

Anatoliy Zhelezniak

НОВАЯ
ТЕОРИЯ

РЫНКА
И
КАПИТАЛИЗМА

Анатолий Железняк



Анатолий Железняк

НОВАЯ ТЕОРИЯ

рынка и капитализма

© Анатолий Железняк

Редакция автора

Для обратной связи:



<https://forms.gle/JkEGYoAmGnbXAFp37>

Аннотация

Представлены узловые моменты и общая логика новой теории рынка и капитализма. Теория основана на различении двух типов рынка — простого товарного и капиталистического. Функциональной нормой капиталистического рынка признаются неравновесие и «несовершенная конкуренция». Соответственно, равновесие и «совершенная конкуренция» признаются функциональной аномалией; кризисы рассматриваются как порождение этой аномалии. Формулируются общие принципы и конкретные задачи антикризисной политики и антикризисного поведения.

Теория состоит из трех взаимосвязанных частей — теории рынка, теории стоимости и теории капитализма. Каждая часть снабжена аннотацией, списком ключевых слов, введением и выводами. В каждой части проводится сопоставление с альтернативными теориями.

Abstract

A new theory of market and capitalism is suggested. Its key moments and general logic are presented. The theory is based on the distinction between two market types — the simple commodity market and the capitalist one. Disequilibrium and «imperfect competition» are admitted to be a functional norm of capitalist market. Respectively, an equilibrium and «perfect competition» are admitted to be a functional anomaly; crises are considered as the result of such an anomaly. General principles and concrete measures of crisis-proof policy and crisis-proof behavior are suggested.

The theory consists of three interconnected parts — a theory of market, a theory of value and a theory of capitalism. Every part is supplied with its abstract, list of keywords, introduction, and conclusions. Comparison with alternative theories is made in each part.

Ключевые слова

Теория рынка и капитализма; рынок; капитализм; стоимость; цена; прибыль; равновесие (баланс); неравновесие (дисбаланс); совершенная конкуренция; несовершенная конкуренция; монополия; кризис; антикризисная политика; антикризисное поведение.

Keywords

Theory of market and capitalism; market; capitalism; value; price; profit; equilibrium (balance); disequilibrium (imbalance); perfect competition; imperfect competition; monopoly; crisis; crisis-proof policy; crisis-proof behaviour.

Сайт Анатолия Железняка



<https://sociohum.com/>

Посвящается Лиде

Содержание

Предисловие	10
Благодарности	11

ЧАСТЬ 1. РЫНОК

Аннотация	12
Abstract	12
Ключевые слова	12
Keywords	12
1. Введение	12
2. Понятие «рынок»	12
3. Структура рынка	13
4. Рынок и свобода	14
5. Атрибуты рынка	14
Частная собственность:	14
Товарно-денежные отношения:	15
Конкуренция:	15
6. Рынок и общество	15
7. Квази- и псевдоформы рынка	16
8. Виды рынков	17
9. Рынок простой и капиталистический	18
Простой товарный рынок	18
Капиталистический рынок	18
10. Внутренняя логика развития рынка	21
Этапы развития рынка	21
Этап 0. Безденежный квазирынок — предпосылки простого (товарного) рынка	21
Материальное производство ради материального потребления	21
Этап 1. Простой (товарный) рынок	21
Этап 2. Простой (товарный) рынок — предпосылки капитализма	22
Этап 3. Трансформация простого (товарного) рынка в рынок капиталистический	22
Этап 4. Капиталистический (материальный) рынок	23
Этап 5. Капиталистический (информационный) рынок	24
11. Сравнение с некоторыми другими теориями	26
11.1 Концепция двух «форм обращения» Маркса	26
11.2 Теория экономического развития Шумпетера	27
11.3 Современные экономисты	27
11.4 Braudel	28
12. Выводы	28

ЧАСТЬ 2. СТОИМОСТЬ

Аннотация	29
Abstract	29
Ключевые слова	29
Keywords	29
1. Введение	29
2. Товар	30
3. Свойства товара: цена и стоимость	31
4. Стоимость предложения и спроса	32
5. Трудовая и потребительная стоимость	33
6. Стоимость труда	34
7. Цена	35
8. Закон равновесия	37
9. Сбалансированные (уравновешенные) рынки	39
10. Разбалансированные (неуравновешенные) рынки	41
11. Балансирование (уравновешивание) рынка	45
12. Трудовая стоимость	47
13. Трудовая стоимость, заработная плата и производительность труда	52
14. Потребительная стоимость	55
15. Логика и динамика рынка	56
16. Стоимость и ее компоненты	57
17. Полная стоимость	59
18. Стоимость и цена природных ресурсов	62
19. Закон равновесия (общий случай)	64
20. Единицы измерения стоимости	64
21. Дедуктивное обобщение	69
22. Сравнение с некоторыми другими теориями	70
22.1 Теория стоимости Маркса (Labour theory of value)	70
22.1.1 Основные сходства	70
22.1.2 Основные различия	70
22.1.3 Стоимость «рабочей силы» и труда: сходство и различия	74
22.2 Субъективная теория ценности (маржинализм)	75
22.2.1 Сходства	75
22.2.2 Основные различия	76
22.3 «Стоимость» («ценность») у Шумпетера	79
22.3.1 «Кругооборот» и «развитие»	79
22.3.2 «Предпринимательство», «капитал», «прибыль»	80
22.3.3 «Циклы» и «кризисы»	80
22.3.4 Методология	80

22.3.5 Общие выводы	80
22.4 Неоклассический мейнстрим	81
23. Выводы	81

ЧАСТЬ 3 КАПИТАЛИЗМ

Аннотация	83
Abstract	83
Ключевые слова	83
Keywords	83
1. Введение	83
2. Сущность капитализма	85
3. Прибыль и ее источники	87
3.1 Потенциальные источники прибыли	87
3.2 Источник 1: продажа продукта дороже его действительной стоимости	91
3.2.1 Источник 1, случай 1: модернизация производства и снижение издержек	92
Упрощающие допущения	93
Цикл 1	93
Итог цикла 1	94
Цикл 2	94
Итог циклов 1 и 2	94
Выводы	95
3.2.2 Источник 1, случай 2: товарно-рыночные инновации и повышение цены	96
Упрощающие допущения	97
Выводы	98
Варианты:	98
3.2.3 Источник 1, случаи 1 и 2: общее и различное	99
3.2.4 Источник 1: предложение и спрос	101
3.3 Источник 1а: продажа продукта дороже его действительной стоимости	103
3.4 Источник 2: покупка средств производства дешевле их нормальной стоимости	104
Упрощающие допущения	104
Вариант 1 (только процесс 1)	105
Вариант 2 (только процесс 2)	106
Вариант 3 (оба процесса одновременно)	106
3.5 Источник 3: покупка труда дешевле его нормальной стоимости	108
Упрощающие допущения	109
Вариант 1 (только процесс 1)	110
Вариант 2 (только процесс 2)	110
Вариант 3 (оба процесса одновременно)	111
3.6 Волны прибыли	113
3.7 Извлечение прибыли (выводы и обобщения)	114
Вывод 1. Классификация источников прибыли	114
Вывод 2. Отсутствие прибыли при синхронном поведении капиталистов	115
Вывод 3. Локальность и временность прибыли	117
Вывод 4. Прибыль и несовершенная конкуренция	117
3.8 Накопление капитала (выводы и обобщения)	118
4. Тенденции и перспективы капитализма	122

5. Капиталистические циклы и кризисы	123
5.1 Общая картина	123
5.2 Фазы цикла	125
5.2.1 «Классический» цикл	125
5.2.2 Современный цикл	132
5.3 Динамика капитала	133
5.4 Динамика стоимости	134
5.5 Циклы различной длительности	135
6. Философия капитализма	135
6.1 Капиталистическое развитие	136
6.2 Балансы и дисбалансы	136
6.3 Прибыль как порождение капитала и дисбаланса	139
6.4 Прибыль как системный эффект	139
6.5 Прибыль и другие доходы	140
6.6 Предсказуемость и непредсказуемость	140
6.7 Дискретность и континуальность	140
6.8 Конкуренция и монополия	141
6.9 Конкуренция и естественный отбор	143
6.10 Капитализм и наука	144
7. Типология рынков: сравнительное обобщение	144
8. Малый бизнес и капитализм	146
9. Антикризисная политика и антикризисное поведение	148
9.1 Антикризисная политика государства: основные задачи	148
9.1.1 Что делать при приближении кризиса	149
9.1.2 Что делать во время кризиса	149
9.1.3 Забота о малом бизнесе	149
9.2 Антикризисная политика государства: общие принципы	149
9.3 Антикризисное поведение хозяйствующих субъектов	150
9.4 Антикризисное поведение в псевдокапиталистической экономике	151
10. Капитализм и свобода, капитализм и рабство	151
10.1 Какая свобода необходима для капитализма, и с какой несвободой он совместим	151
10.2 Рабовладельческий капитализм	152
10.3 Мануфактурный капитализм	154
10.4 Либертизация капитализма	154
10.5 Индустриальный капитализм	154
10.6 Квази- и псевдо- формы капитализма	154
10.7 Капитализм и свобода, капитализм и рабство (выводы и обобщения)	155
11. Методология изучения капитализма	155
12. Ретроспективное обобщение	156
13. Сравнение с некоторыми другими теориями	160
13.1 Политэкономия Маркса	160
13.1.1 Сходство	160

13.1.2 Основные различия	161
13.1.3 Политэкономия Маркса и наша теория капитализма: выводы	166
13.2 Маржинализм	166
13.3 Теория экономического развития Шумпетера	168
13.3.1 Основные сходства	168
13.3.2 Основные различия	169
13.4 «Kondratyev's big circles»	173
13.4.1. Обобщение и выводы	173
Констатация	173
Сильные стороны	173
Слабые стороны	173
Выводы	173
13.4.2. Интерпретация циклов Кондратьева	173
13.4.3. «Гипотеза мультициклизма»	174
13.5. Современные теории капитализма	174
13.5.1. Рынок и капитализм	175
13.5.2. Прибыль	175
13.5.3. Капитал	177
13.5.4. Равновесие / неравновесие	177
13.5.5. Конкуренция и монополия	177
13.5.6. Циклы и кризисы	177
14. Выводы	179
Приложение 1. Капиталист и наемный работник	180
Приложение 2. Современные источники прибыли	180
Приложение 3. Проблемы современного капитализма	180
Приложение 4. Нерассмотренные (бегло рассмотренные) темы	181
Приложение 5. Пожелания историкам капитализма	182
Краткое послесловие	183
Словарь понятий и терминов	184
Теория стоимости	184
Теория капитализма	185
Литература	187
Монографии	187
Статьи	187
Учебники и популярные издания	188
Энциклопедические и справочные издания	188
Сетевые публикации	188
Endnotes	190

Предисловие

«The moral of the story is simply this: it takes a new theory, and not just the destructive exposure of assumptions or the collection of new facts, to beat an old theory.»

Mark Blaug¹

Вниманию читателей предлагается *существенно новая теория рынка и капитализма*. Теория будет представлена кратко и схематично, на уровне основных моментов и общей логики.

Сразу же отметим, что «рынок» и «капитализм», в нашем понимании, — не одно и то же. А именно: *капитализм — частный случай рынка, его высшая форма* (низшей формой является простой товарный рынок).

Зачем понадобилась «еще одна», «новая» теория?

Классическая (в т.ч. марксистская) политэкономия содержала множество ошибок и внутренних противоречий. Однако она имела и огромное достижение — марксову концепцию двух «форм обращения». Неоклассическая теория, выросшая на основе маржинализма, небрежно отбросила это достижение. Фактически была отброшена и адекватная, в целом, рыночная типология Шумпетера.

В итоге, получив ряд полезных результатов на отдельных прикладных направлениях, экономическая наука (как «ортодоксальная», так и «гетеродоксальная») зашла в тупик, в котором и пребывает уже сотню лет.

Предлагаемая теория призвана вывести науку из этого тупика и наметить новые пути.

Отталкиваясь, в общем и целом, от классической теории (и исправляя ее ошибки), мы критически используем и важнейший принцип маржинализма — субъективизм стоимости (ценности). Еще одной опорой нам служит теория экономического развития Шумпетера.

Предлагаемая теория остро критична по отношению к неоклассической и другим современным концепциям (в т.ч. неортодоксальным), представленным в университетских учебниках, научных монографиях и государственной политике.

Наша теория, в отличие от альтернативных, позволяет понять основные законы существования и развития рынка и капитализма. Выводы теории пригодны для практического использования как на государственном, так и на частнохозяйственном уровне.

Среди прочего, *наша теория позволяет понять наиболее общую причину капиталистических кризисов — периодическое обнуление прибылей вследствие достижения общего рыночного равновесия*, того самого равновесия, в котором многие экономисты (неоклассики и другие) видят оптимум экономики. Образно говоря, то, что обычно считается очень хорошим, в нашей теории признается очень плохим (и наоборот). Рекомендации по антикризисной политике правительств и антикризисному поведению субъектов рынка вытекают из нашей теории логично и просто.

Почти все определения, суждения и выводы книги претендуют, в той или иной степени, на научную новизну. Наиболее оригинальна, как представляется, главная и заключительная часть — «Капитализм». Ранее известный материал сведен к минимуму, необходимому для понимания новаций.

Книга не претендует на полное и исчерпывающее раскрытие темы. Мы даем лишь общую схему теории и достаточно подробно рассматриваем ее узловые моменты и ключевые аспекты, в то время как относительно второстепенные моменты и аспекты рассмотрены бегло или едва намечены.

Книга рассчитана как на «простого читателя», так и на образованного (но не предвзятого) экономиста. Книга рассчитана также на предпринимателей, пытающихся найти ответы на вопросы типа «отчего так долго длится кризис?» и «почему мне так не везет?».

В предельно кратком виде «новая теория рынка и капитализма» (с упором на теорию капитализма) была изложена в нашей статье «A New Theory of Capitalism: Key Moments and General Logic», опубликованной в *Eastern European Business and Economics Journal*.

Русскоязычный аналог под названием «Новая теория капитализма: узловые моменты и общая логика» депонирован в Munich Personal RePEc Archive.

Книга состоит из трех частей:

- 1) «Рынок»,
- 2) «Стоимость»,
- 3) «Капитализм».

«Рынок» вводит читателя в мир рыночной экономики, дает исходные понятия и классификации.

В «Стоимости» разработан понятийный и функциональный аппарат, выявлены и исследованы общие законы рынка.

В «Капитализме» — главной, самой подробной и самой оригинальной части — изложена новая теория капитализма, новая как по сути, так и по методологии. Основная существенная особенность — *признание дисбаланса нормальным состоянием капиталистического рынка* (в то время как в других теориях нормой так или иначе признается баланс); соответственно, *кризис рассматривается как порождение баланса* (в других же теориях причину кризисов видят в тех или иных дисбалансах).

Сопоставление с альтернативными теориями сведено к необходимому минимуму и сосредоточено, в основном, в специальных разделах каждой части.

Подробный разбор и критику альтернативных теорий можно найти на нашем сайте «Социогум» в следующих «именных» (комментаторских) файлах:

- «Бем-Баверк»
- «Braudel»
- «Кирцнер»
- «Кондратьев»
- «Макконнелл и Брю»
- «Маркс (Капитал)»
- «Маркс — Энгельс»
- «Маршалл»
- «Найт»
- «Пиндайк и Рабинфельд»
- «Рикардо»
- «Самуэльсон»
- «Смит»
- «Хейне»
- «Шумпетер (КСД)»
- «Шумпетер (ТЭР)»

Эти файлы совершенно самостоятельны, их можно читать или просматривать в любом порядке. При этом предполагается хотя бы общее знакомство читателя с концепциями комментируемых авторов.

В конце книги имеется словарь используемых понятий и терминов. Там же расположен список использованной и цитируемой литературы.

Благодарности

Автор глубоко признателен жене Лидии и сыновьям Владимиру и Антону за всестороннюю помощь и поддержку.

Автор благодарит Олега Заславского за многолетнее внимание к работе, стимулирующие вопросы и конструктивную критику.

Автор благодарит Владимира Железняка за конструктивный вклад в «Проблемы современного капитализма» (часть 3, приложение 3).

Харьков — Тимченки
1989–2016 гг.

ЧАСТЬ 1.

РЫНОК

Аннотация

Представлены узловые моменты новой теории рынка. Теория основана на различении двух типов рынка — простого товарного и капиталистического. Даются определения рынка и каждого из его типов, рассматривается внутренняя логика перехода от первого типа ко второму. Дано сопоставление с другими теориями.

Abstract

A new theory of market is suggested. Its key moments are presented. The theory is based on the distinction between two market types — the simple commodity market and the capitalist one. Definitions of market and of each of its types are given. Internal logic of transition from the former to the latter is considered. Comparison with alternative theories is made.

Ключевые слова

Рынок; простой товарный рынок; капиталистический рынок.

Keywords

Market; simple commodity market; capitalist market.

1. Введение

Вниманию читателей предлагается *новая теория рынка*. Она принципиально отличается от современных «ортодоксальных» и «гетеродоксальных» теорий разграничением двух типов рынка — простого товарного (Т – Д – Т) и капиталистического (Д – Т – Д).

Теория представлена кратко и схематично, на уровне основных моментов и общей логики. Ее можно рассматривать как *введение в новую теорию рынка и капитализма*, развитую во 2-й и 3-й частях книги.

В данной части мы рассмотрим ключевые аспекты заявленной теории:

- определение рынка;
- структуру рынка;
- атрибуты рынка;
- квази- и псевдоформы рынка;
- типологию рынков;
- историческую динамику рынка.

В разделах 2 – 8 систематизированы и обобщены известные представления о рынке, разбросанные по множеству монографий, справочников и учебников. В результате такой переработки получены существенно новые результаты, в частности, научное определение рынка и научное описание его структуры.

Раздел «Рынок простой и капиталистический» развивает марксистскую концепцию двух «форм обращения».

Раздел «Внутренняя логика развития рынка» претендует на полную новизну.

2. Понятие «рынок»

Прежде чем разбираться в устройстве рынка, законах его функционирования и развития, необходимо четко определить, что такое «рынок»².

Будем исходить из следующего *аксиоматического* определения.

Рынок — это система товарно-денежных отношений между хозяйственно обособленными и конкурирующими производителями и потребителями

В нашем определении, в отличие от множества других, сгруппированы *только* главные, атрибутивные признаки рынка (сами по себе давно известные) — признаки, необходимые и, в совокупности, достаточные для того, чтобы экономическую систему можно было назвать «рынком».

Т.е., если *субъекты* экономической системы (производители и потребители)

а) хозяйственно *обособлены* друг от друга (а также от государства и третьих лиц), но при этом

б) *связаны* между собой *товарно-денежными* и

в) *конкурентными* отношениями,

то такую экономическую систему можно назвать рыночной (или просто рынком).

3. Структура рынка

Товарно-денежные и конкурентные отношения в рыночной системе — это отношения *сетевые* (а не иерархические). Т.е. каждый субъект рынка, будь он производителем или потребителем, связан со множеством других субъектов. Это означает, в числе прочего, что разрыв относительно небольшого числа товарно-денежных или конкурентных связей целостности рынка не нарушает. В реальной рыночной экономике постоянно какие-то связи (отношения) рвутся, какие-то — возникают.

Товарно-денежные отношения «притягивают» (производителей и потребителей), конкуренция же — «отталкивает» (одних производителей от других, одних потребителей от других). Таким образом, в рыночной экономике *раздельное* (хозяйственная обособленность) сочетается со *связным*, причем связное реализуется как в виде взаимного *притяжения*, так и в виде взаимного *отталкивания*.

Сущностное отличие рыночной экономики от любой нерыночной — в раздельности и, в то же время, специфической внутренней связности ее субъектов

В нерыночной же экономике либо отсутствует раздельность (а значит, и отсутствует указанная связность), либо, при наличии раздельности, отсутствует связность («командно-административная система» и «натуральное хозяйство» соответственно).

Раздельность (обособленность) экономических субъектов характеризует *устройство* рынка, внутренняя связность (товарно-денежная и конкурентная) — его *функционирование*.

Функциональными подсистемами рынка (в порядке значимости) являются:

1) *товарно-денежные* связи между производителями и потребителями (структурообразующая подсистема);

2) *конкурентные* отношения между различными производителями;

3) *конкурентные* отношения между различными потребителями.

Товарно-денежные связи между производителями и потребителями — это связи непосредственные. Конкурентные отношения между производителями опосредованы потребителями (при отсутствии потребителей конкуренция между производителями теряет смысл). Конкурентные отношения между потребителями опосредованы

производителями (при отсутствии производителей конкуренция между потребителями теряет смысл).

Подчеркнем, что товарно-денежные и конкурентные связи в рыночной системе — это связи межсубъектные, т.е. *межчеловеческие, личностные*. А у людей, как известно, имеются свои потребности, убеждения и установки. Уже отсюда следует, что наука, изучающая рынок, *должна быть* наукой социогуманитарной. В то же время, учитывая количественный характер *объектов рынка* (товаров и денег), рыночная наука может и должна пользоваться методами естественных наук (например, строить графики и решать уравнения).

Рыночная система имеет сложную и динамичную сетевую структуру. Узлами этой структуры являются люди — со своими потребностями, убеждениями и установками

4. Рынок и свобода

Существование и функционирование рынка требует выполнения ряда *внешних* условий (политических, идеологических и других).

Главное и необходимое внешнее условие нормального существования и функционирования рынка — свобода предпринимательства и торговли, т.е. свобода производить, продавать, перепродавать, покупать и потреблять. Это свобода не только от государства, но и от частных лиц.

Свобода предпринимательства и торговли подразумевает, как минимум, а) свободу передвижения производителей и потребителей, б) свободу перемещения товаров, в) свободную конкуренцию, в) свободное ценообразование и г) свободный обмен (товаров на деньги и денег на товары).

При ограничении свободы предпринимательства и торговли рынок деформируется, образуя различные *псевдоформы*. В качестве примеров можно упомянуть нацистскую Германию, постсоветскую Россию, многие страны Латинской Америки³.

Другие свободы (в т.ч. свобода личности), в общем случае, не являются обязательными (например, Чили при Пиночете). Т.е. *рыночная экономика (либеральная по своей сути) может существовать и в несвободном обществе* (в т.ч. в обществе рабовладельческом)⁴. Однако *внутренняя логика развития рынка* (при отсутствии противодействующих факторов) *рано или поздно приводит к свободному обществу*⁵.

В завершение отметим, что на практике свобода предпринимательства и торговли никогда не бывает абсолютной. Естественные ограничения могут быть связаны с производством и продажей некоторых товаров (например, наркотиков).

5. Атрибуты рынка

Теперь мы можем более подробно рассмотреть отдельные атрибуты рынка.

Атрибутами, т.е. сущностными и неотъемлемыми свойствами (признаками) рынка, в соответствии с его определением и главным внешним условием его существования, являются:

- 1) *частная, т.е. обособленная собственность* производителей на средства и продукты производства (частная собственность потребителей на приобретенные продукты, как правило, не столь актуальна);
- 2) свободные *товарно-денежные отношения* между производителями и потребителями;
- 3) свободная *конкуренция* между производителями (конкуренция между потребителями, как правило, не столь актуальна).

Научное определение атрибутов рынка не входит в нашу задачу. Будем понимать их в соответствии с общепринятыми (далеко не совершенными, но в первом приближении

удовлетворительными) представлениями. Необходимые разъяснения и уточнения будут сделаны, по мере надобности, в частях «Стоимость» и «Капитализм».

Здесь же ограничимся следующими уточнениями и замечаниями.

Частная собственность:

а) частная собственность на средства производства должна быть *реальной*, т.е. давать собственнику *практическую* возможность не только пользоваться и владеть, но и *распоряжаться* своим имуществом (т.е. продавать, дарить, завещать и т.д.);

б) частная собственность на продукты производства означает, в числе прочего, *свободное (по усмотрению производителя) ценообразование*;

в) частная собственность может быть как единоличной, так и групповой;

г) *групповая* собственность может быть семейной (как у фермеров), корпоративной или другой; дело не в количестве сособственников или их взаимной иерархии, а в хозяйственной и юридической *обособленности* («частности») данной группы по отношению к государству, другим аналогичным группам и частным лицам.

Товарно-денежные отношения:

а) товарно-денежные отношения — развитая форма хозяйственного *обмена*; ей противостоит *бартер* (натуральный, т.е. безденежный и, как правило, эпизодический обмен); в нашей книге бартер отдельно не рассматривается, т.е. предполагается, в общем случае, что любой хозяйственный обмен имеет товарно-денежный характер;

б) товарно-денежные отношения возможны, когда,

во-первых, есть, *кому* обмениваться (т.е. при наличии *частных собственников*),

во-вторых, есть, *что* обменивать (т.е. при наличии *общественного разделения труда и избыточного*, по отношению к нуждам конкретных производителей, продукта),

в-третьих, существуют социальные условия обмена (т.е. реальная свобода предпринимательства и торговли),

в-четвертых, существует *механизм* обмена (транспорт, связь, торговые площадки, универсальные меры).

Конкуренция:

а) свободную конкуренцию следует отличать от конкуренции «совершенной»:

свободная конкуренция означает, прежде всего, отсутствие государственного и криминального давления на предпринимателей;

совершенная конкуренция означает, прежде всего, отсутствие *экономических* препятствий для быстрого входа в рынок (таким препятствием, например, могут быть высокие исходные вложения, затрудняющие приток потенциальных конкурентов)⁶;

б) монополии, образовавшиеся в результате *свободной* конкуренции, вполне возможны⁷.

Перечисленные атрибуты рынка образуют *большую рыночную триаду* (термин наш).

<p>Реальная частная собственность + свободные товарно-денежные отношения + свободная конкуренция = большая рыночная триада</p>

Таким образом, *рыночная экономика* — это экономика, прежде всего, *либеральная*⁸, далее:

1) *частнособственническая*;

2) *товарно-денежная*;

3) *конкурентная*.

Поэтому рыночная экономика — это экономика, как минимум:

а) стихийная (бесплановая)⁹;

б) высокоспециализированная;

в) эффективная (высокая производительность труда, обилие, разнообразие и высокое качество товаров);

г) восприимчивая к технологическим, научным и организационным новациям¹⁰.

6. Рынок и общество

Однако не всё так гладко в рыночной экономике, как это может показаться после прочтения предыдущих (по сути, вводных) разделов.

Так, частная собственность и конкуренция находятся в *противоречивом* единстве: частные собственники — как производители — не заинтересованы в конкуренции, которую сами же (при наличии товарно-денежных отношений) и порождают. В то же время, в качестве потребителей средств производства и предметов потребления частные собственники в конкуренции заинтересованы. Уже поэтому конкуренция нуждается в защите государства.

Более того, конкуренция и другие компоненты рыночной триады вне правового поля, создаваемого государством, вообще не реализуются: рыночное взаимодействие множества независимых субъектов требует соблюдения разнообразных правил и непредвзятого судьи, способного решать спорные вопросы и наказывать нарушителей.

Реальная частная собственность, свободные товарно-денежные отношения и свободная конкуренция возможны лишь в сильном правовом государстве¹¹

Но и сильное правовое государство не в состоянии поддерживать рыночные отношения, если общественная мораль (тесно связанная с этническим менталитетом и этнической культурой) носит антирыночный характер. Если общество в своей массе настроено против частной собственности, против товарно-денежного обмена и против конкуренции, рыночная экономика или не появится вовсе, или, появившись (например, в результате обманных или насильственных реформ), будет тут же деформирована или разрушена вовсе.

Реальная частная собственность, свободные товарно-денежные отношения и свободная конкуренция возможны лишь в обществе с рыночной моралью (рыночным менталитетом и рыночной культурой)¹²

Как видим, рыночная экономика существует не в вакууме, она тесно связана с другими сферами общественной жизни — политическими институтами, идеологией, традициями. Соответственно, рыночная наука должна быть тесно связана с другими социогуманитарными науками — социологией, культурологией, этнологией.

***Рыночная экономика — неотъемлемая часть общественной жизни
Теория рынка, построенная в отрыве от других социогуманитарных наук, принципиально ущербна***

7. Квази- и псевдоформы рынка

Кратко остановимся на квази- и псевдоформах рынка. Существование таких форм связано с «выпадением» некоторых компонентов рыночной триады.

При наличии только 1-го компонента триады (частной собственности) экономика — *натуральная, нерыночная* (производитель — он же и потребитель, хозяйственный обмен отсутствует, конкуренции, соответственно, также нет).

При наличии только 1-го и 2-го компонентов (частной собственности и товарно-денежных отношений без конкуренции) экономика — *монопольная, квазирыночная* (примером может служить цеховая система в средневековой Западной Европе).

Сочетания {1 + 3} (частная собственность и конкуренция без товарно-денежных отношений) и {2 + 3} (товарно-денежные отношения и конкуренция без частной собственности)

не реализуются по своему смыслу. Тем более, не реализуются, сами по себе, только 2-й или только 3-й компонент.

Частная собственность может существовать без товарно-денежных отношений и конкуренции, товарно-денежные отношения и конкуренция без частной собственности — нет

Кроме того, компоненты рыночной триады, сохраняя свои внешние формы, могут быть ограничены и деформированы вне рыночными силами. Причем деформация одного из компонентов, как правило, влечет за собой и деформацию других.

При сочетании *ирреальной (номинальной)* частной собственности, *несвободных* товарно-денежных отношений и *несвободной* конкуренции экономика — *псевдорыночная*.

Если частная собственность, товарно-денежные отношения и конкуренция ограничены (деформированы) государством, экономика — *псевдорыночная, полугосударственная* (нацистская Германия, фашистская Италия).

Если частная собственность, товарно-денежные отношения и конкуренция ограничены (деформированы) криминалитетом, экономика — *псевдорыночная, криминальная* (Россия в 1990-е гг.)¹³.

Если компоненты триады ограничены (деформированы) и государством, и криминалитетом, экономика — *псевдорыночная, полугосударственная, криминальная* (Россия в настоящее время).

Далее будут рассматриваться только «чистые» формы рынка¹⁴.

8. Виды рынков

Нормальные (свободные) рынки можно классифицировать по каждому из его атрибутов.

В аспекте *частной собственности* рынки различаются своими субъектами, прежде всего — субъектами собственности на средства производства. Субъекты собственности, по своей внутренней структуре, могут быть простыми (единоличными) и сложными (групповыми); в первом случае собственник у объекта один, во втором — объект принадлежит нескольким или многим сособственникам. С точки зрения правовой формы субъекты собственности могут быть физическими или юридическими лицами. К юридическим лицам в США относят «партнерства» (partnerships) и «корпорации (corporations)»¹⁵, в России — всевозможные «товарищества» и «общества» (в т.ч. акционерные)¹⁶.

В аспекте *конкуренции* различают рынки с «совершенной» и «несовершенной» конкуренцией. В первом случае конкуренция не встречает *экономических* препятствий: продавцов и покупателей много, товаров (у продавцов) и денег (у покупателей) достаточно, рыночная информация распространяется быстро, войти в рынок и выйти из него технически несложно и недорого. Во втором случае *экономические* препятствия имеются: продавцов и (или) покупателей немного, товаров (у продавцов) и (или) денег у покупателей не хватает, рыночная информация распространяется медленно, войти в рынок и выйти из него технически сложно и дорого. Рынки с несовершенной конкуренцией, в свою очередь, различаются в зависимости от характера и степени несовершенства¹⁷.

В аспекте *товарно-денежных отношений* рынки традиционно классифицируются по объекту купли-продажи. С этой точки зрения различают рынки:

- а) средств производства (земли, сырья, оборудования, энергии, информации);
- б) предметов потребления (жилья, продуктов питания, медикаментов, оружия);
- в) труда (услуг);
- г) денег (в т.ч. валютный рынок);
- д) ценных бумаг (фондовый рынок).

С теоретической точки зрения более содержательна укрупненная классификация:

- 1) **рынок товаров** — купля-продажа *продуктов* труда (и *продуктов* природы);

2) *рынок труда* (в т.ч. рынок услуг) — купля-продажа *самого* труда.

Остановимся кратко на особенностях рынков труда.

Любой продукт труда является, в конечном счете, также и продуктом природы (все продукты труда созданы с использованием природных веществ и природных сил). Однако не всякий продукт природы есть одновременно и продукт труда (к таким товарам относятся первозданные природные ресурсы, прежде всего, целинная земля).

Любой продаваемый труд, в принципе, — это и есть услуга. Однако на практике под «трудом» подразумевается обычно то, что наемный работник продает предпринимателю, под «услугой» — то, что предприниматель (непосредственно или с помощью нанятых им работников) продает своим клиентам.

При продаже продуктов труда товар отделен в пространстве и во времени от непосредственного производителя, при продаже самого труда товар от работника неотделим. Поэтому рынок труда (особенно при прямых отношениях продавца и покупателя) провоцирует не свободу и даже рабство (продажа труда, при отсутствии или недейственности соответствующих юридических норм, может плавно перейти в продажу рабочей силы и далее — в фактическую самопродажу ее носителя). Как пример: сельскохозяйственный рабочий куда более лично зависим от фермера, чем фермер — от постоянного покупателя своей продукции.

В развитых странах в последние десятилетия растет относительная доля рынка услуг, что в некоторых случаях возрождает элементы личной зависимости работников как от работодателей, так и от покупателей услуг (чему, однако, противостоит дееспособное правовое государство). Как пример: продавец, парикмахер, врач потенциально лично зависим как от владельца магазина, парикмахерской, клиники, так и от своих клиентов.

9. Рынок простой и капиталистический

Наряду с рынками, перечисленными в предыдущем разделе и не отличающимися по своей сути, известны два сущностно различных вида рынка — *рынок простой* (часто именуемый простым *товарным*) и *рынок капиталистический* (который можно было бы назвать сложным *денежным*¹⁸). Исторически простой товарный рынок предшествует капиталистическому, однако полностью не исчезает даже при самом развитом капитализме.

Указанная типология, восходящая к Aristotle¹⁹, получила научное воплощение в «Капитале» Маркса²⁰ Наша концепция «двух рынков» эту типологию корректирует и наполняет новым содержанием²¹.

Ниже дается упрощенная характеристика простого и капиталистического рынка.

Простой товарный рынок

Предприниматель продает какой-либо *частный, конкретный* товар (T_1), т.е. меняет его на деньги (D) — товар *универсальный и абстрактный*. Вырученные деньги используются для покупки других конкретных товаров (T_2), которые безвозвратно потребляются. Так же поступают и продавцы товаров T_2 : полученные деньги обращают в другие товары (T_3), которые, опять-таки, потребляют. В итоге одни товары обмениваются на другие, *равноценные*; деньги же играют роль всеобщего посредника. Механизм простого товарного рынка, таким образом, можно выразить формулой $T_1 \rightarrow D \rightarrow T_2$, где T_1 и T_2 эквивалентны *количественно* (имеют одну и ту же денежную меру), но отличны друг от друга своими *потребительскими качествами* (потому и обмениваются).

Капиталистический рынок

Здесь возможны следующие варианты.

1) **Банковский (ростовщический) капитализм.** Предприниматель ссужает кому-либо свои деньги, чтобы спустя какое-то время получить большие деньги: $D_1 \rightarrow D_2$, где $D_2 > D_1$.

2) **Торговый капитализм.** Предприниматель покупает какой-либо товар и перепродает его (в другом месте или в другое время) за большие деньги: $D_1 \rightarrow T \rightarrow D_2$, где $D_2 > D_1$.

3) **Производственный капитализм.** Предприниматель покупает различные товары (сырье, энергию, оборудование и т.д.) и производит (самостоятельно или с помощью нанятого труда) новый товар, который затем продает — с целью выручить больше денег, чем изначально вложил: $D_1 \rightarrow T_1 \rightarrow T_2 \rightarrow D_2$ (упрощенно: $D_1 \rightarrow T \rightarrow D_2$), где, опять-таки, $D_2 > D_1$. При успехе предприятия значительная доля D_2 идет на закупку новых товаров производственного назначения (в т.ч. труда), и процесс циклически повторяется (цикличность характерна и для первых двух типов капитализма).

Как видим, во всех трех случаях рыночный цикл начинается с денег и деньгами же заканчивается, причем денег на выходе очевидным образом должно быть больше, чем на входе. *Деньги*, следовательно, *являются при капитализме не средством* (как на простом рынке), *а целью*: деньги производятся, но (по большей части) не потребляются, а вновь пускаются в дело, воспроизводятся в большем количестве и таким образом накапливаются (т.е. инвестируемая сумма с каждым новым оборотом растет). *Количественное неравенство начального и конечного пунктов обмена принципиально отличает капиталистический рынок от простого товарного.* Это отличие порождает массу далеко идущих следствий, подробно рассмотренных в части «Капитализм».

Свернем нашу характеристику рынков в следующие определения.

Простой товарный рынок — это рынок, основанный на *опосредованном* обмене *равноценных* товаров.

Капиталистический рынок — это рынок, основанный на *опосредованном* обмене *меньших денег на большие*.

Роль посредника на простом товарном рынке играют деньги, в производственном капитализме — *разные* товары (одни товары покупаются, а другие продаются), в торговом капитализме — *один и тот же* товар и расстояние между местом покупки и местом продажи (или *один и тот же* товар и время между покупкой и продажей), в банковском капитализме — только время (между датой выдачи ссуды и датой ее погашения). Таким образом, производственный капитализм структурно сложнее торгового (разные товары в первом случае, один и тот же товар — во втором); торговый же капитализм структурно сложнее банковского (наличие конкретного товара в первом случае, и его отсутствие — во втором).

Упрощая и приводя к «общему знаменателю», получаем следующие универсальные определения.

Простой товарный рынок — это рынок, основанный на опосредованном обмене товарных эквивалентов

Капиталистический рынок — это рынок, основанный на опосредованном обмене денежных неэквивалентов

Обе пары определений пригодны для использования, однако вторая пара (в рамке), ввиду своей внутренней симметричности, предпочтительнее.

Эквивалентность обмена на простом товарном рынке и неэквивалентность обмена на рынке капиталистическом напрямую связаны с товарной — конкретной — сущностью первого и денежной — абстрактной — сущностью второго: если конкретные товары, в принципе, можно обменивать одни на другие, равные им по цене (но разнящиеся другими свойствами), то деньги можно менять только меньшие на большие (иных отличий, кроме количественных, между исходными и конечными деньгами нет и быть не может).

Основные особенности простого и капиталистического рынка представлены в табл. 1.1²². Процесс трансформации первого рынка во второй описан в следующем разделе.

Табл. 1.1. Рынок простой и капиталистический (основные особенности)

		РЫНОК	
		простой товарный (товарно-денежно-товарный)	капиталистический («сложный денежный», или денежно-товарно-денежный)
Определение рынка		рынок, основанный на опосредованном обмене товарных эквивалентов	рынок, основанный на опосредованном обмене денежных неэквивалентов
Классификационная формула рынка		$T_1 \rightarrow D \rightarrow T_2$, где T_1 и T_2 — при разных потребительских качествах — равноценны	$D_1 \rightarrow T \rightarrow D_2$, (в простейшем случае $D_1 \rightarrow D_2$), где $D_2 > D_1$
Цель рыночной деятельности	непосредственная	производство <i>частного, конкретного</i> товара для обмена на другие <i>частные, конкретные</i> товары	производство <i>универсального абстрактного</i> товара — денег
	перманентная	потребление <i>частных, конкретных</i> товаров	накопление <i>универсального абстрактного</i> товара — денег ²³
Роль денег		универсальное средство	универсальная цель ²⁴

Наряду с рынками, *однозначно* простыми или капиталистическими, существуют рынки *неоднозначные*, т.е. *простые и капиталистические одновременно* (простые — для продавца, капиталистические — для покупателя). Так, *рынок труда* является и простым и капиталистическим одновременно: для наемного работника рынок труда — это рынок простой ($T_1 \rightarrow D \rightarrow T_2$, где T_1 — продаваемый труд, D — зарплата, T_2 — товары, покупаемые на зарплату); для работодателя — капиталистический ($D_1 \rightarrow T \rightarrow D_2$, где D_1 — зарплата работника, T — покупаемый труд, D_2 — цена продукта труда)²⁵.

Такая неоднозначность характерна, в принципе, для любого рынка, где продавец обращает в деньги товар, доставшийся ему по наследству (в общем случае, даром) или созданный своим трудом (без вложения денег), а покупатель использует этот товар для приумножения отданных за него денег (перепродает, сдает в аренду, создает с его помощью новые товары). Например, землевладелец продает или сдает в аренду фермеру землю; фермер, используя наемный труд, организует на этой земле сельскохозяйственное производство. Или крестьянин продает торговцу-оптовику молоко, овощи и фрукты; оптовик их перепродает или перерабатывает (для продажи). Или горожанин продает предпринимателю квартиру или изготовленные на дому полуфабрикаты; предприниматель превращает квартиру в офис или склад, а полуфабрикаты, с привлечением наемного труда, — в новые товары. В этих примерах продавец вырученные деньги «проедает» (или превращает в сокровище), а покупатель отданные деньги стремится превратить в большие деньги.

В наше время описанные в этом разделе рынки (простой, капиталистический и «неоднозначный») сосуществуют, образуя пеструю мозаику взаимосвязанных и плавно переходящих друг в друга форм²⁶. Также сосуществуют и перетекают друг в друга все виды капиталистических рынков — банковский, торговый и производственный.

В завершение отметим, что только что рассмотренная *дуальная классификация касается только одного компонента большой рыночной триады — товарно-денежных отношений*; другие компоненты триады (частная собственность и конкуренция) этой классификацией не затрагиваются. Ранее была представлена другая «товарно-денежная» классификация — по объекту купли-продажи. Можно сказать, что «объектная» типология характеризует «анатомию рынка», в то время как типология данного раздела вычленяет два типа рыночной «физиологии». И если с точки зрения «анатомии» принципиальных

различий между рынками нет, то товарно-денежно-товарная и денежно-товарно-денежная «физиологии» различаются принципиально, и такое различие (как уже было показано и еще будет показано) позволяет сделать содержательные и далеко идущие выводы.

«Анатомия» товарно-денежных отношений: что продается и покупается (средства производства, предметы потребления, труд)

«Физиология» товарно-денежных отношений: чем начинается и чем заканчивается процесс обмена (товарами или деньгами)

Принципиальный характер имеют только «физиологические» различия

10. Внутренняя логика развития рынка

Ниже схематично описана *внутренняя* логика развития рынка — от простого товарного к капиталистическому.

Эта логика «исправно работает» при следующих условиях:

а) общественная психология и культура не препятствуют существованию и развитию рыночных отношений (как простых товарных, так и капиталистических);

б) отсутствуют другие серьезные препятствия внеэкономического характера (природные, политические, военные и т.д.).

Реализовать описанную логику *полностью и самостоятельно* (от этапа 0 до этапа 4 включительно) удалось лишь Западной Европе и, с оговорками, Японии. Северная Америка, Австралия и Новая Зеландия включились в процесс на промежуточных этапах, в результате европейской колонизации.

Этапы развития рынка

**Этап 0. Безденежный квазирынок —
предпосылки простого (товарного) рынка**

Материальное производство ради материального потребления

1) Общественное *разделение труда* (связанное с различием природных условий и множеством социальных и личных обстоятельств) приводит к росту производительности труда и появлению избыточного, по отношению к конкретному производителю, продукта. Этот продукт превращается в товар и напрямую (без посредства денег) обменивается на избыточный продукт другого производителя.

Таким образом, имеет место прямой (безденежный) обмен (бартер). Ясно, что безденежный обмен возможен только при не слишком большом разнообразии товаров.

$T_1 \rightarrow T_2$ (формула безденежного квазирынка)

T_1 производится самостоятельно (с помощью самостоятельно изготовленных орудий), T_2 непроизводительно потребляется («проедается»).

Этап 1. Простой (товарный) рынок

Материальное производство ради материального потребления

2) Дальнейшее разделение труда приводит ко всё большему разнообразию товаров, что затрудняет их прямой обмен. Появляется очевидная необходимость в *универсальном* товарном эталоне («общем знаменателе» всех товаров). Такой эталон теряет свойства конкретного товара и превращается в *деньги*.

Прямой (безденежный) обмен товарами замещается обменом опосредованным, роль универсального посредника играют деньги. Возникает *простой товарный рынок*.

$T_1 \rightarrow D \rightarrow T_2$ (формула простого рынка)

Конкретные T_1 производятся самостоятельно (или с помощью несвободных работников) и продаются (т.е. обмениваются на деньги); на вырученные деньги покупаются различные конкретные T_2 , в т.ч. (эпизодически) орудия труда и другие средства производства; большая часть T_2 по-прежнему непроизводительно потребляется.

3) Рост производительности труда ведет к росту T_1 , рост T_1 — к росту D , рост D — к росту T_2 . В результате непроизводительное потребление — у преуспевших товаропроизводителей и их ближайшего окружения — растет.

Этап 2. Простой (товарный) рынок — предпосылки капитализма

Материальное производство ради накопления

4) Дальнейший рост производительности труда, опять-таки, ведет к росту T_1 , рост T_1 — к росту D , рост D — к росту T_2 . Однако непроизводительное потребление имеет, как правило, естественный и культурный предел, поэтому T_2 растет значительно медленнее, чем D (или даже остается неизменным). В результате часть D в товары не обращается и накапливается (в виде сокровища).

Этап 3. Трансформация простого (товарного) рынка в рынок капиталистический

Трансформация материального производства ради накопления в накопление ради материального производства

5) При дальнейшем росте D некоторые, наиболее предприимчивые, производители обращают накопленную (непотребленную) часть D в дополнительные средства производства и дополнительный (как правило, несвободный) труд:

$T_1 \rightarrow D + \Delta D$, где D — «необходимые» деньги, ΔD — деньги «избыточные»;

$D \rightarrow T_2$ (предметы потребления);

$\Delta D \rightarrow T_3$ (средства производства и привлеченный труд) $\rightarrow T_4$ (продукт производства, предназначенный для продажи).

Наряду с таким, *производственным*, применением «избыточных» (накопленных) денег, на этом этапе возможно (и даже вероятно) их обращение в *ссудный* или *торговый* капитал. Т.е. *простой товарный рынок может трансформироваться*, в зависимости от множества экономических и внеэкономических обстоятельств, *в любой из типов капиталистического рынка (или во все типы сразу)*. Причем вплоть до промышленной революции конца 18 — 1-й половины 19 вв. «простые» типы капитализма (ростовщический и торговый) преобладали над «сложным» типом (производственным). И лишь в середине 19 в. в развитых странах Европы и Америки возобладал капитализм производственный. Однако чтобы не усложнять нашу схему, мы опускаем промежуточные «межкапиталистические» этапы и циклы (типа перехода от торгового капитализма к ростовщическому и обратно) и условно сводим их к *прямому* переходу от простого товарного рынка к *производственному* капитализму²⁷.

6) Дальнейший рост D ведет к обращению всё большей части D в дополнительные средства производства и дополнительный привлеченный труд; соответственно, всё большая часть продукта обращается в новые D :

$T_1 \rightarrow D + \Delta D \rightarrow T_2$ (потребление) + T_3 (средства производства и привлеченный труд) $\rightarrow T_4$ (продукт производства) $\rightarrow D + \text{растущая } \Delta D$.

7) *Постепенное превращение D в самостоятельный и приоритетный по сравнению с T_1 фактор производства:*

$D \rightarrow T_3$ (средства производства и привлеченный труд) $\rightarrow T_4$ (продукт производства) $\rightarrow D + \Delta D$, или, сокращенно,

$D \rightarrow T$ (средства производства и привлеченный труд) $\rightarrow T$ (продукт производства) $\rightarrow D + \Delta D$,

или, еще более сокращенно,

$D \rightarrow T \rightarrow D + \Delta D$ (формула капиталистического рынка)

Формула простого рынка $T_1 \rightarrow D \rightarrow T_2$ эволюционировала в формулу капиталистического рынка $D \rightarrow T \rightarrow D + \Delta D$ в результате:

а) обращения большей части Д в средства производства и привлеченный труд;
 б) выпадения из рассмотрения (ввиду относительной малости) T_2 ;
 в) выпадения из товарно-денежной цепочки (за ненадобностью) T_1 (т.е. предпринимателю нет нужды начинать с производства какого-то товара, накопленных ранее денег вполне достаточно для их производственного употребления).

Таким образом, *на этапе 3 происходит переход от производства и потребления конкретных товаров к производству и накоплению товара универсального — денег; накопленные же деньги вкладываются в производство новых конкретных товаров — ради производства и накопления новых денег; и т.д.*

На этапе 3 существенно изменяется роль предпринимателя (производителя):

а) доля собственного труда предпринимателя (в денежном выражении) резко падает — как по сравнению с привлеченным трудом, так и по отношению к общему количеству вложенных ресурсов;

б) предприниматель из простого работника (мастера, продавца) превращается в организатора производства и торговли (или вообще отходит от дел, превращаясь в капиталиста-инвестора).

Происходят и другие качественные изменения, отраженные в табл. 3.2.

Трансформация простого товарного рынка в рынок капиталистический происходит тогда, когда «избыточные» деньги, вырученные предпринимателями в результате продажи товаров, по большей части не «проедаются» и не консервируются в виде «сокровищ», а пускаются в дело, т.е. обращаются в средства производства и привлеченный труд (на промежуточных этапах — ссужаются или вкладываются в торговлю)

Необходимыми условиями такой трансформации являются достаточно высокая производительность труда и отсутствие значительных противодействующих факторов внеэкономического характера (психологических, культурных, политических и других)

Этап 4. Капиталистический (материальный) рынок

Накопление ради материального производства — ради нового накопления — ради нового материального производства — ...

8) В начале этапа 4 (отчасти уже на этапе 3) — в отличие от этапов 1 и 2 — рыночная формула делается *циклической и бесконечной*:

$D \rightarrow T$ (средства производства и привлеченный труд) $\rightarrow T$ (продукт производства) $\rightarrow D + \Delta D \rightarrow$

T (более мощные средства производства и дополнительный привлеченный труд) $\rightarrow T$ (продукт расширенного производства) $\rightarrow D + \text{большая } \Delta D \rightarrow \dots \rightarrow \dots$

Деньги в этой циклической бесконечной формуле играют двойную роль:

а) с одной стороны, деньги — необходимое промежуточное звено между двумя конкретными товарами: продуктом производства n -го цикла и продуктом производства $(n + 1)$ -го цикла;

б) с другой стороны, *деньги (как универсальный товар) — однозначный критерий успешности предпринимательской деятельности*: рост Д (т.е. положительная ΔD) свидетельствует об успехе (прибыльности дела), уменьшение Д (отрицательная ΔD) свидетельствует о неуспехе (убыточности), постоянство Д (нулевая ΔD) означает, что предпринимательство бессмысленно.

Пункт б) превращает *денежную прибыль (ΔD) в главную и фактически единственную цель предпринимательской деятельности* (конечную цель каждого цикла, промежуточную — в бесконечной череде денежно-товарно-денежных превращений).

Деньг, в отличие от любого конкретного товара, много не бывает! Однако *прибыль — даже небольшая — предпринимателю-капиталисту вовсе не гарантирована*²⁸!

В условиях простого рынка цель предпринимателя-труженика конкретна и осязаема — купить на вырученные деньги конкретные товары (и употребить их); неполное достижение цели (меньшее, чем ожидалось, количество купленных товаров и, соответственно, урезанное

потребление) также может быть приемлемым. Цель предпринимателя-капиталиста²⁹ — абстрактна и неуловима (чем больше денег, тем лучше), с другой стороны, — имеется жесткий труднодостижимый минимум (неположительная прибыль приемлема лишь в краткосрочном аспекте). Иными словами: в условиях простого рынка цель предпринимателя простирается от одной конкретной величины до другой; при капитализме — от конкретной величины до бесконечности; причем там, где запросы предпринимателя-труженика практически заканчиваются (денежная эквивалентность продаваемых и покупаемых товаров), запросы предпринимателя-капиталиста только начинаются (то и другое — не по причине особой жадности капиталистов, а в силу объективной логики капиталистического рынка)³⁰.

Таким образом, при переходе от простого рынка к «сложному» (капиталистическому) *запросы предпринимателя резко возрастают, возможности же их удовлетворения — принципиально уменьшаются*. Поэтому *экономическое развитие при переходе к капитализму резко ускоряется*: разделение труда и его производительность растут невиданными прежде темпами, основную роль в производстве начинают играть *мануфактуры* (которые появляются уже на этапе 3), наконец (в 18 в.), появляются первые *машины*, возникает и быстро развивается *фабричное* производство (в 1-й половине 19 в.).

9) Массовое применение сложных машин в условиях острой конкуренции вынуждает капиталистов отказаться от нерентабельного труда несвободных (полусвободных) работников и перейти к труду вольнонаемных рабочих³¹. Зарплата свободных рабочих постепенно растет; прибыль, извлекаемая путем эксплуатации рабочих, падает³².

10) Капиталисты изыскивают другие источники прибыли — текущие диспропорции рынков, новые рынки, новые товары³³.

11) Последний (практически неисчерпаемый) источник прибыли — технический, технологический, научный, организационный прогресс³⁴. Чтобы этот источник работал, необходим постоянный приток новой *информации*.

Здесь заканчивается история и начинается футурология³⁵.

Этап 5. Капиталистический (информационный) рынок

Накопление ради производства информации — ради нового накопления — ради производства новой информации — ...

12) Информация превращается в основное средство и основной продукт производства: Д → Т (информация как основное средство производства + квалифицированный наемный труд) → Т (новая информация как основной продукт производства) →

Д + ΔД → ... → Д + большая ΔД → ...

Деньги в этой формуле (как и на этапе 4) играют двоякую роль:

а) с одной стороны, деньги — промежуточное звено между двумя товарами: информационным продуктом производства n-го цикла и информационным продуктом производства (n + 1) -го цикла;

б) с другой стороны, деньги (единственный универсальный товар) — по-прежнему односторонний критерий успешности предпринимательской деятельности (разные количества разнокачественной информации, как и разные количества разнокачественных материальных продуктов, могут сравниваться между собой только через посредство денег).

Пункт б) оставляет денежную прибыль в качестве главной и фактически единственной цели предпринимательской деятельности. Т.е. *переход от материального производства к преимущественно информационному не вносит принципиальных изменений ни в мотивы предпринимательской деятельности, ни в саму суть капитализма*.

Однако важное качественное изменение происходит в мотивах трудовой деятельности: если рабочие и другие наемные работники, занятые в материальном производстве, работают (в громадном большинстве случаев) исключительно ради зарплаты (продукт производства, сам по себе, их не интересует), то информационное производство в состоянии заинтересовать значительную часть наемных работников не только (и даже не столько) зарплатой, сколько продуктом как таковым. Это радикально меняет отношение к труду: *для всё большего числа наемных работников труд из вынужденной необходимости превращается в самостоятельную потребность*³⁶.

Информации, как и денег, в отличие от любого материального продукта, много не бывает! С другой стороны, а) *прибыль капиталисту по-прежнему не гарантирована* (как и ранее, добывается в конкурентной борьбе с другими капиталистами); б) *новая информация заинтересованным наемным работникам тем более не гарантирована* (не гарантирована по самой сути информационного производства, кроме того, добывается новая информация в конкурентной борьбе с наемными работниками других капиталистов и «свободными художниками»).

В результате все процессы *резко* ускоряются.

13) Происходит *переход к «информационному обществу»*. Об отличительных особенностях этого общества говорить рано. Однако с большой долей уверенности можно сказать, что *экономика информационного общества останется рыночной и капиталистической*. В то же время, описанное выше «втягивание» в рынок и в капитализм большого числа наемных работников каким-то образом модифицирует и то, и другое. Источником модификаций рынка и капитализма послужат также свойства самой информации, частная собственность на которую (первый и главный компонент рыночной триады) подвергнется в информационном обществе серьезным испытаниям (и уже подвергается)³⁷.

С другой стороны, «традиционный» (индустриальный) капитализм будет «поддерживаться» тем, что в информационном обществе материальное производство не только не исчезнет, но и продолжит свое ускоренное развитие: во-первых, важнейшие потребности людей могут быть удовлетворены только материальными средствами, во-вторых, само производство информации никак не может обойтись без сложного и дорогостоящего материального производства (приборы и другое научное оборудование, компьютерное «железо», средства связи и многое другое)³⁸.

