроизводство как таковое	
14. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ПОТОКИ КОНЕЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА	167
15. РЕПЛИЦИРУЮЩЕЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО	173
16. ОТКУДА БЕРЕТСЯ ПРИБЫЛЬ?	179
17. РАЗВИВАЮЩЕЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО	187
18. СТОИМОСТНЫЙ БАЛАНС КАК УСЛОВИЕ ВОСПРОИЗВОДИМОСТИ	196
19. НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА И ПОТРЕБИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД	208
Раздел 5. Вопросы экономической организации	
20. ВОСПРОИЗВОДСТВО ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ	212
21. ВОСПРОИЗВОДСТВО МИРОВОГО НАСИЛИЯ И ЭМЕРДЖЕНТНОСТЬ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	220
22. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИСПЕРСИЯ	226
Раздел 6. Философские обобщения	
23. ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ	235
24. МЕТОД ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ЭКОНОМИИ	244