Внутренняя логика развития рынка рано или поздно (при отсутствии сильных противодействующих факторов) приводит к свободному индустриальному, а затем и свободному информационному обществу

**Экономика информационного общества останется рыночной и капиталистической
Появление в будущем новых модификаций рынка и капитализма возможно и даже весьма вероятно**

Выше упоминались внеэкономические факторы, которые могут *затормозить* и даже *заблокировать* развитие рынка. Отметим, что *особо критичны эти факторы на этапе 3*, т.е. при переходе от простого рынка к рынку капиталистическому. Историческим примером может послужить «престижное (демонстративное) потребление» (Conspicuous Consumption), свойственное многим обществам западного мира³⁹. «Престижное потребление» (как и накопление сокровищ) выводит «избыточные» деньги из рыночного оборота и препятствует их превращению в самостоятельный фактор производства.

Существуют также и *ускоряющие* факторы внеэкономической природы. *Особую роль они играют, опять-таки, на этапе 3*. Важнейшие исторические примеры: протестантская этика, порождающая «дух капитализма» (The Spirit of capitalism)⁴⁰, и разнообразные методы «первоначального накопления» (в т.ч. колониальный разбой), позволяющие некоторым предпринимателям начать капиталистический оборот практически с нуля, минуя стадию простого рынка⁴¹.

Анализ внеэкономических факторов, тормозящих или ускоряющих развитие рынка, не входит в нашу задачу. Нам важно было показать, что это развитие имеет свою внутреннюю и непрерывную логику и может быть объяснено само из себя.

Развитие рынка, в т.ч. переход от его простой, товарной формы к сложной, капиталистической происходит, в общем случае, под действием внутризкономических, рыночных факторов

В то же время, внеэкономические факторы различной природы могут затормозить (заблокировать) или (резко) ускорить это развитие

11. Сравнение с некоторыми другими теориями

В этом разделе, как и в аналогичных разделах последующих частей книги, мы сопоставляем нашу теорию с альтернативными: выявляем их сходства и различия, показываем достоинства и преимущества нашей теории (особое внимание уделяется предшественникам, Марксу и Шумпетеру). Однако *анализ* и *критика* альтернативных экономических теорий — широко известных и хорошо изученных — в нашу задачу не входит⁴². Цитаты предшественников и оппонентов, если и приводятся, то в *иллюстративных* (а не доказательных) целях. Необходимые пояснения и комментарии даются, как правило, в сносках.

11.1 Концепция двух «форм обращения» Маркса⁴³

Представленная выше концепция двух рыночных систем (простой товарной и капиталистической) опирается, в общем и целом, на концепцию двух «форм обращения» Маркса.

Основные различия сведены в табл. 1.2.

Табл. 1.2. Основные различия между концепцией двух «форм обращения» Маркса и нашей концепцией двух рыночных систем

		Концепция двух «форм обращения» (two forms of circulation) Маркса	Наша концепция двух рыночных систем
Названия рыночных систем	низшая форма	«простое товарное обращение» (simple circulation of commodities)	простой товарный рынок
	высшая форма	обращение капитала (circulation of capital) («обращение денег как капитала», «обращение денег в качестве капитала»)	капиталистический («сложный денежный») рынок
Роль внутренних факторов в трансформации низшей формы в высшую		недооценивается ⁴⁴	признается определяющей
Рыночная норма для высшей формы		обращение капитала протекает, в норме, в условиях рыночного равновесия См. в части «Капитализм» (раздел «Сравнение с некоторыми другими теориями», подраздел «Политэкономия Маркса»)	функциональной нормой капиталистического рынка является неравновесие См. в части «Капитализм» (раздел «Философия капитализма», подраздел «Балансы и дисбалансы»)

Принципиальным отличием, как видим, является лишь расхождение в понимании «капиталистической нормы». Однако это расхождение имеет далеко идущие последствия (см. часть «Капитализм», раздел «Сравнение с некоторыми другими теориями», подраздел «Политэкономия Маркса»).

11.2 Теория экономического развития Шумпетера⁴⁵

Шумпетер, как и Маркс, различал два вида рыночной экономики. А именно: «(хозяйственный) кругооборот» и «(капиталистическое) развитие».

Шумпетеровский «кругооборот» можно — в первом приближении — сопоставить с простым товарным рынком, шумпетеровское «развитие» — с капитализмом.

Подробное сопоставление шумпетеровской теории с нашей дано в части «Капитализм» (раздел «Сравнение с некоторыми другими теориями»).

11.3 Современные экономисты

Как это ни странно, экономическая наука за сотни лет своего существования так и не создала общепринятой и устойчивой экономической теории. Причем расхождения между различными направлениями и школами, несмотря на появление ряда «синтетических» теорий, только углубляются. Некоторые экономисты всерьез полагают, что ничего плохого в таком плюрализме нет⁴⁶. С нашей же точки зрения, обилие соперничающих школ — признак незрелости экономической науки, более того, — признак глубокого тупика, в котором она находится⁴⁷.

Современные (2-я половина 20 – начало 21 вв.) экономические теории можно условно разделить на следующие направления:

1) «ортодоксальный мейнстрим» (фактически сводится к «неоклассическому синтезу» Самуэльсона⁴⁸);

2) «гетеродоксальные» (неортодоксальные) направления, т.е. альтернативные мейнстриму течения (посткейнсианство, неомарксизм, эволюционизм, институционализм и многие другие);

3) «неоавстрийская» школа, имеющая общие черты как с ортодоксией, так и с гетеродоксией (Мизес, Кирцнер, Ротбард).

Представители этих направлений имеют различные, часто противоположные точки зрения по главным и ключевым аспектам экономической теории. Однако, что для нас чрезвычайно важно, они молчаливо сходятся в одном: *и «ортодоксы», и «гетеродоксы», и «австрийцы» не видят разницы между рынком простым (товарно-денежно-товарным) и капиталистическим (денежно-товарно-денежным), фактически отождествляя капитализм и рынок вообще.*

Приведем несколько типичных примеров такого отождествления.

«People naturally ask, Are incomes under *market capitalism* fair and just?» [курсив наш, — А.Ж.]⁴⁹ «The United States is a “*capitalist*” economy. By this we mean that most of the country’s capital and other assets are privately owned». ⁵⁰ «The United States is fundamentally a *market* economy». ⁵¹ «*Capitalism*. An economic system in which most property (land and capital) is privately owned. In such an economy, private markets are the primary vehicles used to allocate resources and generate incomes». ⁵² «*Market*. An arrangement whereby buyers and sellers interact to determine the prices and quantities of a commodity». ⁵³ «*Market economy*. An economy in which the what, how, and for whom questions concerning resource allocation are primarily determined by supply and demand in markets». ⁵⁴

«The concept of *capitalism* is as an economic concept immutable; if it means anything, it means *the market economy*». ⁵⁵

«*Market economy*. An economy in which the greater part of production, distribution, and exchange is controlled by individuals and privately owned corporations rather than by the government, and in which government interference in the market is minimal». ⁵⁶ «*Capitalism*. An economic and political system characterized by a free market for goods and services and private control of production and consumption». ⁵⁷

Из таких примеров можно собрать целую книгу. Почти все современные экономисты (за исключением последовательных марксистов) понятия «рынок» и «капитализм» употребляют как синонимы.

С нашей же точки зрения, *любая теория, отождествляющая рынок и капитализм, и, соответственно, игнорирующая принципиальное различие простого товарного и капиталистического рынка, ущербна в самой своей основе.*

Более конкретно о негативных последствиях отождествления «рынка» и «капитализма» см. в части «Капитализм» (в сносках и разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).

11.4 Braudel

Если современные экономисты склонны отождествлять «рынок» и «капитализм», то французский историк Braudel, наоборот, разносит «рынок» и «капитализм» по разным «этажам» своей экономической системы: «рынок» он размещает на втором этаже, «капитализм» — на третьем, причем различия в устройстве и функционировании этих «этажей» подчеркиваются и выпячиваются (в пользу «рынка» и в ущерб «капитализму»). Роль первого «этажа» у Braudel играет «материальная жизнь», т.е. натуральное, почти безобменное хозяйство⁵⁸. Четких определений «капитализма», «рынка» и «материальной жизни» Braudel не дает.

В нашей же теории капитализм рассматривается как *один из двух* типов рыночной экономики, причем каждый из типов, как и рынок в целом, определяются четко и однозначно.

Констатацией этого нетипичного для современной науки расхождения мы и ограничимся: у Braudel — история, у нас — теория.

12. Выводы

Наша теория основана на дифференциации двух типов рынка — простого товарного и капиталистического.

Теория

- исходит из четкого и однозначного определения рынка;
- опирается, в общем и целом, на концепцию двух «форм обращения» Маркса;
- имеет много общего с теорией экономического развития Шумпетера;
- принципиально отлична от современных экономических теорий, как «ортодоксальных», так и «гетеродоксальных».

Эта теория положена нами в основу новой теории капитализма (см. часть «Капитализм»).

ЧАСТЬ 2.

СТОИМОСТЬ

Аннотация

Представлены узловые моменты и общая логика новой теории стоимости. Теория носит универсальный характер (применима к любым товарам, любым рынкам и любым рыночным ситуациям). Стоимость рассматривается как многокомпонентное понятие, характеризующее внутренние, не зависящие от конъюнктуры рынка свойства товара. Трудовая и потребительная стоимости, а также стоимости предложения и спроса трактуются как различные компоненты полной стоимости. Исследуется роль этих компонент в ценообразовании на уравновешенных и неуравновешенных рынках. Делается фундаментальный вывод о связи стоимости с общественной психологией и культурой. Проводится сопоставление с альтернативными теориями.

Abstract

A new theory of value is suggested. Its key moments and general logic are presented. The theory has all-purpose nature (is applicable to any commodities, any markets and any market situations). Value is considered as a multicomponent notion which characterizes commodity's internal behaviour (i.e. behaviour independent of market conjuncture). Labour and use values as well as supply and demand ones are interpreted as different components of total value. The role of these components in pricing on balanced and unbalanced markets is investigated. The fundamental conclusion about relationship between value and social psychology and culture is made. Comparison with alternative theories is made.

Ключевые слова

Стоимость; цена; предложение; спрос; равновесие / неравновесие рынка.

Keywords

Value; price; supply; demand; market equilibrium (market balance); market disequilibrium (market imbalance).

1. Введение

В этой части вниманию читателей предлагается *новая теория стоимости*. Теория представлена кратко и схематично, на уровне основных моментов и общей логики. Ее можно рассматривать как переходное, «технологическое» звено от теории рынка к теории капитализма: *без подробного анализа понятия «стоимость», характеризующего, в нашей трактовке, внутренние, собственные свойства товара, невозможна теория прибыли, а значит и теория капитализма в целом*. Наряду со «стоимостью» будут исследованы сопряженные понятия — «предложение», «спрос», «конъюнктура», «равновесие / неравновесие», «цена».

Традиционный термин «стоимость» (аналог немецкого «Wert» и английского «value») мы считаем более адекватным, чем ныне широко употребляемый неоклассический термин «ценность» («стоимость» хороша уже тем, что, в отличие от «ценности», не созвучна «цене»). В то же время, слово «ценность» нами используется — но в своем обычном значении («важность», «полезность» и т.п.); экономическим понятием эта «ценность» не является.

Наша теория стоимости отличается от известных теорий⁵⁹ следующими основными признаками:

- 1) *признание актуальности как трудовой, так и потребительной стоимости*⁶⁰;
- 2) *отношение к трудовой и потребительной стоимости как к двум компонентам (двум аспектам) единого понятия «стоимость»*⁶¹;
- 3) *признание важности как объективной, так и субъективной стороны стоимости*⁶²;
- 4) *учет потребительной стоимости предложения и трудовой стоимости спроса*⁶³.

Указанные качества придают нашей теории *универсальность*:

а) она применима к любым товарам, в т.ч. сложному труду и первозданным природным ресурсам;

б) позволяет оценивать товар и со стороны предложения (производства), и со стороны спроса (потребления);

в) позволяет анализировать как статичные и равновесные, так и динамичные и неравновесные состояния и процессы;

г) пригодна для анализа как простого товарного, так и капиталистического рынка.

*Предлагаемая теория положена в основу принципиально новой теории капитализма, теории, к достоинствам которой следует отнести решение важнейшей теоретической и практической проблемы — проблемы циклов и кризисов*⁶⁴.

Наша теория справедлива, в общем случае, как для свободного, так и для несвободного общества⁶⁵. Однако в данной части книги исследуется рыночный механизм *свободного общества*. Т.е. подразумевается, прежде всего, что наемные работники *лично свободны* и *добровольно* продают свой труд предпринимателям⁶⁶.

Почти все определения, суждения и выводы этой части претендуют, в той или иной степени, на научную новизну. Наиболее оригинальны, как представляется, разделы «Полная стоимость» и «Единицы измерения стоимости». Ранее известный материал сведен к минимуму, необходимому для понимания новаций.

2. Товар

«Стоимость», в нашем понимании, это свойство «товара». С товара и начнем.

Товаром, как известно, называется любой объект купли-продажи.

Отметим, что в качестве товара может выступать лишь такой объект, который находится в чьей-либо собственности. «Бесхозные» (ничейные) продукты природы (например, воздух) и общедоступные продукты труда (например, опубликованная информация) товарами не являются. В то же время, отнюдь не всякий объект чьей-либо собственности превращается в товар: собственник может использовать этот объект в своем хозяйстве или подарить, кому пожелает.

Частная собственность потенциального продавца на объект — необходимое, но не достаточное условие его превращения в товар

Возможны следующие *классификации товаров*⁶⁷.

С одной стороны, товаром может быть

- 1) *продукт природы*, или
- 2) *продукт человеческого труда*, или
- 3) *сам труд*.

Любой продукт труда является, в конечном счете, также и продуктом природы: все продукты труда созданы с использованием природных веществ и природных сил. Однако не всякий продукт природы есть одновременно и продукт труда (например, целинная земля).

С другой стороны, товар может быть

- 1) *ресурсом (фактором)* производства, или
- 2) *продуктом* производства.

Ресурсы (факторы) производства удобно разделить на

- а) первичные (природные и трудовые),
- б) вторичные (продуцированные),
- в) третичные (денежные) и
- г) четвертичные (ценные бумаги).

Природные (первозданные) ресурсы — это целинная земля, залежи полезных ископаемых, девственные леса и луга, и т.д.; *трудовые ресурсы* — это любой человеческий труд, как квалифицированный, так и неквалифицированный; к *продуцированным ресурсам* относятся товары производственного назначения, созданные человеческим трудом (сырье, материалы, полуфабрикаты, оборудование, заводы и мастерские, электроэнергия, информация и т.д.); важнейшим *денежным* ресурсом является капитал⁶⁸; к ценным бумагам относятся акции, облигации и другие документы, обращаемые в деньги⁶⁹.

При анализе капитализма совокупность природных и продуцированных ресурсов удобно рассматривать как *средства производства*. При таком подходе *средства производства*, аккумулировавшие в себе *прошлый труд* (в т.ч. труд по первичной обработке природных ресурсов), в сочетании с *живым трудом* противостоят *денежному капиталу*⁷⁰.

Продукты производства можно разделить на

- а) промежуточные и
- б) конечные.

Промежуточные продукты и продуцированные ресурсы — суть синонимы. *Конечные продукты* — это товары непосредственного потребления (жилье, одежда, продукты питания и т.д.). Один и тот же продукт, в зависимости от своего назначения (производственного или потребительского), может быть как промежуточным, так и конечным (например, плоды картофеля можно использовать для получения нового урожая или необратимо потребить).

С третьей стороны, товар может быть

- 1) *конкретным (частным)*, или
- 2) *абстрактным (универсальным)*.

Абстрактный и универсальный товар — это не что иное как *деньги*⁷¹.

Как видим, предложенные классификации многократно пересекаются; в дальнейшем все они будут задействованы.

Товары можно классифицировать тремя способами

Первая классификация позволяет отделить человеческий труд от его (и природы) продуктов, вторая — разделить ресурсы и продукты производства, третья — выделить деньги на фоне множества конкретных товаров

3. Свойства товара: цена и стоимость

Основным и наглядным свойством любого товара является цена — пропорция, в которой он обменивается на другие товары.

В сколько-нибудь развитой рыночной экономике⁷² товары обмениваются на деньги. Т.е. *цена* — это денежная сумма, за которую товар может быть продан или куплен.

Цена очевидным образом зависит от

- а) внутренних, собственных свойств товара и
- б) сцепления внешних (рыночных и нерыночных) обстоятельств.

Четкое понятийное разделение внутренних и внешних *ценообразующих* свойств товара представляется нам важной методологической задачей.

Совокупность внешних ценообразующих (т.е. влияющих на цену) обстоятельств будем называть конъюнктурой рынка. На практике конъюнктура рынка наглядно и полно проявляется в *текущем соотношении платежеспособного спроса и предложения*⁷³.

*Совокупность внутренних (т.е. не зависящих, в общем случае, от конъюнктуры рынка) ценообразующих свойств товара будем называть его стоимостью*⁷⁴.

Подчеркнем, что «стоимость», в нашем понимании, — это характеристика товара и только товара; к объектам, товарами не являющимися, понятие «стоимость» не приложимо. Если же объект *может* стать товаром (т.е. *может* быть выставлен на продажу), то уместно говорить о его *латентной* стоимости; если объект *был* товаром (т.е. *уже* куплен), то можно говорить о его *бывшей* стоимости. Соответственно, «стоимость» *актуализуется только на рынке*; к натуральному хозяйству, спорадическим обменам, «реальному социализму» и другим нерыночным формам это понятие не приложимо.

Отметим также следующие общие свойства «стоимости»:

- а) вклад в стоимость товара вносят только те его свойства, которые влияют на цену;
- б) независимость от конъюнктуры рынка отнюдь не означает объективности указанных свойств: «стоимость» — понятие в значительной мере *субъективное*⁷⁵;
- в) в некоторых частных, строго оговоренных, случаях наша «стоимость» от конъюнктуры рынка всё же зависит⁷⁶.

Цена — денежная сумма, за которую товар может быть продан или куплен

Стоимость — совокупность внутренних ценообразующих свойств товара

Конъюнктура рынка — совокупность внешних ценообразующих обстоятельств; интегрально конъюнктура рынка выражается в текущем **соотношении платежеспособного спроса и предложения**⁷⁷

4. Стоимость предложения и спроса

Любой товар имеет двойственную (двухаспектную) природу: с одной стороны, он *предлагается* к продаже (и *продается*), с другой стороны, его *спрашивают* (и *покупают*). Такую же *дуальную* природу имеет и стоимость товара. Это позволяет разложить «стоимость» на следующие компоненты.

Стоимость предложения — это совокупность внутренних ценообразующих свойств товара с точки зрения продавца.

Стоимость спроса — это совокупность внутренних ценообразующих свойств товара с точки зрения покупателя.

Какие внутренние свойства товара актуальны для продавца и какие — для покупателя? Очевидно, разные.

Для продавца, в общем случае, актуально:

- а) насколько трудно (дорого) было этот товар создать (приобрести);
- б) насколько нужен (необходим, важен, полезен) может быть товар в собственном хозяйстве, если его не продавать.

Пункт а) сомнений не вызывает: создать (приобрести) любой товар в той или иной мере трудно (дорого). Пункт б) не столь очевиден; о *натуральной* ценности товара для продавца речь пойдет в разделе «Полная стоимость». Здесь лишь приведем два типичных примера: крестьяне, нуждающиеся в деньгах, выносят на продажу продукты питания, которые вполне могли бы потребить сами; те же крестьяне продают фермеру или фабриканту труд, который мог бы быть применен в собственном хозяйстве.

Для покупателя, в общем случае, актуально:

- а) насколько товар нужен (необходим, важен, полезен) — в т.ч. с точки зрения его возможной перепродажи;
- б) насколько трудно (дорого) будет этот товар потребить (перепродать).

Пункт а) сомнений, опять-таки, не вызывает: если товар покупается, значит он, так или иначе, покупателю нужен. Пункт б), как и в случае с продавцом, не столь очевиден; о возможной трудности (дороговизне) потребления товара речь пойдет в разделе «Полная стоимость». Здесь же достаточно упомянуть, в качестве примера, что «потребление» автомобиля, компьютера и другой сложной техники требует значительных трудовых и денежных затрат.

«Пункты продавца» и «пункты покупателя», приведенные выше, дают возможность разложить «стоимость предложения» и «стоимость спроса» на следующие компоненты.

Стоимость предложения распадается на

- а) трудовую (производственную) стоимость предложения и
- б) потребительную стоимость предложения.

«Природная стоимость» предложения в тех случаях, когда она слита с трудовой стоимостью, входит неотъемлемой компонентой в последнюю (например, «природная стоимость» нефти и газа неотделима от трудовой стоимости их добычи, природный талант ученого, певца, спортсмена является органической частью трудовой стоимости их труда). В тех же случаях, когда трудовая стоимость предложения равна нулю, «природная стоимость» предложения есть не что иное, как его *потребительная* стоимость, свидетельствующая о *натуральной* ценности (необходимости, важности, полезности) товара для продавца (такая ситуация характерна для нетронутых природных объектов — невозделанной земли, неухоженных лесов и др.)⁷⁸. Поэтому «природная стоимость» как отдельное понятие нами в дальнейшем не рассматривается.

Стоимость спроса, в свою очередь, распадается на

- а) потребительную стоимость спроса и
- б) трудовую стоимость спроса.

Подчеркнем, что понятия «потребительная стоимость *предложения*» и «трудовая стоимость *спроса*» весьма нетривиальны: потребительную стоимость традиционно относят *исключительно* к спросу, а трудовую стоимость — *исключительно* к предложению.

К указанным нетрадиционным («перекрестным») понятиям мы вернемся в разделе «Полная стоимость». Здесь же отметим, что в развитой рыночной экономике товары создаются, как правило, для продажи; *натуральной* ценности для продавца они не имеют. Что же касается имеющих *натуральную* ценность нетронутых природных объектов, то их доля в общем объеме продаж невелика. Также, в большинстве случаев, невелика трудность потребления купленных товаров.

Поэтому потребительной стоимостью предложения и трудовой стоимостью спроса можно, в целях упрощения дальнейшего анализа, временно пренебречь. Т.е. *универсальный рыночный дуализм предложения и спроса мы сведем к более конкретному и наглядному дуализму производства и потребления*.

Соответственно, *компонентами стоимости* в ближайших разделах у нас будут выступать:

- 1) *трудовая (производственная) стоимость предложения* (в дальнейшем, если не оговорено иное, — просто *трудовая стоимость*);
- 2) *потребительная стоимость спроса* (в дальнейшем, если не оговорено иное, — просто *потребительная стоимость*).

Кроме того, будем считать, что товар продается / покупается один раз (т.е. продавец товара является его производителем⁷⁹, а покупатель — потребителем).

Определения указанных компонентов стоимости будут даны в следующем разделе.

5. Трудовая и потребительная стоимость

Итак, товар, в наиболее распространенном и значимом частном случае, может быть охарактеризован

- а) трудовой стоимостью и
- б) потребительной стоимостью.

Очевидно, что трудовые стоимости однотипных товаров у разных производителей в той или иной мере разнятся. Тем более разнятся потребительные стоимости однотипных товаров в глазах различных потребителей. Поэтому при определении и анализе той и другой стоимости мы должны ориентироваться на «усредненного», «общественно нормального» производителя и «усредненного», «общественно нормального» потребителя⁸⁰.

Трудовая стоимость свидетельствует о том, насколько *трудно* «усредненному», «общественно нормальному» *производителю* создать данный товар.

Потребительная стоимость свидетельствует о том, насколько данный товар *нужен* (необходим, важен, полезен) «усредненному», «общественно нормальному» потребителю.

Более конкретно стоимости можно определить следующим образом.

Трудовая стоимость — совокупность общественно признаваемых *производственных* свойств товара, т.е. *количество* и *качество* труда, общественно необходимые для производства товара (включая его транспортировку, хранение и продажу).

Отметим, что

- а) трудовая стоимость имеет количественную и качественную составляющие;
- б) под «общественно необходимым» понимается труд усредненного, нормального с точки зрения общественной психологии производителя;
- в) трудовая стоимость, во многих случаях, — результат сложного синтеза разнокачественных видов труда;
- г) трудовая стоимость товара уменьшается с ростом производительности труда и увеличивается с его усложнением;
- д) трудовая стоимость имеет объективную и субъективную составляющую; чем сложнее производство товара, тем значительнее субъективная составляющая⁸¹;
- е) несмотря на наличие качественной и субъективной составляющих **трудовая стоимость каждого «общественно нормального» товара имеет денежный эквивалент**, выявляемый, однако, лишь в состоянии *рыночного равновесия*⁸²; наличие денежных эквивалентов дает потенциальную возможность проводить количественное сопоставление трудовых стоимостей разнотипных товаров⁸³.

Потребительная стоимость — совокупность общественно признаваемых *потребительских* свойств товара.

Отметим, что

- а) потребительная стоимость — понятие, в общем и целом, качественное;
- б) под «общественно признаваемыми» потребительскими свойствами понимаются необходимость, важность, полезность, желанность товара для усредненного, нормального с точки зрения общественной психологии потребителя;
- в) потребительная стоимость, во многих случаях, — результат сложного синтеза разнокачественных свойств;
- г) потребительная стоимость — понятие, в общем и целом, субъективное⁸⁴;
- д) несмотря на качественный и субъективный характер **потребительная стоимость каждого «общественно нормального» товара имеет денежный эквивалент**, выявляемый, однако, лишь в состоянии *предельного неравновесия* рынка⁸⁵; наличие денежных эквивалентов дает потенциальную возможность проводить количественное сопоставление потребительных стоимостей разнотипных товаров⁸⁶.

Итак, **трудовая и потребительная стоимость характеризуют производственные и потребительские свойства товара, признаваемые общественным мнением более или менее нормальными**. На практике обе стоимости представляют собой размытые множества, элементами которых являются *индивидуальные* стоимости различных производителей и потребителей, причем размытость потребительной стоимости, в общем случае, значительно выше, чем размытость стоимости трудовой. Механизм, формирующий представления об «общественно нормальных» стоимостях, описан в разделах «Трудовая стоимость» и «Потребительная стоимость». Пока что заметим, что значительные отклонения индивидуальных стоимостей от стоимостей, признаваемых нормальными, отсекаются рынком. В частности, не принимаются рынком во внимание затраты труда, заметно превышающие «общественно необходимые» (т.е. избыточное рабочее время медлительного или «слишком старательного» производителя на цене товара не сказывается); не сказывается на цене и избыточное, с точки зрения общественного мнения, качество товара.

Трудовая и потребительная стоимость характеризуют обобщенные (приведенные к «усредненному», «общественно нормальному» производителю и потребителю) **внутренние, собственные свойства товара**

6. Стоимость труда

Труд, как и любой другой товар, имеет стоимость — и трудовую, и потребительную.

С одной стороны, *труд* может быть в разной степени и по-разному *труден* (для работника, продающего труд); с другой стороны, *труд* может быть в разной степени и по-разному *нужен* (потребителю, покупающему труд). Т.е. как *трудность труда*, так и его *необходимость* (важность, полезность) могут различаться количественно и качественно. Поэтому «*трудовая стоимость труда*» и «*потребительная стоимость труда*» — понятия уместные и вполне корректные⁸⁷.

Труд, как и продукт труда, имеет стоимость — трудовую и потребительную

Трудовая стоимость труда указывает, насколько данный труд труден для «усредненного», «общественно нормального» *производителя* (физически тяжел, вреден, опасен, требует высокой квалификации, вызывает отрицательные эмоции, и т.п.)⁸⁸. В трудовую стоимость труда может входить трудовая стоимость подготовки к труду (обучение, тренировки и т.п.).

Потребительная стоимость труда указывает, насколько данный труд нужен его «усредненному», «общественно нормальному» *потребителю* (необходим, важен, полезен, желателен для него). Напомним, что потребителями труда могут быть работодатели или покупатели различных услуг (медицинских, ремонтно-строительных и других)⁸⁹.

Как соотносятся стоимости товара и стоимости вложенного труда? Если объектом купли-продажи является труд сам по себе, то стоимость такого товара (трудовая и потребительная) — это и есть стоимость труда (трудовая и потребительная соответственно). Трудовая стоимость труда заботит работника, в потребительной стоимости заинтересован работодатель или потребитель услуги. Более конкретно: наемный работник хочет продать свой труд подороже (или, при заданной цене, — не перетрудиться), работодатель же или потребитель услуги хочет купить труд подешевле (или, при заданной цене, — не потерять в его количестве и качестве).

Если товаром является продукт труда, то возможны следующие варианты.

Если продукт создан трудом одного вида, то трудовая стоимость продукта тождественно равна трудовой стоимости труда, затраченного для его производства. Если продукт создан различными видами труда, то общая трудовая стоимость продукта равна интегральной трудовой стоимости всех видов использованного труда, а трудовая стоимость каждого вида труда равна трудовой стоимости его «чистого продукта». Под «чистым продуктом» понимается условная доля продукта, которая создана данным конкретным трудом. Поскольку подавляющее большинство товаров создается комбинацией различных видов труда, умозрительно вычленив «чистый продукт», как правило, сложно или вообще невозможно. Тем не менее рынок такое вычленение постоянно производит, «назначая» зарплаты, примерно пропорциональные трудовым вкладам⁹⁰.

Между потребительной стоимостью продукта и потребительной стоимостью затраченного труда прямой связи нет. Для предпринимателя потребительная стоимость нанятого труда заключается в деньгах, которые он может получить от продажи продукта. Для покупателя же продукта потребительная стоимость определяется свойствами самого продукта. Таким образом, запросы и ожидания покупателя труда и покупателя продукта этого труда конкретизируются в совершенно разных предметах (деньгах и самом продукте соответственно). Поэтому связь между потребительной стоимостью купленного продукта и потребительной стоимостью нанятого труда, создающего этот продукт, имеет опосредованный и неоднозначный характер.

7. Цена

Итак, стоимость характеризует обобщенные *внутренние* свойства товара.

Обобщенным *внешним* свойством товара является его цена.

Цена — это денежное выражение обменной способности товара. Если цена устраивает продавца и покупателя, обмен (товара на деньги) совершается. При этом трудовая стоимость товара деактуализуется, потребительная стоимость, наоборот, актуализуется. Реализованная

цена, таким образом, трансформирует одну стоимость в другую. Уточним, что здесь имеются в виду товары, передаваемые — в обмен на деньги — «из рук в руки». Однако более сложные случаи купли-продажи (предоплата, оплата по завершении работ, ежемесячная плата и т.п.) сущности этой трансформации не меняют: **рано или поздно, сразу или по частям трудовая стоимость товара переходит в стоимость потребительную**.

Цена зависит от внутренних, собственных свойств товара (т.е. его стоимости) и внешних, приводящих, изменчивых обстоятельств, интегрально выражаемых конъюнктурой данного рынка⁹¹. Принято считать, что конъюнктура — это отношение спроса к предложению, а не наоборот. Т.е. «высокая конъюнктура» означает (относительно) высокий спрос или (относительно) низкое предложение, «низкая конъюнктура» — (относительно) низкий спрос или (относительно) высокое предложение. Напоминаем, что под спросом понимается реальный, *платежеспособный* спрос, а не желания потребителей (которые могут быть безграничными)⁹².

Товары обмениваются — т.е. продаются и покупаются — в соответствии с
 а) **их трудовой стоимостью (ТС),**
 б) **потребительной стоимостью (ПС) и**
 в) **конъюнктурой рынка — соотношением платежеспособного спроса и предложения.**
 Т.е. **Цена = F (ТС; ПС; Спрос / Предложение).**

ТС, ПС и Спрос / Предложение будем называть *ценообразующими* факторами.

Перечислим наиболее типичные (и достаточно очевидные) случаи взаимосвязи ценообразующих факторов и цены.

В общем случае:

- 1) при неизменности конъюнктуры (Спрос / Предложение = const)
 - а) рост ТС (т.е. рост количества и качества вложенного труда) ведет к росту Цены;
 - б) падение ПС (т.е. ухудшение потребительских свойств товара) ведет к падению Цены;
- 2) при неизменности стоимости (ТС = const и ПС = const)
 - а) рост Спрос / Предложение ведет к росту Цены;
 - б) падение Спрос / Предложение ведет к падению Цены;
- 3) Спрос и Предложение, в свою очередь, являются функциями Цены:
 - а) если Цена растет, то Спрос падает, а Предложение растет (соответственно, Спрос / Предложение падает быстрее Спроса);
 - б) если Цена падает, то Спрос растет, а Предложение падает (соответственно, Спрос / Предложение растет быстрее Спроса);
- 4) Спрос и Предложение являются также функциями ПС и ТС соответственно:
 - а) если, при неизменности Цены, ПС растет (падает), то Спрос также растет (падает);
 - б) если, при неизменности Цены, ТС падает (растет), то Предложение, наоборот, растет (падает);
- 5) ПС и ТС, в свою очередь, могут быть функциями Спроса и Предложения⁹³.

Как видим, **все переменные в формуле цены**, в общем случае, **взаимозависимы**.

Так, взаимозависимость Спроса и Цены выражается в том, что

- а) рост Спроса ведет к росту Цены, а рост Цены — к падению Спроса;
- б) падение Спроса ведет к падению Цены, а падение Цены — к росту Спроса;

или, если изменения провоцируются Ценой:

- а) рост Цены вызывает падение Спроса, а падение Спроса ведет к падению Цены;
- б) падение Цены вызывает рост Спроса, а рост Спроса ведет к росту Цены.

Аналогично, взаимозависимость Предложения и Цены выражается в том, что

- а) рост Предложения ведет к падению Цены, а падение Цены — к падению Предложения;
- б) падение Предложения ведет к росту Цены, а рост Цены — к росту Предложения;

или, если изменения провоцируются Ценой:

- а) рост Цены вызывает рост Предложения, а рост Предложения ведет к падению Цены;

б) падение Цены вызывает падение Предложения, а падение Предложения ведет к росту Цены.

Таким образом, *изменения конъюнктуры и цены связаны отрицательной обратной связью*: рост конъюнктуры (за счет роста спроса и / или падения предложения) вызывает рост цены, а рост цены понижает конъюнктуру (за счет падения спроса и / или роста предложения). И наоборот: понижение конъюнктуры (за счет падения спроса и / или роста предложения) приводит к падению цены, а падение цены повышает конъюнктуру (за счет роста спроса и / или падения предложения).

Отрицательные обратные связи между конъюнктурой и ценой способствуют установлению *рыночного равновесия* — равенства предложения и платежеспособного спроса⁹⁴.

8. Закон равновесия⁹⁵

Если цена товара такова, что платежеспособный спрос устойчиво равен реальному предложению (т.е. товара на рынке столько, сколько продавцы хотят и могут продать, а покупатели хотят и могут купить), то говорят, что *рынок данного товара уравновешен (сбалансирован)*. Т.е. предполагается, что рынок может быть уравновешен при какой-то определенной цене; если же цена другая, то рынок разбалансирован: либо, при низкой цене, спрос выше предложения, либо, при высокой цене, предложение выше спроса.

При какой цене балансируется рынок?

Предположим, для начала, что наш рынок *высококонкурентен*⁹⁶. Т.е. а) продавцов, покупателей, товаров и денег у тех и других достаточно много; б) приток и отток продавцов, покупателей, товаров и денег может быть осуществлен достаточно быстро; в) разброс потребительских свойств однотипных товаров от разных производителей невелик. В результате *каждый конкретный товар на высококонкурентном рынке имеет примерно одну и ту же цену*.

Рассмотрим процесс балансировки на простых примерах.

Предположим, потребительная стоимость товара высока, и это порождает высокий спрос, а значит, и высокую цену — ощутимо выше денежного эквивалента трудовой стоимости. Такая цена подталкивает продавцов увеличивать предложение и привлекает на рынок новых продавцов. В результате предложение растет, а цена падает (несколько ниже денежного эквивалента трудовой стоимости). После нескольких колебаний цены и конъюнктуры рынок уравнивается — при цене денежного эквивалента трудовой стоимости товара.

Предположим, потребительная стоимость товара невысока, и спрос на этот товар низок. Цена, следовательно, также невысока. Если она ощутимо ниже денежного эквивалента трудовой стоимости, продавцы сокращают предложение, некоторые продавцы вообще покидают рынок. В результате предложение падает, а цена растет (несколько выше денежного эквивалента трудовой стоимости). Как и в предыдущем случае, после нескольких колебаний цены и конъюнктуры рынок уравнивается — опять-таки, при цене денежного эквивалента трудовой стоимости товара.

Как видим, *в состоянии равновесия цена от потребительной стоимости не зависит*. И практика это подтверждает: даже совершенно необходимые товары, потребительная стоимость которых чрезвычайно высока (питьевая вода, соль, хлеб), на уравновешенных рынках могут стоить очень дешево⁹⁷.

Трудовая же стоимость остается актуальной и в состоянии равновесия: продавцы не хотят продавать товар дешевле денежного эквивалента его трудовой стоимости, иными словами, — дешевле, чем он им достался⁹⁸. Если же покупатели готовы покупать товар дороже, то цену (опять-таки, до денежного эквивалента трудовой стоимости) собьют продавцы-конкуренты (напоминаем, что речь идет о высококонкурентных рынках).

В состоянии равновесия трудовая стоимость является единственно актуальной стоимостью, а с учетом «нейтральности» конъюнктуры, — и единственно актуальным ценообразующим фактором

Это означает, что

равновесная цена товара равна денежному эквиваленту его трудовой стоимости, иными словами, равновесная цена товара является денежным выражением его трудовой стоимости;

и наоборот: *денежным эквивалентом трудовой стоимости товара является его равновесная цена, иными словами, трудовая стоимость товара находит свое адекватное денежное выражение в его равновесной цене.*

Рынок, таким образом, балансируется с двух сторон — покупателями и продавцами, но точка баланса (т.е. равновесная цена) задается исключительно продавцами — в соответствии с трудовой стоимостью товара.

Эти зависимости обобщены в законе равновесия (даем его в своей редакции).

Закон равновесия

На сбалансированных (уравновешенных) высококонкурентных рынках товары продаются и покупаются исключительно в соответствии с их трудовыми стоимостями, т.е. если Предложение = Спрос, то Цена = (денежному выражению) ТС

И наоборот: ***высококонкурентные рынки балансируются (уравновешиваются) при ценах, соответствующих трудовым стоимостям,***

т.е. если Цена = (денежному выражению) ТС, то Предложение = Спрос⁹⁹

На практике закон равновесия — из-за локальных флуктуаций трудовой стоимости и конъюнктуры — обычно выполняется с тем или иным приближением. Т.е. *рынок уравновешивается при цене, примерно равной трудовой стоимости;* иными словами, если $Цена \approx ТС$, то $Предложение \approx Спрос$ (и наоборот: если $Предложение \approx Спрос$, то $Цена \approx ТС$). *Реальные цены колеблются вокруг трудовой стоимости,* оказываясь то несколько выше, то несколько ниже ее. То же происходит и с конъюнктурой: то предложение несколько превышает спрос, то наоборот.

Локальные колебания цен и конъюнктуры на высококонкурентных уравновешенных (квазиуравновешенных) рынках связаны между собой *отрицательной обратной связью*. Т.е. локальное отклонение цены в большую от равновесия сторону увеличивает предложение (и, во многих случаях, уменьшает спрос¹⁰⁰); в итоге цена опускается до равновесной. И наоборот: отклонение цены в меньшую от равновесия сторону уменьшает предложение (и, во многих случаях, увеличивает спрос); в итоге цена поднимается до равновесной. Аналогичные процессы имеют место и при локальных колебаниях конъюнктуры: рост предложения (или падение спроса) опускает цену, — предложение падает (или спрос растет), — цена возвращается к равновесному уровню. И наоборот: падение предложения (или рост спроса) поднимает цену, — предложение растет (или спрос падает), — цена возвращается к равновесному уровню. Это означает, что равновесие высококонкурентных рынков, несмотря на локальные флуктуации цен и конъюнктуры, носит самоподдерживающийся, устойчивый характер.

Равновесие высококонкурентных рынков имеет устойчивый характер

При этом локальные колебания цен и конъюнктуры вокруг равновесных значений вполне возможны и даже неизбежны

Заметим, наконец, что на *редкие* индивидуальные отклонения трудовой стоимости от общественно нормальной рынок вообще не реагирует, — цена товара остается той же (принося дополнительный доход продавцу товара с «ненормально малой» трудовой стоимостью и убытки — продавцу товара со стоимостью «ненормально высокой»). Но если индивидуальные отклонения принимают *массовый* и *однонаправленный* характер, общественные представления о «нормальной» трудовой стоимости начинают, с той или иной инерцией, изменяться; изменяется, с тем или иным запаздыванием, и равновесная цена¹⁰¹.

9. Сбалансированные (уравновешенные) рынки

Итак, цена товара на сбалансированном высококонкурентном рынке определяется трудовой стоимостью. Потребительная же стоимость — сама по себе или в сочетании с относительной ценой — определяет равновесный спрос, а значит, и равновесное предложение. Под *относительной ценой* мы понимаем цену, соотношенную со средней платежеспособностью потенциальных покупателей (т.е. тех покупателей, которые, в принципе, хотели бы купить товар).

Если на уравновешенном рынке товара столько, сколько в самом деле нужно потребителям — независимо от цены (равной трудовой стоимости), — то такой рынок можно назвать *естественно сбалансированным*. На естественно сбалансированном рынке спрос и предложение определяются исключительно потребительной стоимостью товара:

Предложение = Спрос = f (ПС).

Причем сначала, в соответствии с потребительной стоимостью, выявляется спрос, а затем под этот спрос подстраивается предложение (на практике оба процесса идут почти одновременно). Если запросы покупателей более или менее стабильны, рынок балансируется быстро, последующие колебания цен и конъюнктуры на таком, естественно сбалансированном, рынке невелики.

Если на уравновешенном рынке товара столько, сколько *потенциальные* потребители могут позволить себе купить — по цене, равной трудовой стоимости, — то такой рынок можно назвать *искусственно сбалансированным*. На искусственно сбалансированном рынке спрос и предложение определяются не только потребительной стоимостью товара, но и его относительной ценой:

Предложение = Спрос = F (ПС; Относительная цена).

Причем сначала, в соответствии с потребительной стоимостью и относительной ценой, выявляется *платежеспособный* спрос, а затем под этот спрос подстраивается предложение (на практике оба процесса идут, опять-таки, почти одновременно).

Относительная цена — величина объективно и субъективно размытая. С одной стороны, доходы потенциальных потребителей могут существенно различаться, с другой стороны, некоторые потребители могут счесть, что цена, при их доходах, вполне приемлема, тогда как другие, при тех же доходах, могут решить, что цена непомерно велика. Поэтому спрос, зависимый от цены, плохо поддается прогнозированию и выявляется гораздо медленнее, чем спрос, определяемый только потребностями. Кроме того, рынок, спрос на котором существенно зависит от относительной цены, подвержен значительно большим флуктуациям, чем рынок, спрос на котором от цены не зависит. Так, спрос на алкогольные напитки может резко вырасти в день массовой выплаты зарплаты, когда относительная цена искомого продукта в глазах потенциальных покупателей резко падает.

На высококонкурентном рынке производители, методом проб и ошибок, «устанавливают» равновесную цену (примерно равную трудовой стоимости товара)

Потребители выявляют равновесный спрос (зависимый от потребительной стоимости или от потребительной стоимости и относительной цены)

Производители, методом проб и ошибок, подгоняют под этот спрос равновесное предложение

В *простой товарной* экономике рынки, как правило, балансируются искусственно, что связано с низкой производительностью труда и, соответственно, высокой трудовой стоимостью большинства товаров и низкими доходами большинства потребителей. Спрос даже на самые необходимые товары, включая основные продукты питания, как правило, существенно зависит от цены.

По мере развития *капиталистической* экономики всё большее число традиционных рынков балансируется естественным («потребностным») образом. В частности, в современной капиталистической экономике рынки большинства традиционных продуктов питания сбалансированы естественно, т.е. хлеба, картофеля, молока и т.д. в продаже примерно

столько, сколько потребителям нужно, а не столько, сколько они в состоянии купить. Общая причина такой тенденции — рост производительности труда, снижающий трудовую стоимость товаров и одновременно повышающий зарплату и другие доходы потребителей (в результате чего на средний доход появляется возможность покупать большое количество разнообразных товаров).

В то же время, *капиталистическая* экономика постоянно продуцирует новые товары, рынки которых балансируются искусственно, т.е. не только потребительской стоимостью, но и относительной ценой. Однако соответствующие потребности (с объективной точки зрения) всё менее императивны: если без пищи жить невозможно, без одежды и жилища (в средних широтах) — почти невозможно, то без бытовой электроники и космического туризма худо-бедно прожить можно¹⁰².

Более подробно естественно и искусственно сбалансированные рынки представлены на рис. 2.1.

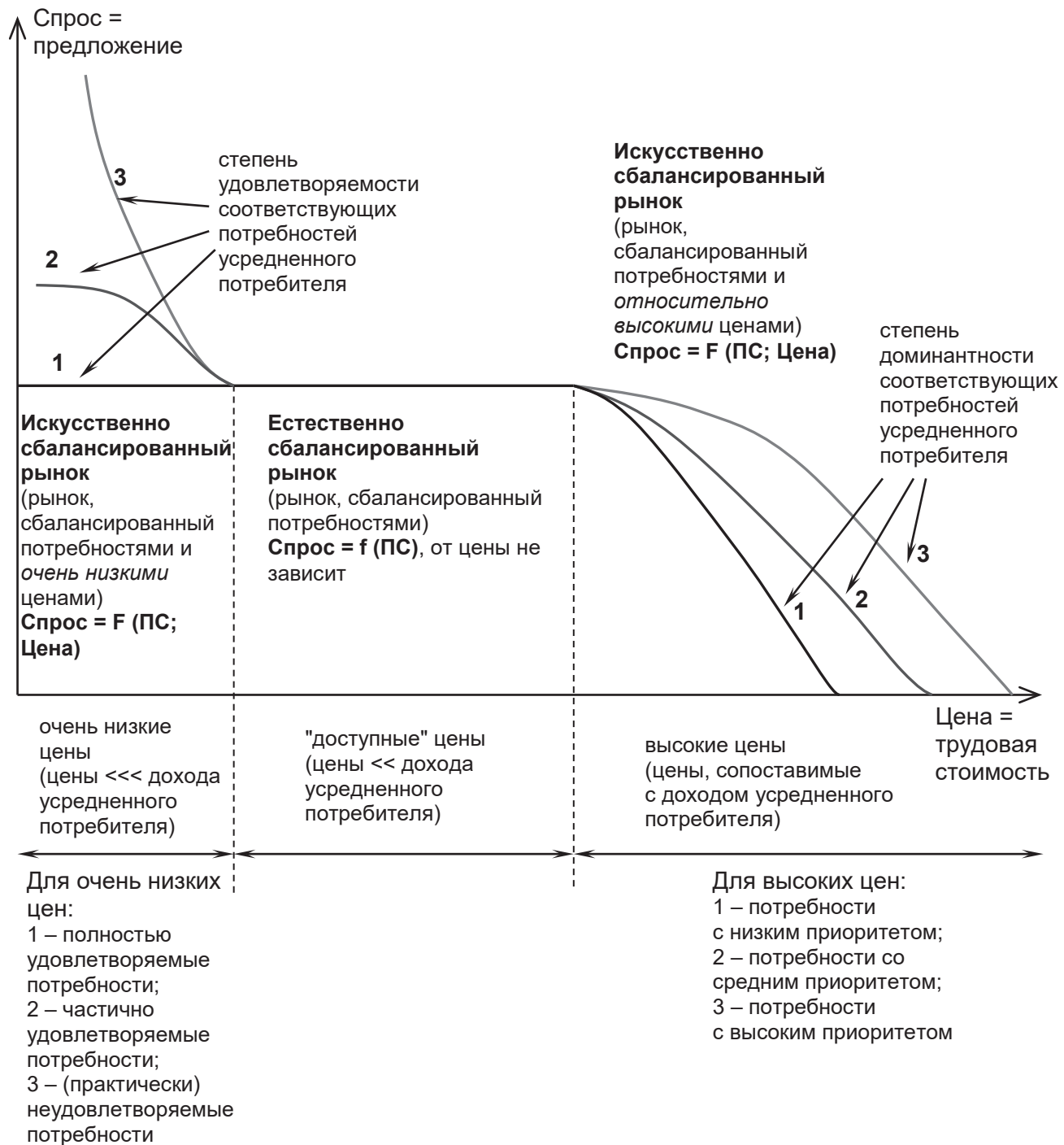


Рис. 2.1. Зависимость спроса (предложения) от цены (трудовой стоимости) для сбалансированных высококонкурентных рынков

На графике видно, что рынок может быть искусственно сбалансирован не только высокими, но и очень низкими ценами: практически неудовлетворяемые потребности при очень низких ценах могут спровоцировать резкий рост спроса (и, соответственно, предложения). Так, резкое уменьшение цены передачи информации привело в последние годы к огромному росту ее потребления.

При высоких же ценах решающее значение имеет не степень потенциальной удовлетворяемости потребностей, а степень их доминантности: потребности с высоким приоритетом поддерживают высокий уровень спроса (и, соответственно, предложения) даже при очень высоких ценах. В качестве примера можно привести рынок жилья: несмотря на очень высокие цены спрос в развитых странах остается высоким.

Независимо от типа балансировки равновесная цена товара на высококонкурентном рынке (примерно) равна его трудовой стоимости и определяется продавцами (производителями)

Равновесное же количество товара, зависящее от его потребительной стоимости (и относительной цены), определяется покупателями (потребителями)

Уточним, что речь здесь и далее идет о равновесии и неравновесии на рынках *отдельных конкретных* товаров. О том, как реагирует *интегральный* капиталистический рынок на достижение *общего* рыночного равновесия, см. в части «Капитализм» (раздел «Капиталистические циклы и кризисы»).

10. Разбалансированные (неуравновешенные) рынки

Если отклонения от равновесия однонаправленны и имеют достаточно длительный характер, можно говорить о *разбалансированных (неуравновешенных) рынках*. Длительная разбалансировка рынка связана, в общем случае, с несовершенством конкуренции. При *несовершенной конкуренции* приток и отток продавцов, покупателей, товаров и денег по каким-то причинам затруднен или практически невозможен; в результате обратные связи, уравнивающие рынок, слишком слабы или вообще недействительны¹⁰³.

Несовершенная конкуренция вполне совместима со свободой предпринимательства и торговли и носит, в нашем случае, чисто экономический характер. Например, новички не могут быстро войти на прибыльный рынок из-за нехватки исходных капиталов, старожилы не могут быстро покинуть убыточный рынок из-за большого количества нераспроданных товаров.

Разбалансированные (неуравновешенные) рынки различаются

- а) степени разбалансировки и
- б) направленностью («знаком») разбалансировки.

По пункту а) обычно различают *монополию / монополию, олигополию / олигополию* и *монополистическую конкуренцию*. В первом случае на одного продавца приходится много покупателей (или на одного покупателя — много продавцов)¹⁰⁴. Второй случай предполагает наличие нескольких продавцов при большом числе покупателей (или нескольких покупателей при большом числе продавцов)¹⁰⁵. Третий случай связан не с количеством продавцов / покупателей, а с наличием на рынке большого числа близкородственных взаимозаменяемых товаров (например, десятков сортов зубной пасты)¹⁰⁶. Ниже будут предложены и иные, более общие критерии степени разбалансировки.

По пункту б) обычно различают *рынки продавцов* и *рынки покупателей*. В первом случае конъюнктура высокая, т.е. спрос опережает предложение, и рынок разбалансирован в пользу продавцов. Во втором случае конъюнктура низкая, т.е. спрос отстает от предложения, и рынок разбалансирован в пользу покупателей. Можно сказать и так: рынок продавцов возникает при *нехватке* товара, рынок покупателей — при его *избытке*.

Уточним, однако, что «нехватка товара», в громадном большинстве случаев, не означает его *физического* дефицита (как это бывает при «реальном социализме»). В рыночной экономике «нехватка товара» означает лишь то, что при цене, равной трудовой стоимости, платежеспособный спрос заметно превышает предложение; в результате продавцы получают возможность поднять цену выше равновесной. Аналогично, «избыток товара», в большинстве случаев, означает лишь то, что при цене, равной трудовой стоимости, платежеспособный спрос заметно отстает от предложения; в результате продавцы вынуждены опустить цену ниже равновесной (или покинуть рынок). Таким образом, термины «нехватка товара» и «избыток товара» носят, в общем случае, условный (приведенный к точке равновесия) характер. Тем не менее, *физическая* нехватка и *физический* избыток в рыночной экономике также встречаются; такая нехватка наглядно проявляется в пустых прилавках и очередях при ценах ниже равновесной, такой избыток — в переполненных складах при ценах выше равновесной.

Рассмотрим по отдельности рынок продавцов и рынок покупателей.

Рынок продавцов характеризуется высокой конкуренцией покупателей при малой конкуренции продавцов. В результате цена товара может вырасти от его трудовой стоимости до цены, соответствующей потребительной стоимости и платежеспособности покупателей, — т.е. до цены, выше которой (или начиная с которой) «общественно нормальные» покупатели платить не хотят или не могут; при достижении такого соответствия рынок оказывается *предельно разбалансированным*¹⁰⁷. Разница между ценой и трудовой стоимостью образует *избыточный доход продавцов*.

Цена товара на рынке продавцов укладывается в промежуток от «производственной» цены (равной трудовой стоимости) до цены «потребительской» (соответствующей потребительной стоимости и платежеспособности «нормальных» покупателей)

Рынок продавцов возникает, в частности, при появлении нового товара и существует до тех пор, пока конкурирующие предприниматели не наладят производство новинки¹⁰⁸. Нехватка товара (как условная, так и физическая) может возникнуть также в результате войны, засухи и других бедствий; дефицит продлится до тех пор, пока конкурирующие предприниматели не наладят производство, масштабы которого соответствуют возникшим обстоятельствам¹⁰⁹.

В большинстве случаев рынки продавцов не очень долговечны: конкуренция так или иначе восстанавливает равновесие. Тем не менее, встречаются ситуации, когда монополистам удается годами поддерживать цены значительно выше трудовой стоимости (хотя до предельной разбалансировки рынка, т.е. максимально терпимых цен, дело обычно не доходит). Если цена такова, что спрос равен предложению (т.е. товара на рынке столько, сколько продавцы-монополисты, руководствуясь соображениями максимизации дохода, *хотят* продать, а покупатели *хотят и могут* купить), то можно говорить о состоянии *псевдоравновесия (мнимого равновесия)*¹¹⁰. Мнимое равновесие количественно отличается от истинного большей ценой и меньшим объемом продаж. Качественное же отличие мнимого равновесия состоит в его *потенциальной неустойчивости*: даже мощная монополия может не устоять под натиском новых конкурентов, с другой стороны, потребители могут найти дорогому товару дешевые заменители. Особый случай — купля-продажа *невоспроизводимых* товаров (произведения искусства, предметы старины и т.п.). Практически неустрашимая монополия продавцов на такие товары может сделать псевдоравновесие весьма устойчивым.

Рынок покупателей характеризуется высокой конкуренцией продавцов при малой конкуренции покупателей. В результате цена товара падает ниже трудовой стоимости. Разница между трудовой стоимостью и ценой образует *убытки продавцов*.

Рынок покупателей возникает, во-первых, при относительной дороговизне товара (т.е. при недоступности его производственной цены для массового покупателя), во-вторых, вследствие перепроизводства «нормально доступных» товаров, в-третьих, в связи с монополией (олигополией), т.е. монополией (олигополией) покупателей.

В первом случае неравновесная цена, при вынужденном согласии продавцов, может упасть до цены, соответствующей потребительной стоимости и платежеспособности покупателей, — т.е. до цены, ниже которой (или начиная с которой) «общественно нормальные» покупатели хотят и могут платить; при достижении такого соответствия рынок оказывается *предельно разбалансированным* (но, в отличие от рынка продавцов, — с другим знаком). Впрочем, до *предельной* разбалансировки «рынок недоступного товара» дотягивает далеко не всегда: продавцы или модернизируют производство и снижают производственную цену до приемлемого уровня¹¹¹, или сворачивают убыточную торговлю, не дожидаясь «взаимности» покупателей.

Во втором случае нижний предел падения цены устанавливают продавцы; и этот предел, в отличие от «предела покупателей» в первом случае, не может служить критерием для выявления потребительной стоимости и платежеспособности. Таким образом, понятие «предельного дисбаланса», сопряженное с поведением *покупателей*, приложимо не ко всем рынкам покупателей, а лишь к тем, дисбаланс которых порожден относительной дороговизной товара.

Третий, особый, случай будет рассмотрен отдельно, в конце раздела.

Сильно разбалансированные рынки покупателей характерны для *капитализма* в фазе *общего кризиса*, когда множество полезных и обычно раскупаемых товаров не находит сбыта по причине аномально низкой покупательной способности населения. Пытаясь минимизировать потери, связанные с длительным хранением, возможной порчей и т.п., предприниматели продают ранее созданные товары по бросовым ценам; дальнейшее, заведомо убыточное производство сворачивается или приостанавливается¹¹².

В *простой товарной* экономике рынки покупателей, связанные с условным или физическим избытком нормально доступных товаров по причине их перепроизводства, встречаются достаточно часто (причиной такого перепроизводства может быть, к примеру, небывало высокий урожай). Однако степень разбалансировки (убыточности) таких рынков, как правило, не столь велика, как на *капиталистических* рынках в фазе *общего кризиса*. При низких ценах предприниматели-труженики покидают рынок, а непроданный товар потребляют не в денежном (как хотелось бы), а в натуральном виде (крестьяне, в частности, перерабатывают избыточные продукты в варенье, соки и др. консервы).

Выявив основные признаки и свойства рынков продавцов и рынков покупателей, можно сделать следующие обобщения и сопоставления.

Цена товара на предельно разбалансированном рынке — независимо от знака разбалансировки — соответствует относительной потребительной стоимости (т.е. потребительной стоимости, приведенной к «нормальному» общему доходу); трудовая стоимость на цене практически не сказывается

В состоянии предельного дисбаланса в пользу продавцов «общественно нормальный» покупатель уходит с рынка (по причине *слишком* высокой цены). В состоянии предельного дисбаланса в пользу покупателей «общественно нормальный» покупатель приходит на рынок (по причине *достаточно* низкой цены). В первом случае предельный дисбаланс означает сворачивание рынка, во втором, наоборот, — разворачивание

На умеренно разбалансированном рынке цена находится между относительной потребительной стоимостью и трудовой стоимостью (т.е. между ценой потребительской и ценой производственной)

Если «общественно нормальные» покупатели ценят товар выше трудовой стоимости, рынок может быть разбалансирован в обе стороны: при дисбалансе в пользу продавцов — в сторону высоких цен, при дисбалансе в пользу покупателей — в сторону низких цен. В первом случае цена может вырасти до верхнего предела, соответствующего относительной потребительной стоимости; во втором случае нижний предел зависит от стойкости продавцов, смысловой нагрузки этот предел, в отличие от первого случая, не несет.

Если «общественно нормальные» покупатели ценят товар не выше трудовой стоимости, рынок может быть разбалансирован только в сторону низких цен — вплоть до нижнего предела, соответствующего относительной потребительной стоимости. Если же конъюнктура настолько благоприятна для покупателей, что цена падает еще ниже, то можно говорить уже не о предельно, а о *запредельно разбалансированном рынке покупателей*, — рынке, цена на котором продолжает падать и после прихода «нормального» покупателя. Заметим, что запредельная разбалансировка рынка продавцов невозможна по определению (см. выше).

Если «общественно нормальные» покупатели ценят товар ниже трудовой стоимости, рынок всегда разбалансирован в сторону низких цен, — балансировка рынка невозможна. В прошлом такая ситуация была связана, как правило, с низкими доходами потенциальных потребителей (которые купить товар хотели, но не могли). В наше время «недооценка» товара часто связана с его бесполезностью, реальной или кажущейся (т.е. потенциальные потребители купить товар могут, но не хотят). С помощью умелой рекламы предприниматели могут поднять субъективную ценность продукта, однако если покупатели неплатежеспособны, никакая реклама не поможет. Невозможность балансировки приводит, рано или поздно, к сворачиванию рынка: предприниматели-капиталисты прекращают производство, предприниматели-труженики производство сокращают и переходят к натуральному потреблению.

Впрочем, указанное несоответствие стоимостей может подтолкнуть наиболее предприимчивых производителей к технологической модернизации, уменьшающей трудовую стоимость до уровня относительной потребительной (или даже ниже). Если технологическая модернизация охватывает целые отрасли, может произойти настоящая «революция спроса»: многие товары, ранее недоступные массовому потребителю по причине непомерно высокой цены, вдруг делаются доступными, спрос и потребление скачкообразно растут, конкурирующие производители стараются не отставать. Рост спроса и предложения останавливается при достижении равновесия (ранее, при высокой трудовой стоимости, невозможного). Рыночная экономика за последние 200 лет пережила несколько таких революций; одна из самых значительных была связана с промышленной революцией конца 18 – 1-й половины 19 вв.¹¹³.

Баланс (если он возможен) актуализует трудовую стоимость всех товаров

Дисбаланс в пользу продавцов может актуализовать высокую потребительную стоимость нормально дешевых (т.е. доступных в условиях равновесия) товаров

Дисбаланс в пользу покупателей может актуализовать низкую потребительную стоимость нормально дорогих (т.е. малодоступных в условиях равновесия) товаров

Конъюнктура рынка регулирует относительный вклад трудовой и потребительной стоимости товара в его цену

Чем больше относительная потребительная стоимость отличается от трудовой, тем больше может быть разбалансирован рынок, и тем больше крайняя, *потребительская* цена (конечная — на рынке продавцов, начальная — на рынке покупателей) будет отличаться от цены *производственной*, равновесной. Т.е. *понятие «предельного дисбаланса» носит качественный характер и не связано с кратностью цены*: «предельный дисбаланс» может означать, в количественном выражении, как весьма незначительную, так и огромную разбалансировку.

В этой связи следует отметить важное отличие рынков покупателей от рынков продавцов. Продавцы при ценах ниже трудовой стоимости терпят *вынужденные невосполнимые убытки*, — покупатели при ценах выше трудовой стоимости несут *добровольные расходы*, получая взамен искомый товар. Продавцы еще до выхода на рынок изрядно потратились (или потрудились), — у покупателей, пришедших на рынок, всё впереди; т.е. покупатели, в отличие от продавцов, до сделки сохраняют полную свободу выбора (и даже

отказываясь от сделки, ничего не теряют). Таким образом, *продавцы, в общем случае, более чувствительны к неблагоприятной конъюнктуре, чем покупатели*. Поэтому *рынки покупателей до значительной, в количественном отношении, разбалансировки обычно не доходят*¹¹⁴. При безнадежно низких ценах (т.е. ценах, заведомо не дотягивающих до производственных) предприниматели сворачивают производство и торговлю. Причем оперирующие на простом рынке предприниматели-труженики часто оказываются в более выгодном положении, чем предприниматели-капиталисты: последним, в отличие от первых, непроданные товары в натуральном виде решительно не нужны (отсюда сезонные и прочие «распродажи» за бесценок). Что же касается рынков продавцов, то они могут быть разбалансированы очень сильно: цена востребованной товарной новинки, вплоть до появления конкурентов, может превышать трудовую стоимость в десятки и даже сотни раз¹¹⁵.

Особый случай — *сильно разбалансированные рынки покупателей труда*, характерные для городков с малым количеством предприятий (и тем более, для «моногородов» с одним-единственным заводом). Работодатели-монополисты (или олигополисты) имеют возможность устанавливать зарплату значительно ниже трудовой стоимости нанимаемого труда. Если зарплата такова, что спрос равен предложению (т.е. труда на рынке осталось столько, сколько работодатели *хотят* купить, а безработные *вынуждены* продать), то можно говорить о состоянии *псевдобаланса (мнимого равновесия)*. Мнимое равновесие на рынке труда количественно отличается от настоящего меньшей ценой и меньшим объемом продаж. Качественное отличие мнимого равновесия (как и в аналогичной ситуации на рынке продавцов) состоит в его потенциальной неустойчивости: либо появятся новые работодатели, привлеченные дешевизной трудовых ресурсов, и зарплата вырастет, либо работники, недовольные низкой зарплатой, найдут себе и своему труду более достойное применение (переквалифицируются, займутся сельским хозяйством, эмигрируют, или на монополию нанимателей ответят монополией нанимаемых — организуют профсоюз). Добавим, что псевдобаланс возможен и на других монополистических (олигополистических) рынках (например, когда сотни крестьян сдают сельхозпродукцию одному или нескольким скупщикам).

Разбалансированные рынки «несимметричны» относительно точки баланса: неравновесные цены на рынках продавцов уходят от равновесных в среднем дальше, чем неравновесные цены на рынках покупателей

Важными исключениями из этого правила являются капиталистические рынки в фазе общего кризиса и рынки труда в условиях монополии (олигополии)

(О рынках продавцов и рынках покупателей см. также в разделе «Единицы измерения стоимости»).

11. Балансирование (уравновешивание) рынка

При свободной, пусть и несовершенной конкуренции разбалансированные рынки имеют, в большинстве случаев, тенденцию к балансированию. Балансирование рынка, как было показано в разделе «Закон равновесия», происходит при взаимодействии предложения и спроса. Рассмотрим это взаимодействие более подробно. Начнем с упрощенных моделей.

Рынок продавцов: общее предложение стабильно.

Этап 1: продавцы назначают цены (наугад, или исходя из предыдущего опыта, или на основании точных данных об издержках производства¹¹⁶); покупатели реагируют: если цены, с их точки зрения, слишком высоки, часть товара остается непроданной; если же цены слишком малы, товара может не хватить.

Этап 2: продавцы корректируют цены с учетом выявленного спроса (понижают цены при избытке товара, повышают — при недостатке); покупатели корректируют спрос (увеличивают при понижении цен, уменьшают — при росте).

Этап 3: продавцы вновь корректируют цены, — покупатели вновь корректируют спрос.

Т.е. сначала цена формирует спрос, затем спрос корректирует цену, новая цена формирует новый спрос, и т.д. В результате серии коррекций цена стабилизируется на каком-то *псевдоравновесном* уровне.

Таким образом, *цена и спрос в процессе балансирования рынка продавцов — величины взаимозависимые; рассматривать цену как аргумент, а спрос — как функцию, недопустимо* (конкретную цену можно рассматривать как *начальное* условие процесса *взаимного* приспособления цены и спроса)¹¹⁷.

Рынок покупателей: общий спрос стабилен.

Этап 1: покупатели задают цены (наугад, или исходя из предыдущего опыта, или на основании прикидочных данных об издержках производства); продавцы реагируют: если цены, с их точки зрения, слишком малы, часть товара остается непроданной; если же заявленные цены достаточно велики, товара может не хватить.

Этап 2: покупатели корректируют цены с учетом выявленного предложения (понижают цены при избытке товара, повышают — при недостатке); продавцы корректируют предложение (увеличивают при росте цен, уменьшают — при их падении).

Этап 3: покупатели вновь корректируют цены, — продавцы вновь корректируют предложение.

Т.е. сначала цена формирует предложение, затем предложение корректирует цену, новая цена формирует новое предложение, и т.д. В результате серии коррекций цена стабилизируется на каком-то *псевдоравновесном* уровне.

Таким образом, *цена и предложение в процессе балансирования рынка покупателей — величины взаимозависимые; рассматривать цену как аргумент, а предложение — как функцию, недопустимо* (конкретную цену можно рассматривать как *начальное* условие процесса *взаимного* приспособления цены и предложения)¹¹⁸.

От упрощенных моделей перейдем к реальному рынку.

Разбалансированный рынок: общее предложение и общий спрос переменны.

При балансировании реального рынка продавцы и покупатели действуют одновременно, приспособляясь друг к другу как в аспекте цены, так и в аспекте количества проданных / купленных товаров; при этом некоторые субъекты покидают рынок, другие же — приходят. Избыточное предложение и малая цена привлекают на рынок новых покупателей и выталкивают некоторых продавцов; по мере уменьшения предложения и роста цены приток покупателей и отток продавцов уменьшаются (некоторые покупатели покидают рынок, появляются новые продавцы). Недостаточное предложение и высокая цена привлекают на рынок новых продавцов и выталкивают некоторых покупателей; по мере роста предложения и уменьшения цены приток продавцов и отток покупателей уменьшаются (некоторые продавцы покидают рынок, появляются новые покупатели). Резкие подвижки в предложении и спросе могут изменить знак разбалансировки, т.е. превратить рынок продавцов в рынок покупателей, и наоборот (такие «перескоки» более вероятны вблизи точки баланса). *Взаимное приспособление продавцов и покупателей продолжается до тех пор, пока рынок не уравнивается: предложение (примерно) сравняется со спросом при цене, (примерно) равной трудовой стоимости товара.*

В процессе такого приспособления взаимозависимыми оказываются не только {Спрос – Цена} и {Предложение – Цена}, но и {Спрос – Предложение}. Посредником во взаимосвязи спроса и предложения выступает цена. Таким образом, *спрос, предложение и цена в процессе балансирования рынка образуют функциональный треугольник, все вершины которого связаны между собой* (см. рис. 2.2)¹¹⁹.

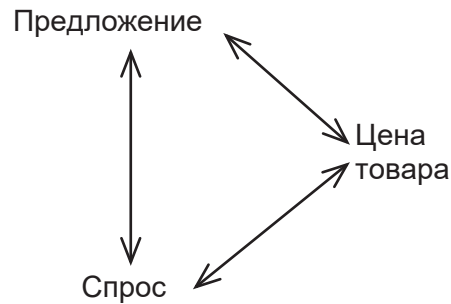


Рис. 2.2. Взаимодействие предложения, спроса и цены в процессе балансирования рынка

Однако взаимное приспособление предложения и спроса возможно не всегда: если минимально приемлемая для производителей цена велика, а платежеспособность потенциальных потребителей мала (что обычно бывает во время *капиталистических* кризисов), рынок, несмотря на обилие товаров и множество заинтересованных потребителей, может «замереть». В такой ситуации производители либо изыскивают возможности для уменьшения издержек производства (применяя новые технологии, увольняя «лишних» работников, и т.д.), либо сбывают за бесценок ранее изготовленные товары и сворачивают производство¹²⁰.

Добавим, что предложение и спрос изменяются не только в результате воздействия друг на друга. Естественный («потребностный») спрос изменяется в результате демографических подвижек, природных, военных, политических катаклизмов, вследствие общей эволюции культуры и культурных заимствований, под воздействием рекламы, и т.п. Предложение изменяется в результате изобретений и открытий, расширения и реорганизации производства, создания новых технологий, строительства дорог и каналов, изменения налоговой и таможенной политики, и т.п.¹²¹.

Рассмотрев, в общих чертах, процесс балансирования рынка, обратимся к важнейшему параметру этого процесса — стоимости.

12. Трудовая стоимость

Цена товара, за исключением случаев предельной разбалансировки рынка, так или иначе связана с трудовой стоимостью. А стоимость эта определяется *количеством* и *качеством* труда, общественно необходимого (в среднем необходимого) для производства товара. Поскольку цены различных товаров соотносятся между собой объективно, количественно и более или менее однозначно (например, товар А в данном месте и в данное время в среднем вдвое дороже товара В), то, очевидно (возможно), так же (объективно, количественно и более или менее однозначно) должны быть соотносимы и различные «порции» и виды труда. Что касается «порций», т.е. различных количеств одного и того же труда, то решение лежит на поверхности: два часа труда (в общем случае) вдвое дороже одного часа *того же* труда (того же не только по названию и видимости, но и по производительности, качеству, квалификации и другим параметрам).

Однако как сопоставить между собой различные *виды* труда — труд грузчика и труд пастуха, труд токаря и труд инженера, труд преподавателя и труд врача? И как сопоставить между собой труд токаря-новичка и токаря высшего разряда, инженера-эксплуатационника и инженера-конструктора, учителя младших классов и преподавателя университета, врача-терапевта и врача-хирурга? Ясно, что от объективности и однозначности здесь придется отказаться. И тем не менее «невидимая рука рынка»¹²² (*invisible hand*) каким-то образом такие сопоставления на каждом шагу производит, и производит *количественно*, что выражается как во вполне определенных *зарплатах* (ценах труда), так и во вполне определенных ценах товаров (связанных с ценами труда). Это означает, что в недрах рыночной экономики *существует неявно выраженная, действующая помимо воли отдельных*

субъектов рынка ценностная классификация видов труда. Попробуем выявить эту *реально существующую* классификацию и найти ее скрытые источники.

Для начала, вслед за Марксом, разделим труд на «простой» (simple, unskilled) и «сложный» (skilled)¹²³.

«Простой» труд — это труд

а) не требующий обучения (т.е. неквалифицированный труд), при этом

б) не требующий физического, эмоционального, интеллектуального или иного напряжения (т.е. легкий труд), при этом

в) невредный и неопасный для здоровья и жизни (т.е. безвредный и безопасный труд).

Очевидно, что «простой труд» — понятие нечеткое, размытое (простой труд может быть «очень простым», «не совсем простым», «очень простым с одной стороны, но не совсем простым — с другой», и т.д.). Тем не менее из всех видов простого труда каждое общество выделяет, как правило, какой-то *предельно простой, «элементарный» труд* и принимает его (осознанно или неосознанно, рационально или иррационально) *в качестве «эталоны простоты»*. Понятно, что таким *общественным* эталоном может служить лишь достаточно распространенный труд, характеристики которого хорошо известны всем членам общества. Например, труд поденщика на ферме, подсобника на стройке, разнорабочего на фабрике. Видимым критерием предельно простого труда в большинстве случаев является минимальная заработная плата его носителей (при условии, что рынки труда не подвержены государственному регулированию, высококонкурентны и сбалансированы)¹²⁴.

«Сложный» труд — это труд, в том и / или ином отношении *непростой*, а именно:

а) требующий обучения (т.е. квалифицированный труд), и / или

б) требующий физического, эмоционального, интеллектуального или иного напряжения (т.е. тяжелый труд), и / или

в) вредный и / или опасный для здоровья и жизни (т.е. вредный и / или опасный труд).

Очевидно, что *простой труд — это как раз такой труд, который можно, в первом приближении, измерять его порциями, т.е. рабочим временем «общественно нормального» работника*. Поэтому в условиях сбалансированных высококонкурентных рынков *товары, произведенные достаточно простым (и особенно предельно простым) трудом, продаются и покупаются в соответствии с рабочим временем, в среднем необходимым для их производства* (и такая количественная оценка более или менее объективна).

Однако сложный труд, вследствие качественного многообразия возможных «сложностей», измерять часами рабочего времени было бы некорректно даже в первом приближении. В связи с чем предлагается следующий *постулат*.

Сложный труд измеряется в соответствии с

а) *рабочим временем «общественно нормального» работника и*

б) *системой ценностей данного общества.*

Соответственно, в условиях сбалансированных высококонкурентных рынков *товары, произведенные достаточно сложным трудом, продаются и покупаются в соответствии с*

а) *рабочим временем, в среднем необходимым для их производства, и*

б) *системой ценностей данного общества.*

Такая оценка сложного труда и товаров, им произведенных, вследствие количественно неопределяемого компонента б), резко *субъективна*. Тем не менее она позволяет выявить (в самом общем виде) критерии сравнения различных видов сложного труда — критерии, которыми помимо воли отдельных людей, но по «воле» общества и его культуры, руководствуется «невидимая рука рынка».

Трудовая стоимость «сложного труда А» — это труд В (который в общем случае может быть как сложным, так и простым), *субъективно* достаточный (в данном обществе и при сбалансированных рынках) для актуализации труда А (т.е. для того, чтобы «общественно нормальный» продавец труда А согласился работать),

или товар, в котором воплощен труд В, *субъективно* достаточный (в данном обществе и при сбалансированных рынках) для актуализации труда А,

или деньги, на которые можно купить товар, в котором воплощен труд В, *субъективно* достаточный (в данном обществе и при сбалансированных рынках) для актуализации труда А.

Почему же труд В (в товарном или денежном воплощении) достаточен (при равновесии рынков) для актуализации труда А? Иными словами, почему субъекты (сбалансированных) рынков приравнивают (в товарном или денежном воплощении) труд А к труду В? Потому что такой паритет соответствует исторически сложившейся в данном обществе системе ценностей; потому что в данном обществе существует некая иерархия потребностей, убеждений и установок, в соответствии с которой труд В — в синтезе своего количества и качества — эквивалентен труду А; в самом общем виде — потому, что *такова общественная психология и такова культура данного общества*.

Но если труд А реально уравнивается общественным мнением с трудом В, сложность (качество) которого существенно отличается от труда А (причем отличается, как правило, по множеству несводимых друг к другу параметров), то должен существовать фактор, нейтрализующий это отличие. И этот фактор очевиден: *если конкретные виды труда различаются своим качеством (своими качествами), то нейтрализовать это различие можно только их количеством*. Отсюда — следующие формула и закон для товара «сложный труд».

Формула трудовой стоимости для товара «сложный труд»:

m-е количество труда А * *x*-е качество труда А =

n-е количество труда В * *y*-е качество труда В, т.е.

$mx = ny$, или

$m/n = y/x$.

Закон равновесия для товара «сложный труд»

В условиях сбалансированных высококонкурентных рынков сложный труд продается и покупается в количестве, «обратно пропорциональном» его субъективному (по оценке данного общества) качеству

И наоборот: высококонкурентные рынки балансируются тогда, когда сложный труд продается и покупается в количестве, «обратно пропорциональном» его субъективному (по оценке данного общества) качеству

Соотносясь указанным образом между собой, все конкретные виды труда соотносятся также и с каким-то предельно простым, элементарным трудом, принятым обществом в качестве эталона. Т.е. *трудовая стоимость любого сложного (и простого) труда — это величина, соотношенная с трудовой стоимостью общепринятого «трудового эталона»*.

Трудовая же стоимость «трудового эталона» измеряется более или менее объективно — средним, общественно нормальным (общественно необходимым) для этого труда рабочим временем. Таким образом, *элементарная единица трудовой стоимости труда — один час (или один день, один месяц) предельно простого (эталонного) труда «общественно нормального» работника* (т.е. работника, производительность которого признается общественным мнением более или менее нормальной). Значит, *любой конкретный труд измеряется общественно нормальным для эталонного труда рабочим временем — с существенной поправкой на «коэффициент сложности» («коэффициент качества»)*. Причем указанная «поправка» бывает настолько значимой, что рабочее время, само по себе, может отойти на второй план. О «коэффициентах сложности» («коэффициентах качества»), играющих важную (а иногда решающую) роль при сопоставлении различных видов сложного труда, и пойдет речь далее.

Для физически тяжелого неквалифицированного труда очевиден «коэффициент физического напряжения»; т.е. один труд может быть в несколько раз тяжелее другого (например, переноска грузов в среднем, условно, в 3 раза тяжелее, чем вскопка огорода,

соответственно, и стоит, в среднем, при равновесии рынка неквалифицированного труда, в 3 раза дороже). Такой коэффициент может быть более или менее объективным.

Для других видов сложного труда можно предположить наличие неявно выраженных (но реально действующих) следующих *субъективных (принятых в данном обществе) «коэффициентов сложности»*:

- а) квалификации (учитываются знания, умения, навыки, опыт);
- б) вредности / опасности для здоровья и жизни;
- в) моральности / аморальности (учитывается соответствие данного вида труда общественной морали);
- г) законности / противозаконности (учитывается соответствие данного вида труда правовым нормам);
- д) «интеллектуального напряжения»;
- е) «эмоционального напряжения», в т.ч.
 - «ответственности»;
 - «необычности»,
 - «противности»,
 - «монотонности» («нудности») и т.д.

Т.е. *в соответствии с «общественно нормальной» иерархией потребностей, убеждений и установок* (частично отраженной в морали и праве) *труд может быть:*

- квалифицированным или неквалифицированным;
- вредным или безвредным;
- опасным или безопасным;
- почетным или презируемым или запрещаемым (законом или обычаем);
- физически (интеллектуально, эмоционально) тяжелым или физически (интеллектуально, эмоционально) легким;
- ответственным или неответственным;
- интересным или неинтересным;
- однообразным или разнообразным, и т.д.

Коэффициенты а) – д) и, особенно, е) — субъективные и неоднозначные параметры, зависящие от общественно нормальной (часто весьма неоднозначной) иерархии потребностей, убеждений и установок. В разных обществах эти коэффициенты могут существенно различаться: в одном обществе труд А может быть нормален, в другом — презируем, в третьем — запрещен (например, проституция); в одном обществе квалифицированный труд может цениться значительно выше, чем в другом; одно общество вред для здоровья может ставить во главу угла, другое — практически не учитывать, и т.д. Соответственно, относительная трудовая стоимость одного и того же сложного труда в разных обществах может быть разной (т.е. 1 час одного и того же сложного труда в одном обществе может обмениваться на 2 часа простого труда, в другом — на 5 или 10). Более того, *один и тот же труд в одном обществе может считаться сложным (и даже очень сложным), в другом — простым (и даже предельно простым).* Например, труд, объективно вредный (а значит, сложный), может расцениваться обществом как безвредный (т.е. простой или даже предельно простой). Или труд, объективно квалифицированный (а значит, сложный), может расцениваться как неквалифицированный (т.е. простой или даже предельно простой). В первом случае необъективность может быть связана с незнанием вредных факторов производства (или нежеланием их знать), во втором случае — с тем, что необходимые знания, умения и навыки работник получает еще в детстве (и труд кажется ему и обществу простым). *Важное значение имеет также отношение к труду как таковому.* В некоторых обществах труд почетен, в некоторых — презируем. Некоторые общества досуг (т.е. время, свободное от труда) ценят больше, некоторые — меньше.

Далее, *для некоторых видов сложного труда могут иметь место и «обратные коэффициенты»* (меньше единицы) — коэффициенты почетности, престижности, «левой доходности» и т.п. Т.е. люди готовы объективно сложный труд — если он почетен,

престижен или связан с преступными доходами — обменивать на очень небольшое количество простого труда, или даже трудиться бесплатно, или даже доплатить за возможность трудиться (например, работать сборщиком налогов за символическое вознаграждение, или вообще без вознаграждения, или даже дать большую взятку за возможность «бесплатно» потрудиться).

Далее, на фоне «общественно нормальной» иерархии потребностей, убеждений и установок возможны значительные личные флуктуации: один и тот же труд разными членами общества может оцениваться по-разному. Например, кто-то расценивает работу дворника как не слишком тяжелую и, соответственно, готов работать за небольшую зарплату, другой же не согласится на такую работу ни за какие деньги. И чем уже рынок, тем значимее такие личные флуктуации, тем больше разброс в оценке тех или иных видов труда. Но и на большом рынке разброс может быть велик — по причине психологической и культурной разнородности его субъектов.

Наконец, конкретный сложный труд для кого-то может быть самоцелью, потребностью, смыслом жизни (например, труд ученого, художника, проповедника и т.п.). Такой труд также может быть отдан обществу бесплатно или даже с доплатой (например, конструктор может вложить свои средства в создание опытного образца, путешественник — на свои средства снарядить экспедицию, и т.д.)¹²⁵.

Но и это не всё. До сих пор речь шла об отдельных видах труда — простого или сложного. Однако в современной рыночной экономике огромное большинство товаров производится с использованием многих видов разнокачественного (в т.ч. простого и сложного) труда. Причем в большинстве случаев трудовые компоненты не аддитивны: некоторые товары (в условиях сбалансированных рынков) продаются и покупаются дороже суммы стоимостей трудовых компонентов (сказывается системный эффект цельного продукта), некоторые товары — дешевле (сказывается системный эффект опта¹²⁶). В итоге трудовая стоимость множества товаров определяется сложной системой десятков (сотен, тысяч) всевозможных неявно выраженных «коэффициентов» — системой, не поддающейся рациональному выявлению и осмысливанию. Тем не менее рынок, методом проб и ошибок, довольно быстро находит эти «сложносоставленные» стоимости и превращает их в цены. «Руководствуется» же рынок, как всегда, общественной (и индивидуальной) психологией и культурой.

«Присвоение» коэффициентов сложности и их непрерывная корректировка происходят в рыночной экономике стихийно, методом проб и ошибок, на уровне общественного сознания и коллективного бессознательного¹²⁷

Проявляются эти коэффициенты в виде общепринятых представлений об «интегральной трудности» того или иного труда (иногда роль таких представлений играют неосознаваемые ощущения)

Так же стихийно вырабатывается и корректируется представление о предельно простом, эталонном труде

Рынок успешно объективирует субъективные (часто неоднозначные) представления (ощущения) и трансформирует их в количественные (более или менее однозначные) ценовые соотношения

«Эталон» и «коэффициенты» (как и любые другие явления общественной психологии и культуры) обладают значительной инерцией и поэтому могут отставать от реалий быстро меняющейся рыночной, особенно капиталистической, экономики. Это проявляется, в частности, в несоответствии средней цены тех или иных видов труда и их реальной трудовой стоимости (каким-то категориям наемных работников платят по инерции мало, каким-то — много). В таких случаях рынок (если он высококонкурентен) бесстрастно отсеивает носителей тех общественных представлений, которые сдерживают его развитие. В частности, предприниматели, не учитывающие профессиональную динамику рынка и теряющие нужных на данный момент, но по традиции низкооплачиваемых работников (или, наоборот, сохраняющие уже ненужных, но традиционно высокооплачиваемых),

отстают и в конечном счете проигрывают предпринимателям-новаторам. В результате старые «эталон» и «коэффициенты» вытесняются в общественном сознании (и подсознании) новыми, соответствующими требованиям рыночной экономики¹²⁸. Так *рынок — через вездесущий механизм конкуренции — оказывает обратное воздействие на общественную психологию и культуру.*

Что же касается разных обществ (разных стран), то конкуренция между ними на мировых и региональных рынках труда и сбыта превращается в *конкуренцию этнических менталитетов и этнических культур*. Может оказаться, что при одном менталитете (одной культуре) конкурентное преимущество дают одни «эталон» и «коэффициенты», при другом менталитете (другой культуре) — другие. В некоторых рыночных обществах на каких-то поворотных этапах развития побеждают традиционные, но отжившие представления, и ранее цветущий рынок — под давлением своевременно перестроившихся обществ — чахнет или даже умирает. Есть и такие общества, в которых рыночная экономика — под прессом нерыночного менталитета и нерыночной культуры — вообще не приживается (или приживается в уродливых и криминальных формах)¹²⁹. Но это — отдельная сложная тема, требующая специального междисциплинарного рассмотрения. Было бы интересно также выявить «эталон» и «коэффициенты», ныне действующие в различных рыночных странах. Расхождения (а они, безусловно, есть) могли бы объяснить причины экономического преуспеяния одних стран и хронического отставания других¹³⁰.

Трудовая стоимость представляет собой сложную неявную функцию общественной психологии и культуры, а именно — общественно нормальной иерархии потребностей, убеждений и установок, актуализованных в труде. Эта функция может флуктуировать в соответствии с индивидуальной психологией и культурой, т.е. личной иерархией потребностей, убеждений и установок

В свою очередь *рынок (особенно капиталистический), изменяя конкурентоспособность различных видов труда, корректирует общественно нормальную иерархию актуализованных в труде потребностей, убеждений и установок и оказывает тем самым обратное воздействие на общественную психологию и культуру, являясь главным их модернизатором.* Однако этот механизм взаимодействия психологии (культуры) и рынка исправно работает лишь в обществах с рыночным менталитетом (рыночной культурой)¹³¹

В завершение отметим, что один час предельно простого труда общественно нормального работника невозможно выразить в каких-либо других, *естественных* единицах (например, килокалориях): *элементарная единица трудовой стоимости имеет, как мы видели, не природную, а культурную сущность, культурную как в аспекте «простоты» труда, так и в аспекте «нормальности» его носителя.* Поэтому вопрос «чему равен один час предельно простого труда?» в нашей концепции лишен смысла. Для сравнения: один метр может быть выражен в длине волны соответствующего излучения, одну секунду можно связать с периодом обращения Земли вокруг Солнца; т.е. единицы длины и времени имеют *природные*, поддающиеся точному воспроизведению эталоны. *Подобрать природный эталон к единице трудовой стоимости — по причине ее неприродного, культурного характера — в принципе невозможно.*

В то же время, вопрос «какова цена одного часа эталонного труда?» смысл имеет, и ответ на него жизненно важен для работников, продающих такой труд. Связь между трудовой стоимостью и ценой труда (заработной платой) будет рассмотрена в следующем разделе.

13. Трудовая стоимость, заработная плата и производительность труда

Трудовая стоимость предельно простого («эталонного») труда измеряется средним, общественно нормальным рабочим временем. Так же, в первом приближении, измеряется трудовая стоимость любого простого труда, а значит, и трудовая стоимость его «чистого продукта»¹³². Трудовая же стоимость продукта, в соответствии с законом равновесия, выявляется, конкретизируется и реализуется в его равновесной цене. Следовательно, *равновесная цена «единицы» простого труда, т.е. общественно нормальная повременная заработная плата работника, продающего такой труд, примерно равна равновесной цене его «чистого» продукта* (предполагается, что и рынок труда, и рынок продукта высококонкурентны). Значит, чем выше *производительность* (продуктивность) простого труда, тем выше равновесная повременная зарплата его носителя. На эту зарплату работник может купить набор продуктов разных (в т.ч. очень сложных) видов труда; однако суммарная трудовая стоимость этого набора, при балансе всех рынков, невысока, так как равна трудовой стоимости затраченного простого, т.е. дешевого труда.

Производительность простого труда, по мере развития рыночной (особенно капиталистической) экономики, постоянно растет. В результате элементарная единица труда как бы сжимается: то, что раньше можно было сделать «эталонным трудом» за один день или один час, теперь можно сделать за одну минуту или одну секунду. Однако это вовсе не означает, что во столько раз выросла производительность труда, скажем, землекопа или грузчика (скорее наоборот, производительность ручного труда за прошедшие века упала). Изменился эталон: если раньше им был тяжелый, но малопродуктивный ручной труд, то теперь, к примеру, — труд оператора, легко и бездумно управляющего одной маленькой, но весьма производительной кнопкой. *С ростом производительности растет и равновесная цена «эталонного труда», т.е. растет заработная плата «общественно нормальных» работников, занятых «эталонным трудом». Зарплата «общественно нормальных» носителей сложного труда тоже растет, но далеко не так однозначно: общественная психология и культура, «присваивающие» неписанные коэффициенты сложности, обладают значительной инерцией и эволюционируют под воздействием отнюдь не только рыночных факторов*¹³³.

Равновесная заработная плата наемного работника, как и равновесная цена его чистого продукта, определяются трудовой стоимостью затраченного труда

Трудовая стоимость затраченного труда первична, равновесная цена чистого продукта и равновесная зарплата — вторичны

Рассмотрим некоторые частные случаи описанных закономерностей.

Если производительность труда наемного работника заметно ниже общественно нормальной, то работник, скорее всего, будет уволен. Если производительность труда работника выше общественно нормальной, то его зарплата, при балансе рынка труда, будет соответственно выше (при сдельной оплате труда) или останется без изменений (при повременной оплате).

Особый и чрезвычайно важный случай представляет *сложный труд отдельных работников, способствующий общему росту производительности труда на конкретном предприятии* (труд ученых, инженеров, экономистов, управленцев, рабочих-рационализаторов, и т.д.). Именно такой труд обеспечивает прибыль ведущим и передовым капиталистам, именно такой труд является в наше время основным источником экономического развития и общественного прогресса¹³⁴. Реальная трудовая стоимость неординарного сложного труда, снижающего общие издержки большого предприятия, может быть во много раз выше общественно нормальной. Означает ли это, что во столько же раз

вырастет и цена такого «штучного» труда (т.е. зарплата его носителей)? Скорее всего, вырастет, но отнюдь не пропорционально стоимости: как работник хочет получить отдачу от своего труда в виде повышенной зарплаты, так и капиталист хочет получить отдачу от вложенных в предприятие денег. Результат компромисса между многократно возросшей стоимостью труда конкретного работника и возросшей, но не настолько, зарплатой будет тут же подвергнут жесткому испытанию рынком: другие предприниматели попытаются переманить «прибыльного» работника «более достойной» зарплатой или лучшими условиями труда (для ученых и инженеров современные приборы, свободный рабочий график, необременительная отчетность могут иметь большее значение, чем высокая зарплата). О балансе (или дисбалансе) на рынке такого труда говорить не приходится ввиду чрезвычайной узости самого рынка: работников, способных существенно поднять доход крупной фирмы, очень мало.

Можно ли говорить об «эксплуатации» таких работников? На первый взгляд, с точки зрения «справедливой оплаты труда», — да. Ведь капиталист использует интеллект, сообразительность и творческий энтузиазм наемных работников для получения прибыли, большую часть которой оставляет себе (вместо того, чтобы всю прибыль передать в виде зарплаты тем людям, которые эту прибыль обеспечили). Но с другой стороны (также с точки зрения «справедливости»), ученые, инженеры и т.п. работники используют деньги и оборудование предпринимателя (как и труд множества рядовых работников предприятия) для получения относительно высокой зарплаты. Значит, имеет место и «обратная эксплуатация» — эксплуатация капиталиста (и рядовых работников) высокооплачиваемыми «мозгами». С третьей же стороны (теоретической, рыночной) «мозги» продвинутых капиталистов получают зарплату, которая никак не меньше (а зачастую значительно больше) *общественно нормальной* стоимости их труда (т.е. стоимости труда аналогичных работников большинства других фирм). Значит, «эксплуатация» отсутствует. Однозначного решения в данном случае нет. Как нет его и во многих других случаях взаимодействия капитала одних и труда других.

Забегая вперед, отметим, что единственная ситуация в *свободной рыночной* экономике, к которой однозначно применимо понятие «эксплуатация», — это длительная диспропорция на рынке наемного труда; масштаб такой эксплуатации количественно выражается в разнице между общественно нормальной стоимостью труда и заработной платой работника¹³⁵. Уместна «эксплуатация» и при анализе многих типов *нерыночной* экономики (например, феодальной или «командно-административной»), а также *рыночной*, использующей рабов и других *несвободных* работников¹³⁶. Однако во избежание идеологических кривотолков хорошо бы дать этому дискредитированному коммунистами термину четкое научное определение. Например, такое: «эксплуатация» — это безвозмездное присвоение чужого труда или его продуктов. Или, более общо: «эксплуатация» — это непаритетное использование одних людей другими.

Еще один особый (и также важный) случай представляет *сложный труд отдельных категорий работников, способствующий общему росту производительности труда* (например, труд программистов). Многократно возросшая реальная трудовая стоимость труда большинства представителей передовой профессии остается, в течение какого-то времени, общественно нормальной (или близкой к тому); значит, и зарплата таких работников если и будет расти, то незначительно. Пока рынок не изменит общественные представления об относительной ценности различных видов сложного труда уже описанным образом¹³⁷.

Далее, в рыночной экономике часто встречаются ситуации, когда производительность труда наемного работника ниже или выше общественно нормальной не вследствие его низких или высоких трудовых качеств, а по причине общей технологической (организационной) отсталости или, наоборот, продвинутости предприятия. В таких ситуациях зарплата работника в общем случае соответствует средней отраслевой зарплате работников данной категории: *как убытки, так и доходы конкретного предпринимателя на стоимости и цене общественно нормального труда в общем случае не сказываются.*

И наконец, попытаемся кратко ответить на следующий актуальный вопрос. Почему один и тот же труд в отсталых («развивающихся») странах оценивается значительно ниже, чем в развитых? Почему рабочий в Азии, использующий высокопроизводительное американское оборудование, получает зарплату, несопоставимую с зарплатой американского коллеги (при том, что производительность труда у них примерно одинакова)? Причины, в самом общем виде, следующие.

1) «Эталонный труд», служащий неписаной точкой отсчета, в развитых странах намного производительнее, чем в отсталых: в развитых странах «эталонном» служит неквалифицированный, но высокопроизводительный труд (например, труд рабочего на конвейере), в отсталых странах — неквалифицированный малопроизводительный труд (например, труд того же грузчика).

2) Менталитет и культура в отсталых странах таковы, что сложный труд ценится намного выше, чем простой (т.е. нет уважения к квалифицированному труду, вред для здоровья во внимание не принимается, и т.д.).

3) Свободное время (досуг) ценится выше, чем в развитых странах. Поэтому наемные работники склонны работать поменьше, а отдыхать побольше, довольствуясь зарплатой, едва обеспечивающей прожиточный минимум.

4) Имеется избыточное предложение труда (связанное, например, с аграрной перенаселенностью).

Если пп. 1 и 4 — исторически преходящие, в принципе поправимые, то п. 2 и особенно п. 3 оставляют мало поводов для оптимизма: *народы, не поощряющие сложный труд и ценящие безделье, так и останутся отсталыми и бедными.*

14. Потребительная стоимость

Различные потребительные стоимости рынок оценивает и сравнивает в принципе так же, как и трудовые стоимости — путем объективации субъективных и неоднозначных представлений и ощущений потребителей и трансформации их в количественные (более или менее однозначные) соотношения между ценой и спросом.

Однако попытки вникнуть в механизм оценки и сравнения потребительных стоимостей сталкиваются с серьезными трудностями.

Во-первых, потребительские свойства разнородных товаров (в отличие от труда, необходимого для их производства) не имеют общей объективной количественной основы (в роли которой не может выступать ни «время действия / последствий», ни «глубина удовлетворения», ни «степень императивности», ни что-либо другое).

Во-вторых, потребительские свойства не делятся на «простые» и «сложные» (и вообще, плохо поддаются классификации и сравнению).

В-третьих, общепринятый «потребностный эталон» в развитой рыночной экономике, как правило, отсутствует. Актуализоваться такой эталон может лишь в специфическое время или в специфическом месте. Например, в период тяжелого общего кризиса или в жаркий день на стадионе (в первом случае в роли потребностного эталона может оказаться буханка хлеба, во втором случае — бутылка воды или другого напитка).

В-четвертых, потребительские свойства товаров, как правило, намного более субъективны и неоднозначны, чем их «трудовые свойства»; индивидуальный разброс в оценке потребительских свойств очень велик; соответственно, абстрагироваться от субъекта и ситуации потребления обычно не удается. Даже питьевая вода, ценность которой, казалось бы, объективна и однозначна, обладает существенно различной потребительной стоимостью: для человека, страдающего от жажды, потребительная стоимость глотка воды очень велика, иногда — поистине огромна; для человека, которому только что захотелось пить, потребительная стоимость стакана воды падает от какой-то конечной величины до нуля в зависимости от объема выпитой воды.

В-пятых, потребительские свойства товаров в значительно большей степени, чем трудовые, зависят от географических особенностей рынка и культурно-этнической специфики покупателей. Например, в жарких странах потребительная стоимость теплой одежды близка к нулю; так же близка к нулю потребительная стоимость свинины в глазах мусульман.

В-шестых, общественные представления о потребительских свойствах товаров подвержены быстрым (иногда скачкообразным) изменениям. Что особенно характерно для информационной и бытовой техники нашего времени: модели компьютеров, мобильных телефонов, телевизоров, имевшие высокую потребительную стоимость 5 – 10 лет назад, сейчас никому не нужны. Но и в прежние времена представления о потребительских свойствах многих товаров были весьма переменчивы: новая мода (спонтанно возникшая, пришедшая из-за границы или навязанная рекламой) могла в считанные дни резко поднять субъективную ценность одних товаров и полностью обесценить — другие.

Тем не менее, «невидимая рука рынка» с этими трудностями справляется и сопоставления разнокачественных потребительных стоимостей производит, и производит количественно, что *выражается во вполне определенных ценах и более или менее определенном спросе* (на разбалансированных рынках потребительные стоимости выражаются в спросе и цене, на сбалансированных — только в спросе¹³⁸). Это означает, что *в недрах рыночной экономики*, наряду с неявно выраженной ценностной классификацией различных видов труда, *существует неявно выраженная, но реально действующая ценностная классификация потребительских свойств товаров*. Однако эта классификация, по сравнению с «трудовой», имеет гораздо большую изменчивость во времени и пространстве и гораздо больший индивидуальный разброс.

Потребительная стоимость (как и трудовая) представляет собой сложную неявную функцию общественной психологии и культуры, а именно — общественно нормальной иерархии потребностей, убеждений и установок, актуализованных в потреблении

Эта функция флуктуирует в соответствии с конкретной рыночной ситуацией и индивидуальными предпочтениями потребителей

15. Логика и динамика рынка

Прежде чем взглянуть на «стоимость» более абстрактно, подведем промежуточные итоги.

Итак, рынок конкретного товара характеризуется:

- а) стоимостью товара (трудовой и потребительной),
- б) конъюнктурой (соотношением платежеспособного спроса и предложения) и
- в) ценой.

Все характеристики рынка изменчивы, но по-разному.

Стоимости относительно стабильны, а конъюнктура и цена — весьма подвижны. Причем трудовая стоимость, в общем случае, стабильнее потребительной, а цена — стабильнее конъюнктуры.

Характеристики рынка:

- 1) медленные переменные — **стоимости** (трудовая и потребительная);
- 2) быстрые переменные — **конъюнктура, цена**

Все рыночные переменные так или иначе связаны с общественной психологией и культурой (см. на следующем рисунке).

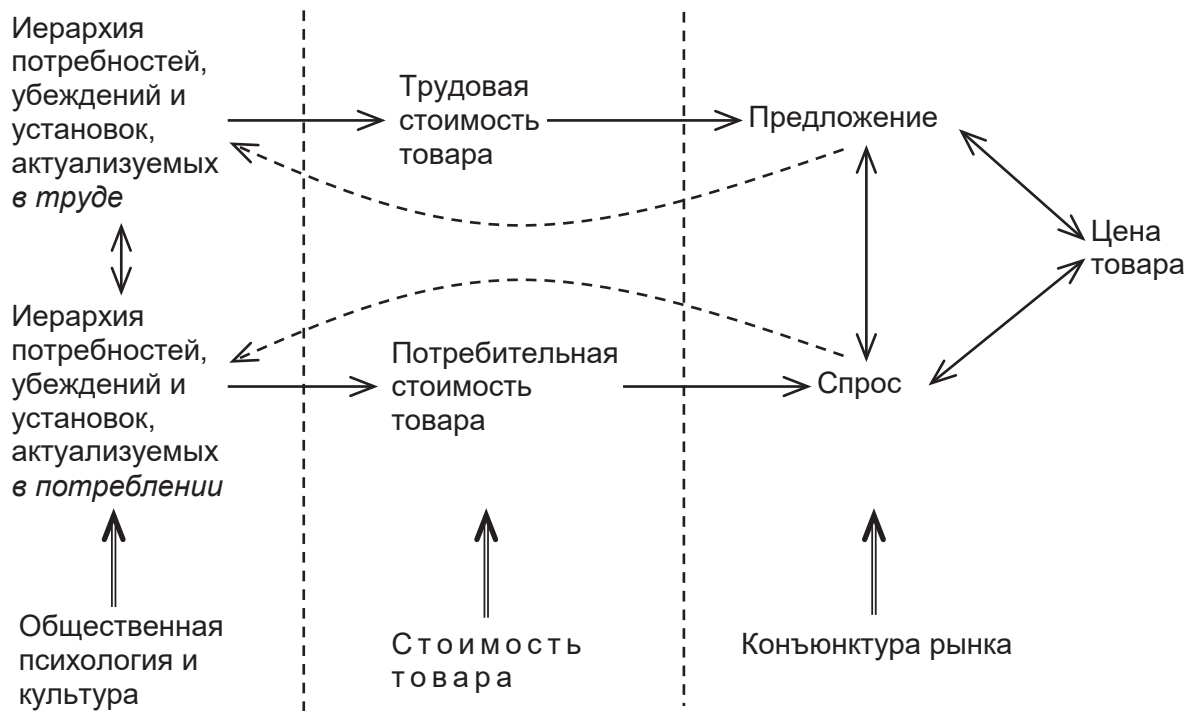


Рис. 2.3. Логика и динамика рынка

На рисунке, дополнительно к уже описанным, показаны еще две обратные связи — связи, выражающие зависимость общественно нормальных потребностей, убеждений и установок, а значит, и соответствующих стоимостей, от соотношения спроса и предложения (а значит, и цены). Эти связи могут актуализоваться при *длительном и значительном дисбалансе рынка: привычные дефицит и дороговизна субъективно поднимают трудовую и потребительную стоимость товара в глазах «нормального» потребителя, привычные избыток и дешевизна — субъективно уменьшают*. Т.е. устойчивый дефицит поднимает субъективную ценность не только самого товара, но и труда, необходимого для его производства, устойчивый избыток — опускает субъективную ценность того и другого. В условиях стабильного изобилия «разбалованный» потребитель перестает ценить объективно необходимые и жизненно важные товары (и вложенный в них труд), дефицит же, наоборот, может придать ценность объективно бесполезным товарам (и труду, их создающему).

В рыночной экономике «всё связано со всем»
Рыночные закономерности тесно связаны с общественной психологией и культурой
Рыночная экономика так же психологизирована и «окультурена», как политика, идеология и другие сферы общественной жизни

16. Стоимость и ее компоненты

В предыдущих разделах мы выяснили, что стоимость — и трудовая, и потребительная — определяется (в конечном счете) общественно нормальной иерархией ценностей (потребностей, убеждений и установок); трудовая стоимость — ценностей, актуализуемых в труде, потребительная стоимость — ценностей, актуализуемых в потреблении. Однако *«трудовые» ценности в рыночном обществе тесно взаимосвязаны и переплетены с ценностями «потребительскими»: те и другие являются взаимодополняющими компонентами (аспектами) интегральной системы ценностей данного общества (данной культуры)*. Кроме того, один и тот же человек обычно выступает то в роли потребителя (покупателя), то в роли производителя (продавца). Наемные работники продают свой труд и покупают продукты чужого труда, предприниматели продают друг другу средства

производства и покупают друг у друга предметы потребления. Таким образом, *трудовая и потребительная стоимости — понятия не просто рядоположенные, но и системно связанные*. Что подтверждает, задним числом, реальность и актуальность введенного нами ранее *единого* понятия «стоимость»¹³⁹.

Стоимость — системная *внутренняя* характеристика товара, компонентами (аспектами) которой являются:

- а) трудовая стоимость,
- б) потребительная стоимость

Стоимость и ее компоненты имеют общий глубинный корень — интегральную систему ценностей данного общества (данной культуры)

Стоимость и ее компоненты — понятия, в значительной мере качественные, субъективные и неоднозначные

Рынок успешно объективирует стоимость и ее компоненты и трансформирует их в более или менее однозначную, количественно определенную цену товара, признаваемую субъектами рынка

Компоненты стоимости, как было показано¹⁴⁰, актуализуются в зависимости от конъюнктуры рынка.

При *балансе* рынка товары оцениваются в соответствии с их *трудовой* стоимостью (которая определяется иерархией ценностей, актуализованных *в труде*); потребительная стоимость на цене товара практически не сказывается (однако заметно сказывается на спросе и, соответственно, предложении).

При *резком дисбалансе* рынка в пользу продавцов или в пользу покупателей (т.е., соответственно, при большом недостатке или большом избытке товара) товары оцениваются почти исключительно в соответствии с их *потребительной* стоимостью (которая определяется иерархией ценностей, актуализованных *в потреблении*); трудовая стоимость (заведомо меньшая цены при недостатке товара и заведомо большая при избытке) на цену товара практически не влияет.

При *умеренном дисбалансе* рынка в пользу продавцов или в пользу покупателей (т.е., соответственно, при заметном недостатке или заметном избытке товара), товары оцениваются в соответствии с *обоими компонентами* стоимости (т.е. в соответствии с *интегральной* иерархией ценностей данного общества). Причем *связь цены со стоимостью в этом случае может быть сложной и неоднозначной*.

Таким образом:

- 1) *равновесная* конъюнктура (равенство спроса и предложения) благоприятствует купле-продаже товара в соответствии с его *трудовой* стоимостью;
- 2) *крайне неравновесная* конъюнктура (резкое неравенство спроса и предложения) благоприятствует купле-продаже товара в соответствии с его *потребительной* стоимостью;
- 3) *умеренно неравновесная* конъюнктура (умеренное неравенство спроса и предложения) купле-продаже товара в соответствии с его *трудовой или потребительной* стоимостью не благоприятствует.

Конъюнктура рынка благоприятствует или не благоприятствует купле-продаже товара по ценам, соответствующим его трудовой или потребительной стоимости

Компоненты стоимости по отдельности выражаются в цене лишь в особых случаях — при равновесии и крайнем неравновесии рынка

Баланс рынка обесценивает потребительную стоимость товара и придает цену стоимости трудовой; резкий дисбаланс — обесценивает трудовую стоимость и придает цену стоимости потребительной; соответственно, при балансе актуальна иерархия трудовых ценностей, при резком дисбалансе — иерархия потребительских ценностей

Чем больше дисбаланс в ту или иную сторону, тем большее значение в ценообразовании имеет потребительная стоимость, и тем меньшее — трудовая; соответственно, тем большее значение имеет иерархия ценностей, актуализованных *в потреблении*, и тем меньшее — иерархия ценностей, актуализованных *в труде*

В завершение еще раз отметим, что потребительная стоимость, в общем случае, — величина куда более субъективная, чем стоимость трудовая. Поэтому *чем больше дисбаланс, тем большее значение в ценообразовании имеет субъективный фактор, и тем меньшее — объективный*. Одно из важных практических следствий: чем больше дисбаланс рынка, тем большее значение приобретает реклама.

17. Полная стоимость

Ранее мы допустили, что *потребительной* стоимостью предложения и *трудо*вой стоимостью *спроса* можно, ради простоты изложения, временно пренебречь¹⁴¹. Т.е. мы предположили, что трудовая стоимость товара заботит только продавца (производителя), потребительной же стоимостью интересуется только покупатель (потребитель). В большинстве случаев это так и есть: покупателям *нетрудно* потреблять продукты питания, одежду, транспортные услуги и многое другое; производителям *не нужны* — сами по себе, в натуральном виде — те горы товаров, которые они выставляют на продажу.

Однако в рыночной экономике встречаются ситуации, когда

- 1) товар *трудно* не только создать, но и *потребить*;
- 2) товар (сам по себе, в натуральном виде) представляет *ценность* не только для потребителя, но и для *производителя*.

Трудовая стоимость может быть актуальна не только для производителя (продавца), но и для потребителя (покупателя)

Потребительная стоимость может быть актуальна не только для потребителя (покупателя), но и для производителя (продавца)

Трудности для потребителя (покупателя) возникают тогда, когда

- а) потребление товара требует квалификации и опыта, физического или умственного напряжения, сопряжено с риском и т.п. (например, вождение автомобиля, работа на компьютере);
- б) потребление товара невозможно без дополнительных расходов, т.е. требует какого-то другого труда, обращаемого в деньги (бензин для автомобиля, программы для компьютера);
- в) покупка и транспортировка товара, его хранение и поддержание в исправном состоянии связаны с дополнительными трудозатратами или, опять-таки, денежными расходами (ремонт автомобиля, обновление компьютерного «железа»).

Натуральная ценность для производителя (продавца) имеет место в следующих ситуациях.

1) Товар (сам по себе, в натуральном виде) представляет *реальную* ценность для продавца, от которой последний вынужденно отказывается ради приобретения других, более необходимых ему товаров (например, продукты питания, которые продает недоедающий крестьянин ради приобретения одежды или стройматериалов).

2) Товар (сам по себе, в натуральном виде) представляет *потенциальную* ценность для продавца, от которой последний сознательно отказывается ради а) заработка, б) ренты, в) процента или г) прибыли. Так, труд, который продает сезонный рабочий фермеру, мог бы быть применен на своем огороде; земля, квартира, магазин и другая недвижимость, вместо прямого использования собственником, сдается в аренду; деньги, которые можно «проесть», даются займы или вкладываются в акции, средства производства, нанимаемый труд. Во всех перечисленных случаях денежный доход от продажи товара перевешивает, в глазах продавца, пользу от его непосредственного, реального или потенциального, потребления (в противном случае товар бы не продавался).

Ситуация 1 (реальная ценность для продавца) более характерна для *простого* рынка *конечных продуктов*. Ситуация 2 (потенциальная ценность для продавца) более характерна для *капиталистического* рынка *ресурсов* (трудовых, природных, продуцированных, денежных).

«Дополнительные стоимости» можно определить, по аналогии с «основными», следующим образом.

Трудовая стоимость спроса — количество и качество *труда*, общественно необходимые для купли и потребления товара.

Потребительная стоимость предложения — общественно признаваемая *натуральная ценность* товара для производителей / продавцов.

С учетом вышесказанного предлагаются следующие обобщенные понятия.

Полная трудовая стоимость свидетельствует о том, насколько трудно «усредненному», «общественно нормальному» *производителю (продавцу)* и «усредненному», «общественно нормальному» *потребителю (покупателю)* создать, продать-купить и потратить данный товар.

Полная трудовая стоимость — величина, в денежном выражении, аддитивная и распадается на

а) трудовую стоимость производства / продажи или, иными словами, **трудовую стоимость предложения**;

б) трудовую стоимость покупки / потребления или, иными словами, **трудовую стоимость спроса**.

Полная потребительная стоимость свидетельствует о том, насколько данный товар (сам по себе, в натуральном виде) нужен (необходим, важен, полезен) «усредненному», «общественно нормальному» *производителю (продавцу)* и «усредненному», «общественно нормальному» *потребителю (покупателю)*.

Полная потребительная стоимость — величина, в денежном выражении, неаддитивная; она состоит из двух трудносоставимых и весьма субъективных компонент:

а) потребительной стоимости для производителей / продавцов или, иными словами, **потребительной стоимости предложения**;

б) потребительной стоимости для потребителей / покупателей или, иными словами, **потребительной стоимости спроса**.

Более конкретно полные стоимости можно определить следующим образом.

Полная трудовая стоимость — количество и качество *труда*, общественно необходимые для производства, купли-продажи и потребления товара.

Полная потребительная стоимость — общественно признаваемая *натуральная ценность* товара (как для производителей / продавцов, так и для потребителей / покупателей).

Для товара «труд» определения полных стоимостей конкретизируются следующим образом.

Полная трудовая стоимость труда указывает, насколько данный труд труден для а) «усредненного», «общественно нормального» *работника* и б) «усредненного», «общественно нормального» *работодателя* и (или) *покупателя услуги*.

От работодателя покупаемый (нанимаемый) труд может потребовать присмотра, управленческих усилий, эмоционального напряжения (так фермер, чтобы реализовать потребительную стоимость труда поденщиков, должен организовать их труд, проверить качество исполнения, разрешить спорные вопросы, предотвратить конфликты). От покупателя услуги может потребоваться труд по ее «усвоению» (так, студент платного вуза, чтобы реализовать потребительную стоимость услуг преподавателей, должен немало потрудиться; весьма трудной бывает и реализация многих медицинских услуг).

Полная потребительная стоимость труда указывает, насколько данный труд нужен (необходим, важен, полезен, желателен) для а) «общественно нормального» *работника* и б) «общественно нормального» *работодателя* и (или) *покупателя услуги*.

Для работника продаваемый труд может иметь не только потенциальную (как в примере выше), но и вполне реальную потребительную стоимость (труд как потребность, как средство самоутверждения, общения, приобретения полезных навыков, и т.д.). Т.е. для «трудоголиков», людей творческих, целеустремленных, общительных *натуральная ценность собственного труда* (при отсутствии собственных средств производства) *может реализоваться только в результате его (труда) продажи — и никак иначе*.

Распространение понятия трудовой стоимости на потребителя и понятия потребительской стоимости — на производителя дает нам возможность ввести и определить понятие «полной стоимости».

Полная стоимость — системная *внутренняя* характеристика товара, компонентами (асpekтами) которой являются:

- или —
 - а) **полная трудовая стоимость** — количество и качество *труда*, общественно необходимые для производства, купли-продажи и потребления товара;
 - б) **полная потребительная стоимость** — общественно признаваемая *натуральная ценность* товара (как для производителей / продавцов, так и для потребителей / покупателей);
- или —
 - а) **(полная) стоимость производства и продажи** = **(полная) стоимость предложения** — количество и качество *труда*, общественно необходимые для производства и продажи товара, в сочетании с общественно признаваемой *натуральной ценностью* товара для его производителей / продавцов;
 - б) **(полная) стоимость приобретения и потребления** = **(полная) стоимость спроса** — общественно признаваемая *натуральная ценность* товара для его потребителей / покупателей, в сочетании с количеством и качеством *труда*, общественно необходимыми для приобретения и потребления товара;
- или —
 - а) **трудовая стоимость производства и продажи** = **трудовая стоимость предложения**;
 - б) **потребительная стоимость производства и продажи** = **потребительная стоимость предложения**;
 - в) **трудовая стоимость приобретения и потребления** = **трудовая стоимость спроса**;
 - г) **потребительная стоимость приобретения и потребления** = **потребительная стоимость спроса**.

Полная стоимость =

= {полная трудовая стоимость; полная потребительная стоимость} =

= {**полная стоимость предложения; полная стоимость спроса**} =

= {трудовая стоимость предложения; потребительная стоимость предложения; трудовая стоимость спроса; потребительная стоимость спроса}

Таким образом, полная стоимость может быть разбита на компоненты тремя различными способами. Целесообразность применения того или иного способа определяется спецификой товара, рыночной конъюнктурой и культурно-психологической характеристикой субъектов рынка. Однако в большинстве случаев, как нам представляется, наиболее органичным является разбиение полной стоимости на полную стоимость предложения и полную стоимость спроса.

Несмотря на неаддитивность некоторых компонент «полная стоимость» является единым (хотя и сложно структурированным) понятием, так как упирается, в конечном счете, в интегральную систему ценностей данного общества (данной культуры)

«Полная стоимость» — понятие качественное, весьма субъективное и очень неоднозначное. Но рынок, методом «проб и ошибок», успешно объективирует полную стоимость (как и все ее компоненты) и трансформирует ее в более или менее однозначную и количественно определенную цену товара, признаваемую субъектами рынка

Как введенные в этом разделе «дополнительные», «перекрестные» стоимости сказываются на цене товара?

В общем случае, *ненулевая потребительная стоимость предложения фактически увеличивает «обычную» трудовую стоимость товара, а значит, и его цену при балансе*

рынка (так как ценность товара, в глазах производителей, растет); *ненулевая трудовая стоимость спроса фактически уменьшает «обычную» потребительскую стоимость товара, а значит, и его цену при значительном дисбалансе рынка* (так как ценность товара, в глазах потребителей, падает). Таким образом, «дополнительные» стоимости сближают неравновесные цены с равновесной и тем самым уменьшают зависимость цены от конъюнктуры рынка.

Из этого общего правила есть важные исключения. Если потребительная стоимость предложения актуализуется в результате продажи товара (как это бывает при продаже самоценного труда), полная стоимость предложения может оказаться ниже его трудовой стоимости, и равновесная цена упадет. Если высокая трудовая стоимость потребления расценивается покупателями как полезное свойство товара (автомобиль не только как средство передвижения, но и как средство приобретения навыков вождения), полная стоимость спроса может оказаться выше его потребительной стоимости, и неравновесная цена вырастет. В обоих случаях дистанция между равновесной и неравновесными ценами вырастет, соответственно, вырастет и зависимость цены от конъюнктуры рынка.

Возможны также ситуации, когда «дополнительные» стоимости перевешивают «основные» (т.е. потребительная стоимость товара в глазах продавцов значительнее, чем трудовая стоимость, или трудовая стоимость потребления, с точки зрения покупателей, значительнее потребительной стоимости). Эти «дополнительные» стоимости — в зависимости от потребностей, целей и установок продавцов и покупателей — могут как увеличивать «основные» стоимости, так и уменьшать их (общая логика описана в предыдущих двух абзацах).

Трудовая и потребительная стоимости, будучи свойствами одного и того же товара, далеко не всегда «противостоят» друг другу: они могут «складываться», «вычитаться», переплетаться, перетекать одна в другую, порождать сложные и непредсказуемые системные эффекты. Имея общий корень — интегральную систему ценностей данной культуры — обе стоимости живут в рыночной экономике бурной и противоречивой общей жизнью

18. Стоимость и цена природных ресурсов

Концепция «полной стоимости», выдвинутая в предыдущем разделе, дает возможность адекватно и просто разрешить застарелую «проблему девственной земли», не решаемую в рамках известных монистических теорий¹⁴². Речь, соответственно, пойдет о ситуации, когда *трудовые вложения в товар — на момент продажи — вообще (или почти вообще) отсутствуют*. Такая ситуация имеет место при *продаже находящихся в частной собственности первозданных природных ресурсов* (необработанной земли, предполагаемых залежей полезных ископаемых, дикорастущего леса или луга, неухоженного берега реки или моря, и т.д.). Очевидно, что полная стоимость предложения этих ресурсов, несмотря на отсутствие трудовой компоненты, далека от нуля — за счет значительной, в общем случае, потребительной компоненты, связанной с потенциальными возможностями и реальными потребностями «общественно нормальных» продавцов¹⁴³.

В соответствии с общей логикой взаимодействия предложения и спроса¹⁴⁴ *равновесная цена товара с нулевой трудовой стоимостью предложения полностью определяется потребительной стоимостью предложения*: «общественно нормальные» продавцы не хотят продавать ресурс дешевле денежного эквивалента своих, связанных с ресурсом, реальных потребностей и потенциальных возможностей; если же покупатели готовы платить больше, то цену (опять-таки, до денежного эквивалента указанных потребностей и возможностей) собьют продавцы-конкуренты.

Потенциальные возможности, которыми готовы пренебречь продавцы, обычно сводятся к а) ренте, которую можно было бы получать при сдаче продаваемого объекта в аренду, б) прибыли, которую можно было бы извлекать при вложении в объект наемного труда, в) продукту, который можно было бы получать при вложении собственного труда. *Реальные* потребности,

которыми готовы пренебречь продавцы, обычно связаны с а) прямым использованием (отдых, охота, рыбная ловля в «дикой» местности), б) косвенным использованием (недвижимость как средство вложения денег), в) высоким социальным статусом землевладельца.

Если возможности «нормальных» продавцов ограничены, а потребности, на фоне других, более важных, неактуальны (т.е. потребительная стоимость предложения невысока), то *равновесная* цена, независимо от стоимости ресурса в глазах покупателей, будет низкой. Так бывает тогда, когда продавцы бедны, а покупатели богаты. Например, фермерам на «диком Западе» достались излишки девственной земли, которые они не в состоянии обрабатывать; потенциальных арендаторов поблизости нет, наемных работников — тоже; зато есть индейцы, которые могут эту землю отобрать. Т.е. и использовать ресурс не получается, и хранить его рискованно; иными словами, стоимость предложения близка к нулю. Такой же будет и *равновесная* цена, несмотря на высокую стоимость спроса со стороны скотопромышленников или нефтедобытчиков (имеющих возможность эффективно использовать и защищать купленную недвижимость).

Однако конкуренция на рынках первозданных природных ресурсов, как правило, далека от совершенства. В прошлом, при освоении новых земель, предложение часто превышало спрос; в наше время, когда практически вся пригодная к использованию земная суша приватизирована, спрос обычно превышает предложение. В соответствии с общей логикой взаимодействия предложения и спроса на рынке с *несовершенной конкуренцией*¹⁴⁵ *неравновесная (или псевдоравновесная) цена товара с нулевой трудовой стоимостью предложения определяется, в значительной мере, стоимостью спроса — как потребительной, так и трудовой*. Если возможности покупателей велики, а потребности, связанные с ресурсом, представляются актуальными, то полная стоимость спроса, несмотря на предстоящие трудовые (денежные) вложения, будет высокой. Соответственно, цена ресурса — при его ограниченном предложении — также будет высокой (независимо от стоимости ресурса в глазах продавцов).

Таким образом, *цена «девственной земли» определяется, в принципе, так же, как и цена любых других товаров*: при балансе рынка решающую роль в ценообразовании играют продавцы, при значительном дисбалансе — покупатели.

Рынок товаров с нулевой трудовой стоимостью предложения ведет себя, в принципе, так же, как и любой другой рынок: при балансе цена определяется со стороны предложения, при значительном дисбалансе — со стороны спроса

Специфика же такого рынка состоит в том, что

- а) равновесная цена определяется не трудовой, а потребительной стоимостью предложения,
- б) неравновесная цена зависит не только от потребительной, но и от трудовой стоимости спроса

Наряду с куплей-продажей первозданных природных объектов практическую важность имеет *купля-продажа нетрудовых услуг*, связанных с собственностью на эти объекты. К таким услугам относится, прежде всего, сдача девственной (или залежной) земли в аренду; можно упомянуть также о продаже права пользования неухоженными лугами, лесами, реками (для выпаса скота, сбора грибов и ягод, охоты, рыбной ловли, и т.д.). *Равновесная цена аренды или пользования определяется, опять-таки, потребительной стоимостью предложения*, а именно: а) потенциальным доходом (продуктовым или денежным), теряемым арендодателем, б) ущемляемыми потребностями (например, в верховой езде по дикой степи), в) субъективным неудобством («чужие люди на моей земле»).

Если указанные возможности и потребности продавцов незначительны, то *равновесная* цена аренды или пользования падает почти до нуля (т.е. до той суммы, которая представляет хоть какой-то интерес для хозяина, или вовсе до символической суммы, подтверждающей титул собственности). Более того: если собственник хочет свою землю окультурить, аренда и пользование могут быть предоставлены, на какой-то срок, бесплатно. Это означает, что собственник и арендатор (пользователь) обмениваются равноценными

услугами: первый дает землю, второй ее обрабатывает (себе оставляя урожай, хозяину — возделанный участок, пригодный для дальнейшего использования).

Если же наш собственник является монополистом или олигополистом, т.е. предложение арендных (пользовательских) услуг в данной местности мало по сравнению со спросом, то арендная (пользовательская) плата будет отнюдь не символической. Ее конкретная величина определится стоимостью спроса — как потребительной, так и трудовой. Соответственно, чем выше окажутся возможности и потребности арендаторов (пользователей), и чем меньше труда и других вложений потребует первичная обработка земли, тем выше будет *неравновесная* цена аренды (пользования).

Баланс рынка первозданных природных объектов (и нетрудовых услуг, с ними связанных) обесценивает стоимость спроса и придает цену потребительной стоимости предложения

Дисбаланс рынка первозданных природных объектов (и нетрудовых услуг, с ними связанных) обесценивает стоимость предложения и придает цену стоимости спроса (потребительной и трудовой)

19. Закон равновесия (общий случай)

Концепция «полной стоимости» и ее репрезентативное применение к «методически сложному» рынку природных ресурсов позволяет сформулировать закон равновесия, охватывающий все возможные рыночные ситуации.

Закон равновесия (общий случай)

На сбалансированных (уравновешенных) высококонкурентных рынках товары продаются и покупаются исключительно по стоимостям предложения,

т.е. если Предложение = Спрос, то Цена = Полная стоимость предложения

И наоборот: высококонкурентные рынки балансируются (уравновешиваются) при ценах, равных стоимостям предложения,

т.е. если Цена = Полная стоимость предложения, то Предложение = Спрос

Следует отметить, однако, что закон равновесия в такой общей форме — из-за большой субъективной размытости и неоднозначности стоимости предложения — выполняется, как правило, с меньшей точностью, чем его частный аналог¹⁴⁶. Т.е. *рынок уравнивается при цене, равной, в первом приближении, полной стоимости предложения*. Реальные цены колеблются вокруг стоимости предложения, оказываясь то (заметно) выше, то (заметно) ниже ее. То же происходит и с конъюнктурой: то предложение (заметно) превышает спрос, то наоборот. Такая неустранимая приблизительность ограничивает применение «общего закона» теми случаями, когда «частный закон» дает сбой, а именно — при существенной роли «дополнительных» стоимостей (потребительной стоимости предложения и трудовой стоимости спроса).

20. Единицы измерения стоимости

В каких единицах измеряются стоимости?

Рассмотрим сначала «обычные» стоимости — трудовую стоимость предложения и потребительную стоимость спроса (а «дополнительными», «перекрестными» стоимостями — потребительной стоимостью предложения и трудовой стоимостью спроса — вновь временно пренебрежем).

Прямое, основанное на внутренних свойствах товара, измерение стоимостей сталкивается с большими трудностями. *Прямое* измерение *трудовых* стоимостей — в единицах

рабочего времени — возможно лишь для простого и немногих видов сложного труда (и продуктов, созданных таким трудом)¹⁴⁷. *Прямое* измерение *потребительных* стоимостей возможно лишь в пределах однотипных товаров, причем единицы измерения в каждой группе будут свои (так, потребительскую ценность продуктов питания принято измерять в килокалориях, ценность компьютеров — в быстродействии и объеме памяти, и т.д.).

В то же время рынок дает возможность (не всегда, правда, реализуемую) для *опосредованного* (причем *единообразного*) измерения стоимостей — измерения, основанного на внешних, обменных свойствах товара. Обменные свойства любого товара выражаются, как известно, в денежной цене. Однако цена, в общем случае, зависит не только от стоимости, но и от конъюнктуры рынка. Можно ли абстрагироваться от этого привходящего и переменчивого обстоятельства и *оценить* — выразить в цене — *действительную* стоимость, т.е. стоимость, соответствующую системе ценностей данного общества? Причем оценить *по отдельности* — стоимость трудовую и стоимость потребительную? Можно (хотя и не всегда). Предлагаются следующие критерии оценки, основанные на свойствах сбалансированных и разбалансированных рынков.

Трудовая стоимость предложения, как известно, адекватно и *явно* выражается в *равновесной* цене, — цене товара на сбалансированном высококонкурентном рынке. А как определить, что рынок сбалансирован, т.е. цена сравнялась с трудовой стоимостью? Хорошим критерием может служить стабилизация цены и предложения. Если цена временно установилась на уровне выше равновесной, предложение будет расти (сбивая цену до равновесной); если цена установилась на уровне ниже равновесной, предложение будет падать (поднимая цену до равновесной). И только устойчивая, достаточно длительная стабильность и цены, и предложения может свидетельствовать о том, что рынок уравновешен, и цена равна трудовой стоимости.

Если же рынок, вследствие несовершенной конкуренции среди продавцов или покупателей, не сбалансирован, то «выходная» цена товара (т.е. цена на рынке сбыта) отклоняется от трудовой стоимости и мерилом последней быть не может. В таком случае приобретает актуальность *равновесная* «входная» цена, т.е. *равновесные* издержки производства, равные, при капитализме, *равновесной* цене израсходованных средств производства и израсходованного наемного труда¹⁴⁸. Реальные издержки собственного производства хорошо известны каждому капиталисту; однако от внешнего наблюдателя они могут быть скрыты; кроме того, необходимо еще выяснить, являются ли издержки данного капиталиста «общественно нормальными» и при этом *равновесными* (только такие издержки могут служить критерием трудовой стоимости)... А вот предприниматель-труженик, в отличие от предпринимателя-капиталиста, о своих издержках часто имеет смутное или искаженное представление, — собственный труд, особенно управленческий, плохо поддается оценке. Впрочем, простые товарные рынки почти всегда высококонкурентны, что дает возможность его субъектам (и внешнему наблюдателю) ориентироваться в определении трудовой стоимости не на издержки, а на устоявшиеся рыночные цены.

На простых рынках, тяготеющих к *общему* равновесию, трудовые стоимости различных товаров, выражаемые в равновесных ценах, легко поддаются *одновременной* оценке. На интегрированном капиталистическом рынке *общее* равновесие ведет к кризису¹⁴⁹; кризис обесценивает трудовые стоимости большинства товаров (включая труд); поэтому *одновременная* оценка трудовых стоимостей возможна лишь в *равновесной* фазе застоя¹⁵⁰.

Имеется два критерия для выявления трудовой стоимости предложения: *явный* — равновесная цена продукта («выходная цена»), и *неявный* — равновесная цена факторов его производства («входная цена»)

«Выходная цена» актуальна для простых товарных рынков, «входная цена» (с указанными оговорками) — для капиталистических рынков

Наряду с равновесными ценами и равновесными издержками — критериями более или менее объективными, можно использовать также *субъективные* критерии оценки

трудовой стоимости. Для этого надо выяснить, насколько ценят свой товар сами производители.

На простом товарном рынке трудовая стоимость предложения выражается в средней цене, при которой «общественно нормальный» производитель согласен производить и продавать товар.

На капиталистическом рынке трудовая стоимость предложения выражается в минимальной цене, начиная с которой «общественно нормальный» производитель согласен производить и продавать товар.

Здесь необходимо сделать ряд пояснений и уточнений.

1) «Общественно нормальный» производитель — это производитель с «нормальной» производительностью и «нормальными» потребностями.

2) Главная «общественно нормальная» потребность производителя — это «нормальный» денежный доход (а не, скажем, стремление «уничтожить» конкурента любой ценой).

3) «Нормальная» производительность — это «общественно нормальные» издержки (включая затраты собственного труда), приходящиеся на единицу продукции.

4) «Согласен производить и продавать» — а не «произвести и продать», и тем более не «продать»: т.е. имеется в виду длительный, многократно повторяющийся процесс, в общем и целом *выгодный* для производителя. *Уже созданные* товары часто продаются с убытком; это не означает, однако, что предприниматель и дальше будет вести заведомо невыгодное дело: он либо попытается снизить издержки производства, либо устроит «распродажу» и уйдет с рынка. Особый случай — рынок труда, при дисбалансе которого работники вынуждены вновь и вновь продавать свой труд по ценам, сильно не дотягивающим до его стоимости¹⁵¹.

Очевидно, что «средняя цена» из первой формулировки и «минимальная цена» из второй — это и есть, в грубом приближении, равновесная цена товара, равная его трудовой стоимости. *Равновесная цена в среднем устраивает предпринимателя, оперирующего на простом рынке, предпринимателя-капиталиста, которому нужна прибыль, — нет; для предпринимателя-труженика равновесная цена — желанное место «постоянного пребывания», для капиталиста — предел вынужденного отступления (или исходная позиция для наступления)*. В такой асимметрии предпринимательских запросов проявляется сущностное различие простых и капиталистических рынков¹⁵².

В оценке **потребительной стоимости спроса** мы должны ориентироваться на поведение «общественно нормального» потребителя; объективные критерии, как правило, отсутствуют. Момент истины наступает в ситуации *предельного дисбаланса* рынка, т.е. именно тогда, когда потребительная стоимость адекватно и *явно* выражается в цене¹⁵³. В такой пограничной ситуации выявляется истинная иерархия ценностей «нормального» потребителя, готового дорого, *на пределе возможностей*, заплатить за действительно необходимые ему товары, или же дорого, но *«в пределах разумного»*, — за товары, не столь необходимые, или же дешево, *в пределах нечувствительности для семейного бюджета*, — за товары, практически ненужные.

Потребительная стоимость спроса выражается в максимальной цене, по которой «общественно нормальный» потребитель (т.е. потребитель с «нормальными» потребностями и «нормальной» платежеспособностью) готов купить товар

А как определить, что рынок *предельно* разбалансирован, т.е. цена выросла или опустилась до потребительной стоимости? Очевидным признаком того, что точка предельного дисбаланса *уже* пройдена, может служить обвальное падение или, наоборот, быстрое нарастание спроса и фактическое свертывание или, наоборот, развертывание рынка. В первом случае (дисбаланс в пользу продавцов) «нормальный» покупатель уходит с рынка, во втором случае (дисбаланс в пользу покупателей) «нормальный» покупатель приходит на рынок; в первом случае доступный ранее товар делается недоступным, во втором — недоступный товар становится доступным. В первом случае потребители находят для «необходимого» товара относительно дешевый заменитель (например, водка заменяется

самогоном), или система ценностей подстраивается под другие, более доступные товары (например, мясо как основной продукт питания уступает место картофелю), или люди переходят к натуральному хозяйствованию и самообслуживанию (заводят огороды, лечатся «народными средствами», и т.п.). Во втором случае потребители приобщаются к новым товарам и, со временем, включают их в число «необходимых» (так, в ранг «необходимых» могут быть возведены продукты, купленные на «распродажах», и услуги, предоставленные бесплатно «для ознакомления»).

Таким образом, *потребительная стоимость выражается в цене, при которой «нормальный» покупатель вот-вот покинет рынок, или, наоборот, вот-вот на него придет.* Понятно, что вычислить заранее неустойчивую и подвижную «точку» предельного дисбаланса трудно или невозможно. К тому же до предельного дисбаланса в пользу покупателей рынок может не дотянуть¹⁵⁴. Поэтому не остается ничего другого, как положиться на «общественное мнение»: *цена, которую общественное мнение потребителей считает предельно допустимой, на грани возможного, и есть та цена, которая адекватно выражает — на данный момент — действительную потребительную стоимость товара.* Ясно, что такой критерий выявления потребительной стоимости далек от точности и объективности; однако так же далека от точности и объективности величина самой потребительной стоимости. Остановимся на этом подробнее.

В условиях, когда цена «на грани», общественное мнение переменчиво: цена, которая вчера казалась немыслимой, завтра может рассматриваться как приемлемая и даже нормальная. В результате такой психологической адаптации потребительная стоимость товара возрастет — без всяких изменений в его объективной потребительской ценности. Изменения потребительной стоимости (при стабильной объективной ценности) происходят также под воздействием внешних, по отношению к данному рынку, обстоятельств — роста или падения общей покупательной способности населения, ценовых подвижек на других рынках, инфляции. Наконец, потребительная стоимость может резко измениться (как в ту, так и в другую сторону) по объективным причинам: во время эпидемии многократно возрастает потребительная стоимость лекарств и медицинских услуг, по окончании войны резко падает потребительная стоимость оружия, потребительная стоимость транспортных услуг пульсирует в зависимости от времени года, и т.п.

Однако бывают ситуации, когда потребительные стоимости вообще не могут быть выражены в цене — по причине низкой платежеспособности «нормального» покупателя. Означает ли это, что товар с высокими потребительскими свойствами, недоступный массовому покупателю из-за высокой цены, вообще не имеет потребительной стоимости? Нет. Это означает, что *денежная* оценка потребительной стоимости такого товара в данное время невозможна; соответственно, потребительскую ценность «нереализуемых» товаров можно измерять лишь в натуральных единицах (мощности, скорости, прочности и т.п.). Также и не всякая трудовая стоимость поддается адекватному выражению в цене, — опять-таки, по причине низкой платежеспособности «нормального» покупателя. Однако трудовая стоимость малодоступного товара (в условиях *капиталистического* рынка) хорошо поддается денежной оценке *в потенции* (на основании «общественно нормальных» издержек производства), чего не скажешь о потребительной стоимости.

И трудовая, и потребительная стоимость любого товара измеряется (выражается, оценивается) в денежных единицах — единицах универсального товара

Вычленение трудовой и потребительной стоимости из единой цены возможно лишь в двух «крайних» ситуациях

Трудовая стоимость выявляется в чистом виде при балансе рынка, потребительная стоимость — при крайнем дисбалансе (в ту или иную сторону)

В других ситуациях обе стоимости так или иначе представлены в цене и разделенному выявлению не поддаются (или поддаются плохо)

До появления товара на рынке обе стоимости имеют потенциальный, латентный, неоцененный характер. Актуализация стоимостей — их реализация в цене — происходит в момент купли-продажи

Трудовая стоимость большинства товаров уменьшается с общим ростом производительности труда¹⁵⁵. Потребительная стоимость, в денежном выражении, растет с ростом платежеспособности покупателей, т.е. с ростом их заработной платы и других доходов, а значит, в конечном счете, — также с общим ростом производительности труда. Таким образом, производительность труда влияет и на трудовую, и на потребительную стоимость: на трудовую — прямо, на потребительную — косвенно, через платежеспособность потребителей. Чем выше производительность труда, тем дешевле готовы продать товар продавцы, и тем больше готовы заплатить покупатели; соответственно, тем больше разрыв между потребительной стоимостью и трудовой на рынках продавцов, и тем меньше — на рынках покупателей. На простых докапиталистических рынках трудовая и потребительная стоимости были, как правило, близки: насколько ценили вложенный в товар труд производители, примерно настолько же ценили товар потребители (и рынки большинства товаров «широкого потребления» были близки к равновесию). В наше время разница между трудовой и потребительной стоимостью многих товаров огромна; это проявляется в том, что а) многие товары, объективно ценные и даже жизненно необходимые, продаются на конкурентных рынках очень дешево (соль, хлеб, спички и т.д.); б) новинки бытовой и коммуникационной техники на временно монополизированных рынках часто продаются по ценам, в несколько раз превосходящим цены «устаревших» образцов с примерно такой же трудоемкостью.

Завершая рассмотрение «обычных» стоимостей, отметим, что во всех случаях мы учитывали готовность к обмену «усредненных» субъектов рынка, т.е. готовность, отражающую «нормальную» иерархию ценностей данного общества и данной культуры. Однако индивидуальный разброс может быть очень велик. Некоторые продавцы готовы продать свой товар дешевле равновесной цены. Или потому, что издержки производства у них ниже «общественно нормальных» (что характерно для капиталистов-модернизаторов)¹⁵⁶, или потому, что им так кажется (что характерно для предпринимателей простого рынка, труд которых плохо поддается самооценке), или потому, что им негде хранить залежалые товары и очень нужны деньги (что характерно для капиталистов во время общего кризиса), или потому, что продажа данного товара для них — единственно возможный источник существования (что характерно для продавцов труда при массовой безработице). В то же время, некоторые покупатели готовы купить товар дороже «нормальной» цены. Потому, что они богаче «нормальных» покупателей, или потому, что ценят товар выше, чем «нормальные». Поэтому **«общественно нормальные» стоимости, особенно стоимость потребительная, представляют собой размытые множества, и их точная денежная оценка, как правило, невозможна. Слишком большой разброс в потребительских вкусах и платежеспособности делает денежную оценку потребительной стоимости невозможной в принципе**¹⁵⁷.

«Дополнительные» («перекрестные») стоимости — потребительная стоимость предложения и трудовая стоимость спроса — принципиальных изменений в методику оценки стоимостей не вносят. Количественная оценка трудовой и потребительной стоимости в одних и тех же, денежных, единицах позволяет, в простых случаях, находить сложносоставленные стоимости путем алгебраического суммирования их компонентов. Однако *системный эффект* соединения трудовой и потребительной стоимости в предложении или спросе может внести в результат такого суммирования существенные поправки (например, полная стоимость предложения может оказаться значительно выше простой суммы его трудовой и потребительной компонент). Кроме того, ненулевая потребительная стоимость предложения, в общем случае, увеличивает количественную неопределенность стоимости предложения, а ненулевая трудовая стоимость спроса — уменьшает количественную неопределенность стоимости спроса.

Потребительная стоимость предложения иногда находит свое *отдельное* выражение при дисбалансе *простого* рынка: цена, при которой мелкий предприниматель сворачивает торговлю и от попытки реализовать трудовую стоимость товара переходит к непосредственной реализации его потребительной стоимости (например, превращает непроданные по нормальной цене фрукты в сок или варенье для собственного употребления), — и есть

та цена, которая адекватно выражает действительную потребительную стоимость предложения.

Полная стоимость предложения выражается в равновесной цене товара и / или равновесных издержках его производства
Полная стоимость спроса выражается в максимальной цене, при которой «общественно нормальный» потребитель готов купить товар

Оценка стоимостей первозданных природных ресурсов и услуг, с ними связанных, нуждается в отдельном детальном рассмотрении.

Еще две важные темы, здесь лишь затронутые, — это 1) оценка стоимостей на простом и капиталистическом рынке (по отдельности), 2) оценка стоимостей в различных фазах капиталистического цикла¹⁵⁸.

21. Дедуктивное обобщение

Изучение «стоимости» мы начали со «стоимости предложения» и «стоимости спроса»; затем, ради простоты изложения, перешли к наиболее значимому частному случаю («стоимость трудовая» и «стоимость потребительная»); наконец, используя полученные результаты, обратились к самому общему понятию в «семействе стоимостей» — «полной стоимости». В этом разделе мы перегруппировываем введенные понятия, последовательно двигаясь от общего к частному.

- **«Полная стоимость»** (или просто «стоимость») — системное понятие, характеризующее внутренние, собственные свойства товара. **Цена товара зависит от его стоимости и конъюнктуры рынка** (соотношения платежеспособного спроса и предложения).

- **Компоненты стоимости:**

- а) трудовая стоимость предложения,
- б) потребительная стоимость предложения,
- в) трудовая стоимость спроса,
- г) потребительная стоимость спроса.

Компоненты а) и б) образуют, в своем синтезе, **«стоимость предложения»**, компоненты в) и г) — **«стоимость спроса»**.

Компоненты стоимости воздействуют друг на друга, порождая, при ценообразовании, сложные системные эффекты.

- **Стоимость и ее компоненты в значительной мере субъективны и неоднозначны.** Субъективность и неоднозначность потребительной стоимости, как правило, значительно выше, чем субъективность и неоднозначность трудовой стоимости. Субъективность и неоднозначность стоимости спроса, как правило, выше, чем субъективность и неоднозначность стоимости предложения.

- **Стоимость и ее компоненты связаны с системой ценностей данного общества (данной культуры).** Трудовая стоимость представляет собой сложную неявную функцию общественно нормальной иерархии потребностей, убеждений и установок, актуализованных *в труде*, потребительная стоимость — сложную неявную функцию общественно нормальной иерархии потребностей, убеждений и установок, актуализованных *в потреблении*.

- Вне рынка стоимость и ее компоненты имеют потенциальный, латентный характер. **Актуализация стоимости — ее объективация и реализация в цене — происходит в момент купли-продажи.**

Актуализация различных компонентов стоимости происходит, как правило, в разных ситуациях: **стоимость предложения актуализуется при балансе рынка, стоимость спроса — при значительном дисбалансе.** При умеренном дисбалансе актуальны как стоимость предложения, так и стоимость спроса.

- «Нетрадиционные» («перекрестные») компоненты стоимости — **потребительная стоимость предложения** и **трудовая стоимость спроса** — актуальны при купле-продаже первозданных природных ресурсов и нетрудовых услуг, с ними связанных.

В большинстве других случаев этими компонентами можно пренебречь.

Тогда «стоимость» распадается на

- 1) трудовую стоимость (предложения) и
- 2) потребительную стоимость (спроса).

Трудовая стоимость актуализуется при балансе рынка, потребительная стоимость — при значительном дисбалансе. При умеренном дисбалансе актуальны как трудовая стоимость, так и стоимость потребительная.

«Полная стоимость» — это сложная система различных «стоимостей», актуализуемых в зависимости от конъюнктуры рынка

22. Сравнение с некоторыми другими теориями

22.1 Теория стоимости Маркса (Labour theory of value)¹⁵⁹

Наша теория стоимости имеет с теорией стоимости Маркса и сходства, и различия. Как сходства, так и различия представляются существенными.

22.1.1 Основные сходства

1) Концепция двух «стоимостей», отражающая *производственно-потребительский дуализм* товара.

2) Признание важной роли *трудовой стоимости* в ценообразовании.

Эти сходства могут служить водоразделом между сравниваемыми теориями, с одной стороны, и теориями, основанными на «субъективной теории ценности», с другой.

22.1.2 Основные различия

Основные различия между теорией стоимости Маркса и нашей теорией стоимости сведены в табл. 2.1.

Табл. 2.1. Основные различия между теорией стоимости Маркса и нашей теорией стоимости

Теория стоимости Маркса	Наша теория стоимости
1) Рынок: тип, норма, состояние	
Предполагается, что <u>нормальным</u> состоянием рынка (как <u>простого товарного</u> , так и <u>капиталистического</u>) является <u>равновесие</u> , а также цитаты в табл. 3.3 (рубрика 1) ¹⁶⁰ Возможность дисбаланса хотя и упоминается, но фактически игнорируется ¹⁶¹	Предполагается, что рынок может находиться <u>в любом состоянии</u> : как равновесном, так и неравновесном См. разделы «Сбалансированные (уравновешенные) рынки» и «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки» Причем <u>нормой капиталистического рынка</u> признается именно <u>неравновесие</u> См. раздел «Философия капитализма», подраздел «Балансы и дисбалансы» (часть «Капитализм»)
2) Две «стоимости»	
2а) Товар характеризуется <u>двумя «стоимостями»</u> — а) « <u>потребительной</u> » (Use-Value) и б) « <u>меновою</u> » (обычно именуемой просто « <u>стоимостью</u> ») (Exchange Value or Value) ¹⁶²	Товар, в наиболее значимом <i>частном случае</i> , характеризуется <u>двумя «стоимостями»</u> — а) « <u>потребительной</u> » и б) « <u>трудовой</u> » См. раздел «Трудовая и потребительная стоимость»

Продолжение таблицы

Теория стоимости Маркса	Наша теория стоимости
	<p>В <i>общем случае</i> товар характеризуется «<u>полной стоимостью</u>», компоненты которой —</p> <p>а) «<u>стоимость предложения</u>» (включая трудовую и потребительную) и</p> <p>б) «<u>стоимость спроса</u>» (включая потребительную и трудовую)</p> <p>См. разделы «Стоимость предложения и спроса» и «Полная стоимость»</p>
<p>2б) Потребительная стоимость use value характеризует <u>потребительские качества (полезность) utility</u> товара, меновая стоимость exchange value — <u>обменные (рыночные) свойства товара</u>¹⁶³</p> <p>Меновая стоимость, таким образом, фактически играет роль <u>равновесной цены</u>¹⁶⁴</p>	<p>Потребительная стоимость (спроса) характеризует <u>потребительские качества (полезность) товара</u>,</p> <p>трудовая стоимость (предложения) — <u>трудность (сложность) его производства</u></p> <p>См. раздел «Трудовая и потребительная стоимость»</p> <p>Обменные (рыночные) свойства товара характеризуются не «стоимостью», а «<u>ценой</u>»</p> <p>См. раздел «Цена»</p>
3) Однозначность — двузначность	
<p>«Потребительная стоимость» и «стоимость» Use value and Value– понятия <u>качественно двузначные</u>: это</p> <p>а) и свойства товара (соответственно, «полезность» и «обменная способность»),</p> <p>б) и сам товар в аспекте этих свойств¹⁶⁵</p>	<p>Потребительная и трудовая «стоимости» — понятия <u>качественно однозначные</u> (свойства товара)</p> <p>См. раздел «Трудовая и потребительная стоимость»</p>
4) Равнозначность – неравнозначность	
<p>Потребительная стоимость играет роль необходимого условия наличия у товара меновой стоимости — и только</p> <p>Единственным <u>ценообразующим</u> фактором является <u>меновая стоимость</u></p> <p>«...Nothing can have value, without being an <u>object of utility</u>. [здесь и далее в цитатах подчеркнута нами, — А.Ж.] If the thing is useless, so is the labour contained in it; the labour does not count as labour, and therefore creates no value.»¹⁶⁶</p> <p>«It is not money that renders commodities commensurable. Just the contrary. It is because <u>all commodities, as values</u>, are realised human labour, and therefore <u>commensurable</u>, that <u>their values can be measured by one and the same special commodity</u>, and the latter be converted into the common measure of their values, i.e., into money. <u>Money as a measure of value</u>, is the phenomenal form that must of necessity be assumed by that measure of value which is immanent in commodities, labour-time.»¹⁶⁷</p> <p>См. также цитату и комментарий к ней в следующей рубрике</p>	<p><u>Потребительная стоимость</u>, играя роль необходимого условия наличия у товара обменной способности, принимает непосредственное участие в <u>ценообразовании</u>:</p> <p>а) потребительная стоимость <i>спроса</i> — в условиях рыночного неравновесия;</p> <p>б) потребительная стоимость <i>предложения</i> — в случае натуральной ценности товара для производителя (продавца)</p> <p>См. разделы «Стоимость и ее компоненты» и «Полная стоимость» соответственно</p> <p>В некоторых важных случаях —</p> <p>а) резко разбалансированные рынки,</p> <p>б) сбалансированные рынки первозданных природных ресурсов и услуг, с ними связанных, —</p> <p><u>потребительная стоимость является единственным ценообразующим фактором</u></p> <p>В случае а) — это потребительная стоимость <i>спроса</i>,</p> <p>в случае б) — потребительная стоимость <i>предложения</i></p> <p>См. разделы «Стоимость и ее компоненты» и «Стоимость и цена природных ресурсов» соответственно</p>

Продолжение таблицы

Теория стоимости Маркса	Наша теория стоимости
5) Сопоставимость – несопоставимость	
<p>«Потребительная стоимость» и «стоимость» — понятия, <u>количественно несопоставимые</u>: «стоимость» («величина стоимости») поддается измерению, «потребительная стоимость» («субстанция стоимости») — нет «Два фактора товара: потребительная стоимость и стоимость (<u>субстанция</u> стоимости, <u>величина</u> стоимости)» The Two Factors of a Commodity: Use-Value¹⁶⁸ and Value¹⁶⁹</p>	<p>Потребительная и трудовая стоимости, в общем случае, <u>количественно сопоставимы</u>: и та, и другая, в принципе, поддается единому измерению См. раздел «Единицы измерения стоимости»</p>
6) Симметричность — асимметричность	
<p>Потребительная и меновая стоимости <u>несимметричны</u> относительно момента купли-продажи (сдвинуты по оси времени вправо): меновая стоимость характеризует товар как объект купли-продажи (и только), потребительная стоимость характеризует товар как объект потребления (и только) См. ссылки и цитаты в рубриках 2б и 4)</p>	<p>Потребительная и трудовая стоимости, в наиболее значимом частном случае (см. рубрику 2а), <u>симметричны</u> относительно момента купли-продажи: трудовая стоимость характеризует товар как объект производства, потребительная стоимость характеризует товар как объект потребления Товар как объект купли-продажи характеризуется не стоимостью, а ценой См. разделы «Трудовая и потребительная стоимость» и «Цена»</p>
7) Объективность — субъективность	
<p>Обе «стоимости» преподносятся как <u>объективная данность</u>; субъективность «стоимостей», их связь с общественной психологией и культурой, хотя и упоминается, но не анализируется и фактически игнорируется «...These quantities vary continually, <u>independently of the will, foresight and action of the producers</u>. To them, their own <u>social action</u> takes the form of the action of objects, which rule the producers instead of being ruled by them...»^{170 171} «...In the midst of all the accidental and ever fluctuating exchange relations between the products, the labour time socially necessary for their production forcibly asserts itself <u>like an over-riding law of Nature</u>. The law of gravity thus asserts itself when a house falls about our ears.»^{172 173}</p>	<p>«Стоимости» (потребительная, трудовая, полная) — понятия в значительной мере <u>субъективные</u>; субъективность «стоимостей» обусловлена их связью с общественной психологией и культурой; <u>объективация</u> «стоимостей» (т.е. их превращение в цены) осуществляется рынком См. разделы «Трудовая стоимость», «Потребительная стоимость», «Логика и динамика рынка», «Стоимость и ее компоненты», «Полная стоимость»</p>
8) Независимость — взаимовлияние	
<p>«Потребительная стоимость» и «стоимость» характеризуют принципиально разные свойства товара (см. рубрику 2б) и друг от друга <u>независимы</u></p>	<p>Потребительная и трудовая стоимости <u>влияют</u>, в общем случае, друг на друга и, участвуя в ценообразовании, порождают <u>сложные системные эффекты</u> См. раздел «Полная стоимость»</p>

Продолжение таблицы

Теория стоимости Маркса	Наша теория стоимости
<p>«... The historical progress and extension of exchanges develops <u>the contrast, latent in commodities, between use-value and value...</u>»¹⁷⁴</p> <p>«... The process then differentiates them into commodities and money, and thus produces an external opposition corresponding to the <u>internal opposition inherent in them, as being at once use-values and values...</u>»¹⁷⁵</p>	<p>Абстрагироваться от взаимозависимости стоимостей можно лишь для товаров с нулевой потребительной стоимостью предложения и нулевой трудовой стоимостью спроса — при этом не слишком дешевых и не слишком дорогих</p> <p>См. разделы «Трудовая и потребительная стоимость» и «Логика и динамика рынка»</p>
9) Источники обменной способности товара	
<p>Единственным источником обменной способности товара является <u>труд</u></p> <p><u>Природные источники</u> обменной способности игнорируются</p> <p>«...<u>All commodities, as values, are realised human labour...</u>»¹⁷⁶</p> <p>«Price is the money-name of the labour realised in a commodity...»^{177 178}</p>	<p>Обменная способность товара создается</p> <p>а) <u>трудом</u> и / или</p> <p>б) <u>природой</u></p> <p>См. разделы «Товар», «Стоимость предложения и спроса» и «Стоимость и цена природных ресурсов»</p>
10) Труд: «простой» и «сложный»	
<p>Труд может быть «<u>простым</u>» и «<u>сложным</u>»</p> <p>«Сложный труд» легко сводится к «<u>простому</u>»</p> <p><u>Субъективность</u> и <u>неоднозначность</u> такого сведения игнорируется¹⁷⁹</p>	<p>Труд может быть «<u>простым</u>» и «<u>сложным</u>»</p> <p>«<u>Сложный</u>» труд сводится к «<u>простому</u>» весьма <u>субъективно и неоднозначно</u></p> <p>См. раздел «Трудовая стоимость»</p>
11) Труд: абстрактный и конкретный	
<p>В нашей книге этот аспект теории стоимости, актуальный только в рамках полемики с марксизмом, отдельно не рассматривается. Поэтому необходимо сделать небольшое пояснение. По Марксу, «потребительной стоимости», в которой воплощен <i>конкретный</i> concrete труд, соответствует <i>конкретный</i> товар; «стоимости», в которой воплощен <i>абстрактный</i> abstract труд, соответствует <i>абстрактный</i> товар (т.е. деньги). Причем «двойственной природе содержащегося в товаре труда» («two-fold nature of the labour contained in commodities») придается большое значение: «этот пункт является отправным пунктом, от которого зависит понимание политической экономики» «this point is the pivot on which a clear comprehension of political economy turns»</p> <p>На самом деле:</p> <p>а) различные конкретные формы простого и сложного труда не сводятся к «абстрактно человеческому труду»; они сводятся к какому-то <i>конкретному</i> простому труду, принятому обществом в качестве <i>трудового эталона</i> (см. раздел «Трудовая стоимость»); это означает, что обе стоимости создаются <i>конкретным</i> трудом: потребительная — <i>конкретным</i> в аспекте своей профессиональной специфики, меновая (трудовая) — <i>конкретным</i> в аспекте своей трудности;</p> <p>б) обе стоимости, в своем синтезе, придают продуктам труда обменные свойства <i>конкретного</i> товара;</p> <p>в) из всех <i>конкретных</i> товаров постепенно выделяется товар <i>абстрактный</i> и <i>универсальный</i> — деньги (см. часть «Рынок», раздел «Внутренняя логика развития рынка», этап 1).</p> <p>Таким образом, абстрагирование от потребительской и производственной конкретики происходит не на уровне «стоимостей» и труда, их создающего, а на уровне готовых к обмену продуктов.</p>	
<p>Потребительная стоимость создается «<u>конкретным</u> concrete трудом»</p> <p>Меновая exchange стоимость создается «<u>абстрактным</u>» abstract трудом</p> <p>«On the one hand all labour is, speaking physiologically, an expenditure of human labour power, and in its character of identical abstract</p>	<p>Обе стоимости создаются <u>конкретным трудом</u>:</p> <p>потребительная — конкретным в <u>аспекте своей профессиональной специфики</u>, трудовая — конкретным в <u>аспекте своей трудности (сложности)</u></p>

Продолжение таблицы

Теория стоимости Маркса	Наша теория стоимости
human labour, it creates and forms the value of commodities. On the other hand, all labour is the expenditure of human labour power in a special form and with a definite aim, and in this, its character of concrete useful labour, it produces use values» ^{180 181}	Частичное абстрагирование имеет место в обоих случаях: в потребительной стоимости — от трудности (сложности) труда, в трудовой стоимости — от полезности (важности, необходимости) труда

Таким образом, *наши «стоимости», в отличие от марксовых, — понятия:*

а) *универсальные* — охватывают все виды товаров (как трудового, так и природного происхождения) и все рыночные ситуации (как равновесные, так и неравновесные) (см. табл. 2.1, рубрики 1, 9).

б) *качественно однозначные* (см. рубрику 3);

в) *рядоположенные* — равнозначные, сопоставимые, симметричные (см. рубрики 4 – 6);

г) *в значительной мере субъективные* (см. рубрику 7);

д) *взаимозависимые* (см. рубрику 8).

В связи с разными трактовками «стоимостей» имеют место существенные расхождения в понимании источников обменной способности товаров (см. рубрику 9). Так же существенны расхождения в понимании труда, создающего «стоимости» (см. рубрики 10 – 11).

Добавим, что *различное понимание капиталистической нормы* (см. рубрику 1) *имеет принципиальное значение, далеко выходящее за рамки теории стоимости* (см. часть «Капитализм», раздел «Сравнение с некоторыми другими теориями», подраздел «Политэкономия Маркса»).

22.1.3 Стоимость «рабочей силы» и труда: сходство и различия

Отдельно следует сравнить подходы к стоимости *рабочей силы* и *труда* (в марксизме объектом купли-продажи при найме является «рабочая сила», в нашей теории — труд)¹⁸². Здесь также имеются важное сходство и не менее важные различия.

В марксизме *стоимость рабочей силы определяется вне рыночными обстоятельствами, в нашей теории (стоимость труда) — тоже.*

Однако:

а) *вне рыночные обстоятельства, определяющие стоимость рабочей силы (труда), — разные* (см. табл. 2.2, рубрика 1);

б) *в нашей теории стоимость рабочей силы (труда) объективируется рынком, в марксизме — нет* (см. табл. 2.2, рубрика 2).

Табл. 2.2. Основные различия между трактовкой стоимости «рабочей силы» у Маркса и концепцией стоимости труда в нашей теории

Теория стоимости Маркса	Наша теория стоимости
1) Стоимость «рабочей силы» (труда)	
Стоимость «рабочей силы» определяется <u>человеческой физиологией</u> , с поправкой на <u>культурно-историческую традицию</u> «... <i>The value of labouring power is determined by the value of the necessaries</i> [курсив автора, — А.Ж.] required to produce, develop, maintain, and perpetuate the labouring power...» ¹⁸³ «Besides this mere physical element, the <u>value of labour is in every country determined by a traditional standard of life</u> . It is not mere physical life,	Стоимость труда определяется <u>общественной психологией и культурой</u> См. раздел «Трудовая стоимость»

Продолжение таблицы

Теория стоимости Маркса	Наша теория стоимости
<p>but it is the satisfaction of certain wants springing from the social conditions in which people are placed and reared up...<u>This historical or social element, entering into the value of labour, may be expanded, or contracted, or altogether extinguished, so that nothing remains but the physical limit...</u>¹⁸⁴</p> <p>См. также цитаты из «Капитала» в табл. 3.3 (рубрика 5)</p>	
2) Стоимость «рабочей силы» (труда) и зарплата	
<p>Стоимость «рабочей силы» актуализуется в зарплате <u>при равновесии сил в классовой борьбе</u></p> <p>«...The maximum of profit is therefore limited by the physical minimum of wages and the physical maximum of the working day. It is evident that between the two limits of the <i>maximum rate of profit</i> and immense scale of variations is possible. The fixation of its actual degree is only settled by <u>the continuous struggle between capital and labour</u>, the capitalist constantly tending to reduce wages to their physical minimum, and to extend the working day to its physical maximum, while the working man constantly presses in the opposite.</p> <p><u>The matter resolves itself into a question of the respective powers of the combatants.</u>»¹⁸⁵</p>	<p>Стоимость труда актуализуется в зарплате <u>при равновесии спроса и предложения</u> на рынке труда</p> <p>См. разделы «Закон равновесия» и «Единицы измерения стоимости»</p>

22.2 Субъективная теория ценности (маржинализм)¹⁸⁶

Наша теория стоимости имеет с маржинализмом одно важное сходство и ряд принципиальных различий. *Различия представляются более существенными.*

22.2.1 Сходства

Обе теории признают *важную роль субъективного фактора в формировании стоимости (ценности)*¹⁸⁷. Это сходство может служить водоразделом между сравниваемыми теориями, с одной стороны, и теорией стоимости Маркса, с другой.

Наряду с этим, реальным и важным сходством, имеется сходство поверхностное, кажущееся. «Субъективная теория ценности», как и наша теория стоимости, связывает потребительские свойства товара не только со спросом, но и с предложением. Однако в нашей теории предложение представлено *производителями*, а спрос — *потребителями*; в маржинализме же обе стороны купли-продажи фактически ничем не отличаются: продавцы и покупатели обменивают одни «блага» на другие, более для них ценные (см. табл. 2.3, рубрику 2).

22.2.2 Основные различия

Основные различия между теорией ценности маржиналистов и нашей теорией стоимости сведены в табл. 2.3. Базой для сравнения нам послужила австрийская школа маржинализма, конкретно, работа Бём-Баверка «Основы теории ценности хозяйственных благ» (Basic Principles of Economic Value)¹⁸⁸.

Табл. 2.3. Основные различия между теорией ценности Бём-Баверка и нашей теорией стоимости

Теория ценности Бём-Баверка	Наша теория стоимости
1) Производство и потребление: монизм – дуализм	
<p>Потребительский <u>монизм</u>: абсолютный примат потребления над производством «...What we need is a theory that explains all value phenomena <u>harmoniously</u> and completely...»¹⁸⁹ «...<u>A dualistic explanation</u> of value and price phenomena from two different principles of “utility” and “costs” is <u>neither necessary nor satisfactory</u> and an explanation from a <u>single principle</u> [«субъективной ценности» для потребителя, — А.Ж.] is superior not only for reasons of outer simplicity but also from inner logic and irrefutable concurrence with the facts.»¹⁹⁰</p>	<p>Производственно-потребительский <u>дуализм</u>: признание экономической значимости как производства, так и потребления (в наиболее общем случае — дуализм предложения и спроса) См. раздел «Стоимость предложения и спроса»</p>
2) Типы экономики: область применимости	
<p>Натуральное хозяйство¹⁹¹ Спорадические безденежные обмены, разовые распродажи¹⁹² Квазирынок¹⁹³ Рынок ^{194 195}</p>	<p>Рыночная экономика К натуральному хозяйству, спорадическим обменам и другим <u>нерыночным формам</u> понятие «стоимость» в принципе <u>не применимо</u> См. раздел «Свойства товара: цена и стоимость»</p>
3) Рынок: тип, норма, состояние	
<p>Простой товарный и капиталистический рынки <u>никак не различаются</u> Понятие «капитализм» <u>отсутствует</u> (не упоминается ни разу) <u>Нормальным состоянием</u> рынка признается <u>устойчивое равновесие</u> <u>Неравновесие</u> рассматривается как исходное состояние при движении к равновесию¹⁹⁶</p>	<p>Проводится принципиальное различие между <u>двумя типами рынков</u> — простым товарным и капиталистическим См. раздел «Рынок простой и капиталистический» (часть «Рынок») Предполагается, что рынок того и другого типа может находиться <u>в любом состоянии</u>: как равновесном, так и неравновесном См. разделы «Сбалансированные (уравновешенные) рынки» и «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки» <u>Нормальным состоянием капиталистического рынка признается неравновесие</u> См. раздел «Философия капитализма», подраздел «Балансы и дисбалансы» (часть «Капитализм»)</p>
4) Две «стоимости» («ценности»)	
<p>«Благо»¹⁹⁷ характеризуется <u>двумя «ценностями»</u> — а) «субъективной» и б) «объективной меновой»¹⁹⁸ «<u>Субъективная ценность</u>» — это ценность блага в восприятии обладающего им (приобретающего или теряющего его) индивида</p>	<p><u>Товар</u>, в наиболее распространенном и значимом <u>частном случае</u>, характеризуется <u>двумя «стоимостями»</u> — а) «<u>трудовой</u>» и б) «<u>потребительной</u>» См. раздел «Трудовая и потребительная стоимость»</p>

Продолжение таблицы

Теория ценности Бём-Баверка	Наша теория стоимости
<p>См. Böhm-Bawerk, E. (2005), Basic Principles of Economic Value, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 11 — 21. [продукты потребления, — А.Ж.], Böhm-Bawerk, E. (2005), Basic Principles of Economic Value, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 68 — 80. [средства производства, — А.Ж.]</p> <p>«<u>Объективная меновая ценность</u>» («меновая сила») — это способность блага обмениваться на другие блага¹⁹⁹</p> <p>Обе ценности (фактически):</p> <p>а) суть <u>потребительные ценности</u>,</p> <p>б) <u>зависят от конъюнктуры рынка</u></p> <p><u>Производственная (трудовая) ценность</u> во внимание <u>не принимается</u></p> <p>«...From Adam Smith to modern times numerous theorists completely despaired about the connection between human well-being and the nature and measure of value. They resorted to <u>strange, often incoherent explanations</u>: from <u>labor</u> or labor time to <u>costs of production</u>, resistance of nature to man and other <u>unimaginable things</u>. [! — А.Ж.]...»^{200 201}</p>	<p>В <u>общем случае</u> товар характеризуется «<u>полной стоимостью</u>», компоненты которой –</p> <p>а) «<u>стоимость предложения</u>» (включая трудовую и потребительскую) и</p> <p>б) «<u>стоимость спроса</u>» (включая потребительскую и трудовую)</p> <p>См. разделы «Стоимость предложения и спроса» и «Полная стоимость»</p> <p>Потребительная стоимость спроса характеризует <u>потребительские качества (необходимость, важность, полезность)</u> товара, трудовая стоимость предложения — <u>трудность (сложность) его производства</u></p> <p>Обе стоимости характеризуют внутренние, собственные свойства товара и <u>от конъюнктуры рынка</u>, как правило, <u>не зависят</u></p> <p>См. разделы «Свойства товара: цена и стоимость», «Трудовая и потребительная стоимость»</p> <p>Обменные свойства товара характеризуются не «стоимостью», а «<u>ценой</u>» (зависимой, в общем случае, как от полной стоимости, так и от конъюнктуры рынка)</p> <p>См. разделы «Свойства товара: цена и стоимость» и «Цена»</p>
5) Общий корень «стоимостей» («ценностей»)	
<p>Каждая из двух «ценностей» имеет <u>свой корень</u> и является предметом <u>разных «теорий»</u> («теории субъективной ценности» и «теории объективной меновой ценности»)²⁰²</p>	<p>Все «стоимости» (трудовая, потребительная, полная) имеют <u>общий корень</u> – <u>общественную психологию и культуру</u></p> <p>См. разделы «Логика и динамика рынка», «Стоимость и ее компоненты», «Полная стоимость»</p>
6) Стоимость («ценность») и цена	
<p><u>Цена</u> фактически совпадает с «<u>объективной меновой ценностью</u>» («меновая сила»)</p> <p>«...We simply measure <u>the exchange power</u> of goods by their <u>money prices</u>.»^{203 204}</p>	<p>Цена, в общем случае, со стоимостью (трудовой, потребительной, полной) не совпадает</p> <p>Цена является <u>функцией</u> стоимости и конъюнктуры рынка</p> <p>Crussiam. раздел «Цена»</p>
7) Объективность — субъективность	
<p>Обе «ценности» и цена <u>полностью субъективны</u></p> <p>В т.ч. <u>субъективна</u> и «<u>объективная меновая ценность</u>»</p> <p>«...<u>Objective exchange value is the resultant of the subjective value judgments</u> of many individuals.»²⁰⁵</p>	<p>Потребительная стоимость в <u>значительной мере субъективна</u></p> <p>Трудовая стоимость содержит <u>большую или меньшую объективную составляющую</u> (рабочее время)</p> <p>См. разделы «Потребительная стоимость» и «Трудовая стоимость»</p>

Продолжение таблицы

Теория ценности Бём-Баверка	Наша теория стоимости
<p>«...We therefore describe <u>price</u> as the <u>resultant of subjective valuations facing each other in the market place.</u>»²⁰⁶</p> <p>«...We must place into the very center of our doctrine the thought that <u>price</u> is nothing but the product of <u>subjective valuations of people.</u>»²⁰⁷</p> <p>См. также ²⁰⁸</p>	<p><u>Степень субъективности цены</u> зависит от конъюнктуры рынка:</p> <p>а) чем ближе рынок к состоянию <u>равновесия</u>, тем больше (в общем случае) <u>объективная</u> составляющая <u>цены</u>,</p> <p>б) чем дальше рынок от состояния <u>равновесия</u>, тем больше (в общем случае) <u>субъективная</u> составляющая <u>цены</u></p> <p>См. раздел «Стоимость и ее компоненты»</p>
8) Источник субъективности	
<p><u>Индивидуальная психология конкретного потребителя</u>²⁰⁹</p>	<p><u>Общественная психология и культура</u></p> <p>См. разделы «Трудовая стоимость», «Потребительная стоимость», «Логика и динамика рынка», «Стоимость и ее компоненты»</p> <p>См. также рубрику 1 в табл. 3.6 (часть «Капитализм»)</p>
9) Носитель субъективности	
<p><u>Конкретный потребитель.</u>²¹⁰</p>	<p>«<u>Общественно нормальный</u>» производитель и «<u>общественно нормальный</u>» потребитель</p> <p>См. разделы «Трудовая стоимость», «Потребительная стоимость», «Полная стоимость», «Единицы измерения стоимости»</p> <p>См. также рубрику 1 в табл. 3.6 (часть «Капитализм»)</p>
10) Предельный анализ ²¹¹	
<p>Играет <u>фундаментальную роль</u>: величина субъективной ценности блага равна субъективной ценности <u>последнего экземпляра</u> (последней порции) данного (или замещающего его) блага</p> <p>«...It is not the greatest utility a good may afford that determines its value, nor is it the average utility, but rather <u>the smallest utility</u> or the marginal use, which the good may rationally afford in a given situation. [...]let us [...] call this <u>least important utility</u> the economic <u>marginal utility</u> of the good. <u>The law of good's value</u> can thus be stated in its simplest terms: <u>the value of a good is determined by its marginal utility.</u>»²¹²</p> <p>См. также²¹³</p>	<p><u>Не используется</u> — прежде всего, в связи с его <u>непригодностью</u> для исследования <u>динамических</u> и <u>неравновесных</u> процессов, свойственных капитализму</p> <p>См. также рубрику 5 в табл. 3.6 (часть «Капитализм»)</p>
11) Факторы ценообразования	
<p>Основной ценообразующий фактор при купле-продаже <u>предметов потребления</u> — <u>субъективная ценность предельного продукта</u></p> <p>Основной ценообразующий фактор при купле-продаже <u>средств производства</u> — <u>субъективная ценность предельного конечного продукта</u></p>	<p>Цена товара, в общем случае, зависит от</p> <p>а) «<u>стоимости предложения</u>» (включая трудовую и потребительную),</p> <p>б) «<u>стоимости спроса</u>» (включая потребительную и трудовую),</p> <p>в) <u>конъюнктуры рынка</u></p>

Продолжение таблицы

Теория ценности Бём-Баверка	Наша теория стоимости
<p>«...<i>The product price is the ruling factor, and the price²¹⁴ of producers' goods the one that is ruled. The price of the marginal product is decisive, that is, the least valuable product for which the producers' good can be economically employed.</i>»²¹⁵ См. также²¹⁶</p>	<p>В состоянии <i>примерного равновесия</i> решающую роль играет стоимость <i>предложения</i> (в наиболее значимом частном случае — <i>трудова</i> стоимость предложения) В состоянии <i>значительного неравновесия</i> решающую роль играет стоимость <i>спроса</i> (в наиболее значимом частном случае — <i>потребительная</i> стоимость спроса) См. разделы «Полная стоимость», «Закон равновесия (общий случай)» и «Единицы измерения стоимости»</p>
12) Ценообразование: прямое — опосредованное	
<p>Цена <u>продукта потребления</u> определяется <u>непосредственно</u>²¹⁷ Цена <u>средства производства</u> определяется <u>опосредованно</u>, через ценности конечных и промежуточных продуктов «... От <u>предельной пользы заключительного продукта</u> и направляется ценность [а значит, и цена, — А.Ж.] ко всем группам производителей средств» «...All producers' good derive their value from it [the marginal utility of the end product].»²¹⁸ «... Не ценность продуктов определяется ценностью их средств производства, а, наоборот, <u>ценность [и цена, — А.Ж.] средств производства определяется ценностью [и ценой, — А.Ж.] их продуктов...</u>» «...Their [producers' goods] value does not govern the value of the product <u>but instead is governed by it.</u>»²¹⁹ См. также²²⁰</p>	<p>Цена <i>любого</i> товара определяется <u>непосредственно</u> — отдельно для каждого <i>конкретного</i> товара и каждой <i>конкретной</i> рыночной ситуации См. разделы «Цена» и «Единицы измерения стоимости»</p>

К важнейшим моментам, выгодно отличающим нашу теорию стоимости от теории ценности маржиналистов, можно отнести:

- производственно-потребительский дуализм (рубрика 1);
- пригодность для исследования обоих типов рынков и всех рыночных ситуаций (рубрика 3);
- выведение стоимости из *общественной* иерархии потребностей, убеждений и установок (рубрики 8 – 9);
- прямое ценообразование (рубрики 11 – 12).

Главное же отличие состоит в том, что наша теория стоимости пригодна к исследованию капитализма (см. часть «Капитализм»), в то время как *теория ценности маржиналистов к исследованию капитализма принципиально не пригодна* (подробнее см. в подразделе «Маржинализм», часть «Капитализм»).

22.3 «Стоимость» («ценность») у Шумпетера²²¹

22.3.1 «Кругооборот» и «развитие»

Шумпетер, совершив беспрецедентный прорыв в область рыночной динамики, не смог полностью преодолеть традиционный статический подход (который и по сей день господствует в экономической науке).

Реликты статического подхода проявляются в

- а) повышенном внимании к узловым *точкам* развития — в ущерб *процессу* развития,
- б) *признании равновесия нормальным состоянием капиталистического рынка*,
- в) поиске сущности развития в его исторически начальной точке (точке исходного «кругооборота»),
- г) поиске причин депрессии в *нарушении* равновесия (а не в его *восстановлении*).

В результате Шумпетер анализирует не столько *процесс* развития, сколько *скачкообразные дискретные* переходы от «кругооборота» к «развитию», иными словами, — мощные всплески «развития», переводящие «кругооборот» на новую стационарную «орбиту». Соответственно, *«теория развития» является, строго говоря, теорией перехода от одного равновесного «кругооборота» к другому*. Это ограничивает ее применимость начальными этапами развития, которые можно, с оговорками, рассматривать как спонтанные флуктуации «хозяйственного кругооборота» (не позже начала 19 в.). Что же касается *процесса* развития, идущего на *собственной* основе (т.е. индустриального и информационного капитализма 19 – 21 вв.), то здесь *теория Шумпетера должна использоваться осторожно, с учетом выявленных недостатков*.

Кроме того, реликты статического подхода внесли серьезные искажения в теорию циклов и кризисов (см. ниже).

22.3.2 «Предпринимательство», «капитал», «прибыль»

1) Концепция предпринимательства сильна своей психологической стороной и очень слаба — экономической. Концепция предпринимательства, представляющая собой ядро шумпетеровой теории, плохо согласуется с концепциями капитала и прибыли. *Что нарушает целостность всей «теории экономического развития» и отчасти превращает ее в психологическую теорию любого развития*.

2) Концепция капитала (сама по себе) в целом достаточно адекватна.

3) *Концепция прибыли внутренне противоречива и занимает в «теории развития» неадекватно скромное место*. Концепция «процента», наоборот, имеет неоправданно большой вес.

22.3.3 «Циклы» и «кризисы»

Теория циклов и кризисов Шумпетера — это одна из теорий «диспропорциональности». Кризис в ней — в соответствии с общей логикой *статического* подхода — объясняется (в общем случае, неверно) *диспропорциями*, возникающими по ходу подъема вследствие *нарушения* рыночного равновесия.

Несмотря на ошибочность общей идеи (а также наличие других погрешностей), *теория циклов и кризисов Шумпетера выгодно отличается от большинства других теорий*. Наиболее актуальным и продуктивным отличием — в аспекте антикризисной политики — является *объяснение цикличности колебаниями предложения (а не спроса)*.

22.3.4 Методология

Методология Шумпетера имеет ряд существенных недостатков. Тем не менее, она научна в своей основе и в целом адекватна поставленным задачам.

22.3.5 Общие выводы

«Теория экономического развития» Шумпетера, несмотря на наличие ошибок, слабых сторон и внутренних противоречий, представляет собой, в целом, продуктивную попытку создания общей теории капитализма, — попытку первую²²² и, возможно, пока единственную

Теория Шумпетера — в отличие от марксизма, неоклассики, кейнсианства и других экономических теорий, может служить отправной точкой для дальнейшего исследования капитализма

Недостатки «теории развития» упираются, в большинстве случаев, в *необоснованные исходные допущения* и *реликты статического подхода* (которые можно, с некоторой условностью, назвать частным случаем всё тех же допущений).

Для устранения выявленных недостатков следует, прежде всего,

- 1) дихотомическую пару «кругооборот» — «развитие» заменить парой «простой товарный рынок» — «капиталистический рынок» (как это фактически сделано в «Капитале» Маркса²²³;
- 2) признать неравновесие *нормальным* состоянием *капиталистического* рынка;
- 3) признать *дискретно-континуальную* природу капиталистического развития, т.е. рассматривать его циклы, подъемы и спады *интегрально*, как непрерывный экономический *процесс*;
- 4) *психологию* предпринимательства заменить *экономикой* предпринимательства;
- 5) «воссоединить» понятия «предприниматель» и «капиталист», связать прибыль с капиталом;
- 6) в основу теории капитализма положить теорию прибыли;
- 7) решительно отмежеваться от маржинализма;
- 8) последовательно применить дедуктивную методологию.

Ряд недостатков из этого списка (пп. 2, 3, 4, 6) *частично* преодолены Шумпетером в книге «Капитализм, социализм и демократия».

22.4 Неоклассический мейнстрим

Здесь нам сопоставлять нечего: современные неоклассики понятием «стоимость» («ценность») или вообще не пользуются, или рассматривают «стоимость» («ценность») как синоним «равновесной цены». В частности, нет ни «стоимости», ни «ценности» в таких подробных и обширных словарях, как «Словарь понятий и терминов» Макконнелла и Брю²²⁴ и «Словарь терминов» Самуэльсона и Нордхауса.²²⁵ При таком подходе теряется связь цены с внутренними свойствами товара, что, в свою очередь, делает невозможной ни теорию прибыли, ни теорию капитализма в целом. Впрочем, неоклассический мейнстрим не пригоден для исследования капитализма и по многим другим причинам (см. в подразделе «Современные теории капитализма»).

23. Выводы

Итак, *наша теория стоимости, в отличие от альтернативных теорий, рассматривает «стоимость» как системное многокомпонентное (многоаспектное) понятие.* А именно:

- относится к трудовой и потребительной стоимости как к двум компонентам (двум аспектам) родового понятия «стоимость»;
- признает актуальность как трудовой, так и потребительной стоимости;
- признает важность как объективной, так и субъективной стороны стоимости;
- учитывает потребительную стоимость предложения и трудовую стоимость спроса.

Наша теория, в отличие от альтернативных, универсальна. А именно:

- применима к любым товарам — простому и сложному труду, продуктам труда, производным природным ресурсам, нетрудовым услугам;
- позволяет оценивать товар и со стороны предложения (производства), и со стороны спроса (потребления);
- позволяет анализировать как статичные и равновесные, так и динамичные и неравновесные состояния и процессы;
- пригодна для анализа как простого товарного, так и капиталистического рынка.

Предложенная теория, в отличие от альтернативных, может быть выведена чисто дедуктивным путем — из аксиоматического определения «полной стоимости»²²⁶.

Предложенная теория стоимости, связывая экономику с социальной психологией, культурологией и этнографией, имеет междисциплинарный характер. Главный вывод теории состоит в том, что стоимость товаров определяется, в конечном счете, менталитетом и культурой данного общества

Предложенная теория стоимости имеет важное научно-прикладное значение: позволяя понять логику и динамику ценообразования, она может быть положена в основу теории прибыли, а значит, и теории капитализма в целом (см. часть «Капитализм»)

ЧАСТЬ 3

КАПИТАЛИЗМ

Аннотация

Представлены узловые моменты и общая логика новой теории капитализма. Капитализм рассматривается как частный случай рынка, его высшая форма. Функциональной нормой капитализма признаются неравновесие и «несовершенная конкуренция». Соответственно, равновесие и «совершенная конкуренция» признаются функциональной аномалией; кризисы рассматриваются как порождение этой аномалии. Предлагаются общие принципы и конкретные задачи антикризисной политики и антикризисного поведения. Проводится сопоставление с альтернативными теориями.

Abstract

A new theory of capitalism is suggested. Its key moments and general logic are presented. Capitalism is considered as a special case of market, as its highest form. Disequilibrium and «imperfect competition» are admitted to be a functional norm of capitalism. Respectively, an equilibrium and «perfect competition» are admitted to be a functional anomaly; crises are considered as the result of such an anomaly. General principles and concrete measures of crisis-proof policy and crisis-proof behavior are suggested. Comparison with alternative theories is made.

Ключевые слова

Теория капитализма; капитализм; прибыль; равновесие (баланс); неравновесие (дисбаланс); совершенная конкуренция; несовершенная конкуренция; монополия; кризис; антикризисная политика; антикризисное поведение.

Keywords

Theory of capitalism; capitalism; profit; equilibrium (balance); disequilibrium (imbalance); perfect competition; imperfect competition; monopoly; crisis; crisis-proof policy; crisis-proof behaviour.

1. Введение

Вниманию читателей предлагается *новая теория капитализма*. Теория представлена кратко и схематично, на уровне основных моментов и общей логики. Ее можно рассматривать как *заключительную, и в то же время главную часть новой теории рынка и капитализма*, развитой в предыдущих частях книги.

Еще раз подчеркнем, что «рынок» и «капитализм», в нашей трактовке, — не одно и то же. А именно: *капитализм — частный случай рыночной экономики, ее высшая форма* (низшей формой является простой товарный рынок)²²⁷.

Ключевыми аспектами нашей теории являются:

- сущность капитализма,
- прибыль и ее источники,
- циклы и кризисы,
- антикризисная политика и антикризисное поведение,
- методология изучения капитализма.

«Новая теория капитализма» отличается от известных теорий²²⁸ как по сути, так и по методологии.

Основное сущностное отличие — *признание дисбаланса нормальным состоянием капиталистического рынка* (в то время как в других теориях нормой так или иначе признается баланс); соответственно, *кризис рассматривается как порождение баланса* (в других же теориях причину кризисов видят в тех или иных дисбалансах).

Основное методологическое отличие — преимущественно *дедуктивный* подход (в то время как в других теориях преобладают индуктивные или смешанные подходы).

Предлагаемая теория, в частности, позволяет:

- выявить, объяснить и проанализировать наиболее важные свойства капитализма — циклическое развитие, хроническое неравновесие, непредсказуемый динамизм,
- объяснить многие явления, не находящие удовлетворительного объяснения в рамках других теорий, — прежде всего, капиталистические кризисы;
- получить нетривиальные выводы — в частности, о положительной роли динамичной монополии, о специфической роли малого бизнеса.

Предлагаемая теория может найти *важное практическое применение* — как в антикризисной политике государства, так и в антикризисном поведении отдельных хозяйствующих субъектов.

Теория справедлива для всех типов капитализма — производственного, торгового и банковского²²⁹. Однако в данной части рассматривается лишь первый, наиболее зрелый, актуальный и репрезентативный тип.

Теория справедлива как для свободного, так и для несвободного общества²³⁰. Однако в данной части рассматривается в основном капитализм *свободного общества*. Т.е. подразумевается, прежде всего, что наемные работники лично свободны и добровольно продают свой труд предпринимателям²³¹.

«Новая теория капитализма» опирается, в общем и целом, на *концепцию двух «форм обращения» Маркса*²³² и *концепцию капиталистической динамики Шумпетера*²³³. Обе концепции подверглись в предлагаемой теории существенной переработке. Третьей, «технологической», опорой «новой теории капитализма» служит наша теория стоимости²³⁴.

«Новая теория капитализма» остро критична по отношению к неоклассической и другим современным концепциям, представленным в популярных учебниках, научных монографиях и государственной политике.

Подробное сопоставление с теориями Маркса и Шумпетера приводится в заключительном разделе. Обобщенному сравнению с современными экономическими теориями также посвящен отдельный подраздел. Полемика с экономистами-неоклассиками по отдельным конкретным вопросам отражена в сносках. Более подробную информацию можно найти в «именных» (комментаторских) файлах на нашем сайте «Социогум» — «Маркс (Капитал)», «Маркс – Энгельс», «Шумпетер (ТЭР)», «Шумпетер (КСД)», «Самуэльсон», «Макконнелл и Брю» и др. (полный список «именных» файлов см. в Предисловии).

Почти все определения, суждения и выводы данной части претендуют, в той или иной степени, на научную новизну. Наиболее оригинальны, как представляется, разделы «Капиталистические циклы и кризисы», «Философия капитализма» и «Антикризисная политика и антикризисное поведение». Ранее известный материал сведен к минимуму, необходимому для понимания новаций.

Текст не претендует на полное и исчерпывающее раскрытие темы. Мы даем лишь общую схему теории и достаточно подробно рассматриваем ее узловые моменты и ключевые аспекты, в то время как относительно второстепенные моменты и аспекты рассмотрены бегло или едва намечены.

В предельно кратком виде «новая теория капитализма», в сочетании с «новой теорией рынка», была изложена в нашей статье «A New Theory of Capitalism: Key Moments and General Logic», опубликованной в *Eastern European Business and Economics Journal*. Русскоязычный аналог под названием «Новая теория капитализма: узловые моменты и общая логика» депонирован в Munich Personal RePEc Archive.

2. Сущность капитализма

Прежде чем разбираться в принципах существования и законах развития капитализма, необходимо четко определить, что такое «капитализм»²³⁵. И такое определение у нас уже имеется.

Капитализм — это рыночная система, основанная на опосредованном обмене **денежных неэквивалентов**. Данное определение напрямую вытекает из классификационной формулы капиталистического рынка²³⁶.

При капитализме

а) *деньги* (накопленные, занятые или полученные иным путем) инвестируются в средства производства и наемный труд²³⁷,

б) нанятые работники с помощью указанных средств создают продукт,

в) продукт продается, т.е. обращается снова в *деньги*.

В качестве «средств производства» используются любые природные и продуцированные ресурсы — земля, семена, тягловые животные, сырье, материалы, полуфабрикаты, инструменты, машины, энергия, информация и т.д.²³⁸. В качестве «наемного труда» выступает труд не только рабочих, но и инженеров, бухгалтеров, управленцев и т.д.

На «входе» и «выходе» капиталистического рынка фигурируют деньги. Понятно, что *на выходе денег должно быть больше, чем на входе*: иначе вся торгово-производственная цепочка окажется для инвестора бессмысленной или даже убыточной. Время полного оборота инвестированных денег будем называть *торгово-производственным циклом*²³⁹. Т.е. торгово-производственный цикл — это время, в течение которого инвестированные деньги полностью обращаются в средства производства и нанятый труд, средства производства и нанятый труд полностью реализуют себя в продукте, а продукт полностью обращается в новые деньги.

Деньги, предназначенные для вложения в производство с целью их приумножения, будем называть *капиталом*. Т.е. «капитал», в нашей трактовке, — это деньги и *только* деньги; средства производства капиталом не являются²⁴⁰. Прирост капитала по завершении одного торгово-производственного цикла будем называть *прибылью*. Т.е. прибыль, в нашем понимании, — это разница между общим доходом и общими расходами²⁴¹. «Капитал» и «прибыль» — это атрибуты капитализма и только капитализма; к простой товарной экономике эти понятия не приложимы.

Формула капитализма:

$D_1 \rightarrow T_1$ (средства производства + наемный труд) $\rightarrow T_2$ (продукт) $\rightarrow D_2$
или, сокращенно,

$D_1 \rightarrow T \rightarrow D_2$, или, в другом представлении,

$D \rightarrow T \rightarrow D + \Delta D$,

где D_1 — **капитал** (инвестируемые деньги), а

ΔD — **прибыль** (прирост инвестированных денег)

Предположим, что вся полученная прибыль капитализируется (превращается в капитал) и реинвестируется — в следующий торгово-производственный цикл или в новое производство. Тогда при наличии суммарной положительной прибыли по завершении нескольких циклов можно говорить о *накоплении капитала*. «Накопление капитала» означает, что сумма очередных инвестиций растет; иными словами, «накопленный капитал» превращается не в «сокровище», а в новые средства производства и новый труд.

Накопление капитала у одних инвесторов может сопровождаться убылью капитала у других. В результате *общественный капитал* может как расти, так и падать. Под «общественным капиталом» понимается, конечно, не государственный или какой-либо иной интегральный капитал, а сумма *частных* капиталов того или иного масштаба (страны, региона, отрасли).

Капиталистический торгово-производственный цикл включает следующие этапы:

- 1) торговый (входной) — купля средств производства и труда,
- 2) производственный (внутренний) — создание продукта,
- 3) торговый (выходной) — продажа продукта

Производство и торговля при капитализме неразрывно связаны

Субъектов торгово-производственного цикла будем называть *капиталистами*. На первом этапе цикла капиталист-инвестор из собственника капитала превращается в собственника средств производства и потребителя трудовых услуг нанятых работников, на втором этапе капиталист становится собственником продукта, на третьем — вновь превращается в собственника капитала и капиталиста-инвестора. Наряду с термином «капиталист» часто используется термин «*предприниматель*». Во избежание путаницы необходимо сделать следующее разъяснение.

«Капиталист» и «предприниматель» — не одно и то же. Капиталист может не быть предпринимателем, предприниматель может не быть капиталистом. В первом случае *капиталист-инвестор* (например, акционер крупной корпорации или хозяин многоквартирного дома) не принимает участия в управлении предприятием, собственником или сособственником которого он является, во втором случае наемный *предприниматель-менеджер* управляет предприятием, не вкладывая в него собственных денег. Однако наемные менеджеры являются доверенными агентами инвесторов-собственников и действуют (по крайней мере, должны действовать) в их интересах²⁴². Более того, многие субъекты рынка совмещают функции инвестора-собственника и предпринимателя-менеджера. Поэтому в дальнейшем **понятия «капиталист» и «предприниматель» используются нами как синонимы**. При этом предполагается, что прибыль и трудовой доход *капиталиста-предпринимателя* явно и однозначно разделены (например, в виде дивидендов и зарплаты).

Напоминаем, что речь у нас идет о *производственном* капитализме. Специфические («редуцированные») типы капитализма — *торговый* и *банковский* — здесь не рассматриваются. Упомянем лишь, что в первом случае деньги вкладываются в уже готовый продукт (продаваемый *дороже* в другом месте или в другое время), во втором — деньги обмениваются на *большие* деньги (получаемые в другое время или в другом месте)²⁴³. Впрочем, в наше время границы между типами капитализма весьма размыты. С одной стороны, торговля и банковское дело требуют больших вложений в средства производства и наемный труд (здания, информационная техника, специалисты). С другой стороны, крупные производственные корпорации часто обзаводятся своими банками и «торговыми домами».

Капитализму исторически предшествует (и продолжает сосуществовать с ним в качестве уклада) другая рыночная система, называемая *простым товарным рынком*²⁴⁴. Простой товарный рынок, в отличие от рынка капиталистического, основан на опосредованном обмене *товарных эквивалентов*. Формула простого товарного рынка — $T_1 \rightarrow Д \rightarrow T_2$ (или, сокращенно, $T \rightarrow Д \rightarrow T$)²⁴⁵.

Таким образом, **капитализм отличается от простой (некапиталистической) рыночной системы следующими принципиальными особенностями:**

1) при капитализме на входе и выходе присутствуют деньги (абстрактный и универсальный товар), в простой товарной системе — товары (конкретные, частные, разные); соответственно, в первом случае посредником является товар, во втором — деньги;

2) при капитализме величина на выходе *в норме* должна количественно превосходить величину на входе, в простой рыночной системе величины на выходе и входе *в норме* количественно (через общий денежный знаменатель) соответствуют друг другу (иными словами, входной и выходной товары равноценны).

И хотя вторая особенность — прямое следствие первой, именно вторая является главным атрибутом капитализма, определяющим его свойства и законы.

Неэквивалентность обмена — краеугольный камень капитализма

3. Прибыль и ее источники

Главная и фактически единственная цель капиталиста (предпринимателя) — в соответствии с определением и формулой капитализма — *извлечение прибыли* (в краткосрочной перспективе) *и накопление капитала* (в долгосрочной перспективе).

Конечно, у капиталиста-собственника могут быть и другие цели (например, самоутверждение или благотворительность). Тем более могут быть другие цели у наемного менеджера (зарплата, премии, пенсия). Однако любые конкретные цели — как собственника, так и менеджера — в конечном счете поверяются общей прибылью и накоплением капитала. Предприятия, собственники или менеджеры которых увлекаются иными задачами (в ущерб указанной), терпят поражение в конкурентной борьбе и уходят с рынка²⁴⁶.

Неизбывное стремление капиталистов к наибольшей прибыли и бесперебойному накоплению капитала — главная движущая сила капитализма

Поэтому исследование капитализма нужно начинать с выявления и анализа потенциальных источников прибыли и возможных путей накопления капитала²⁴⁷. Исходить будем из следующих очевидных равенств.

Прибыль обособленного капиталиста = цена продукта – издержки производства
Издержки производства = цена израсходованных средств производства + цена израсходованного труда
Накопление капитала = сумма прибыли за определенное время

Под «обособленным капиталистом» (или просто «капиталистом») здесь и далее понимается любой *самостоятельный* хозяйствующий субъект — будь то физическое или юридическое лицо. Так, корпорация (персонифицированная в ее крупных акционерах и / или высших менеджерах) является обособленным капиталистом, отдельный акционер — нет. Издержки производства включают в себя торговые издержки на входном и выходном этапах цикла, т.е. расходы, связанные с куплей средств производства, наймом труда и продажей продукта. Под «определенным временем» понимается время, равное, как минимум, нескольким торгово-производственным циклам.

Нам также необходимо определиться со «стоимостью»²⁴⁸. Под «стоимостью» в части «Капитализм» (если не оговорено иное) будет пониматься *трудовая стоимость производства* (трудовая стоимость предложения). Под «действительной стоимостью» (если не оговорено иное) будет пониматься индивидуальная стоимость, т.е. *реальная трудовая стоимость конкретного производства*, которая может отличаться от общественно нормальной как в большую, так и в меньшую сторону²⁴⁹.

Теперь можно приступить к исследованию прибыли и накопления капитала. Поскольку прибыль первична, а накопление капитала — вторично, основное внимание будет уделено именно прибыли.

3.1 Потенциальные источники прибыли

Каковы потенциальные источники прибыли? При каких условиях они актуализуются? Прежде чем ответить на эти вопросы, выясним, при каких условиях прибыли нет и быть не может.

Прибыль конкретного обособленного капиталиста = 0, если

Цена каждого его продукта = Издержки его производства =

= Цена израсходованных средств производства + Цена израсходованного труда.

Длительное и устойчивое равенство цены и издержек имеет место тогда, когда а) средства производства и труд данный капиталист покупает, а продукты продает по своим *действительным* стоимостям, б) действительные стоимости ресурсов и продуктов совпадают со стоимостями *общественно нормальными*. Такая ситуация, в соответствии с законом

равновесия, возникает при балансе всех входных и выходных рынков; для поддержания баланса необходимо, чтобы все актуальные для нашего капиталиста рынки находились в состоянии совершенной конкуренции. В противном случае либо цена превысит издержки (и капиталист начнет получать прибыль), либо издержки превысят цену (и капиталист начнет терпеть убытки)²⁵⁰.

Прибыль конкретного капиталиста стабильно равна нулю, если актуальные для него рынки средств производства, труда и сбыта находятся в состоянии совершенной конкуренции и устойчивого равновесия

От конкретного капиталиста, связанного с несколькими конкретными рынками, перейдем к капиталистам, взаимодействующим в масштабе *интегрированного* рынка какой-либо отрасли или страны.

Прибыль каждого капиталиста = 0, если

Цена каждого продукта = Издержки его производства =

= Цена израсходованных средств производства + Цена израсходованного труда.

Длительное и устойчивое равенство цен и издержек имеет место тогда, когда а) все средства производства, весь труд и все продукты продаются и покупаются по своим действительным стоимостям, б) действительные стоимости *всех* ресурсов и продуктов совпадают со стоимостями общественно нормальными. Такая ситуация, *теоретически*, возникает при балансе *всех* конкретных рынков; для поддержания баланса необходимо, чтобы все конкретные рынки находились в состоянии совершенной конкуренции.

Прибыли капиталистов интегрированного рынка стабильно равны нулю, если все конкретные компоненты этого рынка находятся в состоянии совершенной конкуренции и устойчивого равновесия²⁵¹

Необходимым *социально-политическим* условием совершенной конкуренции является свобода предпринимательства и торговли. Свобода предпринимательства и торговли подразумевает, в числе прочего, а) свободную конкуренцию — между капиталистами (на рынках средств производства, труда и сбыта), между наемными работниками (на рынках труда) и между покупателями (на рынках сбыта), б) свободное ценообразование и в) право на коммерческую тайну²⁵².

Экономическими условиями совершенной конкуренции являются:

а) большое число конкурентоспособных субъектов рынка (капиталистов с достаточными капиталами, наемных работников с достаточной квалификацией, покупателей с достаточной платежеспособностью),

б) возможность свободного и быстрого перелива капиталов, средств производства и труда из одной отрасли (страны) в другую,

в) свободное и быстрое распространение информации.

Остановимся подробнее на последнем пункте. Совершенная конкуренция предполагает не только знание текущих цен и текущего соотношения спроса и предложения на конкретных рынках. Важное значение имеет «инсайдерская» информация о предприятиях конкретных капиталистов (текущие издержки и текущий объем выпуска, планируемые технологические новшества и продуктовые новинки и т.д.). А такая информация представляет собой коммерческую тайну, охраняемую законом и тщательно оберегаемую предпринимателями. Как видим, экономические условия совершенной конкуренции вступают в противоречие с условиями социально-политическими. Таким образом, **«абсолютно совершенная» конкуренция невозможна даже теоретически** (не говоря уже о практических ограничениях — географических, демографических и других). А значит, поставленную в начале подраздела задачу (выяснить, при каких условиях прибыли нет и быть не может) нужно переформулировать и, смягчая перечисленные *экономические* условия, задаться вопросом, при каких условиях прибыли *незначительны* или *близки к нулю*.

Очевидно, что прибыли капиталистов интегрированного рынка стабильно *незначительны* или *близки к нулю* при:

- а) достаточном числе *конкурентоспособных* субъектов рынка (капиталистов, наемных работников и покупателей),
- б) возможности свободного и достаточно быстрого перелива капиталов, средств производства и труда из одной отрасли (страны) в другую,
- в) свободном и достаточно быстром распространении *открытой* информации.

Обобщая эти условия, получаем, что прибыли капиталистов интегрированного рынка стабильно незначительны (или близки к нулю) при *высококонкурентном* характере большинства крупных компонентов рынка, а значит, в соответствии с законом равновесия, — при достаточно длительном *квазиравновесии* этих компонентов.

Прибыли капиталистов интегрированного рынка стабильно незначительны (близки к нулю), если почти все крупные компоненты этого рынка находятся в состоянии почти совершенной конкуренции и устойчивого квазиравновесия

Итак, мы выяснили условия отсутствия (незначительности) прибыли. Приступаем к выявлению ее *потенциальных* источников, иными словами, — к выявлению рыночных ситуаций, при которых значительная прибыль *теоретически возможна*.

Прибыль у некоторых капиталистов интегрированного рынка может быть заметно выше нуля, если по каким-то причинам не выполняется только что сформулированное условие, т.е. при несовершенной конкуренции и, соответственно, ощущимом неравновесии некоторых конкретных рынков. Следовательно, для выявления потенциальных источников прибыли мы должны рассмотреть все возможные случаи несовершенной конкуренции и все порождаемые несовершенной конкуренцией дисбалансы, а именно, — дисбалансы рынков сбыта, средств производства и труда.

При этом выяснится, что

- а) наряду с «классическим дисбалансом» (дисбалансом спроса и предложения) возможны и другие дисбалансы²⁵³;
- б) эти дисбалансы также могут породить прибыль²⁵⁴;
- в) прибыль, в любом случае, может появиться лишь у *некоторых* капиталистов и лишь на *некоторое* время²⁵⁵.

К причинам несовершенной конкуренции можно отнести:

- а1) недостаточное число *конкурентоспособных* субъектов рынка (предпринимателей, наемных работников, покупателей конечных продуктов),
- а2) малую *конкурентоспособность* субъектов рынка (из-за нехватки капиталов у предпринимателей, недостаточной квалификации работников, низкой платежеспособности покупателей конечных продуктов),
- б) невозможность быстрого перелива ресурсов (денежных, материальных, трудовых) из одной отрасли (страны) в другую,
- в) медленное распространение информации о текущих ценах и текущем соотношении спроса и предложения на отдельных рынках.

Причина б) часто бывает следствием причин а1) и а2). Так, если свободных ресурсов мало, и высвобождаются они редко, то их перелив из одной отрасли (страны) в другую происходит медленно, и конкуренция долгое время остается несовершенной. Кроме того, причина б), как и причина в), может быть следствием неэкономических факторов — природных или ментально-психологических (географическая разбросанность компонентов рынка, консерватизм и нерасторопность предпринимателей, работников или покупателей)²⁵⁶.

Несовершенная конкуренция, независимо от своего происхождения, выводит рынок из состояния равновесия и разрушает равенство цены и издержек. Прибыль при этом может быть извлечена либо за счет продажи продукта *дороже* его *действительной* стоимости, либо за счет покупки средств производства и труда *дешевле* их *нормальных* стоимостей, либо за счет того и другого.

Все возможные случаи отражены на рис. 3.1 (процентные и рентные платежи, налоги, инфляция и т.п. издержки не учтены).

$$\begin{aligned}
 & \text{Прибыль} = \text{Цена продукта} - \text{Издержки производства} \\
 & = \left(\begin{array}{l} \text{Действительная стоимость} \\ \text{продукта} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Дополнительная стоимость,} \\ \text{реализованная при продаже} \\ \text{продукта} \end{array} \right) - \\
 & - \left\{ \begin{array}{l} \left(\begin{array}{l} \text{Действительная стоимость} \\ \text{израсходованных} \\ \text{средств производства} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Неоплаченная часть} \\ \text{нормальной стоимости} \\ \text{израсходованных} \\ \text{средств производства} \end{array} \right) + \\
 & + \left(\begin{array}{l} \text{Действительная стоимость} \\ \text{израсходованного} \\ \text{труда} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Неоплаченная часть} \\ \text{нормальной стоимости} \\ \text{израсходованного} \\ \text{труда} \end{array} \right) \right\} = \\
 & = \left(\begin{array}{l} \text{Действительная} \\ \text{стоимость} \\ \text{продукта} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Действительная} \\ \text{стоимость} \\ \text{израсходованных} \\ \text{средств} \\ \text{производства} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Действительная} \\ \text{стоимость} \\ \text{израсходованного} \\ \text{труда} \end{array} \right) + \\
 & + \left(\begin{array}{l} \text{Дополнительная} \\ \text{стоимость,} \\ \text{реализованная} \\ \text{при продаже} \\ \text{продукта} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Неоплаченная} \\ \text{часть} \\ \text{нормальной} \\ \text{стоимости} \\ \text{израсходованных} \\ \text{средств} \\ \text{производства} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Неоплаченная} \\ \text{часть} \\ \text{нормальной} \\ \text{стоимости} \\ \text{израсходованного} \\ \text{труда} \end{array} \right) \\
 \\
 & \text{Действительная} \quad = \quad \text{Действительная} \quad + \quad \text{Действительная} \quad \longrightarrow \\
 & \text{стоимость} \\
 & \text{продукта} \quad \quad \quad \text{стоимость} \\
 & \quad \quad \quad \text{израсходованных} \quad + \quad \text{стоимость} \\
 & \quad \quad \quad \text{средств} \quad \quad \quad \text{израсходованного} \\
 & \quad \quad \quad \text{производства} \quad \quad \quad \text{труда} \\
 \\
 & \text{Прибыль} = \text{Дополнительная} \quad + \quad \text{Неоплаченная} \quad + \quad \text{Неоплаченная} \\
 & \quad \quad \quad \text{стоимость,} \quad \quad \quad \text{часть} \quad \quad \quad \text{часть нормальной} \\
 & \quad \quad \quad \text{реализованная} \quad + \quad \text{нормальной} \quad \quad \quad \text{стоимости} \\
 & \quad \quad \quad \text{при продаже} \quad \quad \quad \text{стоимости} \quad \quad \quad \text{израсходованных} \\
 & \quad \quad \quad \text{продукта} \quad \quad \quad \text{израсходованных} \quad \quad \quad \text{средств} \\
 & \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \text{производства} \quad \quad \quad \text{израсходованного} \\
 & \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \text{труда} \\
 \\
 & \quad \quad \quad \text{источник 1} \quad \quad \quad \text{источник 2} \quad \quad \quad \text{источник 3}
 \end{aligned}$$

Рис. 3.1. Потенциальные источники прибыли обособленного капиталиста

Таким образом, *прибыль обособленного капиталиста может иметь место при*

- 1) продаже продукта дороже его *действительной* стоимости (источник 1),
- 2) покупке средств производства дешевле их *нормальной* стоимости (источник 2),
- 3) покупке труда дешевле его *нормальной* стоимости (источник 3).

В первом случае капиталист выигрывает как продавец, во втором и третьем — как покупатель. Некоторые же капиталисты выигрывают и как продавцы, и как покупатели (т.е. источники прибыли могут сочетаться).

«Прибыль может иметь место», а не «имеет», — потому что *даже в столь благоприятных ситуациях прибыль капиталисту отнюдь не гарантирована* (см. в следующих подразделах этого раздела).

Потенциальные источники прибыли связаны с

- а) отклонением текущих цен продуктов от их действительных стоимостей (в большую сторону), или / и**
- б) отклонением текущих цен ресурсов (средств производства и труда) от их нормальных стоимостей (в меньшую сторону)**

Далее по отдельности анализируются потенциальные источники прибыли обособленного капиталиста.

3.2 Источник 1: продажа продукта дороже его действительной стоимости

Дополнительная стоимость, реализуемая при продаже продукта, может быть заметно выше нуля в следующих двух случаях:

- 1) продукт продается по *нормальной* стоимости — при *действительной* стоимости ниже нормальной,
- 2) продукт продается дороже *нормальной* стоимости — при *действительной* стоимости равной нормальной.

Случай 1. Действительная стоимость продукта падает значительно ниже общественно нормальной, что может иметь место при *резком росте технического (технологического, организационного, научного) уровня производства на предприятиях данного капиталиста*²⁵⁷, в результате чего *издержки производства у данного капиталиста резко снижаются по сравнению с (нормальной) ценой продукта*

Случай 2. Действительная стоимость продукта равна общественно нормальной, однако спрос на продукт оказывается заметно выше его предложения, что может иметь место при *создании нового рынка, в т.ч. — рынка нового продукта*²⁵⁸, в результате чего *цена продукта резко возрастает по сравнению с реальными (нормальными) издержками его производства*

В обоих случаях изменения затрагивают «выходной» рынок (рынок сбыта). В обоих случаях изменения вносятся сознательно и целенаправленно. В первом случае происходит *локальный* качественный скачок в производстве, во втором случае — *локальный* качественный скачок в торговле (при создании нового рынка «старого» товара) или производстве и торговле (при создании рынка нового товара). В результате текущая цена продукта оказывается выше реальных издержек его производства; причем в первом случае снижаются издержки, во втором — повышаются цены.

Первый случай будем называть «*модернизацией производства*», второй — «*товарно-рыночными инновациями*». Ввиду особой важности источника 1 в развитии капитализма рассмотрим подробно оба случая. При этом будем считать, что «входные» рынки (рынки средств производства и труда) сбалансированы, т.е. средства производства и труд покупаются по своим нормальным стоимостям²⁵⁹.

3.2.1 Источник 1, случай 1: модернизация производства и снижение издержек

Модернизация производства проводится конкурирующими капиталистами с целью повышения производительности труда и снижения издержек, причем *конечной целью является именно снижение издержек*. Модернизация имеет множество вариантов: технический, технологический, научный, организационный, научно-технический, научно-организационный, и т.п. Техническая модернизация связана с внедрением новых, более производительных машин и механизмов. Технологическая модернизация — это более глубокое разделение труда или, наоборот, объединение отдельных операций в едином автоматизированном процессе. Научная модернизация подразумевает практическое использование существенно новой информации. Организационная модернизация — это не только внутренняя перестройка предприятия (создание или ликвидация цехов, лабораторий, отделов), но и создание новых (или ликвидация старых) коммерческих структур (филиалов, дочерних фирм и др.). Особняком стоит «экономный» вариант, когда закупаемая техника отличается от уже имеющейся не своими производственными возможностями, а своей ценой. Т.е. какой-то капиталист провел модернизацию, цена на его продукцию упала²⁶⁰, а наш капиталист этим воспользовался для снижения своих издержек. Капиталистов, закупающих и внедряющих технику, подешевевшую вследствие модернизации ее производства (а не по причине разбалансировки рынка), можно назвать «модернизаторами второй волны».

Нас, естественно, будут интересовать не технические и прочие особенности модернизации, а ее экономические следствия — динамика издержек и цен и связанная с ними динамика прибылей и убытков.

Экономические следствия модернизации производства схематично представлены на рис. 3.2.

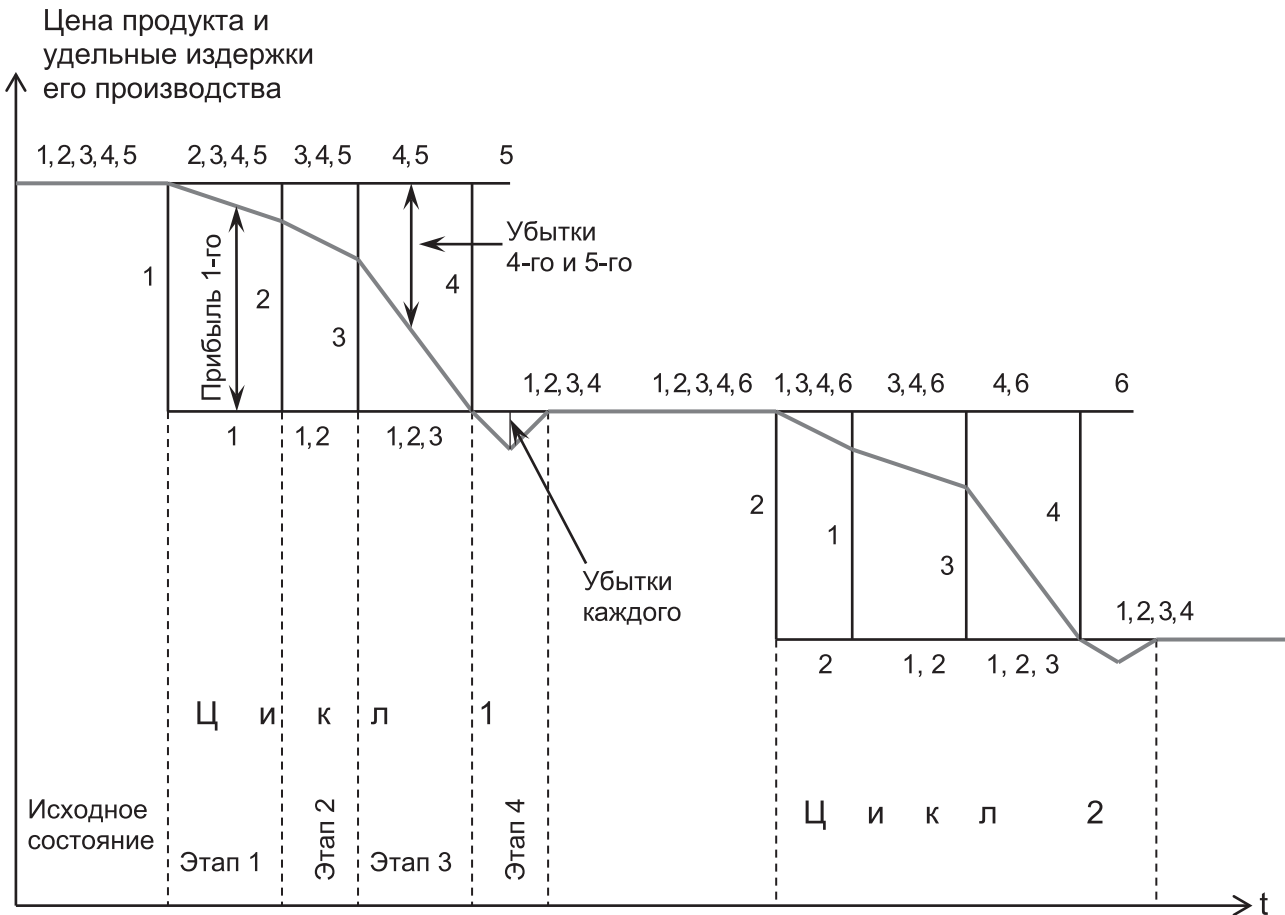


Рис. 3.2. Модернизация производства: издержки, цена, прибыли и убытки (упрощенная модель)

Пояснения к рисунку:

- синей ломаной показана цена продукта (равная нормальным удельным издержкам, т.е. нормальной, на данный момент стоимости);
- черными ломаными показаны удельные издержки отдельных капиталистов (в тех случаях, когда они не совпадают с ценой);
- удельные издержки = общие издержки / объем выпуска;
- под «прибылью 1-го» (и других) понимается удельная прибыль (т.е. прибыль на единице продукта); то же касается и «убытков 4-го и 5-го» (и других).

Упрощающие допущения

- 1) Все капиталисты выпускают один и тот же продукт с одним и тем же качеством.
- 2) Этот продукт у каждого производителя — единственный.
- 3) Все капиталисты торгуют на компактном рынке; так что разбросом цен, связанным с расположением торговых точек или запаздыванием информации, можно пренебречь. В сочетании с допущением 1 это означает, что *в каждый момент времени все производители, независимо от своих издержек, торгуют по одной и той же цене.*
- 4) Появление новых игроков (в пределах цикла) исключено.
- 5) *Предприниматели проводят модернизацию поочередно.* Т.е. 2-й предприниматель начинает модернизацию после завершения модернизации у 1-го, 3-й — после завершения у 2-го, и т.д. Это допущение весьма реалистично, так как модернизация является внутренним делом фирмы и составляет коммерческую тайну.
- 6) Коммерческий сговор между предпринимателями (по поводу цены и объема продаж) исключен.
- 7) *Суммарный спрос от цены не зависит*, т.е. товара в продаже столько, сколько потребителям нужно, а не столько, сколько они в состоянии купить (это, конечно, не означает, что покупатели безразличны к цене: покупать они будут там, где дешевле). Соответственно, *не зависит от цены и суммарное предложение.* Это допущение в наше время вполне приемлемо для большинства продуктов питания, повседневной одежды и других недорогих товаров широкого потребления²⁶¹.
- 8) Все капиталисты проводят одну и ту же модернизацию, единственная цель которой — снижение удельных издержек производства²⁶².
- 9) *Модернизация не требует значительных капиталовложений*, т.е. общие издержки остаются практически без изменений. По мере развития капитализма это допущение становится всё менее приемлемым.
- 10) Модернизация проводится быстро.

Исходное состояние. Рынок сбалансирован и стабилен; цена продукта равна нормальным (на данный момент) издержкам его производства; прибыль, соответственно, равна нулю. Производство и продажу осуществляют 5 капиталистов (далее К1, К2, К3, К4, К5, на рисунке, соответственно, — 1, 2, 3, 4, 5). Рынок поделен ими примерно поровну.

Цикл 1

Этап 1. К1 («ведущий капиталист», «лидер») проводит модернизацию (технологическую, технологическую, научную, организационную); удельные издержки его производства существенно снижаются; он получает возможность несколько снизить цену и увеличить свои продажи за счет конкурентов; другие капиталисты, чтобы удержать (вернуть) покупателей, также снижают цены (все действуют методом «проб и ошибок»). В результате К1 продает с большой прибылью (его издержки намного меньше цены), К2 и другие продают с убытками (их издержки больше цены).

Является ли для К1 снижение цены и увеличение выпуска необходимостью?

Рассмотрим следующие варианты поведения нашего лидера.

- 1) Модернизация, сама по себе, не нацелена на рост объемов производства (т.е. удельные издержки снижаются в результате снижения общих издержек — путем экономии сырья и энергии, лучшей организации труда и т.д.). В таком случае К1 может и не снижать цену (т.е. довольствоваться тем же объемом продаж). Однако если небольшая скидка увеличивает объем продаж в разы, то К1, скорее всего, увеличит выпуск.

2) Модернизация, сама по себе, нацелена на рост объемов производства (и именно этот рост, при тех же общих издержках, должен обеспечить снижение удельных издержек). В таком случае К1 *вынужден* уменьшить цену, — иначе часть его продуктов останется непроданной. Однако если новая цена, адекватная возросшему выпуску, приблизится к новым удельным издержкам, модернизация окажется неоправданной (еще до ответных действий конкурентов).

3) Модернизация имеет целью как снижение общих издержек, так и рост выпуска (т.е. удельные издержки снижаются и за счет уменьшения числителя, и за счет роста знаменателя). В этом случае К1, с одной стороны, *вынужден* снизить цену, с другой стороны, он *может* это сделать (низкие удельные издержки позволяют).

Рассмотренные варианты, однако, не учитывают вероятных действий конкурентов (ответных и превентивных). А конкуренты (не К2, так К3) сделают всё возможное, чтобы увеличить выпуск, снизить цену и отобрать, пусть с опозданием, покупателей у лидера. ***Поэтому К1 должен проводить такую модернизацию, которая предусматривает (допускает) рост выпуска и снижение цены.***

В модернизационной гонке побеждает не тот, кто начинает первым, а тот, кто первым начинает правильно

Этап 2. К2 («передовой капиталист», тоже «лидер») проводит такую же модернизацию; удельные издержки его производства снижаются до уровня К1; чтобы привлечь покупателей, он снижает цену еще больше; другим капиталистам приходится делать то же. В результате К1 и К2 продают с ощутимой прибылью (их издержки заметно меньше цены), К3, К4 и К5 продают с ощутимыми убытками (их издержки заметно больше цены).

Этап 3. К3 («отстающий капиталист», «аутсайдер») вынужденно повторяет действия К1 и К2. Борьба за покупателей разгорается с новой силой: каждый стремится увеличить продажи, что возможно только при дальнейшем снижении цены. Цена приближается к новым издержкам, прибыль падает и, наконец, несмотря на успешную модернизацию производства у К1, К2 и К3, обнуляется.

Этап 4. К4 («опоздавший капиталист», тоже «аутсайдер») также модернизирует производство и увеличивает выпуск; цена падает ниже издержек; производство делается убыточным для всех. После чего происходит быстрое сокращение объемов продаж, и цена устанавливается на уровне сниженных издержек. Движение цены прекращается, рынок стабилизируется. К5 («капиталист-дезертир», он же «капиталист-банкрот»), отказавшийся от модернизации или не справившийся с ней, покидает рынок.

Итог цикла 1

К1 извлек из модернизации большую общую прибыль.

К2 получил небольшую общую прибыль (на этапе 1 он понес убытки, на этапе 3 — продавал с небольшой прибылью).

К3 завершил цикл с общим убытком (он нес значительные убытки на этапах 1 и 2, которые на этапе 3 смог лишь частично скомпенсировать).

К4 понес самые большие убытки, но провел-таки модернизацию, свел текущие убытки к нулю и удержался на рынке.

К5 покинул рынок с большими убытками.

Цикл 2

Появляется новый искатель прибыли — К6 («новичок»); его издержки на старте равны «нормальным» (т.е. совпадают с издержками, достигнутыми К1 – К4 к концу 1-го цикла).

Всё повторяется сначала — но на более низком ценовом уровне. Первым на этот раз начинает К2 (он извлек уроки из цикла 1), К1 идет следом, К3 и К4 вновь вступают в игру с задержкой. Неопытный К6, отказавшись от модернизации или не справившись с ней, покидает рынок.

Итог циклов 1 и 2

К1 и К2 извлекли из двух модернизаций заметную общую прибыль.

К3 и К4 (несмотря на две успешные модернизации) понесли большие убытки (так как оба раза опоздали). Они — наиболее вероятные кандидаты на «вылет» в следующем цикле.

Выводы

1) *Наибольшую общую прибыль от модернизации получает тот, кто проводит ее первым и без серьезных коммерческих ошибок.*

2) Ближайшие последователи могут рассчитывать на умеренную прибыль (если же лидер допустил ошибки, то наибольшую прибыль получит тот, кто первым этими ошибками воспользуется).

3) Аутсайдеры, в лучшем случае, минимизируют убытки.

4) Производители, отказавшиеся от модернизации или не справившиеся с ней, покидают рынок с большими убытками.

5) *Все упомянутые прибыли и убытки не связаны с каким-либо нарушением «классического» равновесия:* общий спрос на данный продукт и, соответственно, его общее предположение, в соответствии с допущением 7, оставались неизменными. Модернизаторы, снижая цену, вели борьбу за *перераспределение* этого спроса в свою пользу.

А теперь снимем допущения и всмотримся в туманную реальность.

1) Капиталисты выпускают один и тот же продукт, но с разным качеством; теперь у каждого капиталиста — своя цена (высококачественные продукты продаются дороже). Конкурентная борьба усложняется, становится многовекторной. Возможна сегментация рынка по критерию качества.

2) Каждый капиталист торгует еще какими-то товарами. Конкурентная борьба усложняется, убытки на одном продукте могут быть перекрыты прибылью на другом.

3) Рынок географически разбросан, информация о новых ценах приходит к потребителям с задержкой. Накал конкурентной борьбы снижается; производители, «прижившиеся» на отдаленных участках рынка, могут с модернизацией повременить. Усложняется поведение покупателей: в относительном выигрыше оказываются те, которые успевают купить локально подешевевший товар до общего снижения цены.

4) Неожиданное появление новых сильных игроков может смешать все карты и обесценить самые грамотные действия наших лидеров.

5) *Все предприниматели отрасли проводят модернизацию (почти) одновременно.* Нормальная стоимость продукта и, соответственно, его цена падают очень быстро. Прибыль практически отсутствует.

Одновременная массовая модернизация прибыли — всем и каждому — практически не приносит

6) Предприниматели договариваются о цене и объемах продаж. Конкурентная борьба затухает — до прихода новых (несговорчивых) производителей. Однако коммерческий сговор, бьющий по самой сути капиталистического предпринимательства, уголовно наказуем и в наше время (в странах развитого капитализма) достаточно редок.

7) *Общий спрос зависит от цены* (при снижении цены спрос заметно растет). Такая ситуация в наше время характерна для рынков бытовой электроники и других сравнительно дорогих товаров. Если наши предприниматели в состоянии удовлетворить возросший спрос (а они, как правило, в состоянии), то, в общем случае, конкурентная борьба между лидерами обостряется (их потенциальная прибыль растет), между аутсайдерами — смягчается (цена, вследствие постоянного притока новых покупателей, падает медленно). Продолжительность цикла, при прочих равных, увеличивается.

8) *Предприниматели борются за снижение издержек разными методами: каждый проводит свою модернизацию.* Т.е. если раньше участники гонки «бежали» по одной прямой и, собравшись «в кучу», останавливались, то теперь они *безостановочно бегут зигзагом*, причем каждый — *своим*. *Конкурентная гонка превращается в многовекторный непрерывный процесс:* то один, то другой участник вырывается вперед; явных и постоянных лидеров нет. Цена падает, но в каждый момент чьи-то издержки оказываются еще ниже. Рынок долгое время остается неустойчивым; ценовая стабильность, если и достигается, то ненадолго... До тех пор, пока возможности новых модернизаций иссякнут, и капиталисты вновь

начнут подражать друг другу (такое подражание, впрочем, часто имеет место и при наличии альтернативных путей).

9) *Модернизация требует значительных капиталовложений*: общие издержки значительно увеличиваются, что *настоятельно требует* резкого роста выпуска, а значит и *резкого* снижения цен. В итоге проиграть могут все²⁶³. С другой стороны, предприниматели, справившиеся с задачей (т.е. наладившие *массовое прибыльное* производство *дешевых* товаров), могут позволить себе *временную* передышку: *высокая капиталоемкость модернизации отсекает многих конкурентов*.

10) Модернизация требует значительного времени. Общие издержки увеличиваются. Побеждает, при прочих равных, тот, кто сумеет свести издержки переходного периода к минимуму.

3.2.2 Источник 1, случай 2: товарно-рыночные инновации и повышение цены

Случай 2 имеет два варианта:

1) создание нового рынка «старого» товара — распространение рынка на новые территории (регионы, страны и т.д.);

2) создание рынка нового товара (после освоения его производства).

В роли «нового товара» может выступать а) новый сорт старого товара; б) новое качество старого товара (в т.ч. худшее качество, — но при меньшей цене), в) новые условия продажи, послепродажного обслуживания, и т.п.

Заметим, что «старый» товар на новом рынке воспринимается покупателями как *новый* товар; т.е. в обоих вариантах речь идет и о *новом товаре*, и о *новом рынке*. Поэтому и то, и другое мы называем *товарно-рыночной инновацией*.

Экономические следствия товарно-рыночной инновации схематично представлены на рис. 3.3.

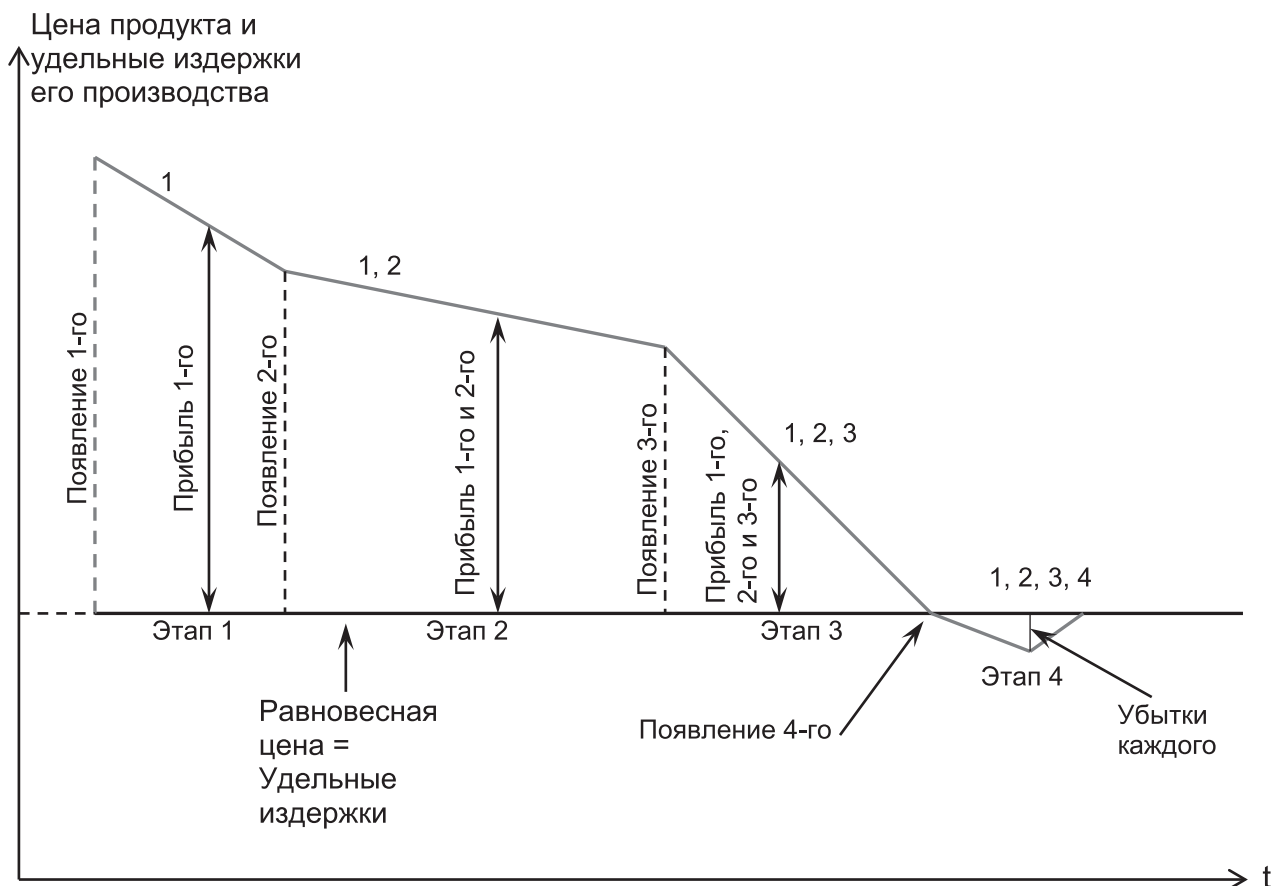


Рис. 3.3. Товарно-рыночная инновация: издержки, цена, прибыли и убытки (упрощенная модель)

Пояснения к рисунку:

- синей ломаной показана цена продукта на новом (неуравновешенном) рынке;
- черной горизонталью показана равновесная цена, совпадающая с удельными издержками;
- удельные издержки = общие издержки / объем выпуска;
- под «прибылью 1-го» (и других) понимается прибыль на единице продукта (т.е. удельная прибыль); то же касается и «убытков».

Упрощающие допущения

1) *Полезность (ценность, необходимость) нового товара очевидна для потенциальных потребителей*; потребительские свойства и качества новинки покупателям заранее известны и понятны.

2) Все капиталисты выпускают один и тот же продукт с одним и тем же качеством и осваивают один и тот же рынок.

3) Все капиталисты выпускают продукт с одинаковыми и неизменными удельными издержками; эти издержки воспринимаются субъектами рынка как вполне нормальные.

4) Новый рынок достаточно компактен. В сочетании с допущениями 2 – 3 это означает, что *в каждый момент времени все оперирующие на новом рынке предприниматели торгуют по одной и той же цене с одной и той же прибылью (или одними и теми же убытками)*.

5) *Предприниматели входят в рынок по одному*.

6) Коммерческий сговор между предпринимателями (по поводу цены и объема продаж) исключен.

7) Возможности производства каждого из участников не уступают возможностям сбыта.

8) Все капиталисты проводят одну и ту же инновацию.

9) *Инновация не требует значительных капиталовложений*, т.е. общие издержки остаются практически без изменений (по мере развития капитализма это допущение становится всё менее приемлемым).

10) Инновация проводится быстро.

Исходное состояние. Рынок данного товара в данной местности отсутствует.

Этап 1. К1 («ведущий», «лидер») проводит товарно-рыночную инновацию. Поскольку он на данном этапе *монополист*, цена товара зависит исключительно от него (и покупателей). Т.е. К1, вплоть до появления конкурентов, может продавать либо мало продуктов по высокой цене (в пределах, определяемых *потребительской стоимостью* новинки²⁶⁴ и платежеспособностью покупателей²⁶⁵), либо много продуктов — по низкой цене (в пределах, определяемых издержками производства). В тактическом плане К1 будет руководствоваться задачей максимизации текущей прибыли (здесь возможны как высокие, так и низкие цены, в зависимости от *эластичности* спроса²⁶⁶), в стратегическом плане — не дожидаясь прихода конкурентов, постарается освоить большую часть потенциального рынка самостоятельно (т.е. пойдет на вариант низких цен и высоких продаж). Чем быстрее могут появиться конкуренты, тем большее внимание К1 должен уделить стратегии. Поэтому правильное поведение, в большинстве случаев, выглядит так: сначала продавать немного по максимально возможной («потребительской») цене, затем постепенно снижать цену и увеличивать сбыт. В любом случае общая прибыль К1 обеспечена (цена выше издержек).

Этап 2. К2 («передовой») входит в рынок и начинает продавать тот же товар, что и К1. Для того, чтобы привлечь новых покупателей или отобрать их у К1, К2 снижает цену; К1 вынужден делать то же. Дальнейшее поведение К1 и К2 на этом этапе зависит от многих обстоятельств, но так или иначе оба получают прибыль (цена выше издержек).

Этап 3. К3 («отстающий», «аутсайдер») приходит на рынок с тем же товаром; снижает цену; К1 и К2 вынуждены делать то же. Конкурентная борьба обостряется; цена падает вплоть до реальных (нормальных) издержек, прибыль К1, К2 и К3, несмотря на успешную инновацию, обнуляется. Рынок, таким образом, уравнивается.

Этап 4. К4 («опоздавший») приходит на рынок. Его цель, на данном этапе, — не прибыль, а закрепление на рынке; поэтому он, чтобы привлечь уже «распределенных» и новых покупателей, начинает продажи по заведомо убыточным ценам. Некоторое время все торгуют с убытками, а затем, сократив продажи, восстанавливают баланс.

Выводы

1) Все участники «капиталистического соревнования», пришедшие на рынок *до* его уравнивания, получают общую прибыль.

2) Наибольшую общую прибыль от инновации получает тот, кто проводит ее первым и без серьезных коммерческих ошибок.

3) Ближайшие последователи могут рассчитывать на умеренную прибыль (если же лидер допустил ошибки, то наибольшую прибыль получит тот, кто первым этими ошибками воспользуется).

4) Отстающие (вошедшие в рынок незадолго *до* его уравнивания) получают небольшую общую прибыль.

5) Опоздавшие (вошедшие в рынок *после* его уравнивания) несут убытки (как правило, небольшие).

6) *Все упомянутые прибыли связаны с «классическим» неравновесием:* на этапах 1 – 3 общий спрос на данный продукт превышает общее предложение.

Варианты:

1) в результате ожесточенной конкуренции между К1 и К2 рынок балансируется уже к концу этапа 2; на этом борьба за освоение нового рынка завершается (и начинается борьба за его передел путем снижения издержек производства);

2) на этапе 4 никто не хочет уступать; все несут убытки (вплоть до банкротства одного или двух упрямец);

3) К4, имеющий большой запас прочности, заваливает рынок дешевыми товарами и, пойдя на значительные убытки, вытесняет с рынка кого-то из предшественников (или даже всех); затем готовится к новому броску — технологическому или товарно-рыночному (в противном случае его запоздалый приход на рынок окажется бессмысленным).

А теперь снимем наиболее важные допущения.

1) *Полезность (ценность, необходимость) нового товара для потенциальных потребителей не очевидна*, потребительские свойства и качества новинки покупателям неизвестны или непонятны (или, более того, товар представляется бесполезным, вредным для здоровья, несовместимым с традициями и моралью, и т.п.). Положение первопроходцев резко усложняется: чтобы приобщить потребителей к новому продукту, они вынуждены начать продажи с очень низких, заведомо убыточных цен (вплоть до бесплатной раздачи). Если приобщение в приемлемые сроки и с допустимыми потерями не удастся, инновация срывается. Если же удастся, то в выигрыше могут оказаться расторопные конкуренты: явившись на «подготовленный» рынок, они начинают продажи с высоких (прибыльных) цен.

В конкурентной борьбе за освоение нового рынка часто побеждает не тот, кто пришел первым, а тот, кто быстрее, дешевле и грамотнее провел рекламно-ознакомительную кампанию

2) *Капиталисты выпускают и продают близкородственные взаимозаменяемые продукты* (разнообразные моющие средства, велосипеды с разным количеством передач, мобильные телефоны с разными дополнительными функциями, компьютерные программы с разным интерфейсом, и т.д.). Инновационный рынок сегментируется по сортности (качеству) и цене. В каждом сегменте появляется свой «узкоспециализированный монополист». Однако этот монополист вынужден жестко конкурировать с другими «узкоспециализированными монополистами» на интегральном рынке родового товара (в нашем примере — на рынке моющих средств, велосипедов, мобильных телефонов и компьютерных программ).

В итоге прибыли инноваторов падают, но не так быстро, как в общем случае. Предприниматель, наладивший выпуск и продажу «незаменимого» сорта (и защитивший его патентами и лицензиями), может рассчитывать на небольшую прибыль в течение нескольких лет (до появления «незаменимого» сорта у конкурирующего «монополиста»)²⁶⁷.

3) Издержки у конкурентов разные. Наибольшую прибыль может получить не тот, кто пришел первым, а тот, кто пришел первым с меньшими издержками. Если выпуск этого предпринимателя перекрывает платежеспособный спрос, рынок уравнивается на уровне его издержек. Предприниматели с большими издержками, независимо от своего стажа, вынуждены будут покинуть рынок (или оперативно провести модернизацию и довести свои издержки до конкурентоспособного уровня).

5) *Предприниматели входят в рынок (почти) одновременно и в большом числе.* Рынок балансируется очень быстро. Так же быстро падает и цена. Прибыль практически отсутствует.

Одновременная массовая инновация прибыли — всем и каждому — практически не приносит

7) Возможности производства у некоторых из участников ограничены (т.е. их выпуск не дотягивает до потенциальных возможностей их сбыта). Такие участники продают столько, сколько могут произвести, и по той цене, которая определяется политикой более мощных конкурентов.

8) Некоторые предприниматели реализуют несколько инноваций одновременно (например, осваивают производство и сбыт нескольких новых товаров). Возможности маневра у таких игроков значительно шире (в частности, низкими ценами на один товар они могут привлечь покупателей и к другим товарам).

9) *Инновация требует значительных капиталовложений:* общие издержки настолько велики, что *настоятельно требуют* большого выпуска, а значит и изначально низких цен. В итоге проиграть могут все²⁶⁸. С другой стороны, предприниматели, справившиеся с задачей, могут позволить себе *временную* передышку: *высокая капиталоемкость инновации отсекает многих конкурентов.*

3.2.3 Источник 1, случаи 1 и 2: общее и различное

Обобщим выводы предыдущих подразделов.

В обоих случаях:

- *извлечение прибыли (и накопление капитала) происходит лишь у тех капиталистов,* которые за счет *своевременной, быстрой и коммерчески грамотной модернизации / инновации* получают возможность продавать свои товары по ценам, заметно превышающим реальные издержки;

- *извлечение прибыли (и накопление капитала) происходит лишь в переходные периоды* — до тех пор, пока конкуренты не достигнут возросшего уровня производства и / или не освоят новый рынок (в результате чего цены упадут и сравняются с реальными издержками);

- *одновременная массовая модернизация и одновременная массовая инновация прибыли, всем и каждому, практически не приносят;*

- *извлечение прибыли (и накопление капитала) не связано с эксплуатацией рабочих и других наемных работников,* которые в условиях сбалансированных рынков различных видов квалифицированного и неквалифицированного труда получают в виде заработной платы его полную общественно нормальную стоимость²⁶⁹.

Кроме того, в 1-м случае:

- чем позже тот или иной капиталист снижает издержки производства (т.е. чем позже он вводит усовершенствования, уже введенные лидерами), тем большую часть переходного периода он вынужден продавать товары по ценам ниже издержек, и тем меньшую часть

этого периода он сможет использовать для компенсации потерь и последующего извлечения прибыли;

- капиталист, неспособный *своевременно* уменьшить издержки, прекращает производство и покидает рынок;
- капиталисты, как правило, перестраиваются или покидают рынок, не дожидаясь существенных убытков, поэтому накопление капиталов у лидеров обычно превышает убыль капиталов у аутсайдеров²⁷⁰;
- *покупатели ничего не теряют*, так как покупают продукт по цене, не превышающей его общественно нормальной стоимости;
- некоторые (самые расторопные и удачливые) покупатели выигрывают (покупая продукт у лидера *до* общего снижения цен, т.е. дешевле общественно нормальной, на данный момент, стоимости).

В результате происходит:

- а) **НАКОПЛЕНИЕ капитала у ведущих и передовых капиталистов данной отрасли;**
- б) **УБЫЛЬ капитала у капиталистов-аутсайдеров;**
- в) **некоторый РОСТ совокупного капитала отрасли**

Во 2-м случае (в отличие от 1-го):

- *прибыль* (ту или иную) *получают все или почти все инноваторы (в т.ч. аутсайдеры)*: в течение переходного периода они продают товар дороже его общественно нормальной стоимости;
- *покупатели теряют*, так как в течение переходного периода покупают товар дороже его общественно нормальной стоимости;
- дисбаланс рынка, создаваемый инноваторами, актуализует *потребительную* стоимость; поэтому *прибыль лидеров — и, соответственно, потери покупателей — тем больше, чем больше потребительная стоимость продукта*²⁷¹.

В результате происходит:

- а) **НАКОПЛЕНИЕ общественного капитала в руках ведущих и передовых капиталистов данной отрасли** (если производятся и продаются продукты потребления);
- б) **ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ общественного капитала и его КОНЦЕНТРАЦИЯ в руках ведущих и передовых капиталистов отрасли** (если производятся и продаются средства производства);
- в) **значительный РОСТ совокупного капитала отрасли**

Как видим, *во 2-м случае убытки одних капиталистов (покупателей средств производства) могут превращаться в прибыли других (продавцов средств производства), в 1-м же случае капиталы аутсайдеров гибнут безвозвратно.*

В обоих случаях *экономится и превращается в прибыль часть накопленного ранее труда*. В 1-м случае экономится часть накопленного труда, предназначенного для производственного потребления, во 2-м случае — часть накопленного труда, предназначенного для производственного или личного потребления (в зависимости от того, что производится — средства производства или предметы потребления). В 1-м случае сжимается фонд производственного потребления продавца, во 2-м случае — сжимается фонд производственного или личного потребления покупателей. *В 1-м случае имеет место недорасход капитала продавца, во 2-м случае — перерасход капитала или трудовых (и иных) доходов покупателей.*

Особо отметим следующее различие: *в 1-м случае рынок в течение всего переходного периода остается, в «классическом» смысле, уравновешенным* (т.е. соответствие общего спроса и общего предложения, при сделанных нами допущениях, сохраняется), *во 2-м же случае рынок в течение переходного периода не уравновешен* (а именно, спрос превышает предложение, что и дает возможность продавать новые товары дороже их нормальной стоимости)²⁷².

На практике производственные модернизации и товарно-рыночные инновации обычно чередуются (модернизационная волна сменяется инновационной, и наоборот):

а) если возможности модернизации исчерпаны (дальнейшее снижение издержек на данном уровне развития невозможно), то, при отсутствии иных источников прибыли, *все* капиталисты *вынуждены* идти на товарно-рыночные инновации — осваивать новые товары и новые рынки;

б) если возможности инновации исчерпаны (дальнейшее расширение старых рынков, как и создание новых, на данном уровне развития невозможно), то, при отсутствии иных источников прибыли, *все* капиталисты *вынуждены* приступить к модернизации — осваивать новую технику и технологию, внедрять достижения науки и т.п.

Кроме того, производственные модернизации и товарно-рыночные инновации часто дополняют друг друга:

а) модернизация требует расширения рынка сбыта;

б) модернизация дает возможность освоить производство новых товаров;

в) производство нового товара без модернизации невозможно;

г) рост выпуска, необходимый для освоения нового рынка, невозможен без модернизации.

Конкуренция заставляет предпринимателей изыскивать всё новые модернизационно-инновационные комбинации и никогда не останавливаться на достигнутом

3.2.4 Источник 1: предложение и спрос

Модернизация производства требует, как правило, больших капиталовложений (тем больших, чем крупнее производство и чем радикальнее модернизация). Окупиться и принести прибыль капиталоемкая модернизация может только при соответствующем росте выпуска и сбыта. Т.е. если общие издержки в результате модернизации выросли, скажем, вдвое, то общий выпуск и сбыт, чтобы обеспечить искомое падение *удельных* издержек, должны вырасти *более* чем вдвое. Однако значительный рост сбыта возможен только при ощутимом снижении цены, — таком, которое заметно увеличивает общий платежеспособный спрос или отбирает «старых» покупателей у конкурентов. Поэтому рост выпуска и сбыта должен не только компенсировать удорожание производства, но и обеспечить такое снижение издержек, которое перекроет снижение цены. Вот умозрительный пример: в результате модернизации *общие* издержки выросли в три раза, а выпуск и сбыт — в шесть, *удельные* издержки, следовательно, упали вдвое; если цена будет снижена только на 25%, то *общая* прибыль, соответственно, составит 25%; если же цена будет снижена на 50%, то *общая* прибыль, соответственно, обнулится, и модернизация окажется бессмысленной.

Таким образом, *модернизация имеет коммерческий смысл лишь при таком расширении производства, которое обеспечивает не просто рост производительности труда, а рост производительности труда, реализуемый в прибыли*. Капиталист, внедривший новую дорогую технологию, выигрывает лишь в том случае, если успеет сбыть в *переходный период* адекватное этой технологии количество товаров.

Производственные революции, как правило, сопряжены со значительным ростом производства. Однако платежеспособный спрос может за этим ростом не поспевать. Производственные революции, не увязанные со спросом, порождают не прибыли, а убытки

Больших капиталовложений требует, как правило, и освоение производства новых товаров. В первую очередь это относится к новым средствам производства, однако разработка потребительских новинок (например, автомобиля или компьютера) также может потребовать больших затрат. Значительные расходы обычно связаны и с освоением нового

рынка сбыта старых товаров. Особенно высокзатратным бывает коммерческое освоение географического удаленного региона (дороги, мосты, торговые здания, связь и многое другое). Принести прибыль такие товарно-рыночные инновации могут только при достаточно большом сбыте, который, в свою очередь, возможен только при достаточно низкой цене. Наш инноватор выиграет лишь в том случае, если успеет сбыть в *переходный период* адекватное новому производству количество товаров.

Производство новых товаров требует, как правило, больших объемов выпуска и сбыта; того же может потребовать и распространение сбыта на новые регионы. Однако платежеспособный спрос искомым объемам соответствует не всегда. Товарно-рыночные инновации, не увязанные со спросом, порождают не прибыли, а убытки

Чем дороже новшество (технологическое или товарно-рыночное), тем большего сбыта оно требует для своей прибыльной реализации. Большой сбыт требует, в свою очередь, низких цен, а низкие цены — еще большего сбыта (чем ниже цена, тем больше продуктов необходимо продать для компенсации вложений). Конкуренты же проблему несоответствия *вынужденно* большого предложения и относительно низкого спроса многократно усугубляют: цены падают настолько быстро, что даже хорошо продуманная модернизация или инновация может оказаться убыточной (если же наш капиталист «попридержит» цены, то у него упадет сбыт, и результат будет не менее плачевным). Таким образом, **скорость освоения новшества и темпы последующих продаж имеют большое, часто решающее значение**. Победить в начавшейся гонке может не новатор, а более расторопный подражатель. С другой стороны, чем дороже новшество, тем меньшее число капиталистов в состоянии его *прибыльно* реализовать. Поэтому предприниматели, справившиеся с задачей, могут позволить себе *временную* передышку: **высокая капиталоемкость модернизации / инновации отсекает многих конкурентов**.

Накопленные к настоящему времени капиталы, с одной стороны, и научно-технические достижения, с другой, физически позволяют провести масштабные технологические модернизации, наладить выпуск множества новых полезных товаров и услуг, добраться с ними в самые удаленные уголки планеты. Однако эти возможности используются далеко не полностью из-за *относительно* низкого *платежеспособного* спроса, не обеспечивающего *прибыльную* реализацию дорогостоящих проектов. Приведем несколько актуальных примеров, о которых вскользь упоминают в литературе. Рак и СПИД были бы побеждены, если бы крупные корпорации, вложив десятки (сотни) миллиардов долларов, могли надеяться на окупаемость и последующую прибыльность (пусть через 20 лет). Но таких надежд у частного бизнеса нет, а государство вкладывает по минимуму, так как большинство избирателей этими болезнями не больны (т.е. это уже издержки не капитализма, а издержки демократии). Слепота и глухота (во многих случаях) на теоретическом уровне уже побеждены, но внедрение сдерживается чрезвычайной дороговизной искусственных органов (даже при условии их массового производства).

Напрашивается вывод о том, что капитализм сдерживает развитие современного капиталоемкого производства. Действительно, сдерживает: многие полезные и необходимые множеству людей новшества не реализуются из-за своей вероятной убыточности. Убыточные же идеи может реализовать только государство, что оно — в развитых *капиталистических* странах — иногда и делает. Однако в «социалистических» странах, где государство управляет *всей* экономикой, не реализуются не только убыточные, но и очень прибыльные идеи (чтобы не вдаваться в теорию, сошлемся на исторический опыт). Современная индустриально-информационная экономика требует *экономических*, т.е. *денежных*, в конечном счете, стимулов, и когда таковые имеются, капитализм на них реагирует с максимальной скоростью и эффективностью, немислимой при любом другом «изме». Таким образом, **капитализм действительно сдерживает развитие современного капиталоемкого производства, однако сдерживает намного меньше, чем любая другая экономическая система**.

Цель капиталистов — не модернизации (инновации) как таковые, а прибыль. Если технологические или товарно-рыночные новшества потенциально прибыльны, они с максимально возможной скоростью и эффективностью внедряются, если потенциально бесприбыльны или убыточны — ждут «своего покупателя»

В завершение темы отметим, что к капитализму надо подходить трезво. Если мы признаём, что такая экономика движима прибылью, значит надо признать, что она, по гуманитарным меркам, не идеальна (первична погоня за прибылью, а не нужды потребителей, и только те нужды реализуются, которые могут принести прибыль). Такова объективная реальность, связанная, в конечном счете, с природой человека, и с этой реальностью необходимо считаться.

3.3 Источник 1а: продажа продукта дороже его действительной стоимости²⁷³

Спрос на конкретные продукты может оказаться значительно выше предложения не только в результате целенаправленной деятельности инноваторов, но и «сам по себе», — вследствие природных или социальных катаклизмов. Например, после землетрясения резко растет спрос на строительные материалы, во время эпидемии — на лекарства и медицинские услуги, во время войны — на оружие и боеприпасы. Кроме того, спрос на некоторые товары может резко увеличиться в результате наплыва иммигрантов, изменения потребительских вкусов и предпочтений, скачкообразного роста пенсий и социальных пособий, инфляционных ожиданий, а также вследствие многих других приводящих внеэкономических обстоятельств.

Такая ситуация, в целом близкая к вышеописанному случаю 2, отличается от него важной особенностью: в случае 2 рынок целенаправленно расширяется (создается) каким-то одним капиталистом (или их группой), остальные волей-неволей следуют за ним (за ними); в данном же случае (назовем его 2а) рынок резко расширяется «сам по себе», независимо от деятельности конкретных капиталистов. Поэтому в случае 2а «раздувшийся» рынок начинает осваиваться многими (или даже всеми) капиталистами отрасли более или менее одновременно. *Переходные процессы, балансирующие рынок, идут в этом случае, как правило, намного быстрее, чем в случае 2, и большой прибыли обычно не приносят.* Особенно короткими и малоприбыльными переходные процессы бывают тогда, когда рост спроса можно предвидеть заранее, а издержки, связанные с расширением выпуска, невелики и доступны многим предпринимателям. В качестве примеров назовем легко прогнозируемый рост спроса на теплую одежду в начале зимы, на школьные принадлежности — перед началом учебного года, и т.д.

Значительных прибылей источник 1а, как правило, не приносит

Роль источника 1а резко возрастает при отсутствии или незначительности других источников прибыли. *Капиталисты, не имея возможности извлекать прибыль со стороны предложения, обращают свои взоры к спросу* и, если никакие естественные изменения не предвидятся, пытаются создать или спровоцировать искусственные. Некоторую прибыль здесь может обеспечить умелая реклама и антиреклама. Однако это суцая мелочь по сравнению с возможностями, открываемыми военными приготовлениями и самой войной. И дело не только в том, что война резко увеличивает спрос для целого ряда ресурсоемких отраслей, но и в том, что в качестве потребителя выступает государство — покупатель неразборчивый и с практически неисчерпаемыми платежными возможностями. *Война — самая страшная социальная издержка индустриального капитализма.* Это не значит, что капиталисты, в отсутствии мирных источников прибыли, развяжут

войну «на ровном месте». Но если война назревает по каким-то политическим, этническим или иным причинам, бесприбыльные капиталисты попытаются канализировать развитие именно в этом направлении.

Источник прибыли 1а (связанный с резким ростом спроса) — **в целом для капиталистического развития нетипичный** — **актуализуется при отсутствии или незначительности других источников** (т.е. источников, так или иначе связанных с предложением)

3.4 Источник 2: покупка средств производства дешевле их нормальной стоимости²⁷⁴

Неоплаченная часть нормальной стоимости израсходованных средств производства может быть заметно выше нуля, если предложение на рынке данных средств оказывается заметно выше спроса на них, в результате чего производители средств производства вынуждены продавать эти средства дешевле их нормальной стоимости

Неравновесие на рынке средств производства может возникнуть по разным экономическим и неэкономическим причинам, вдаваться в которые, на данном этапе, нет необходимости. Интерес представляют процессы, этим неравновесием запущенные. С одной стороны, производители избыточных (и потому убыточных) средств производства будут сокращать их выпуск. В результате на *входном*, по отношению к нашему капиталисту, рынке проявится тенденция к уравниванию, цена средств производства начнет расти, а прибыль, связанная с исходным неравновесием, — падать. С другой стороны, покупатели дешевых средств производства постараются расширить выпуск продуктов, создаваемых с помощью этих средств, и увеличить их продажи. В результате *выходные* рынки (рынки сбыта), в норме сбалансированные, выйдут из состояния равновесия, цены избыточных продуктов начнут падать (если же какие-то капиталисты, для поддержания цен, оставят выпуск и продажи без изменений, то это сделают их конкуренты, и цены всё равно упадут). Соответственно, упадет и прибыль. Таким образом, *выигрыш на входном рынке нейтрализуется, частично или полностью, проигрышем на выходных*.

Неравновесие на рынке средств производства инициирует (по отдельности или одновременно) **два переходных процесса**

Процесс 1 начинается с *балансирования входного* (по отношению к покупателю избыточных средств) рынка, процесс 2 — с *разбалансирования выходных*

Переходные процессы, порожденные неравновесием на рынке средств производства, отражены на рис. 3.4.

Упрощающие допущения

1) Покупатели средств производства реагируют на возникший дисбаланс по одному (или небольшими группами).

2) Покупатели избыточных средств производят с их помощью единственный и один и тот же продукт.

3) В каждый момент времени все производители этого продукта, независимо от своих издержек, торгуют по одной и той же цене (т.е. рынок продукта достаточно компактен).

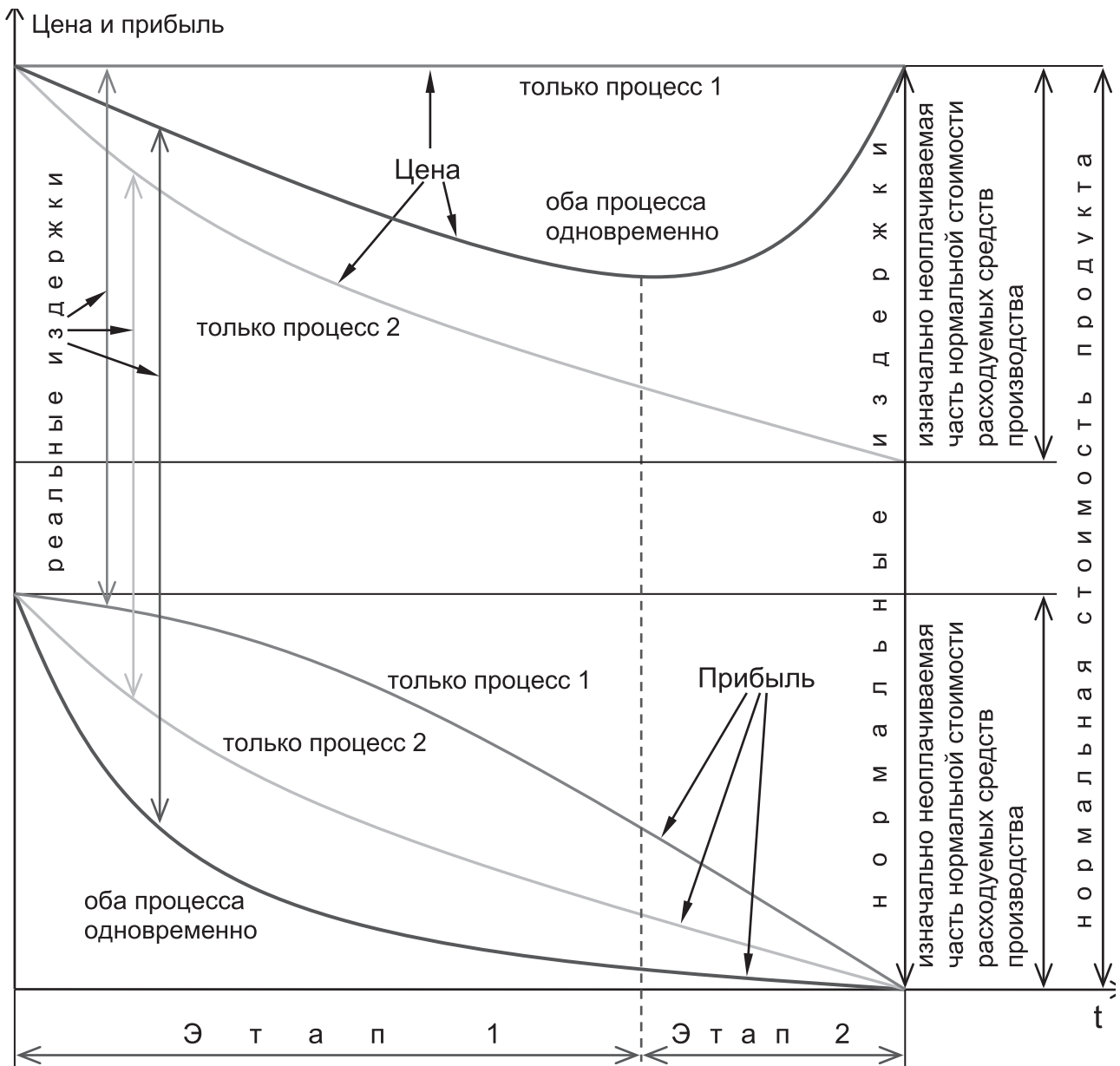


Рис. 3.4. Переходные процессы при покупке средств производства дешевле их нормальной стоимости (упрощенная модель)

Пояснения к рисунку:

- представлены графики цен и прибылей для всех возможных вариантов (только процесс 1, только процесс 2, оба процесса одновременно);
- графики носят примерный, качественный характер;
- под прибылью понимается прибыль *передовых* капиталистов, т.е. капиталистов, реагирующих на возникший дисбаланс раньше других.

Исходное состояние. Рынок средств производства разбалансирован в пользу их покупателей, рынок продукта, создаваемого с применением этих средств, сбалансирован. Цена средств производства ниже их нормальной стоимости, цена продукта равна его нормальной стоимости. Прибыль передовых капиталистов, оперативно купивших и внедривших избыточные средства, равна разнице между ценой продукта и реальными издержками его производства; эти издержки меньше нормальных на величину неоплачиваемой части нормальной стоимости расходуемых средств производства.

Вариант 1 (только процесс 1)

Происходит *балансирование входного рынка* (при сохранении баланса на выходном). Или, что практически то же самое, *скорость балансирования входного рынка*

намного больше, чем скорость разбалансирования выходного. Предложение избыточных средств производства падает до нормального, равновесного уровня. Прибыль, соответственно, также падает — от величины изначально неоплачиваемой части нормальной стоимости расходуемых средств производства до нуля. Цена же, ввиду равновесия выходного рынка, остается неизменной и равной нормальной стоимости продукта (т.е. нормальной стоимости расходуемых средств производства и расходуемого труда).

Вариант 2 (только процесс 2)

Происходит *разбалансирование выходного рынка (при сохранении дисбаланса на входном)*. Или, что практически то же самое, *скорость разбалансирования выходного рынка намного больше, чем скорость балансирования входного.* Предложение продукта, произведенного с помощью избыточных средств производства, растет. При этом спрос на избыточные средства производства также растет, что уменьшает дисбаланс входного рынка, повышает входные цены, ускоряет процесс 1 и тормозит процесс 2. Однако этой отрицательной обратной связью между выходом и входом можно пренебречь: первые немногочисленные покупатели избыточных средств производства на величину входного дисбаланса влияют незначительно. Что, собственно, и дает нам возможность рассматривать процессы 1 и 2 по отдельности.

По мере разбалансирования выходного рынка цена продукта падает — от его нормальной стоимости до *псевдоравновесного* значения, которое меньше нормальной стоимости на величину изначально неоплачиваемой части нормальной стоимости расходуемых средств производства²⁷⁵. Падение цены продукта может быть замедлено ростом спроса на него; однако конкуренция на рынке сбыта так или иначе вынудит продавцов опустить цены до реальных (ненормально низких) издержек производства. Синхронно с ценой падает и прибыль — от величины изначально неоплачиваемой части нормальной стоимости расходуемых средств производства до нуля. Темпы падения прибыли, в сравнении с процессом 1, могут быть как больше, так и меньше (в зависимости от скорости балансирования / разбалансирования соответствующих рынков).

Таким образом, в варианте 2, в отличие от варианта 1, *неоплачиваемая часть нормальной стоимости расходуемых средств производства реализуется — в течение переходного периода — не только нашим капиталистом, но и покупателями его продукта.* По окончании же переходного периода *неоплачиваемая часть нормальной стоимости расходуемых средств производства реализуется исключительно покупателями продукта.* Если наш капиталист, как и его ущемленный поставщик, производит средства производства, то в выигрыше, по прошествии некоторого времени, окажется третий капиталист — его покупатель. И т.д., пока убывающая по амплитуде волна прибыли не докатится до конечных потребителей.

Хронические дисбалансы на рынках средств производства не приносят ощутимой прибыли потребителям этих средств

Почти весь убыток производителей хронически избыточных средств производства обращается в доход конечных потребителей

Мы рассмотрели ход процессов 1 и 2 по отдельности. На практике же эти процессы обычно идут одновременно: если потребители избыточных средств производства хотят извлечь из возникшего дисбаланса прибыль, то производители этих средств хотят минимизировать убытки.

Вариант 3 (оба процесса одновременно)

Этап 1. Происходит *балансирование входного рынка и, одновременно, разбалансирование выходного.* Балансирование по входу, уменьшая стимул к росту выпуска и продаж, замедляет разбалансирование по выходу. Поэтому цена продукта падает не так быстро, как в варианте 2. Прибыль же, наоборот, падает быстрее, чем в вариантах 1 и 2, так как «съедается» с двух сторон (уменьшается как вследствие роста входной цены, так и вследствие падения выходной). К концу этапа 1 разбалансирование выходного рынка прекращается; цена достигает минимума; прибыль невелика.

Этап 2. Происходит *одновременное балансирование входного и выходного рынков*. Балансирование входа ускоряет балансирование выхода. К концу этапа 2 переходные процессы завершаются, рынки уравниваются. Прибыль падает до нуля, цена возвращается к исходному уровню, равному нормальной стоимости продукта.

Таким образом, в варианте 3, как и в варианте 2, *неоплачиваемая часть нормальной стоимости расходуемых средств производства реализуется (в течение переходного периода) не только нашим капиталистом, но и покупателями его продукта*. Однако, в отличие от варианта 2, по окончании переходного периода все прибыли обнуляются (соответственно, обнуляются и убытки производителей средств производства).

Все возможные варианты рассмотрены. Подведем итоги и сделаем обобщения.

Прибыль потребителей избыточных средств производства носит (во всех вариантах) временный, преходящий характер

По окончании переходного периода прибыль или обнуляется вовсе (варианты 1 и 3) или обращается в прибыль или иной доход потребителей продукта, изготовленного с помощью избыточных средств (вариант 2)

Однако *прибыль, даже временная, гарантирована не всем капиталистам, покупающим избыточные средства производства, а лишь наиболее предприимчивым (или просто удачливым)* — тем, которые опережают конкурентов не только в закупке и внедрении дешевых средств производства, но и в продаже продукта, изготовленного с помощью этих средств. Т.е. заметную прибыль получают только те капиталисты, которые покупают дешевле, чем другие (потому, что входной рынок только начинает уравниваться), а продают — дороже, чем другие (потому, что выходной рынок только начинает выходить из равновесия). Отстающие капиталисты могут рассчитывать, в лучшем случае, на небольшую и мимолетную прибыль.

Предприимчивость и удачливость особенно актуальны в тех случаях, когда на рынке появляются совершенно новые, еще не зарекомендовавшие себя и потому неестественно дешевые средства производства, или когда хорошо известные средства по причине их непредвиденного перепроизводства (например, вследствие небывалого урожая или грубых просчетов в планировании) резко дешевеют. Однако мало опередить конкурентов на входе, — надо еще и опередить их на выходе, т.е. быстрее других организовать массовую продажу продукта, изготовленного с аномально низкими издержками (в противном случае выигрыш на входе будет нейтрализован проигрышем на выходе). Попутно заметим, что средства производства могут подешеветь не только вследствие избыточного предложения, но и по причине снижения издержек их производства. Прибыль, извлекаемая капиталистами, быстрее других наладившими выпуск продуктов с использованием таких средств, фактически соответствует случаю 1 источника 1 (вариант «экономная модернизация»).

Если *все* капиталисты отрасли в закупке избыточных средств производства и продаже продукта, изготовленного с помощью этих средств, идут примерно вровень²⁷⁶, то конкуренция между ними на рынке средств производства и рынке сбыта настолько остра, что переходные процессы, едва начавшись, быстро завершаются: входной и выходной рынки стабилизируются на каких-то *псевдоравновесных* уровнях (входной — за счет резко возросшего спроса, выходной — за счет резко возросшего предложения). Цена падает очень быстро (до уровня реальных издержек), и *почти вся прибыль, связанная с избытком средств производства, достается не нашим гипотетическим капиталистам, в равной степени предприимчивым и удачливым, а покупателям их продукта* (в т.ч. капиталистам других отраслей). Однако и «прибыль» покупателей продукта, в общем случае, недолговечна, так как имеет место лишь до уравнивания рынка избыточных средств производства. Вариант с «равномерным бегом» всех капиталистов отрасли на рис. 3.4 не отражен. Отметим лишь, что в этом случае переходный процесс на входе имеет внешнее сходство с процессом 1. Его принципиальное отличие от процесса 1 состоит в балансировании входного рынка не со стороны предложения (средств производства), а со стороны спроса (на эти средства), в результате чего входная цена устанавливается не на равновесном (как по завершении процесса 1), а на низком *псевдоравновесном* уровне

(промежуточном между неравновесной исходной ценой и равновесной конечной). Что же касается переходного процесса на выходе, то его отличие от процесса 2 состоит только в скорости.

Если же в закупке избыточных средств производства и продаже продуктов, изготовленных с помощью этих средств, примерно вровень идут капиталисты *всех* отраслей²⁷⁷, то *значительная часть прибыли, возникающей вследствие избытка средств производства, достается не капиталистам-производителям, а покупателям конечных продуктов* (в т.ч. наемным работникам). Однако и их «прибыль», опять-таки, временна, так как существует лишь до уравнивания рынка избыточных средств производства.

Таким образом, *извлечение прибыли из источника 2 может сопровождаться как перераспределением общественного капитала* (в пользу наиболее предприимчивых и удачливых капиталистов), *так и его безвозвратной убылью* (в пользу конечных потребителей). *Накопления общественного капитала источник 2* (в отличие от источника 1) *не обеспечивает*.

Что происходит с общественным капиталом — перераспределение или убыль, зависит от относительной скорости процесса 2. Если процесс 2 идет, в сравнении с процессом 1, медленно, то общественный капитал в основном *перераспределяется*; если процесс 2 идет, в сравнении с процессом 1, быстро, то общественный капитал в основном *убывает*. Если же процесс 2 вообще отсутствует, то общественный капитал *только* перераспределяется; если вообще отсутствует процесс 1 (т.е. при хроническом дисбалансе каких-либо средств производства), то общественный капитал *только* убывает.

Если рынки сбыта в течение переходного периода (вплоть до уравнивания рынков средств производства) остаются сбалансированными, то имеет место **ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ общественного капитала и его КОНЦЕНТРАЦИЯ в руках капиталистов, лидирующих в потреблении избыточных средств производства**

Если разбалансировка рынков сбыта (по сравнению с балансировкой рынков средств производства) идет медленно, то на фоне некоторой **УБЫЛИ общественного капитала** происходит **ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ и КОНЦЕНТРАЦИЯ какой-то его части в руках капиталистов, лидирующих в потреблении избыточных средств производства и средств производства, изготовленных с помощью избыточных средств**

Если разбалансировка рынков сбыта (по сравнению с балансировкой рынков средств производства) происходит быстро, то имеет место значительная безвозвратная **УБЫЛЬ общественного капитала** — в пользу потребителей конечных продуктов (т.е. заметная часть общественного капитала «проедается»)

3.5 Источник 3: покупка труда дешевле его нормальной стоимости²⁷⁸

Неоплаченная часть нормальной стоимости израсходованного труда может быть заметно выше нуля,

если предложение на рынке данного труда оказывается заметно выше спроса на него,

в результате чего наемные работники вынуждены продавать свой труд дешевле его нормальной стоимости

Неравновесие на рынке того или иного труда может возникнуть по разным причинам, о которых речь пойдет в конце подраздела. Здесь же рассмотрим процессы, этим неравновесием запускаемые. С одной стороны, носители избыточного, аномально дешевого труда уменьшают, по возможности, его предложение (переквалифицируются, займутся сельским хозяйством, эмигрируют, оформят пособие по безработице). В результате на *входном*, по отношению к нашему капиталисту, рынке проявится тенденция к уравниванию, цена труда (т.е. заработная плата) начнет расти, а прибыль, связанная с исходным неравновесием, — падать. С другой стороны, работодатели постараются расширить выпуск продуктов, создаваемых с помощью дешевого труда, и увеличить их продажи. В результате *выходные*

рынки (рынки сбыта), в норме сбалансированные, выйдут из состояния равновесия, цены избыточных продуктов начнут падать. Соответственно, упадет и прибыль. Таким образом, *выигрыш на входном рынке, как и в случае источника 2, нейтрализуется, частично или полностью, проигрышем на выходных.*

Неравновесие на рынке труда инициирует (по отдельности или одновременно) **два переходных процесса**

Процесс 1 начинается с *балансирования входного* (по отношению к покупателю избыточно-го труда) рынка, процесс 2 — с *разбалансирования выходных*

Переходные процессы, порожденные неравновесием на рынке труда, отражены на рис. 3.5.

Упрощающие допущения

1) Работодатели реагируют на возникший дисбаланс по одному (или небольшими группами).

2) Покупатели избыточного труда производят с его помощью единственный и один и тот же продукт.

3) В каждый момент времени все производители этого продукта, независимо от своих издержек, торгуют по одной и той же цене (т.е. рынок продукта достаточно компактен).

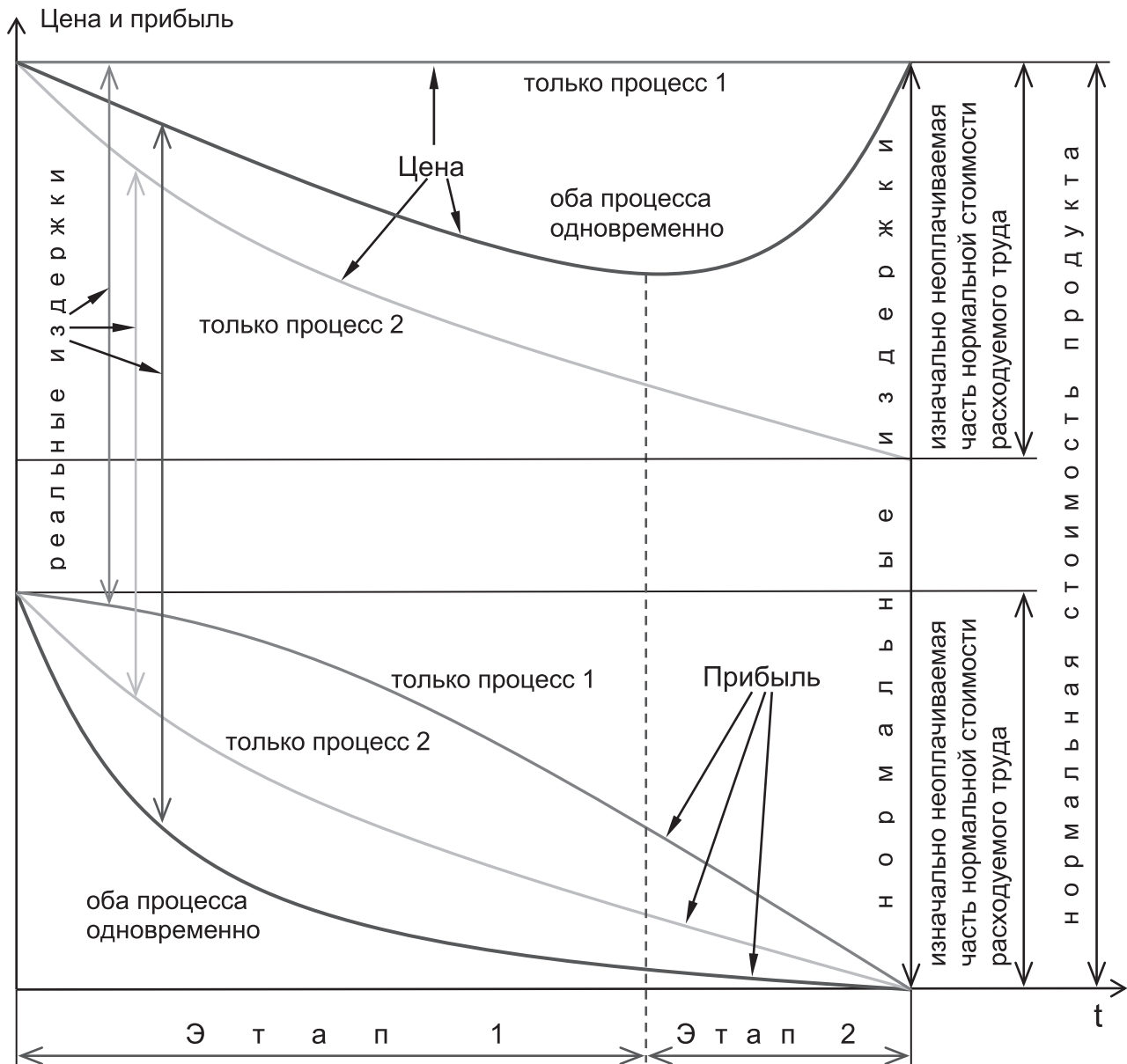


Рис. 3.5. Переходные процессы при покупке труда дешевле его нормальной стоимости (упрощенная модель)

Пояснения к рисунку:

- представлены графики цен и прибылей для всех возможных вариантов (только процесс 1, только процесс 2, оба процесса одновременно);
- графики носят примерный, качественный характер;
- под прибылью понимается прибыль *передовых* капиталистов, т.е. капиталистов, реагирующих на возникший дисбаланс раньше других.

Исходное состояние. Рынок какого-то труда разбалансирован в пользу работодателей, рынок продукта, создаваемого с применением этого труда, сбалансирован. Цена труда ниже его нормальной стоимости, цена продукта равна его нормальной стоимости. Прибыль капиталистов, оперативно нанявших и задействовавших избыточных работников, равна разнице между ценой продукта и реальными издержками его производства; эти издержки меньше нормальных на величину неоплачиваемой части нормальной стоимости расходуемого труда.

Вариант 1 (только процесс 1)

Происходит *балансирование входного рынка (при сохранении баланса на выходном)*. Или, что практически то же самое, *скорость балансирования входного рынка намного больше, чем скорость разбалансирования выходного*. Предложение труда падает до нормального, равновесного уровня. Прибыль, соответственно, также падает — от величины изначально неоплачиваемой части нормальной стоимости расходуемого труда до нуля. Цена же, ввиду равновесия выходного рынка, остается неизменной и равной нормальной стоимости продукта (т.е. нормальной стоимости расходуемых средств производства и расходуемого труда).

Таким образом, в варианте 1 неоплачиваемая часть нормальной стоимости расходуемого труда реализуется (в течение переходного периода) нашим капиталистом (непосредственным потребителем этого труда). Т.е. имеет место *прямая эксплуатация — эксплуатация «своих» работников*²⁷⁹.

Вариант 2 (только процесс 2)

Происходит *разбалансирование выходного рынка (при сохранении дисбаланса на входном)*. Или, что практически то же самое, *скорость разбалансирования выходного рынка намного больше, чем скорость балансирования входного*. Предложение продукта, произведенного с помощью избыточного труда, растет. При этом спрос на избыточный труд также растет, что уменьшает дисбаланс входного рынка, повышает входные цены, ускоряет процесс 1 и тормозит процесс 2. Однако этой отрицательной обратной связью между выходом и входом, как и в случае источника 2, можно пренебречь: первые немногочисленные покупатели избыточного труда на величину входного дисбаланса влияют незначительно. Что, опять-таки, дает нам возможность рассматривать процессы 1 и 2 по отдельности.

По мере разбалансирования выходного рынка цена продукта падает — от его нормальной стоимости до *псевдоравновесного* значения, которое меньше нормальной стоимости на величину изначально неоплачиваемой части нормальной стоимости расходуемого труда. Падение цены продукта может быть замедлено ростом спроса на него; однако конкуренция на рынке сбыта так или иначе вынудит продавцов опустить цены до реальных (ненормально низких) издержек производства. Синхронно с ценой падает и прибыль — от величины изначально неоплачиваемой части нормальной стоимости расходуемого труда до нуля. Темпы падения прибыли, в сравнении с процессом 1, могут быть как больше, так и меньше (в зависимости от скорости балансирования / разбалансирования соответствующих рынков).

Таким образом, в варианте 2, в отличие от варианта 1, неоплачиваемая часть нормальной стоимости расходуемого труда реализуется — в течение переходного периода — не только нашим капиталистом, но и покупателями его продукта. Т.е. имеет место *не только прямая, но и опосредованная эксплуатация — эксплуатация «чужих» работников*. По окончании же переходного периода неоплачиваемая часть нормальной стоимости расходуемого труда реализуется исключительно покупателями продукта. Т.е. имеет место *только опосредованная эксплуатация*. Если наш капиталист производит средства производства,

то в выигрыше, по прошествии некоторого времени, окажется другой капиталист — его покупатель. И т.д., пока убывающая по амплитуде волна прибыли не докатится до конечных потребителей, которые превращаются в невольных «эксплуататоров» избыточных наемных работников. Однако если эти работники и есть конечные потребители, то справедливость (по крайней мере, частично) восстанавливается: дешевый труд обменивается, в конечном счете, на дешевые продукты.

Хронические дисбалансы на рынках труда не приносят ощутимой прибыли капиталистам-работодателям

Зарплата, недоплаченная наемным работникам избыточных категорий, обращается, по большей части, в доход конечных потребителей

Вариант 3 (оба процесса одновременно)

Этап 1. Происходит *балансирование входного рынка и, одновременно, разбалансирование выходного*. Балансирование по входу, уменьшая стимул к росту выпуска и продаж, замедляет разбалансирование по выходу. Поэтому цена продукта падает не так быстро, как в варианте 2. Прибыль же, наоборот, падает быстрее, чем в вариантах 1 и 2, так как «съедается» с двух сторон. К концу этапа 1 разбалансирование выходного рынка прекращается; цена достигает минимума; прибыль невелика.

Этап 2. Происходит *одновременное балансирование входного и выходного рынков*. Балансирование входа ускоряет балансирование выхода. К концу этапа 2 переходные процессы завершаются, рынки уравниваются. Прибыль падает до нуля, цена возвращается к исходному уровню, равному нормальной стоимости продукта.

Таким образом, в варианте 3, как и в варианте 2, неоплачиваемая часть нормальной стоимости расходуемого труда реализуется (в течение переходного периода) не только нашим капиталистом, но и покупателями его продукта. Т.е., опять-таки, имеет место *не только прямая, но и опосредованная эксплуатация — эксплуатация «чужих» работников*. Однако, в отличие от варианта 2, по окончании переходного периода зарплата приходит в соответствие с нормальной стоимостью труда, и эксплуатация сменяется паритетным взаимодействием работников и работодателей.

Прибыль потребителей избыточного труда носит (во всех вариантах) временный, проходящий характер

По окончании переходного периода прибыль или обнуляется вовсе (варианты 1 и 3) или обращается в прибыль или иной доход потребителей продукта, созданного с помощью избыточного труда (вариант 2)

Однако *прибыль, даже временная, гарантирована не всем капиталистам, покупающим избыточный труд, а лишь наиболее предприимчивым (или просто удачливым)* — тем, которые опережают конкурентов не только в массовом найме и эффективной эксплуатации избыточного труда, но и в продаже продукта, изготовленного с помощью этого труда. Предприимчивость и удачливость особенно актуальны при резких и одновременных подвижках на рынках труда и сбыта (например, при демобилизации армии, наплыве иммигрантов и т.д.). Отстающие капиталисты могут рассчитывать, в лучшем случае, на небольшую и мимолетную прибыль.

Если *все* капиталисты отрасли в закупке избыточного труда и продаже соответствующего продукта идут примерно вровень²⁸⁰, то конкуренция между ними на рынках труда и сбыта настолько остра, что переходные процессы, едва начавшись, быстро завершаются: входной и выходной рынки стабилизируются на каких-то *псевдоравновесных* уровнях (входной — за счет резко возросшего спроса, выходной — за счет резко возросшего предложения). Цена продукта падает очень быстро (до уровня реальных издержек), и *почти вся прибыль, извлекаемая путем эксплуатации избыточных наемных работников, достается не капиталистам-работодателям, а покупателям их продукта* (в т.ч. капиталистам других отраслей). Однако и «прибыль» покупателей продукта, в общем случае,

недолговечна, так как имеет место лишь до уравнивания рынка труда. Вариант с «равномерным бегом» всех капиталистов отрасли на рис. 3.5 не отражен. Отметим лишь, что переходные процессы, характерные для этой ситуации, ничем, в принципе, не отличаются от переходных процессов, характерных для аналогичной ситуации, описанной в подразделе «Источник 2».

Если же в закупке избыточного труда и продаже продуктов, созданных с использованием такого труда, примерно вровень идут капиталисты *всех* отраслей²⁸¹, то *значительная часть прибыли, извлекаемой путем эксплуатации избыточных наемных работников, достается не капиталистам-работодателям, а покупателям конечных продуктов* (в т.ч. наемным работникам). Однако и их «прибыль», опять-таки, временна, так как существует лишь до уравнивания рынка труда.

Таким образом, *извлечение прибыли из источника 3* (в отличие от источника 2) *может сопровождаться накоплением общественного капитала* — за счет прямой или опосредованной эксплуатации избыточных наемных работников.

Если рынки сбыта в течение переходного периода (вплоть до уравнивания рынков труда) остаются сбалансированными, то имеет место **НАКОПЛЕНИЕ общественного капитала** — *в руках капиталистов, лидирующих в потреблении избыточного труда*

Если разбалансировка рынков сбыта (по сравнению с балансировкой рынков труда) идет медленно, то происходит **НАКОПЛЕНИЕ общественного капитала** — *в руках капиталистов, лидирующих в потреблении избыточного труда и средств производства, изготовленных с помощью избыточного труда*

Если же разбалансировка рынков сбыта происходит относительно быстро, то **личный, отраслевой и общественный капитал остается практически неизменным**, а фонд потребления перераспределяется: от наемных работников — к потребителям конечных продуктов

В любом случае наемные работники, вплоть до уравнивания рынков труда, **остаются в проигрыше**. В первых двух случаях фонд потребления избыточных наемных работников в основном капитализируется, в третьем — целиком «проедается»

В завершение отметим, что *наемный труд существенно отличается от иных ресурсов производства*. Во-первых, будущие наемные работники «создаются» *нерыночным* путем и «дозревают» в течение 15 – 20 лет. Во-вторых, приток и отток готовых к использованию работников определяется, в значительной мере, *внерыночными* обстоятельствами (географическими, политическими, военными и другими). В-третьих, наемные работники — свободные живые люди — имеют свои предпочтения и привычки, убеждения и предубеждения; большое значение имеют уже приобретенные знания, умения и навыки; перенастройка на другой, более востребованный, труд может потребовать значительных усилий или вообще оказаться невозможной. Всё это придает рынкам труда большую инерционность: *выравнивание предложения и спроса на этих рынках происходит обычно намного медленнее, чем на любых других*. Поэтому возможны (и часто встречаются) ситуации, когда процесс 1 на неуравновешенных рынках труда идет, в сравнении с процессом 2, очень медленно (или вообще не идет), в результате чего дисбаланс на этих рынках сохраняется весьма длительное время. Что, в свою очередь, поддерживает хронический дисбаланс на рынках конечных продуктов и хроническую же неприбыльность покупателей дешевого труда. Впрочем, хронический избыток на рынке труда имеет выгодный для неприбыльных работодателей *психологический эффект*: в условиях массовой безработицы нанятые работники боятся увольнения и ведут себя гораздо покладистее²⁸².

Хронические дисбалансы на рынках труда приводят к хроническим дисбалансам на рынках конечных продуктов и, в итоге, к их стабильной дешевизне

При этом прибыль и накопление капитала у капиталистов-работодателей практически отсутствуют, и неоплачиваемая часть нормальной стоимости избыточного труда достается, в основном, конечным потребителям

В Западной Европе рынок труда оставался неуравновешенным (в общем и целом) вплоть до начала 20 в. Такая диспропорция была вызвана длительно действующими (но всё же преходящими) историческими причинами (прежде всего, массовым исходом крестьян). И в наше время безработица в развитых капиталистических странах практически никогда не падает до нуля. Но это означает (в большинстве случаев) лишь то, что безработных не устраивает рыночная цена труда (даже если она соответствует его нормальной стоимости)²⁸³. Объективные же причины *массовой* безработицы возникают, как правило, лишь во время кризиса²⁸⁴.

3.6 Волны прибыли

В подразделах «Источник 2» и «Источник 3» было показано, что при *хроническом* превышении предложения над спросом на *входных* рынках (рынках средств производства и труда) прибыль от этих дисбалансов, пройдя «между пальцами» конкурирующих производителей, постепенно переходит в фонд потребления «последних покупателей» — потребителей конечных продуктов.

Нетрудно догадаться, что при *хроническом* превышении спроса над предложением на *выходных* рынках (рынках сбыта)²⁸⁵ прибыль от этих дисбалансов, также пройдя «между пальцами» конкурирующих производителей (но в обратном направлении), постепенно переходит в фонд потребления «первых продавцов» — поставщиков первичных ресурсов, природных и трудовых (здесь мы делаем реалистическое допущение, что землевладельцы и наемные работники свои доходы в основном «проедают»). Т.е. *стабильно* высокие цены продуктов поднимают цены используемых полуфабрикатов, *стабильно* высокие цены полуфабрикатов поднимают цены используемого сырья, *стабильно* высокие цены сырья поднимают цены соответствующих природных ресурсов. В то же время, *стабильно* высокие цены продуктов, полуфабрикатов и сырья поднимают зарплату наемных работников основных категорий.

Низкие цены на входах провоцируют повышенное предложение и низкие цены на выходах

Высокие цены на выходах провоцируют повышенный спрос и высокие цены на входах

При хроническом дисбалансе в пользу покупателей на входных рынках волна прибыли идет по торгово-производственной цепочке «слева направо» («прямая волна»); при хроническом дисбалансе в пользу продавцов на выходных рынках волна прибыли идет «справа налево» («обратная волна»). В первом случае фонд потребления конечных покупателей растет за счет общего снижения цен ниже нормальных стоимостей, во втором случае фонд потребления исходных поставщиков растет за счет общего повышения цен выше нормальных стоимостей. Прямые и обратные волны могут налагаться, порождая сложные и непредсказуемые системные эффекты — от «беспричинной прибыли» у одних капиталистов до «беспричинных» убытков у других.

Добавим, однако, что *хронические* дисбалансы (особенно *хронические* дисбалансы на выходных рынках) для капиталистической экономики, в общем и целом, нехарактерны. Обычно они связаны с какими-то привходящими, внерыночными обстоятельствами, торгующими балансирование. Наиболее значимый случай — внерыночное регулирование предложения труда (см. в подразделе «Источник 3»).

Хронические дисбалансы в пользу покупателей на основных входных рынках выгодны потребителям конечных продуктов

Хронические дисбалансы в пользу продавцов на основных выходных рынках выгодны поставщикам исходных ресурсов

В обоих случаях прибыль и накопление капитала у капиталистов-производителей, деятельно опосредующих связь между исходными поставщиками и конечными потребителями, практически отсутствуют

3.7 Извлечение прибыли (выводы и обобщения)

Анализ источников прибыли позволяет сделать следующие выводы-обобщения.

Вывод 1. Классификация источников прибыли

Основные источники прибыли:

- а) *экономия на издержках производства* (источник 1, случай 1; источники 2 и 3) и
- б) *выигрыш на цене продукта* (источник 1, случай 2; источник 1а).

В другой интерпретации (более продуктивной с теоретической точки зрения) основные источники прибыли:

- а) *локальный рост производительности труда вследствие модернизации производства* (источник 1, случай 1) и
- б) *временные дисбалансы входных и выходных рынков* (источник 1, случай 2; источники 1а, 2 и 3).

Отметим, что *локальный рост производительности труда инициирует ценовую динамику, аналогичную динамике, связанной с дисбалансами рынков* (а именно: цена продукта изменяется так, что прибыль лидеров, после начального скачкообразного взлета, рано или поздно падает до нуля)²⁸⁶. *Это дает основание распространить понятие «дисбаланс» и на эту ситуацию.* Однако дисбаланс, порождаемый модернизацией производства, связан не с расхождением спроса и предложения (как в других случаях), а со специфическим разбросом индивидуальных издержек относительно издержек общественно нормальных (см. рис. 3.2). Специфичность указанного разброса состоит в том, что индивидуальные издержки лидеров, а затем и аутсайдеров отклоняются от исходно нормальных в одну, причем меньшую сторону, и что отклонения эти не случайны, а вызваны сознательными усилиями заинтересованных предпринимателей (в то время как при обычном, статистическом разбросе имеют место случайные отклонения в обе стороны). Особый характер дисбаланса, порожденного модернизацией производства, а также особая важность производственных революций в развитии капитализма²⁸⁷ противопоставляют локальный рост производительности труда всем другим источникам прибыли.

Наряду с «классическим» дисбалансом предложения и спроса и только что охарактеризованным «специфическим» дисбалансом между индивидуальными и нормальными издержками, можно выделить еще один «специфический» дисбаланс (весьма актуальный в наше время) — дисбаланс между различными системами стоимостей (см. Приложение 2).

Прибыль, таким образом, возможна и при сохранении «классического» равновесия — равновесия спроса и предложения.

Дисбаланс (в широком смысле) — *состояние рынка, порождающее направленную ценовую динамику и, при благоприятных обстоятельствах, — положительную прибыль*

Типы дисбалансов:

- а) *торгово-конъюнктурный (дисбаланс спроса и предложения)* — возникает при несовпадении платежеспособного спроса и предложения (источник 1, случай 2, источники 1а, 2 и 3);
- б) *производственный (дисбаланс издержек)* — возникает при специфическом расхождении между индивидуальными издержками и издержками общественно нормальными (источник 1, случай 1);
- в) *стоимостной* — возникает при расхождении между национальными системами стоимостей²⁸⁸

Основные источники прибыли можно разделить также на

- а) *внутренние, создаваемые* (источник 1, оба случая) и
- б) *внешние, актуализуемые* (источники 1а, 2 и 3).

Внутренние источники требуют, как правило, значительных средств на свое создание, что связано с определенными проблемами²⁸⁹.

Актуализация внешних источников значительных средств, как правило, не требует: эти источники нужно *вовремя* обнаружить и *быстро* разработать.

Кроме того, **основные источники прибыли** можно разделить на

- а) *связанные с предложением* (источник 1, оба случая; источники 2 и 3) и
- б) *связанные со спросом* (источник 1а).

Источник 1а, в целом для капитализма нетипичный, приобретает значимость лишь при отсутствии иных источников (т.е. источников, связанных с предложением)²⁹⁰.

Вывод 2. Отсутствие прибыли при синхронном поведении капиталистов

Анализируя источники прибыли, мы выяснили, что от

- *общей синхронной* модернизации производства,
 - *массовых и одновременных* товарно-рыночных инноваций,
 - *быстро и «дружно»* преодолеваемых торгово-конъюнктурных дисбалансов и
 - *хронических* (долго не преодолеваемых) торгово-конъюнктурных дисбалансов
- капиталисты (каждый в отдельности и все вместе) практически ничего не выигрывают (т.е. их прибыль близка к нулю).

Сведем воедино результаты, полученные в предыдущих подразделах, и сделаем общий вывод.

1) В случае *общей синхронной модернизации производства*, т.е. при *общем равномерном снижении издержек* и, соответственно, *общем равномерном росте производительности труда* выигрывают не капиталисты-модернизаторы, а покупатели их продуктов и наемные работники. Покупатели выигрывают от того, что продукты, в результате падения их нормальной стоимости, дешевеют. Наемные работники выигрывают от того, что их зарплата, вследствие общего роста производительности труда, также, в общем и целом, растет²⁹¹. Покупатели продуктов потребления и наемные работники свой выигрыш «продают», т.е. из капиталистического оборота выводят. Покупатели средств производства свой выигрыш вкладывают в производство и, по завершении торгово-производственного цикла, теряют — опять-таки, в пользу покупателей и наемных работников. Если *общий равномерный* рост производительности труда продолжается, то в скором времени практически весь выигрыш покупателей средств производства обращается в выигрыш покупателей конечных продуктов и наемных работников.

2) В случае *массовых и одновременных товарно-рыночных инноваций* выигрывают не капиталисты-инноваторы, а покупатели, имеющие возможность приобретать рыночные новинки в соответствии с их нормальными трудовыми, а не высокими потребительскими стоимостями. Если новинка является предметом потребления, то выигрыш покупателей тут же «проедается». Если новинка является средством производства, то в скором времени практически весь выигрыш капиталистов-покупателей, в соответствии с вышеописанной логикой, обращается в выигрыш покупателей конечных продуктов и, опять-таки, «проедается».

3) В случае *быстро и «дружно» преодолеваемых торгово-конъюнктурных дисбалансов* капиталисты, уравнивающие рынки, прибыли практически не имеют. Если *быстро и «дружно»* преодолеваются дисбалансы *входных* рынков (рынков средств производства и труда), покупатели конечных продуктов, в отличие от предыдущих случаев, «остаются при своих»²⁹². Если *быстро и «дружно»* преодолеваются дисбалансы *выходных* рынков (рынков сбыта), покупатели конечных продуктов выигрывают, получая возможность приобретать потребительские товары в соответствии с их нормальными трудовыми, а не высокими потребительскими стоимостями²⁹³.

4) В случае *хронических (долго не преодолеваемых) торгово-конъюнктурных дисбалансов* капиталисты, как и во всех предыдущих случаях, прибыли практически не имеют (несмотря на то, что покупают дешево или продают дорого). При хронических

дисбалансах на входных рынках выигрывают, как и в большинстве других случаев, покупатели конечных продуктов (получая возможность приобретать товары по аномально низким ценам)²⁹⁴. При хронических дисбалансах на выходных рынках выигрывают поставщики исходных ресурсов (получая возможность продавать землю и труд по аномально высоким ценам). Волны прибыли, пройдя через карманы конкурирующих предпринимателей, выходят на «рыночные берега» и безвозвратно поглощаются их обитателями (потребителями конечных продуктов или землевладельцами и наемными работниками)²⁹⁵.

Как видим, в большинстве случаев прибыль, упущенная капиталистами, обращается на пользу другим лицам — конечным потребителям, наемным работникам, землевладельцам. Однако *капиталистическая экономика держится исключительно на прибыли капиталистов*. Поэтому отвлечемся от выгоды, извлекаемой из рассмотренных ситуаций некапиталистическими слоями общества, и заострим внимание на прибыли — единственном «статусном» доходе капиталистов²⁹⁶.

Синхронные производственные модернизации, синхронные торгово-рыночные инновации и синхронно преодолеваемые (или хронически не преодолеваемые) торгово-конъюнктурные дисбалансы прибыли практически не приносят

Общее объяснение этого важнейшего свойства капитализма связано со свободной конкуренцией. Свободная (пусть и не всегда совершенная) конкуренция рано или поздно уравнивает рынки, в результате чего цены товаров сводятся к их *нормальным* издержкам (*нормальным* стоимостям), а прибыли, соответственно, — к нулю. *Синхронное поведение большого числа капиталистов обостряет конкуренцию до предела, распространяет ее на всех субъектов рынка и на все аспекты торгово-производственной деятельности. В результате нормализация цен и обнуление прибылей происходят очень быстро, практически сразу же после очередного «совместного шага»*. Если же конкуренция, по причинам рыночного или нерыночного характера, дает сбой, и какие-то рынки длительное время остаются неуравновешенными, то прибыли обнуляются без нормализации цен и обращаются в доход конечных потребителей или исходных поставщиков. «Массированное наступление» капиталистов на хронически неуравновешенные рынки может, в принципе, эти рынки уравновесить; доход исходных поставщиков и конечных потребителей при этом обнулится, но прибыль у капиталистов, вследствие всё той же быстрой нормализации цен, не появится.

Таким образом, *синхронное поведение капиталистов прибыли (всем и каждому) практически не приносит*. В то же время, *такое поведение уменьшает вероятность убытков*: быстрая нормализация цен оставляет большинство капиталистов «при своих». Погнаться за лидерами и избежать убытков (а может, и небольшую прибыль извлечь), или пойти непроторенным путем, в расчете на значительную прибыль, но с риском потерять многое или даже всё, — эта вечная дилемма не имеет однозначного общего решения. *В тактическом плане подражательное поведение надежнее, в стратегическом же плане оно безнадежно*: заниматься капиталистическим предпринимательством без расчета на ощутимую конечную прибыль просто бессмысленно. Поэтому нормальным следует признать ситуативное чередование подражательных и новаторских шагов. Именно так и ведут себя опытные и успешные игроки.

Синхронное поведение большого числа капиталистов прибыли, всем и каждому, практически не приносит
Шансы на ощутимую прибыль дает лишь асинхронное поведение. Оно же и увеличивает вероятность убытков

Другие, общеэкономические последствия синхронного и асинхронного поведения предпринимателей будут рассмотрены в разделах «Капиталистические циклы и кризисы» и «Антикризисная политика и антикризисное поведение».

Вывод 3. Локальность и временность прибыли

Всё та же конкуренция, балансирующая рынки и нормализующая цены, не дает прибыли надолго задерживаться в одном месте. Анализ конкретных источников прибыли каждый раз приводил нас к такому же выводу.

Итак, *прибыль капиталистов всегда локальна и временна*. Это означает, что

а) в любой момент времени *прибыль получают далеко не все капиталисты* (а лишь наиболее предприимчивые или просто удачливые),

б) *прибыль капиталистов* (даже самых предприимчивых и очень удачливых) *далеко не вечна и не стабильна, носит пульсирующий характер и рано или поздно сводится к нулю* (или сменяется убытками).

Прибыль для капиталистического рынка — не правило, а исключение. Но именно в генерации таких исключений и состоит функциональная норма капитализма

Вывод 4. Прибыль и несовершенная конкуренция

Источники прибыли связаны с теми или иными *дисбалансами*, а дисбалансы — с *несовершенством конкуренции*²⁹⁷. Несовершенство конкуренции проявляется либо в *торгово-конъюнктурных дисбалансах*, т.е. несоответствии платежеспособного спроса и предложения (источник 1, случай 2; источники 1а, 2 и 3), либо в *дисбалансе производственном*, т.е. неравенстве издержек у лидеров и аутсайдеров модернизационной гонки (источник 1, случай 1). Несовершенную конкуренцию, порождающую торгово-конъюнктурный дисбаланс, логично назвать *торгово-конъюнктурной*, порождающую производственный дисбаланс — *производственной*. Производственную конкуренцию можно также именовать *конкуренцией издержек*, а торгово-конъюнктурную — *конкуренцией цен* (впрочем, скрытая конкуренция издержек всегда проявляет себя в открытой конкуренции цен).

В зависимости от степени несовершенства торгово-конъюнктурной конкуренции будем различать следующие ее виды: *монополию / монополию, олигополию / олигополию и полиполию / полиполию*²⁹⁸. Степень несовершенства убывает от монополии / монополии к полиполии / полиполию. Монополия, олигополия и полиполия характеризуют степень несовершенства конкуренции на рынках продавцов: в первом случае продавец один, во втором — продавцов несколько (столько, сколько позволяет признать конкуренцию *весьма* несовершенной), в третьем — много (столько, сколько позволяет признать конкуренцию *слегка* несовершенной). Как видим, количественные критерии видов несовершенной конкуренции размыты: в ситуации олигополии «несколько» может означать и 2 конкурента, и 5 или даже 10; в ситуации полиполии «много» может означать и 5 конкурентов, и 100. Т.е. *для идентификации вида несовершенной конкуренции решающим является не число конкурентов, а результат их конкуренции; выявляется этот результат в степени отклонения рыночной цены от равновесной*. Монополия, олигополия и полиполия характеризуют степень несовершенства конкуренции на рынках покупателей: в первом случае покупатель один, во втором — покупателей несколько, в третьем — много (критерии количества — те же). В зависимости от степени несовершенства производственной конкуренции будем различать *монополию, олигополию и полиполию* (поскольку капиталисты-модернизаторы конкурируют только как продавцы, понятия «монополия», «олигополия» и «полиполия» к производственной конкуренции не приложимы).

В процессе извлечения прибыли виды несовершенной конкуренции сменяют друг друга в следующем порядке. Сначала на рынок выходит один капиталист (лидер), какое-то время он — монополист (или монополист). Затем появляется еще несколько капиталистов, которые вступают в конкуренцию с лидером; монополия (монополия) сменяется олигополией

(олигопсонией). Далее в игру вступают многочисленные подражатели-аутсайдеры; олигополия (олигопсония) сменяется полиполией (полипсонией). Наконец, появляются самые нерасторопные (или самые бедные), и рынок, обычно после нескольких колебаний, уравнивается. Таким образом, степень несовершенства конкуренции сначала скачкообразно растет до возможного максимума, затем постепенно падает — вплоть до восстановления «совершенства». Прибыль лидера (лидеров), соответственно, сначала скачкообразно растет (до возможного максимума), затем постепенно падает — вплоть до нуля (или почти до нуля).

Приводим обобщенную схему описанной динамики.

Фаза 0 — «(практически) совершенная конкуренция». Рынок практически полностью сбалансирован, — прибыль, у всех и каждого, (почти) отсутствует.

Фаза 1 — «(практически) полная монополия / монопсония». Рынок максимально разбалансирован. Ведущий капиталист — как продавец-монополист на выходном рынке или как покупатель-монопсонист на входных — получает максимально возможную прибыль.

Фаза 2 — «олигополия / олигопсония». Рынок сильно разбалансирован. Передовые капиталисты — как продавцы-олигополисты на выходном рынке или как покупатели-олигопсонисты на входных — получают значительные прибыли.

Фаза 3 — «полиполия / полипсония». Рынок незначительно разбалансирован. Передовые и некоторые отстающие капиталисты получают небольшие прибыли (либо как продавцы-полиполисты, либо как покупатели-полипсонисты).

Фаза 4 — «(практически) совершенная конкуренция». Рынок практически полностью сбалансирован, — прибыль, у всех и каждого, (почти) отсутствует.

Рыночная конкретика может внести в эту обобщенную картину изменения, иногда непредсказуемые. Так, фаза 1 бывает пропущена; это означает, что в борьбу за реализацию дисбаланса вступает сразу несколько крупных игроков. Или, наоборот, может отсутствовать фаза 2 (когда ведущего капиталиста догоняют быстро и «дружно»). Отсутствие фазы 3 (что также возможно) означает, что острая конкуренция небольшого числа передовиков уравнесила рынок еще до подхода аутсайдеров. Пропуск фаз чаще встречается при реализации внешних, актуализуемых дисбалансов (источники 1а, 2 и 3); реализация внутренних, создаваемых дисбалансов (источник 1, оба случая) обычно сопровождается «правильным» чередованием фаз. Однако суть описанной динамики от отсутствия некоторых фаз не меняется.

Прибыльный рынок проходит в своем развитии ряд фаз: от совершенной конкуренции — через монополию (монопсонию) или олигополию (олигопсонию) — вновь к совершенной конкуренции

Таким образом, **процесс извлечения прибыли всегда сопряжен с временной монополизацией (монопсонизацией) или временной олигополизацией (олигопсонизацией) рынка**

Уточним, что наш Вывод 4 относится к конкретному рынку. Динамика интегрально-го капиталистического рынка будет описана в разделе «Философия капитализма» (подраздел «Конкуренция и монополия»).

3.8 Накопление капитала (выводы и обобщения)

Выводы, касающиеся накопления (а также убыли и неизменности) капитала, полученные в подразделах «Источник 1», «Источник 2» и «Источник 3», обобщены в следующей таблице.

Применительно к источнику 1 вновь будем считать, что входные рынки (рынки средств производства и труда) в течение всего переходного периода остаются сбалансированными²⁹⁹.

Табл. 3.1. Изменение величины капитала при различных источниках прибыли

Источник прибыли		Изменение величины капитала	Источник изменения	Следствие изменения	
Источник 1	случай 1	НАКОПЛЕНИЕ общественного капитала в руках ведущих и передовых капиталистов конкретной отрасли Некоторый РОСТ совокупного капитала той же отрасли Некоторый РОСТ общественного капитала	Резкий локальный рост производительности труда — снижение издержек производства		
	случай 2	производятся продукты потребления	НАКОПЛЕНИЕ общественного капитала в руках ведущих и передовых капиталистов конкретной отрасли Значительный РОСТ совокупного капитала той же отрасли Значительный РОСТ общественного капитала	УБЫЛЬ фонда личного потребления у покупателей конечных продуктов	
		производятся средства производства	ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ общественного капитала и его КОНЦЕНТРАЦИЯ в руках ведущих и передовых капиталистов конкретной отрасли Значительный РОСТ совокупного капитала той же отрасли НЕИЗМЕННОСТЬ общественного капитала	УБЫЛЬ капитала у капиталистов выходных отраслей ³⁰⁰	
Источник 2	рынки сбыта в течение переходного периода остаются сбалансированными	ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ общественного капитала и его КОНЦЕНТРАЦИЯ в руках капиталистов, лидирующих в потреблении избыточных средств производства Значительный РОСТ совокупного капитала соответствующих отраслей НЕИЗМЕННОСТЬ общественного капитала	УБЫЛЬ капитала у капиталистов входных отраслей ³⁰¹		
	разбалансировка рынков сбыта идет медленно	ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ и КОНЦЕНТРАЦИЯ некоторой части общественного капитала в руках капиталистов, лидирующих в потреблении избыточных средств производства и средств производства, созданных с помощью избыточных средств Некоторая УБЫЛЬ общественного капитала	УБЫЛЬ капитала у капиталистов входных отраслей	Некоторый РОСТ фонда личного потребления покупателей конечных продуктов	
	разбалансировка рынков сбыта происходит быстро	Значительная УБЫЛЬ общественного капитала	УБЫЛЬ капитала у капиталистов входных отраслей	Значительный РОСТ фонда личного потребления покупателей конечных продуктов	

Продолжение таблицы

Источник прибыли		Изменение величины капитала	Источник изменения	Следствие изменения
Источник 3	рынки сбыта в течение переходного периода остаются сбалансированными	НАКОПЛЕНИЕ общественного капитала в руках капиталистов, лидирующих в потреблении избыточного труда	УМЕНЬШЕНИЕ фонда личного потребления избыточных наемных работников Прямая эксплуатация наемных работников «своими» капиталистами	
	разбалансировка рынков сбыта идет медленно	НАКОПЛЕНИЕ общественного капитала в руках капиталистов, лидирующих в потреблении избыточного труда и средств производства, созданных с помощью избыточного труда	УМЕНЬШЕНИЕ фонда личного потребления избыточных наемных работников	Некоторый РОСТ фонда личного потребления покупателей конечных продуктов
			Прямая эксплуатация наемных работников «своими» капиталистами Опосредованная эксплуатация наемных работников капиталистами выходящих отраслей и покупателями конечных продуктов	
	разбалансировка рынков сбыта происходит быстро	Практическая НЕИЗМЕННОСТЬ личного, отраслевого и общественного капитала	УМЕНЬШЕНИЕ фонда личного потребления избыточных наемных работников	Значительный РОСТ фонда личного потребления покупателей конечных продуктов
			Опосредованная эксплуатация наемных работников покупателями конечных продуктов	

Вывод 1. НАКОПЛЕНИЕ общественного капитала (в руках наиболее предприимчивых и удачливых капиталистов) происходит при

1) *резком локальном росте производительности труда* (источник 1, случай 1) — за счет экономии на издержках производства,

2) *быстром расширении рынка сбыта продуктов потребления или быстрой организации рынка нового продукта потребления* (источник 1, случай 2, производство продуктов потребления) — за счет фонда личного потребления покупателей,

3) *временном дисбалансе на рынке труда* (источник 3, если разбалансировка рынков сбыта идет не слишком быстро) — за счет прямой или опосредованной эксплуатации наемных работников.

Накопление общественного капитала возможно без какого-либо ущерба для наемных работников, потребителей и других некапиталистических слоев общества (источник 1, случай 1)

Накопление общественного капитала происходит до тех пор, пока

1) другие капиталисты не достигнут такого же высокого уровня производства (источник 1, случай 1),

- 2) рынок сбыта не уравнивается (источник 1, случай 2),
3) рынок труда не уравнивается (источник 3).

Накопление общественного капитала — как и извлечение прибыли — носит прерывистый, пульсирующий характер

С различными вариантами накопления капитала связаны принципиально разные пути развития капитализма — интенсивный и экстенсивный.

В варианте 1 капитализм развивается *чрезвычайно интенсивно* (качественно, вглубь).

В варианте 2: при выбросе на рынок нового товара капитализм развивается *интенсивно*, при расширении рынка известного товара — *экстенсивно* (количественно, вширь).

В варианте 3 капитализм развивается *крайне экстенсивно* или *почти не развивается*.

В других ситуациях (источник 1, случай 2, производство средств производства и источник 2, если разбалансировка рынков сбыта идет не слишком быстро) возможны лишь **ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ общественного капитала и его КОНЦЕНТРАЦИЯ в руках наиболее предприимчивых и удачливых капиталистов**. После такой концентрации капитала часто начинается его накопление, причем преимущественно по вариантам 1 и 2.

Возможна также ситуация (источник 3, если разбалансировка рынков сбыта идет очень быстро), когда **величина общественного капитала остается практически неизменной при отсутствии перераспределения и концентрации**: поток прибыли, пройдя между пальцами конкурирующих капиталистов, вливается в фонд личного потребления конечных покупателей.

И наконец, возможна ситуация (источник 2, если разбалансировка рынков сбыта идет очень быстро), когда — несмотря на наличие действующего источника прибыли — происходит **значительная УБЫЛЬ общественного капитала** (опять-таки, в пользу конечных покупателей).

Наличие действующих источников прибыли не гарантирует накопления общественного капитала

Более того, наличие действующих источников прибыли не гарантирует и его сохранения: часть общественного капитала, вследствие острой конкуренции на рынках сбыта, может оказаться в руках у потребителей конечных продуктов

Вывод 2. При равновесии на рынках труда и сбыта **НАКОПЛЕНИЕ** общественного капитала возможно лишь за счет резкого роста технического (технологического, научного, организационного) уровня производства на предприятиях отдельных капиталистов.

Если уровень производства и, соответственно, производительность труда растут у всех капиталистов одновременно и примерно равными темпами, то накопления общественного капитала не происходит: от общего и синхронного роста выигрывают покупатели конечных продуктов и наемные работники, т.е. растет не фонд накопления, а фонд потребления, иначе говоря, растет общий уровень жизни³⁰². Однако с прекращением роста общественного капитала постепенно замедляется и, в конечном счете, прекращается общий рост производительности труда, а значит, рост уровня жизни также прекращается.

Накопление общественного капитала осуществляется дискретными порциями в периоды, непосредственно следующие за очередной модернизацией производства. С одной стороны, накопление идет тем быстрее, чем больше разнятся капиталисты по своей предприимчивости и удачливости (чем больше аутсайдеры отстают от передовиков, тем продолжительнее переходный период, и тем больше капитала успевают накопить передовики). С другой стороны, если отстающие догоняют передовых *слишком* медленно (или отстающих *слишком* много), значительная часть общественного капитала безвозвратно гибнет³⁰³, что может не только ограничить его суммарное накопление, но и привести к суммарной убыли.

Оптимальной для накопления общественного капитала является ситуация, когда некоторые капиталисты время от времени вырываются вперед, а остальные догоняют — но не слишком быстро и не слишком медленно (и, главное, — не синхронно)

Вывод 3. Если перед капиталистом открывается несколько каналов роста, он сначала заполняет наиболее прибыльный и надежный канал; излишки капитала текут по менее перспективным руслам. Однако для заполнения всех потенциальных каналов роста капитала может не хватить (и, как правило, не хватает). Поэтому *технические, технологические и организационные революции происходят в основном при исчерпании экстенсивных путей* (из которых наиболее экстенсивна эксплуатация избыточных наемных работников).

Вывод 4. *Избыточное предложение на рынках труда сдерживает рост уровня производства на предприятиях тех капиталистов, которые эффективно и своевременно используют избыточных работников.*

Однако *хронический* избыток труда рост уровня производства *не* сдерживает (так как от *хронического* дисбаланса на рынках труда выигрывают не работодатели, а покупатели конечных продуктов³⁰⁴).

Вывод 5. *При дисбалансе на рынках труда классовая борьба наемных рабочих (т.е. деятельность по своей природе антирыночная) полезна не только для рабочих, но и для капиталистов, так как вынуждает их переходить на более интенсивные рельсы развития* (т.е. совершенствовать технологию, расширять рынки сбыта, создавать новые товары).

Если же рынки труда более или менее уравновешены (и цена труда примерно соответствует его нормальной стоимости), то классовая борьба, с одной стороны, вредна (так как непомерно увеличивает издержки производства и, соответственно, цены товаров), с другой стороны — полезна (так как вынуждает капиталистов изыскивать наиболее интенсивные варианты выживания, т.е. автоматизировать и роботизировать производство, использовать последние достижения теоретической науки, и т.д.). Впрочем, указанная «польза» актуализуется далеко не всегда: из страны с дорогой и «капризной» рабочей силой капиталист может перевести производство в страну с рабочей силой дешевой и «покладистой», и экстенсивное развитие продолжится на новом месте³⁰⁵.

В завершение раздела обращаем внимание читателя на следующие обстоятельства.

1) Наши выводы и обобщения строго справедливы при *свободной конкуренции* на рынках средств производства, труда и сбыта. Ограничение конкуренции государством, профсоюзами, криминалитетом или иными нерыночными силами требует внесения определенных поправок.

2) Наши выводы и обобщения строго справедливы при *личной свободе* наемных работников и отсутствии *принуждения* к труду. Т.е. подразумевается, прежде всего, что работники *добровольно* продают свой труд тем предпринимателям, которые их устраивают, и по той цене, которая их устраивает. Ограничение личной свободы наемных работников и наличие элементов принуждения к труду требуют внесения определенных поправок³⁰⁶.

4. Тенденции и перспективы капитализма

Анализ источников прибыли и путей накопления капитала позволяет сделать следующие выводы о тенденциях и перспективах капитализма.

При незначительности торгово-конъюнктурных дисбалансов на традиционных рынках капитализм может существовать и развиваться лишь за счет:

- а) производственного, организационного, научного прогресса* (источник 1, случай 1),
- б) создания новых товаров потребительского назначения* (источник 1, случай 2),
- в) расширения рынков сбыта товаров потребительского назначения* (источник 1, случай 2)³⁰⁷.

По мере заполнения пустот мирового рынка роль пути в) падает; роль путей а) и б) растет, причем б) оказывается всё в большей зависимости от а) и постепенно сливается с а). Т.е. создание принципиально новых товаров становится возможным лишь после очередной производственной революции. Таким образом, *капитализм сам по себе, в силу своей внутренней логики и без каких-либо внешних воздействий выходит, рано или поздно, на самый интенсивный путь развития — путь производственного, организационного и научного прогресса.*

Для малых и средних предприятий основное значение в конкурентной борьбе приобретает технический, технологический и научный прогресс, для крупных — научный, организационный и научно-организационный. В условиях корпоративной транснациональной экономики начала 21 в. научно-организационный фактор часто оказывается решающим: плохая организация труда и управления в крупной, сложно структурированной и многоуровневой корпорации может обесценить самую передовую науку и технологию.

При уже сформированном мировом рынке и достаточно развитой технике и технологии развитие и само существование капитализма неотделимо от дальнейшего — причем неравномерного в пространстве и во времени, «точечного», взрывного — технического, технологического, организационного и научного прогресса

Однако технический, технологический и организационный прогресс, не подкрепленный прогрессом в науке, имеет предел (в целом достигнутый еще в конце 19 – начале 20 вв.). Поэтому *в 20 – 21 вв. всё большее значение приобретает научный (научно-технический, научно-технологический, научно-организационный), т.е. информационный прогресс.* Материальное производство в развитых странах всё более замещается производством информации, которое приобретает самодовлеющий характер (т.е. информация производится в основном ради производства новой информации).

Капитализм рано или поздно приводит к информационному обществу

В *информационном* обществе основным продуктом производства и торговли является *информация* (базы данных, производственные технологии, программы для бытовой электроники, компьютерные игры, и т.д.). Что выводит капитализм на качественно новый уровень развития, порождает как новые возможности, так и новые проблемы³⁰⁸, но никак не отменяет сути капитализма и его основных законов. *Капитализм остается капитализмом и при материальном, и при информационном производстве*³⁰⁹.

5. Капиталистические циклы и кризисы

5.1 Общая картина

Изучая источники прибыли и способы накопления капитала, мы рассматривали экономические процессы как простую сумму поведения отдельных субъектов *конкретного* рынка (капиталистов, наемных работников и конечных потребителей). Т.е. мы не учитывали *системных эффектов*, связанных со взаимодействием этих субъектов в масштабе *интегрального* рынка (отраслевого, национального, мирового). Однако такие *системные эффекты*, причем мощные, далеко выходящие за пределы экономики и влияющие на все сферы общественной жизни, *существуют и наглядно проявляют себя в капиталистической цикличности и капиталистических кризисах.* Выявление первопричины этих кризисов и выработка адекватных практических рекомендаций по их смягчению и преодолению — важнейшие задачи теории капитализма. «Новая теория капитализма», в отличие от других теорий, эти задачи успешно решает³¹⁰. Решение основано на «формуле капитализма» и теории прибыли, развитой в одном из предыдущих разделов. Состоит это решение, в самых общих чертах, в следующем.

Капиталистическое предпринимательство имеет своей непосредственной осязаемой целью извлечение денежной прибыли. Однако *время от времени основные источники прибыли — производственные модернизации и товарно-рыночные инновации, а также торгово-конъюнктурные дисбалансы на рынках средств производства и труда — истощаются и в целом исчерпываются*. Это означает, что отстающие капиталисты в большинстве случаев догнали передовых (не догнавшие — ушли с рынка), и неравномерный производственный и товарно-инновационный прогресс сменился равномерным или вообще остановился, в то время как конкуренция сбалансировала или обесценила основные прибыльные рынки³¹¹. *Капитализм, лишившись своей главной движущей силы, переходит в кризисную, латентную фазу*. Конкретно же происходит следующее.

Цены множества товаров приближаются к реальным издержкам производства, прибыль большинства предпринимателей, соответственно, — приближается к нулю³¹². *Предпринимательская деятельность теряет смысл*³¹³. Однако производство еще некоторое время продолжается «по инерции» (технологической или психологической) и часто даже растет (за счет только что вошедших в рынок аутсайдеров), — цены падают ниже издержек (если же какие-то предприниматели отказываются снижать цены, их товары остаются нераспроданными), — дальнейшее производство делается *заведомо* убыточным. Производство резко сокращается или останавливается (в сглаженной форме это происходит и при отсутствии указанной инерции), — рабочие и служащие увольняются, — появляется и растет «армия безработных», — покупательная способность населения резко падает, — сбыт предметов потребления по прибыльным или хотя бы «нормальным» ценам еще более затрудняется, — сбыт средств производства, ненужных бесприбыльным предпринимателям, практически прекращается. Деструктивные процессы, стимулируя друг друга, лавинообразно нарастают; производство, потребление и занятость резко падают. Начинается общеэкономический кризис, а вместе с ним — тяжелые испытания и для предпринимателей, и для наемных работников, и для потребителей.

Многие предприниматели покидают рынок. Но некоторые вступают в отчаянную борьбу и, наиболее энергичные и удачливые из них, находят выход — внедряют принципиально новую технологию, проникают на далекие рынки, осваивают производство новых товаров, изыскивают дешевое сырье, нанимают безработных (согласных на любую зарплату), и т.п. Прибыль таких капиталистов делается положительной (а иногда и очень большой), — они быстро наращивают производство, но... — конкуренты следуют за ними и так или иначе догоняют, — прибыль опять падает (в т.ч. у инициаторов гонки). *В тот момент, когда эффект новизны в целом исчерпывается, прибыль* (если не у всех предпринимателей, то у многих) *обнуляется, и вновь наступает кризис*.

Таким образом, капиталистический кризис лишь по видимому проявлению — кризис перепроизводства; *глубинная же суть кризисов кроется в периодическом обнулении прибыли у значительной части капиталистов*³¹⁴. Подобно тому, как наемный работник отказывается работать без заработной платы, банкир не выдает беспроцентных кредитов, землевладелец и домовладелец отказываются в бесплатной аренде, предприниматель сворачивает производство при нулевой (и тем более, отрицательной) прибыли. Но если бездействие работников, банкиров, землевладельцев и др. приводит к кризису на рынках труда, капитала, недвижимости и т.д., то уход с рынка капиталистов-производственников подрывает капиталистическую экономику в целом.

Но почему прибыли обнуляются *одновременно*? Ведь вероятность *случайного* совпадения «нуль-эффекта» у большого числа хозяйственно самостоятельных и *разрозненно* действующих капиталистов явно невелика. Так ведь в том-то и дело, что *субъекты интегрального рынка действуют отнюдь не разрозненно*; более того, *они вынуждены действовать с постоянной оглядкой друг на друга*. При анализе конкретных источников прибыли мы видели, что поведение конкурирующих предпринимателей взаимобусловлено: поведение лидеров канализирует поведение аутсайдеров, а поведение аутсайдеров, в свою очередь, корректирует поведение лидеров. В следующих подразделах взаимозависимость субъектов рынка, ведущая к *одновременному* обнулению прибылей, будет показана на более абстрактном уровне.

Наиболее общая, глубинная причина капиталистических кризисов – неизбежное периодическое обнуление прибыли у значительной части предпринимателей; массовое обнуление прибыли восстанавливает эквивалентность обмена, несовместимую с самой сутью капитализма³¹⁵

На этот объективный фактор накладывается, резко усугубляя его, фактор субъективный — человеческая психология и человеческое поведение (паника, «спекулятивная лихорадка», «эпидемия банкротств», мошенничество, и т.п.). Кроме того, кризис часто усугубляется неправильной политикой государства и неграмотным поведением предпринимателей³¹⁶.

Кризис тем острее и продолжительнее, чем больше отраслей (и стран) он затрагивает. Обнуление прибыли одновременно во всех отраслях национальной (и тем более мировой) экономики — в условиях всё ускоряющегося научно-технического и информационного прогресса конца 20 – начала 21 вв. — практически невозможно. Капиталы (а вслед за ними и другие ресурсы, в т.ч. трудовые) постоянно перетекают из отраслей, ставших бесприбыльными или убыточными, в отрасли доходные или, по крайней мере, перспективные; это сглаживает и смягчает кризисы (но отнюдь не отменяет).

Кризис — уязвимое время капитализма, время, когда капитализм «меняет шкуру». Но именно кризис дает мощный толчок дальнейшему развитию, и капиталистическая экономика вновь и вновь (вот уже 200 лет) выходит из кризиса здоровой и помолодевшей. Надежды левых радикалов на то, что очередной кризис уничтожит капитализм, были и остаются необоснованными³¹⁷.

5.2 Фазы цикла

Кризисы обычно перемежаются «хорошими временами» (когда многие капиталисты получают достаточные прибыли, наемные работники — приемлемую зарплату, потребители — платежеспособны). Капиталистическое развитие, таким образом, носит волнообразный, *циклический* характер; этап этого развития от завершения одного кризиса до завершения другого будем называть *циклом*. Сначала мы подробно исследуем «классический» цикл, характерный для индустриального капитализма 19 – середины 20 вв. (общая картина такого цикла была обрисована выше); затем кратко остановимся на «современном» цикле, характерном для индустриально-информационного капитализма 2-й половины 20 – начала 21 вв. Во избежание недоразумений предварительно уточним общеупотребительные термины, допускающие разные толкования.

Под равновесием / неравновесием будем понимать равновесие / неравновесие в широком смысле, т.е. баланс / дисбаланс не только *торгово-конъюнктурный*, но и *производственный*³¹⁸. Иными словами, будем принимать во внимание не только соответствие / несоответствие спроса и предложения, но и соответствие / *специфическое* несоответствие индивидуальных и общественно нормальных издержек³¹⁹. Словосочетания «дисбаланс в пользу производителей» и «дисбаланс в пользу потребителей» будут использоваться нами формально, т.е. указывать на знак дисбаланса, и не более того (фактически же *общий* дисбаланс «в пользу производителей» выгоден *не всем* производителям, а *общий* дисбаланс «в пользу потребителей» приносит большинству потребителей не пользу, а вред³²⁰). Под *общим* равновесием / неравновесием будем понимать равновесие / неравновесие в надотраслевом (национальном) масштабе³²¹. «Отрасль» будем понимать очень узко — как производство одного конкретного товара.

5.2.1 «Классический» цикл

«Классический» цикл, в нашем представлении, содержит три фазы: *подъем*, *спад* и *застой*³²². Спад и застой можно объединить под названием «*кризис*»³²³ (хотя методологически корректно рассматривать их отдельно). *Главный критерий членения на фазы — динамика общего объема производства (положительная, отрицательная или нулевая)*. Сразу же оговоримся, что динамика объема производства, в соответствии с нашей теорией,

— показатель вторичный, производный от динамики прибыли; однако мы пользуемся этим традиционным критерием ввиду его наглядности³²⁴.

Предварительно отметим, что

1) положительная динамика фазы подъема связана с общим дисбалансом «в пользу производителей»; т.е. производство растёт, когда производители (не обязательно все) получают прибыли;

2) отрицательная динамика фазы спада связана с общим дисбалансом «в пользу потребителей»; т.е. производство падает, когда производители терпят убытки;

3) нулевая динамика фазы зстоя связана с общим *устойчивым* балансом; т.е. производство остается неизменным (ограниченное время) при отсутствии у производителей заметных прибылей и убытков³²⁵.

Подъем и спад, в зависимости от темпов роста / падения объема производства, имеют, в нашем представлении, свои «субфазы»; у подъема — это оживление, стабильный рост и бум, у спада — обвал и кризисная стабилизация³²⁶.

Рассмотрим фазы и субфазы «классического» цикла.

Начальное состояние — устойчивое кризисное равновесие (источники прибыли отсутствуют, недоступны или неизвестны).

Подъем. Подъем начинается с *резкой разбалансировки* рынка в пользу наиболее предприимчивых и удачливых производителей: ведущие капиталисты какой-либо отрасли (или нескольких отраслей) создают или находят новые источники прибыли и начинают их энергично «осваивать». Другие капиталисты этой отрасли (этих отраслей), в меру возможностей (финансовых и личностных), следуют за ними: передовые — охотно, в надежде на прибыль, отстающие — вынужденно, стараясь избежать убытков. Соответственно, сначала разбалансировка и суммарная прибыль в ведущей отрасли (ведущих отраслях) растут, затем — стабилизируются, и наконец — падают (на первом этапе ведущие и передовые капиталисты вырываются вперед, на втором — отстающие бросаются в погоню, на третьем — догоняют). Некоторые капиталисты не выдерживают конкуренции и покидают отрасль, некоторые — уходят с рынка совсем; в то же время, привлеченные возможной прибылью, приходят новые капиталисты (из других отраслей или из некапиталистических слоев общества).

При наличии благоприятных условий подъем распространяется на другие отрасли (прежде всего, на выходные и входные по отношению к ведущим). Например, производители стали осуществляют технологический прорыв и резко уменьшают издержки производства; это позволяет уменьшить цены и извлечь прибыли не только поставщикам стали, но и производителям машин и оборудования, покупающим подешевевшую сталь; в то же время, поставщики железной руды, вследствие повышенного спроса со стороны производителей стали, получают возможность увеличить цены и также извлечь прибыли. Волны подъема, распространяясь по народному хозяйству, отбирают часть прибыли у ведущих и передовых отраслей и отдают ее отраслям догоняющим. Соответственно, сначала общая разбалансировка экономики и суммарная прибыль растут, затем — стабилизируются, и наконец — падают (на первом этапе ведущие и передовые отрасли вырываются вперед, на втором — отстающие отрасли подтягиваются, на третьем — догоняют). Некоторые отрасли приходят в упадок, некоторые — исчезают совсем; в то же время, зарождаются новые отрасли.

Процессы развития подъема вглубь (в пределах конкретных отраслей) и вширь (в масштабах национальной экономики) идут параллельно, стимулируя друг друга. Чем больше капиталистов и чем больше отраслей втягиваются в эти процессы, тем выше темпы подъема. При отсутствии сдерживающих факторов внеэкономического характера темпы подъема, соответственно, нарастают и достигают максимальных значений перед его завершением (когда почти все предприниматели большинства отраслей идут примерно вровень и получают небольшие прибыли).

Таким образом, фаза подъема начинается с субфазы оживления, продолжается субфазой стабильного роста и заканчивается субфазой бума. В 1-й субфазе в подъеме участвуют лишь некоторые капиталисты некоторых отраслей, во 2-й — в подъем втягиваются многие

капиталисты многих отраслей, в 3-й — подъем охватывает большинство капиталистов большинства отраслей. Из-за различных темпов подъема в различных отраслях и системных эффектов общий подъем носит обычно неравномерный, пульсирующий характер (т.е. локальные пики перемежаются локальными впадинами).

Итак, *подъем связан с общим дисбалансом «в пользу производителей»*³²⁷. Однако такой дисбаланс выгоден далеко не всем производителям. Каким именно, зависит от типа дисбаланса — производственного или торгово-конъюнктурного³²⁸. Уточним эти понятия применительно к многоотраслевой национальной экономике.

Производственный дисбаланс в надотраслевом (национальном) масштабе связан с общей модернизацией производства и, следовательно, со значительным расхождением издержек у производителей-лидеров и производителей-аутсайдеров в большинстве отраслей. В этом случае «общий дисбаланс в пользу производителей» означает общий дисбаланс в пользу *ведущих и передовых* производителей разных отраслей (и в ущерб отстающим производителям тех же отраслей). Прибыль при таком дисбалансе достается, как правило, наиболее предприимчивым капиталистам (производственная модернизация требует настойчивых целенаправленных усилий).

Торгово-конъюнктурный дисбаланс в надотраслевом (национальном) масштабе связан со значительным превышением *общего* спроса над *общим* предложением. В этом случае «общий дисбаланс в пользу производителей» означает общий дисбаланс в пользу производителей *ведущих и передовых* отраслей (и в ущерб производителям отстающих отраслей). В роли ведущих и передовых отраслей часто выступают молодые или совершенно новые отрасли, в роли отстающих — старые или отмирающие. Прибыль при таком дисбалансе обусловлена не только предприимчивостью капиталистов, но и их удачливостью (необходимо «попасть в струю»).

Общий дисбаланс в пользу производителей имеет как производственную, так и торгово-конъюнктурную компоненты

На практике производственный и торгово-конъюнктурный дисбалансы обычно сочетаются: общий дисбаланс в пользу *ведущих и передовых* производителей разных отраслей налагается на общий дисбаланс в пользу производителей *ведущих и передовых* отраслей, порождая многообразные, сложные и непредсказуемые системные эффекты. При этом наибольшие прибыли достаются *ведущим и передовым* производителям *ведущих и передовых* отраслей. **С возрастанием роли производственных революций в развитии капитализма вклад производственной компоненты дисбаланса в подъем неуклонно растет.** Т.е. всё большее значение имеет не превышение спроса над предложением, а специфическое расхождение издержек у производителей однотипных товаров.

Добавим, что на фоне *общего* дисбаланса «в пользу производителей» могут наблюдаться *межотраслевые* дисбалансы «в пользу потребителей», т.е. тех отраслей, которые ближе к производству конечных продуктов. Эти дисбалансы уменьшают темпы подъема и увеличивают его продолжительность. Но если межотраслевые дисбалансы в пользу потребителей достигают таких масштабов, что меняют знак *общего* дисбаланса, то подъем прекращается досрочно, не дотянув до бума. Наиболее значимый в этом отношении случай — избыточное производство средств производства, приносящее прибыль производителям предметов потребления (источник 2). Такое перепроизводство может возникнуть, например, при слишком бурном подъеме тяжелой промышленности в результате ее радикальной модернизации. Если производство средств производства в национальной экономике преобладает над производством предметов потребления, то *межотраслевой* дисбаланс в пользу потребителей обращается в *общий* дисбаланс того же знака; прибыли капиталистов передовых отраслей, несмотря на успешно поведенную модернизацию, сменяются убытками, и подъем, «в самый неподходящий момент», обрывается. Несмотря на то, что такие случаи достаточно часты, мы продолжим рассмотрение классического цикла в «теоретически чистом» виде, т.е. будем полагать, что общий подъем завершается общим же бумом.

**Общее неравновесие «в пользу производителей», свойственное фазе подъема, со-
зидательно по своим следствиям и может быть названо позитивным³²⁹**

Спад. На самом пике бума, в разгар «всеобщего процветания», прибыли значительной части капиталистов «неожиданно» обнуляются: восстанавливается общее, более или менее полное *равновесие*³³⁰. Однако это равновесие *неустойчиво*: в результате экстренного свертывания бесприбыльного производства, массовых увольнений, резкого сокращения платежеспособного спроса происходит *спонтанная разбалансировка* рынка «в пользу потребителей» (что наглядно проявляется в горах нераспроданных товаров). В таком *неравновесном* состоянии экономика стихийно «идет ко дну» — вначале скатывается, а затем сползает к новому равновесию, уже *устойчивому*. Таким образом, переход от одного (неустойчивого, предкризисного) равновесия к другому (устойчивому, кризисному) начинается с *обвала* и заканчивается *кризисной стабилизацией*.

**Общее неравновесие «в пользу потребителей», свойственное фазе спада, разруши-
тельно по своим следствиям и может быть названо негативным**

При *обвале* (особенно в его начале) степень негативного неравновесия растет очень быстро, лавинообразно, так как процессы падения производства, занятости и спроса стимулируют друг друга (т.е. имеют место положительные обратные связи). В процессе *кризисной стабилизации* степень негативного неравновесия постепенно уменьшается: производство, занятость и спрос — на низком уровне — приспособляются друг к другу (залежалые товары распродаются по дешевке или уничтожаются, налаживается производство доступных товаров, устанавливаются новые производственные и торговые связи, «избыточные» работники уходят в сельское хозяйство или эмигрируют).

**Во время спада рынок из состояния *неустойчивого равновесия*, к которому привел
подъем, постепенно приходит к состоянию *устойчивого равновесия***

Достижение устойчивого равновесия — положительный аспект спада

Добавим, что *негативное неравновесие фазы спада имеет, в отличие от позитивного неравновесия фазы подъема, лишь одну компоненту — торгово-конъюнктурную*. Разброс издержек у производителей сказывается лишь на величине убытков и принципиального значения не имеет.

Застой. Полуразрушенная экономика, пребывая в состоянии устойчивого кризисного равновесия (или незначительного негативного неравновесия), «топчется на месте»; производство, занятость, потребление и другие показатели остаются на низких уровнях. *Капиталистический рынок находится в латентном (бесприбыльном) состоянии*. Т.е. капиталисты, не ушедшие с рынка, в лучшем случае возмещают свои издержки. Что толкает их на лихорадочный поиск новых источников прибыли. Этот поиск облегчается тем, что издержки, цены и зарплаты в фазе застоя, как правило, достаточно *стабильны*, что дает предпринимателям возможность прогнозировать последствия своего поведения. Значительную роль в фазе застоя приобретают простой товарный рынок³³¹, бартер (безденежный обмен) и другие докапиталистические формы (включая натуральное, т.е. безобменное хозяйство).

Однако фаза застоя не может длиться долго. Если по причине отсутствия новых источников прибыли или общей экономической (и политической) нестабильности застой затягивается, самые стойкие капиталисты уходят с рынка, производство и потребление, и без того низкие, вновь начинают падать (иногда более или менее синхронно, сохраняя примерное соответствие, иногда — асинхронно, как в субфазе обвала). Что чревато для индустриального капитализма тяжелыми и даже необратимыми последствиями. К тяжелым последствиям следует отнести, прежде всего, войны, одна только подготовка к которым дает капиталистам доступ к практически неисчерпаемым источникам прибыли (источник 1а). Так, из кризиса 1929 – 1933 гг. — самого разрушительного и опасного в истории капитализма — западная экономика смогла выйти только благодаря беспрецедентным военным приготовлениям;

других значительных источников прибыли, увы, не нашлось. Под необратимыми последствиями мы понимаем победоносные «социалистические революции»; однако такая опасность ни в одной из развитых капиталистических стран, к счастью, не реализовалась.

Отсутствие прибыли у большинства капиталистов, с одной стороны, и относительная стабильность основных экономических показателей, с другой, — необходимые условия нового подъема

Однако чтобы эти условия реализовались, **необходимо наличие потенциальных источников прибыли**

Новый подъем начинается после создания или обнаружения новых источников прибыли. Факторы, способствующие подъему: дешевый труд, дешевое сырье, дешевый кредит. Факторы, препятствующие подъему: низкая покупательная способность населения, деквалификация предпринимателей и рабочих, атмосфера неуверенности и пессимизма.

Мы рассмотрели фазы и субфазы классического цикла. Обобщим полученные результаты, сделаем выводы и подведем итоги.

Подъем сопряжен с общим неравновесием рынка «в пользу производителей», спад — с общим неравновесием «в пользу потребителей»

В фазе подъема

а) общий спрос опережает общее предложение (что позволяет производителям ведущих и передовых отраслей повышать цены выше нормальных издержек и получать прибыли),

б) издержки лидеров многих отраслей ниже нормальных (что позволяет ведущим и передовым производителям этих отраслей получать прибыли при нормальных ценах)

В фазе спада общий спрос отстает от общего предложения (что вынуждает многих производителей терпеть убытки или уходить с рынка)

Общая разбалансировка «в пользу производителей» выгодна далеко не всем производителям, зато она выгодна большинству наемных работников и значительной части конечных потребителей (так как занятость, зарплата и потребление в среднем растут). **Общая же разбалансировка «в пользу потребителей» невыгодна практически никому**, в т.ч. невыгодна наемным работникам и конечным потребителям (так как занятость, зарплата и, соответственно, потребление повсеместно падают). **Неблагоприятной для всего общества является и фаза застоя, сопряженная с устойчивым равновесием рынка**: отсутствие прибыли у большинства предпринимателей означает массовую безработицу, низкую зарплату и низкое потребление.

Подчеркнем, что **подъемы и спады классического цикла не только количественно, но и качественно отличаются от статистических флуктуаций цены и конъюнктуры на сбалансированных высококонкурентных рынках**³³².

Во-первых, статистические флуктуации свойственны конкретным рынкам (в т.ч. простым товарным), в то время как циклы охватывают экономическую систему в целом (и присущи только капитализму).

Во-вторых, статистические флуктуации рыночных переменных на конкретных рынках сглаживаются отрицательными обратными связями; рынок подавляет сколько-нибудь значительные отклонения в ту или иную сторону и «сам себя» возвращает в состояние равновесия. Капиталистическая же цикличность, в своих узловых моментах, обусловлена положительными обратными связями. Т.е. и подъем и спад «сами себя» усиливают, капиталистическая экономика «сама себя» выталкивает из равновесия (в начале подъема — в позитивную сторону, в начале спада — в негативную).

В-третьих, общее устойчивое равновесие, достигаемое капиталистической экономикой к концу цикла, существенно отличается от равновесия исходного — другими издержками, другими ценами, другими товарами (и эти отличия, как правило, — в пользу нового равновесия). В то время как статистические флуктуации каждый раз возвращают рынок в одну и ту же точку — с теми же издержками, теми же ценами, тем же товаром.

Циклические колебания капиталистической экономики качественно отличаются от статистических флуктуаций конкретных высококонкурентных рынков:

- а) своей системностью;
- б) характером обратных связей;
- в) неповторимостью устойчивых состояний

И наконец, самые общие выводы.

«Классический» цикл представляет собой движение от одного устойчивого равновесия к другому:

начальное состояние (застой): *устойчивое кризисное равновесие* →

фаза 1, субфаза 1а (оживление): быстрое *разбалансирование* («в пользу производителей») →

фаза 1, субфаза 1б (стабильный рост): *неравновесие* («в пользу производителей») →

фаза 1, субфаза 1в (бум): быстрое *балансирование* →

неустойчивое предкризисное равновесие →

фаза 2, субфаза 2а (обвал): скачкообразное *разбалансирование* («в пользу потребителей») →

фаза 2, субфаза 2б (кризисная стабилизация): постепенное *балансирование* →

фаза 3 (застой): *устойчивое кризисное равновесие* → ...

«Формула классического цикла»:

устойчивое равновесие (статичное кризисное состояние) →

позитивное (созидающее) неравновесие (динамичный процесс подъема) →

неустойчивое равновесие (динамичное предкризисное состояние) →

негативное (деструктивное) неравновесие (динамичный процесс спада) →

устойчивое равновесие (статичное кризисное состояние) → ...

Еще раз отметим, что *каждое новое статичное состояние отличается от предыдущего количественно и качественно*. Количественные изменения связаны, прежде всего, с другими издержками и другими ценами: издержки и цены в конце каждого цикла, как правило, ниже, чем в начале. Качественные изменения состоят не только в появлении новых товаров (в т.ч. новых средств производства), но и в появлении новых, более конкурентоспособных предприятий. В то же время, исчезают из продажи некоторые старые товары (морально устаревшие или непомерно дорогие) и закрываются некоторые старые предприятия (не выдержавшие конкуренции во время подъема или долгой бесприбыльности во время кризиса). Всё это означает, что *капиталистическая экономика движется не по кругу, а по восходящей спирали*, каждый виток которой по основным количественным и качественным показателям превосходит предыдущий. Причем такой характер движения обусловлен самой сутью капитализма: капиталистическое предпринимательство настоятельно требует прибыли, а прибыль можно извлечь только «в рывке», в чем-то резко опередив конкурентов³³³.

Таким образом, нам удалось связать цикличность капиталистического развития с циклической динамикой прибыли / убытков и, соответственно, с циклической динамикой общего равновесия / неравновесия. Нашу концепцию капиталистического развития можно обобщить следующим образом.

Цикличность капиталистического развития обусловлена циклической динамикой прибылей и убытков

Цикличность прибылей и убытков связана с периодическим нарушением общего равновесия в ту или иную сторону и периодическим его восстановлением

При нарушении общего равновесия, в зависимости от знака нарушения, появляются прибыли или убытки; при восстановлении равновесия прибыли и убытки обнуляются

Основные явления и процессы капиталистического развития 19 – 1-й половины 20 вв. поддаются объяснению в рамках этой концепции.

Пример!

Классический цикл схематично представлен на рис. 3.6.

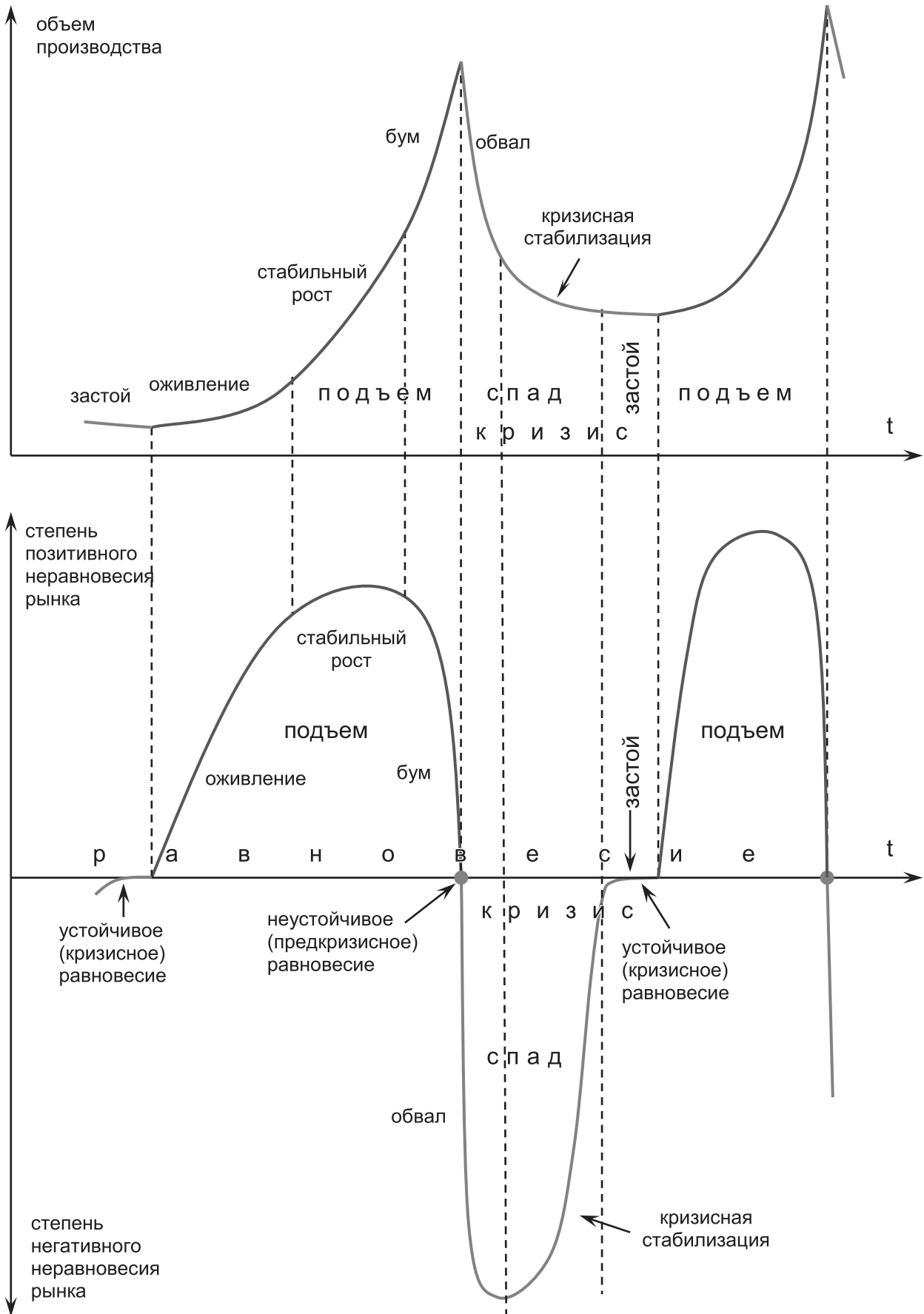


Рис. 3.6. Классический цикл: сверху — колебания объема производства, внизу — колебания степени неравновесия рынка

5.2.2 Современный цикл

Практика показывает (а предлагаемая теория подтверждает), что из трех фаз рассмотренного цикла обязательными являются лишь подъем и зстой. Т.е. фаза спада — с ее разрушительным спонтанным обвалом — может отсутствовать (или почти отсутствовать). Такая благоприятная *редукция* цикла происходит в тех случаях, когда при наличии еще не исчерпанных источников прибыли наиболее прозорливые и предприимчивые капиталисты изыскивают новые источники, и, соответственно, незавершенный подъем — после зстоя (или зстоя и незначительного спада) — сменяется новым подъемом.

Редуцированный цикл типичен для современных развитых стран: безостановочная научно-техническая и научно-организационная революция, то тут, то там нарушающая равновесие в позитивную (прибыльную) сторону, не дает разразиться «классическому» кризису с его разрушительным обвалом и длительной стабилизацией.

Современный цикл (2-я половина 20 – начало 21 вв.) характеризуется, как правило, следующими особенностями:

а) периодически достигаемое равновесие имеет неполный, но достаточно устойчивый характер;

б) зстой и незначительный спад следуют друг за другом в любом порядке, многократно перемежаясь и фактически налагаясь;

в) подъем начинается не с медленного оживления, а с быстрого роста ведущих (в т.ч. совершенно новых) отраслей;

г) подъем завершается плавно, без бума: многие аутсайдеры и вступающие в рынок новички отказываются от безнадежной гонки за уже состоявшимися лидерами и устремляются в погоню за новыми, только начинающими рыбок (некоторые же новички прокладывают свои пути и сами становятся лидерами);

д) подъем связан преимущественно с *производственной* компонентой общего дисбаланса (т.е. с перманентным снижением издержек у ведущих и передовых капиталистов крупных отраслей); *торгово-конъюнктурные* дисбалансы имеют, как правило, вторичный характер и быстро рассасываются.

Таким образом, *современный цикл представляет собой движение от одного неполного квазиустойчивого равновесия к другому:*

начальное состояние (зстой / незначительный спад): *неполное квазиустойчивое равновесие* →

фаза 1, субфаза 1а (подъем): быстрое *разбалансирование* («в пользу производителей») →

фаза 1, субфаза 1б (подъем): постепенное *балансирование* →

фаза 2 (зстой / незначительный спад): *неполное квазиустойчивое равновесие* → ...

«Формула современного цикла»:

неполное квазиустойчивое равновесие (квазистатичное кризисное состояние) →

позитивное (созидающее) неравновесие (динамичный процесс подъема) →

неполное квазиустойчивое равновесие (квазистатичное кризисное состояние) → ...

В завершение отметим, что *современный (редуцированный) цикл — наглядное проявление внутренних тенденций развития капитализма, важнейший признак его рыночной зрелости*³³⁴. *Капитализм, развиваясь на собственной основе, сам по себе, приводит к устранению своей наиболее серьезной социально-экономической издержки — периодических глубоких спадов производства.*

Тем не менее, опасность рецидивов «классического» цикла с его неконтролируемым обвалом сохраняется. Причиной может стать стечение неблагоприятных обстоятельств, социальные катаклизмы в странах-поставщиках и странах-потребителях, наконец, грубые ошибки правительства. Поэтому правильная антикризисная политика государства и грамотное антикризисное поведение предпринимателей остаются актуальными задачами во все времена³³⁵.

Современный цикл схематично представлен на рис. 3.7.

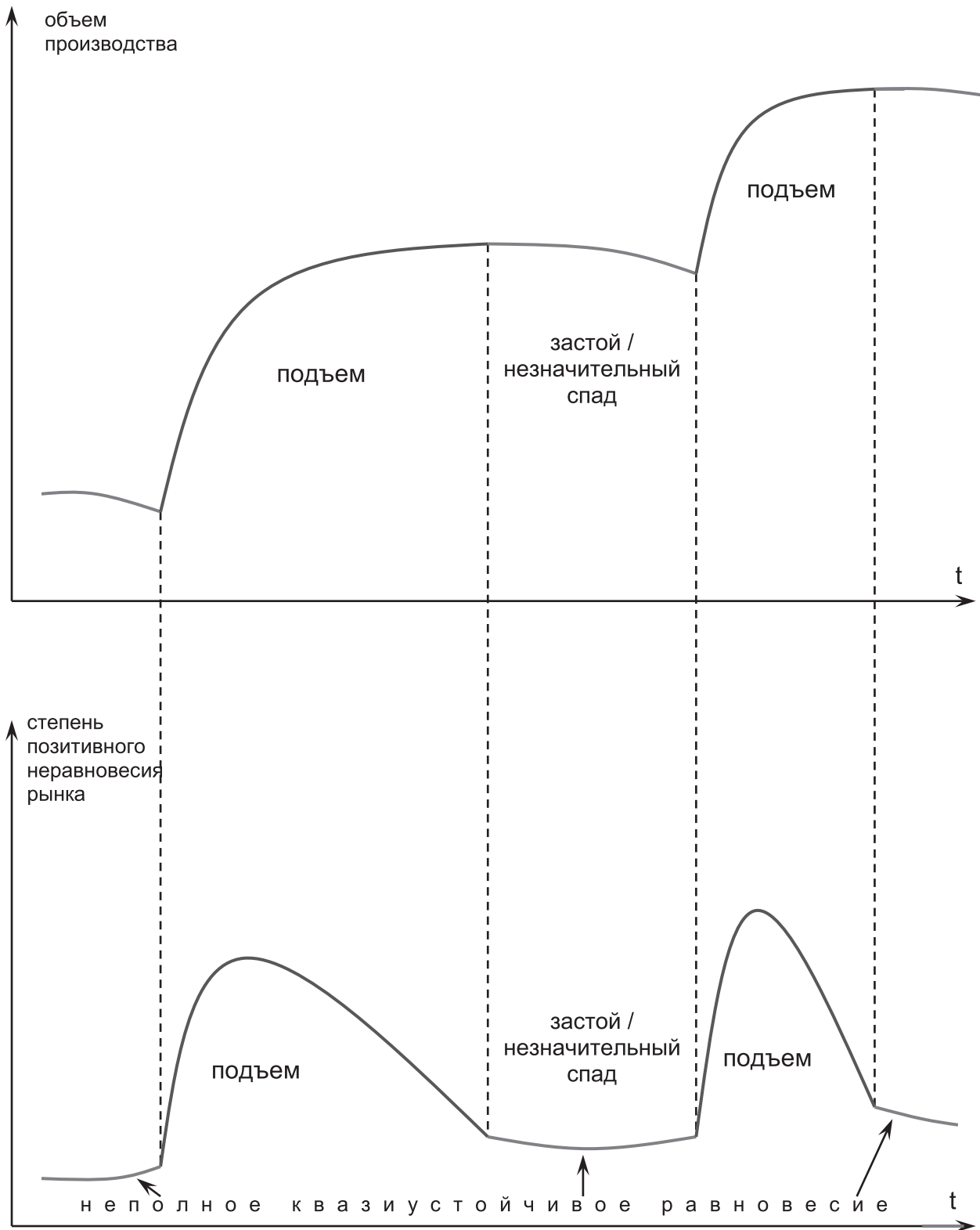


Рис. 3.7. Современный цикл: сверху — колебания объема производства, внизу — колебания степени неравновесия рынка

5.3 Динамика капитала

Наряду с циклической динамикой прибыли важнейшим аспектом капиталистической циклической динамики является циклическая динамика общественного капитала³³⁶.

Рассмотрим эту динамику применительно к классическому циклу.

В начале подъема капитала много и он сконцентрирован (в банках и крупных корпорациях). По ходу подъема капитал массово инвестируется в производство, т.е. распыляется и расходуется; затем, по мере поступления новой прибыли и вынужденного сокращения новых вложений, — накапливается и концентрируется. К концу подъема размер общественного капитала достигает максимума (превосходит инвестированный капитал на сумму рекапитализуемой прибыли). Во время кризиса происходит некоторое, а иногда и значительное сокращение («проедание») общественного капитала при резком увеличении его концентрации (опять-таки, в банках и крупных корпорациях).

Таким образом, капитал распыляется и расходуется, а затем накапливается и концентрируется в соответствии с общей динамикой прибыли. Однако действует и обратная зависимость: без «правильной» динамики капитала «правильная» динамика прибыли невозможна (как невозможна и сама прибыль³³⁷). Взаимообусловленность потоков прибыли и капитала особенно ощутима в самом начале подъема, когда, с одной стороны, капитала *много* (его некуда было вкладывать), с другой стороны, — капитал *необходим* (появились возможности крупных инвестиций); т.е. *капитала больше всего именно тогда, когда необходимость в нем максимальна*. Как видим, «слепые силы» рынка действуют куда более прозорливо, чем планирующие органы в командно-административной экономике.

Выше мы описали динамику капитала классического цикла. Динамика капитала *современного* цикла отличается от описанной тем, что почти вся прибыль одного цикла рекапитализуется и превращается в инвестиции следующего цикла (т.е. потери капитала, связанные с поддержанием производства в период застоя, относительно невелики). Что очевидным образом облегчает переход к новому подъему.

Динамика прибыли и динамика капитала взаимообусловлены

В частности, **истощение известных источников прибыли приводит к накоплению капитала, что дает возможность создать и актуализовать новые источники**

Капиталистическая цикличность, превращая капитал в прибыль, а прибыль — в капитал, сама себя питает и поддерживает

5.4 Динамика стоимости

Анализируя структуру *классического* цикла, мы молчаливо предполагали, что стоимости и их иерархия остаются неизменными во всех фазах цикла. Однако на практике *система стоимостей подвержена изменениям*. В фазе подъема происходит *перестройка* этой системы, при обвале она *растраивается* (вплоть до распада); по ходу кризисной стабилизации и в фазе застоя складывается *новая система* (кризисная).

Конкретно происходит следующее.

Этап 1. В начале подъема растет *потребительная* стоимость и, соответственно, неравновесная цена тех видов труда и тех средств производства, которые необходимы для реализации перспективных источников прибыли (и которых, как правило, не хватает). Так, при появлении персональных компьютеров резко выросли потребительная стоимость и цена труда программистов; потребительная стоимость и цена интегральных микросхем также выросли. Указанные изменения снижают прибыль лидеров (как правило, ненамного).

Этап 2. По ходу подъема падает *потребительная* стоимость и, соответственно, неравновесная цена тех видов труда и тех средств производства, которые используются при реализации почти исчерпанных источников прибыли (и которые, как правило, имеются в избытке). Так, при электрификации железных дорог упали до нуля потребительная стоимость и цена труда кочегаров; то же произошло и с паровозами. Указанные изменения снижают убытки аутсайдеров (иногда значительно).

Этап 3. К концу подъема средние неравновесные зарплаты и средние неравновесные цены средств производства закрепляются в общественном сознании и начинают восприниматься как «нормальные» (т.е. равновесные). По достижении предкризисного равновесия

они превращаются в *трудовые* стоимости различных видов труда и *трудовые* стоимости соответствующих продуктов. В результате складывается новая система стоимостей (трудовых и потребительных), отличная от системы стоимостей в начале цикла.

Таким образом, *перестройка системы стоимостей в фазе подъема начинается с изменений в иерархии потребительных стоимостей и завершается изменениями в иерархии стоимостей трудовых*.

Этап 4. Во время обвала избыточный труд и избыточные продукты продаются по *потребительным* (низким и очень низким) стоимостям. Сложившаяся к концу подъема иерархия стоимостей подвергается скачкообразным и беспорядочным изменениям. Система стоимостей, таким образом, расстраивается или распадается.

Этап 5. По ходу кризисной стабилизации *потребительная* стоимость и, соответственно, неравновесная цена востребованного (приносящего хоть какую-то прибыль) труда растет, *потребительная* стоимость и цена невостребованного труда падает до нуля; то же можно сказать и о средствах производства.

Этап 6. Во время застоя средние неравновесные зарплаты и средние неравновесные цены средств производства закрепляются в общественном сознании и начинают восприниматься как «нормальные» (т.е. равновесные). По достижении устойчивого равновесия они превращаются в *трудовые* стоимости различных видов труда и *трудовые* стоимости соответствующих продуктов. В результате складывается новая, кризисная система стоимостей (трудовых и потребительных), отличная как от системы стоимостей в конце подъема, так и от системы стоимостей в его начале.

Таким образом, *формирование кризисной системы стоимостей, как и перестройка системы стоимостей во время подъема, начинается с потребительных стоимостей и завершается стоимостями трудовыми*.

Выше мы описали динамику стоимостей классического цикла. Динамика стоимостей *современного* цикла отличается от описанной тем, что переход от одной системы стоимостей к другой происходит более или менее плавно, без расстройств, свойственного обвалу. Это означает, что современный предприниматель (работник, потребитель), в отличие от своего «классического» предшественника, всегда знает, «что сколько стоит».

Фазовая динамика стоимости обусловлена фазовой динамикой прибыли: с ростом прибыли стоимость задействованных ресурсов (трудовых, природных, продуцированных) растет, с падением прибыли и, тем более, ростом убытков — падает

В то же время, **действует и отрицательная обратная связь:** растущая стоимость ресурсов несколько сдерживает рост прибыли, падающая стоимость ресурсов — уменьшает убытки

5.5 Циклы различной длительности

В данном разделе были рассмотрены наиболее актуальные в капиталистической практике «средние циклы» продолжительностью порядка 10 лет (часто называемые «циклами Жюгляра»). Наряду с этими циклами существуют циклы меньшей и большей длительности («циклы Китчина» и «циклы Кондратьева» соответственно)³³⁸.

«Большие циклы» («циклы Кондратьева»), имеющие свою специфику (но ту же природу, что и «средние циклы»), рассмотрены в подразделе «Большие циклы Кондратьева» (раздел «Сравнение с некоторыми другими теориями»)³³⁹.

6. Философия капитализма

В этом разделе мы позволим себе обобщения и аналогии, местами выходящие за пределы экономической науки. Эти обобщения и аналогии помогут лучше понять, что такое «капитализм» и каково его место в природе, обществе и истории.

6.1 Капиталистическое развитие

В подразделе «Классический цикл» было показано, что капиталистическая экономика не только *растет* количественно, но и качественно *развивается*. Здесь мы хотим доказать, что качественное развитие связано с самой сутью капитализма, что капитализм (в отличие от простого товарного рынка и «реального социализма») может существовать, только развиваясь. Отдельные звенья этого доказательства были подробно рассмотрены в предыдущих разделах. Сведем эти звенья в единый обобщенный (а значит, и упрощенный) список, где каждый следующий пункт логически вытекает из предыдущего.

1) Формула капитализма, определяющая его сущность: $D \rightarrow T \rightarrow D + \Delta D$, где ΔD — прибыль. Прибыль очевидным образом должна быть больше нуля³⁴⁰.

2) Главная движущая сила капитализма — стремление капиталистов к прибыли³⁴¹.

3) Чтобы извлечь прибыль и удержаться на рынке, капиталист *должен* совершить рывок, т.е. в чем-то *резко опередить* конкурентов. Именно *должен*, потому что капиталистическое предпринимательство без прибыли бессмысленно, а прибыль без рывка невозможна³⁴².

4) Чтобы избежать убытков и удержаться на рынке, другие капиталисты отрасли *должны догнать* лидера. Именно *должны*, потому что убыточное предпринимательство при капитализме не только бессмысленно, но и абсурдно, а убытки без погони за лидером неизбежны³⁴³.

5) Гонка за лидерами происходит во всех отраслях национальной экономики. Динамика каждой отрасли тесно связана с динамикой других отраслей³⁴⁴.

6) Рано или поздно в большинстве отраслей национального рынка аутсайдеры догоняют лидеров. Причем «встречаются» те и другие в новой «точке» рыночного пространства. Параметры этой точки отличаются от параметров исходной точки более высокой производительностью труда и качественно новыми товарами. Т.е. отличаются в лучшую сторону³⁴⁵. Однако в этой точке, по причине восстановленного равновесия (как отраслевого, так и общего), нет прибыли, а без прибыли на *капиталистическом* рынке делать нечего.

7) Чтобы извлечь прибыль и удержаться на рынке, капиталист (тот же или другой) *должен* совершить новый рывок..., и т.д.

Это означает, что *капиталистическая экономика не только количественно растет, но и качественно развивается*, иными словами, — *движется не по кругу, а по восходящей спирали*, причем *только в таком спиралеобразном развитии она и может существовать*

К теме капиталистической динамики мы еще неоднократно будем обращаться. В т.ч. — в следующем подразделе.

6.2 Балансы и дисбалансы

Кризисы — неизбежное, объективное зло капитализма. Но — и основной источник капиталистического развития. *Именно в результате кризисов происходит структурная и технологическая перестройка экономики*. Действует общий закон развития живой природы: пока всё «хорошо» — развитие идет медленно, путем постепенной и плавной эволюции; когда становится «плохо» — кто-то погибает, кто-то адаптируется, а кто-то совершает революционный скачок и выходит на качественно новый уровень развития. До следующего «бутылочного горлышка». Только «горлышки» (узкие, труднопроходимые места) у живой природы и капитализма — разные.

Есть радикальное отличие в том, что такое «хорошо» и что такое «плохо» для живой природы и капиталистической экономики. В живой природе «хорошо» — это *общее устойчивое равновесие* экосистем (виды и особи адаптированы друг к другу, пищи достаточно, климат подходящий, развитие идет медленно, путем плавной эволюции); при

нарушении баланса наступает кризис (развитие резко ускоряется, приобретает скачкообразный характер, какие-то особи и виды вымирают, какие-то перестраиваются, появляются новые виды и т.п.). *В капиталистической экономике общее устойчивое равновесие — это «плохо»*³⁴⁶ (прибыль большинства капиталистов близка к нулю, производство и потребление находятся на низком уровне). Выйти из *кризиса равновесия* можно лишь путем преодоления равновесия.

Для живой природы кризис тем опаснее, чем больше разбалансировка (при значительных и длительных отклонениях от равновесия могут погибнуть огромные экосистемы). *Для капитализма, наоборот, кризис тем опаснее, чем полнее и устойчивее достигнутое равновесие*³⁴⁷: длительное отсутствие прибыли у значительной части капиталистов, при отсутствии перспектив ее появления, может привести к распаду национального рынка, гибели целых отраслей хозяйства и больших промышленных районов, массовой безработице и голоду; экономические потрясения такого масштаба чреватые острыми социальными конфликтами, революциями и войнами³⁴⁸.

***В живой природе революционные скачки происходят вследствие нарушения равновесия, в капиталистической экономике, наоборот, — вследствие достижения равновесия
Инверсия дисбаланса и баланса как основного источника развития — важнейшее отличительное свойство капитализма***

Однако *капиталистическая экономика не только не терпит равновесия и застоя; в отличие от живой природы, она еще и не терпит равномерного и прямолинейного движения*. Если у большинства предпринимателей большинства отраслей производительность труда растет примерно равными темпами, почти одновременно осваиваются новые технологии и т.д. (т.е. почти все капиталисты «бегут» в одном направлении и с одинаковой скоростью), то прибыль каждого из них, независимо от общих темпов роста, близка к нулю, а значит, — начинается (продолжается) кризис³⁴⁹.

***Для капитализма скорость — ничто, ускорение — всё*³⁵⁰
*Побеждает в конкурентной гонке и получает заветную прибыль не тот, кто «бежит быстро», а тот, кто «бежит рывками и зигзагами», время от времени заметно опережая других***

В чем причина такого радикального различия принципов развития живой природы и капитализма? Кажалось бы, и там и там — адаптация, конкуренция, селекция. Сущностное отличие состоит в следующем. В живой природе (равно как и в любой некапиталистической экономике, в т.ч. простой рыночной) особи (люди) и их сообщества стремятся к обладанию *многочисленными и разнообразными* натуральными ресурсами (пищей, водой, энергией). *В капиталистической же экономике «хозяйствующие субъекты» стремятся к обладанию одной-единственной искусственной унифицированной субстанцией — деньгами* (причем такое стремление самоценно: деньги нужны предпринимателям не столько для потребления, сколько для производства новых денег). Т.е. капитализм (опираясь на уникальную *естественную* способность человека к *абстрактному* мышлению) всё многообразие *естественных* ценностей свел к одной *искусственной* — *абстрактной*, легко делимой и безгранично умножимой, удобной для хранения, перемещения и обращения в любую конкретную ценность. Но *такая унификация уничтожила эквивалентный обмен*: если в простой (некапиталистической) рыночной экономике ($T_1 \rightarrow D \rightarrow T_2$) продажа одного товара ради покупки другого, равноценного, представляется вполне разумной операцией, то при капитализме ($D_1 \rightarrow T \rightarrow D_2$) покупка одних товаров (средств производства и труда) ради продажи других (продуктов) имеет смысл только тогда, когда $D_2 > D_1$. А такое превышение (конечно, при отсутствии инфляции и в условиях правового государства) возможно лишь в *специфических* ситуациях и лишь для *некоторых* предпринимателей в течение *ограниченного* времени³⁵¹.

Капитализм держится на неэквивалентном обмене. Более того: неэквивалентный обмен, а значит, и порождающие эту неэквивалентность дисбалансы — сама его суть³⁵²

Итак, в живой природе и некапиталистической рыночной экономике революционные скачки в развитии происходят в результате *нарушения* равновесия, в капиталистической экономике — в результате *достижения* равновесия³⁵³. Но поскольку капиталистическая экономика — как и любая другая сложная самоорганизующаяся система — *естественным* образом стремится именно к равновесию (а не к его нарушению), а равновесие для такой экономики есть кризис, то и *революционные скачки при капитализме, искусственно разрушающие естественно складывающееся кризисное равновесие, должны происходить (и происходят) чаще, чем в других системах (природных и социальных)*. Т.е. в цикле {кризис (более или менее общее равновесие) → локальная революция (кто-то в какой-то отрасли вырвался вперед) → эволюция (его догоняют) → локальное (отраслевое) равновесие → новая локальная революция (кто-то в другой отрасли вырвался вперед) → эволюция (его догоняют) → ... → кризис (новое общее равновесие, но уже на более высоком уровне развития)} основное время приходится на следующие один за другим революционные скачки. По мере развития науки (реально — с середины 20 в.) эти скачки сливаются в непрерывные скачки по всё более крутой спирали; общее и полное равновесие в современной наукоемкой экономике практически недостижимо (в каких-то отраслях прибыль остается положительной). Поэтому кризисы при современном капитализме уже не столь разрушительны и опасны, как раньше³⁵⁴.

Сглаживающее и смягчающее действие иногда оказывает *государство* (в частности, выкупая или поддерживая неприбыльные и даже убыточные предприятия)³⁵⁵. Однако вмешательство государства, как и любое другое искусственное ограничение конкуренции (картелями, профсоюзами), сглаживая и смягчая кризисы, не только растягивает их во времени, но затрудняет и тормозит развитие капиталистической экономики в целом. Предельный случай — полная монополия государства — означает конец капитализма со всеми его циклами и кризисами; развитие производства (и развитие вообще) рано или поздно также прекращается (не говоря уже о других, более страшных «издержках» социализма). Образно говоря, от капиталистических болезней радикально спасает только социалистическая смерть. В то же время малый («полукапиталистический») бизнес сглаживает и смягчает кризисы без вредных побочных эффектов³⁵⁶.

Нарушают и восстанавливают кризисное равновесие разные капиталисты: нарушают — «ведущие» и «передовые» (продуманно и осторожно), восстанавливают — «отстающие» (непродуманно и без оглядки); лидеров обычно немного, аутсайдеров — абсолютное большинство. Поэтому *восстановление равновесия — явление куда более стихийное, чем его нарушение*. Т.е. к кризису капиталистическая экономика подходит спонтанно, *естественно*, как бы сама собой, выходит же из кризиса — *искусственно*, осознанными и целенаправленными усилиями небольшого числа наиболее предприимчивых капиталистов.

Однако и *слишком большая разбалансировка для капитализма может оказаться не менее опасной, чем общий баланс*. Если при общем балансе прибыль большинства предпринимателей обнуляется, то при слишком большой разбалансировке прибыль отдельных предпринимателей и их группировок (отраслевых и национальных) оказывается *слишком* большой. Это вызывает стремительный перелив капиталов в сверхприбыльные отрасли — часто в ущерб другим, не менее важным для потребителей, но не таким прибыльным. Если же перелив капиталов по каким-то причинам невозможен или затруднен, то слишком большая и длительная разбалансировка, обеспечивая стабильно высокие прибыли одним отраслям (странам), разоряет другие. Но гораздо большие опасности таят в себе возникающие при этом социальные (и особенно межгосударственные) диспропорции. Борьба за *слишком* высокие прибыли и их перераспределение порождает преступность, войны, революции — в общем, те же бедствия, что и отсутствие прибыли³⁵⁷. Однако есть принципиальная разница между катаклизмами, вызванными очень большой разбалансировкой, и катаклизмами вследствие длительного баланса: в первом случае капитализма «слишком много», во

втором — «слишком мало». Поэтому и «методы лечения» должны быть разные: в первом случае — наведение *умеренного* порядка, во втором — внесение *умеренного* беспорядка.

Умеренные, пульсирующие в пространстве и времени дисбалансы – функциональная норма капитализма, обеспечивающая его относительно спокойный эволюционный рост
Общий (в той или иной мере) баланс – неизбежная функциональная аномалия, порождающая скачкообразное революционное развитие³⁵⁸

Еще раз отметим, что *полный* баланс, охватывающий все отраслевые и региональные компоненты национального и, тем более, мирового рынка, на практике не достигается. По мере продвижения от индустриального капитализма к информационному балансы становятся всё менее полными и всё более локальными. Кризисы, соответственно, становятся всё более мягкими. «Великие депрессии», потрясавшие капиталистический мир в 19 – начале 20 вв., остались в прошлом.

В капитализме нет ничего постоянного и равномерно-прямолинейного: изменчивы не только стоимости, издержки, конъюнктура, цены, прибыли; изменчивы и скорости, и направления их изменения
Безостановочное движение «рывками и зигзагами» – одно из важнейших свойств капитализма

6.3 Прибыль как порождение капитала и дисбаланса

Капиталист находит (создает) потенциально прибыльный дисбаланс и реализует его с помощью своего капитала. Дисбаланс, оплодотворенный капиталом, приносит прибыль. Прибыль, как и положено в аналогичных ситуациях в живой природе, рождается по прошествии некоторого времени и дискретными порциями. Однако «брак» капитала и дисбаланса может оказаться бесплодным по «вине» как той, так и другой стороны. Капитала может оказаться слишком мало, он может быть вложен несвоевременно и неграмотно и т.д. Дисбаланс может оказаться бесприбыльным или короткоживущим. Одновременно вложенных капиталов может оказаться слишком много, так что на долю каждого приплод будет небольшим. Некоторые дисбалансы могут и вовсе оказаться обманками, пустыми видимостями. Поэтому капиталист, по возможности, вкладывает свои капиталы в разные дисбалансы («разные корзины»).

Дисбаланс без капитала бесплоден. Также бесплоден и капитал без дисбаланса
Прибыль – это рыночная цена оплодотворенного капиталом дисбаланса
Прибыль, соотношенная с вложенным капиталом, – главный показатель успеха капиталистического предприятия

6.4 Прибыль как системный эффект

Прибыль можно рассматривать также как *системный эффект* надлежащего соединения средств производства и труда — такого соединения, при котором цена продукта оказывается выше арифметической суммы цены израсходованных средств производства и цены израсходованного труда (т.е. зарплаты работников).

Системный эффект интеграции средств производства и труда реализуется в дисбалансах рынка — *торгово-конъюнктурных* (источник 1, случай 2 и источники 1а, 2 и 3) или *производственных* (источник 1, случай 1)³⁵⁹.

Для реализации *торгово-конъюнктурных* дисбалансов интеграции средств производства и труда недостаточно: необходим третий, «внешний» компонент (средства других предпринимателей, конечных потребителей или наемных работников)³⁶⁰. И только *производственный*

дисбаланс, возникающий при быстрой локальной модернизации производства, являет ук-
занный системный эффект в чистом виде.

Прибыль — это системный эффект надлежащего соединения средств производства и труда
**Этот эффект проявляет себя в чистом виде лишь в одном случае — при быстрой ло-
кальной модернизации производства**

6.5 Прибыль и другие доходы

Почему (в условиях равновесия) заработная плата, земельная рента и ссудный процент тяготеют к каким-то положительным значениям, а прибыль — близка к нулю? Почему па-
дение прибыли, вызванное конкуренцией, не останавливается на каком-то «равновесном»
(«нормальном», «обычном», «общем», «среднем») уровне?³⁶¹

Объяснение кроется в специфической природе прибыли, резко отличающейся от
природы перечисленных выше доходов.

Заработная плата, рента и процент — это плата за услуги, предоставляемые, по дого-
вору, одним лицом другому. Цена таких услуг, как и любых других товаров, при равнове-
сии соответствующих рынков, равна стоимости предложения³⁶².

При вложении капитала, в противоположность найму на работу, сдаче земли в аренду
и выдаче денежного займа, никакой услуги никому не оказывается, никакого договора ни
с кем не заключается. Поэтому прибыль, если и возможна, то только как следствие того
или иного дисбаланса.

**Капиталист, инвестируя деньги в производство, ничего никому не продает. Поэто-
му — при равновесии рынка — ничего и не получает**

В этом — одно из проявлений «грубой справедливости», (rough equality) свойственной
рынку³⁶³.

6.6 Предсказуемость и непредсказуемость

Подъем — явление, как уже говорилось, *искусственное* — почти всегда начинается
неожиданно: новые источники прибыли изыскиваются и актуализуются каждым отдель-
ным капиталистом (или их сплоченными группами) в тайне от других. Если же потенци-
альные источники прибыли достаточно очевидны, то к их «разработке» приступают одно-
временно многие капиталисты, и подъем или не начинается вовсе, или имеет слабо
выраженный («вялый») характер³⁶⁴.

Кризис — явление, в отличие от подъема, *естественное* — приближается хотя и не-
согласованными, но однонаправленными действиями большого числа предпринимателей
и поэтому, *в принципе*, поддается *вероятностному* прогнозированию.

Предсказуемость кризиса, объективно, значительно выше предсказуемости подъема

Однако с *субъективной* точки зрения кризис так же непредсказуем, как и подъем (см.
в конце следующего подраздела).

6.7 Дискретность и континуальность

Подъем начинается с разрозненных и разнонаправленных действий небольшого числа
капиталистов. Возникает, как правило, несколько «точек роста» и несколько направлений
потенциального развития. Некоторые «точки» разрастаются, некоторые — исчезают;

некоторые направления оказываются ложными, некоторые — более перспективными, чем ожидалось. Появляются новые объединения капиталистов, которые тут же перестраиваются или распадаются. В результате экономические показатели изменяются резко, скачкообразно, дискретно (хотя амплитуда отдельных скачков может быть и невелика). Высокая дискретность развития сохраняется до тех пор, пока новые источники прибыли не продемонстрируют свою продуктивность и перспективность. После выявления и верификации «каналов роста» дискретность развития начинает падать.

К кризису ведут однонаправленные действия многих капиталистов (все без оглядки бегут за передовиками капиталистического соревнования). Дискретность капиталистической гонки падает еще больше, отдельные «порции» экономической динамики сливаются в непрерывный, векторизованный, поддающийся статистической экстраполяции процесс. Завершается же этот процесс в высшей степени дискретно — обвалом.

Далее, по ходу кризисной стабилизации и во время застоя, континуальность экономического пространства-времени постепенно восстанавливается — до нового подъема.

Классический цикл содержит как дискретные, так и континуальные этапы

Наивысшая дискретность имеет место при фазовых переходах — от кризиса к подъему и от подъема к кризису (т.е. в субфазах оживления и обвала)

Наивысшая континуальность наблюдается перед фазовыми переходами — в конце подъема (субфаза бума) и в конце кризиса (фаза застоя)

Такое распределение дискретных и континуальных этапов придает субъективную непредсказуемость объективно предсказуемому кризису и субъективно усиливает объективную непредсказуемость подъема: как длительный застой, так и скоротечный бум — ввиду их континуального характера — кажутся рядовым капиталистам и обывателям бесконечными. Но если подъем после застоя предстает приятным сюрпризом, то обвал после бума воспринимается как конец света.

Субъективная непредсказуемость фазовых переходов связана также с неадекватностью господствующей экономической теории (см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).

6.8 Конкуренция и монополия

Конкретный капиталистический рынок проходит в своем развитии фазы монополизации и демонаполизации³⁶⁵. В начальном и конечном состоянии («совершенная конкуренция») прибыль отсутствует: деньги, пройдя ряд превращений, обмениваются, в конечном счете, на ... такие же деньги. Соответственно, фактически отсутствует и капитализм, неразрывно связанный с неэквивалентностью денежного обмена. Более того, фактически отсутствует рынок как таковой: ведь простой (некапиталистический) рынок предполагает обмен не абстрактных универсальных денег, а различных конкретных товаров, — обмен, имеющий смысл даже при их полном стоимостном паритете. Таким образом, понятие «высококонкурентный капиталистический рынок», в долгосрочном аспекте, внутренне противоречиво («в долгосрочном аспекте» — потому что уравнивание рынка даже при острой конкуренции происходит не мгновенно).

«Совершенная конкуренция» с капиталистическим рынком в принципе несовместима³⁶⁶

«Совершенная конкуренция», балансирующая рынок и уничтожающая прибыль, лишает капиталистов стимула к дальнейшей рыночной деятельности. С другой стороны, именно «совершенная конкуренция» настойчиво стимулирует бесприбыльных, латентных капиталистов к поиску и созданию новых прибыльных дисбалансов. **В совершенной конкуренции капиталистический рынок умирает, в ней же и оживает.** Однако если фаза совершенной конкуренции затягивается, капиталистический рынок начинает разлагаться (или трансформируется

в простой, некапиталистический). Классический пример высококонкурентного и потому хронически неприбыльного рынка — фермерское хозяйство США, существующее, несмотря на высочайшую производительность, лишь благодаря правительственной помощи³⁶⁷.

Интегральный капиталистический рынок (региональный, национальный, мировой) — теоретически — также проходит в своем развитии фазы монополизации — демомонополизации. Обобщенная схема фазовой динамики интегрального рынка приведена ниже. «Парные виды» несовершенной конкуренции — монопсония, олигопсония и полипсония, в целях упрощения, опущены³⁶⁸.

Фаза 0 — «(практически) совершенная конкуренция». Основные рынки практически полностью сбалансированы, — прибыли (почти) отсутствуют, — *общий экономический кризис, застой*.

Фаза 1 — «(практически) полная монополия». Основные рынки сильно разбалансированы, — капиталисты-лидеры получают максимально возможные прибыли, — *«общее оживление»*.

Фаза 2 — «олигополия». Основные рынки разбалансированы, — капиталисты-лидеры получают значительные прибыли, — *«общий стабильный рост»*.

Фаза 3 — «полиполия». Основные рынки незначительно разбалансированы, — лидеры и некоторые аутсайдеры получают небольшие прибыли, — *«общий бум»*.

Фаза 4 — «(практически) совершенная конкуренция». Основные рынки практически полностью сбалансированы, — прибыли (почти) отсутствуют, — *обвал, начало общего экономического кризиса*.

Переходы от фазы 0 к фазе 1 (от совершенной конкуренции к полной монополии) и от фазы 3 к фазе 4 (от полиполии к совершенной конкуренции) происходят, как правило, быстро, скачкообразно. Переходы от фазы 1 к фазе 2 (от полной монополии к олигополии) и от фазы 2 к фазе 3 (от олигополии к полиполии) происходят обычно более или менее плавно, эволюционно. Что лишней раз противопоставляет «совершенную конкуренцию» другим, монопольным (в той или иной степени) фазам.

Важный аспект экономического цикла состоит в общей монополизации (той или иной степени) и последующей демомонополизации

Монополизация ведет к экономическому подъему, демомонополизация — порождает экономический кризис

Кризис (в фазе застоя) характеризуется «совершенной конкуренцией» основных рынков³⁶⁹

К счастью, конкретные рынки эволюционируют асинхронно: пик монополизации одних приходится на конкурентное состояние других; некоторые рынки подолгу находятся в состоянии совершенной конкуренции, некоторые — в состоянии полной монополии. Это значительно смягчает общие кризисы. Смягчает, но отнюдь не отменяет: в капиталистической экономике все рынки тесно взаимосвязаны, и кризис, начавшийся в одной отрасли (одной стране), может распространиться на весь капиталистический мир.

Таким образом, как в конкретном случае, так и в интегральном, «совершенная конкуренция», «полная монополия», «олигополия» и «полиполия» — не столько сосуществующие *статические формы* капиталистического рынка (как это обычно преподносится³⁷⁰), сколько его *динамические фазы*. Причем *фаза совершенной конкуренции* (вопреки распространенному мнению) — *фаза самая неблагоприятная* (хотя и необходимая)³⁷¹.

Однако если какой-либо конкретный рынок задерживается в той или иной фазе надолго, специфическое *время* действительно может превратиться в специфическое *состояние*. Так, временная монополия, возникшая в результате создания нового товара, усилиями капиталиста и при поддержке государства (или просто по стечению обстоятельств) может превратиться в монополию постоянную, точнее, *долговременную* (ничего вечного при капитализме нет). Долговременная, *квазистатичная* монополия может возникнуть в результате открытия крупного месторождения нефти, прокладки нового транспортного пути, освоения удаленного рынка и т.д. Следует упомянуть и о монополиях, статичность которых связана с неконкурентным

характером отпускаемых услуг (типичным примером служат городские коммунальные службы). Однако для большинства конкретных рынков всё же характерна фазовая динамика. Т.е. степень конкурентности (степень монополизма) большинства рынков постоянно меняется, причем последовательность фаз обычно соответствует описанной выше.

Необходимо, следовательно, различать статичные (квазистатичные) и динамичные монополии. **Статичные (квазистатичные) монополии** — это монополии долговременные (со сроком жизни от одного до нескольких общеэкономических циклов); их существование связано с какими-то особыми обстоятельствами, затрудняющими конкуренцию. Монополии, существующие в тех отраслях (тех регионах), где конкуренция затруднена по причинам природного или технического характера, часто называют «естественными» (в отличие от искусственных монополий, созданных при поддержке государства или в результате коммерческого сговора). **Динамичные монополии** — это монополии временные, преходящие, они возникают при актуализации новых источников прибыли и существуют, в конкурентном окружении, недолго (массово появляются в субфазе оживления и массово же исчезают, т.е. демонополизируются, в субфазе стабильного роста или бума того же цикла). Периодическое появление и исчезновение крупных динамичных монополий свидетельствует о том, что капиталистическое развитие идет, в общем и целом, нормально. И наоборот, засилье мощных статичных монополий (даже самых «естественных») говорит о наличии в этом развитии серьезных сбоев и изъянов.

Корпорации и другие крупные предприятия, надолго «зависшие» в монопольном или квазимонопольном состоянии, уменьшают амплитуду циклических колебаний интегрального рынка, «разглаживают» и «смазывают» фазы общеэкономического цикла. С одной стороны, это облегчает тяготы кризиса, с другой, — оттягивает очередной подъем и сдерживает общее экономическое развитие (крупные корпорации, накопившие значительные резервы, могут находиться в бесприбыльном состоянии довольно долго). Впрочем, никакая монополия (в правовом государстве) не бывает вечной: во-первых, возможно вторжение конкурентов из других отраслей и других стран, во-вторых, возможно появление совершенно новых товаров-заменителей (так, мобильные телефоны подорвали незыблемую, казалось бы, монополию владельцев городских и междугородних телефонных сетей).

«Совершенная конкуренция» (состояние, само по себе, не капиталистическое и даже не рыночное) — **необходимая латентная основа капиталистического рынка**
Капитализм актуализуется в процессе взрывной монополизации
Следующая за ней демонополизация возвращает капитализм в латентное (чисто-конкурентное) состояние, чреватое новыми актуализациями

6.9 Конкуренция и естественный отбор

В начале этого раздела говорилось об отличиях капитализма и живой природы. Существуют также и очевидные сходства (анalogии).

Капиталистическая конкуренция — это продвинутая человеческая форма естественного отбора. Но если в живой природе отбор идет на выживаемость особи (популяции, вида), то в капиталистической экономике отбор (в подавляющем большинстве случаев) идет на выживаемость капитала («выживает», в конечном счете, тот капитал, который время от времени дает «потомство» — положительную прибыль). Что несравненно гуманнее другой свойственной человечеству форме отбора — этническим и религиозным войнам.

Конкурентный отбор имеет место во всех фазах цикла, однако резко обостряется во время кризиса, когда гибнут не только технологически или организационно отсталые, но и самые передовые, только что возникшие предприятия, не успевшие подготовиться к суровому экзамену на длительную бесприбыльность или убыточность. Таким образом, капиталистическое предприятие, как и особь (популяция, вид), выживает не благодаря какому-то конкретному превосходству над другими предприятиями, а вследствие общей приспособленности к окружающей среде. Причем такая приспособленность, как в капиталистической экономике, так

и в живой природе, может быть достигнута совершенно разными путями. В живой природе — это или изменение размеров тела, или переход на другую пищу, и т.д., в капиталистическом предприятии — это или экономия на издержках, или переход к производству «всегда нужных» предметов потребления, или создание денежных запасов, и т.д.

Однако общей приспособленности недостаточно: ведь окружающая среда подвержена изменениям, зачастую — внезапным. Поэтому капиталист должен быть всегда готов, материально и морально, к любым изменениям; «выжить» в условиях резких подвижек на капиталистическом рынке может не самый передовой и не самый богатый, а самый прозорливый и самый проворный. В этом отношении у жителя «капиталистических джунглей» большие преимущества перед любой живой особью в джунглях настоящих: он может *предвидеть непредвиденные* изменения, она — нет.

Конкурентный отбор в капиталистической экономике происходит по интегральным показателям — общей приспособленности к окружающей рыночной среде и общей готовности к ее изменениям

Биологи, как известно, различают индивидуальный и групповой отбор (т.е. отбор особей и отбор сообществ). Конкуренция между индивидуальными предпринимателями аналогична индивидуальному отбору; конкуренция между корпорациями аналогична групповому отбору. Само существование корпораций и других капиталистических «сообществ» (как и существование сообществ животных) — результат конкуренции и отбора³⁷². Аналогия можно продолжить. Внутри корпорации (как и внутри стаи или стада) действует строгая организация и дисциплина; вне корпорации, т.е. на рынке в целом (как и вне сообщества, т.е. в популяции или экосистеме) царит анархия.

6.10 Капитализм и наука

В человеческом обществе (наряду с капиталистическим рынком) существует еще одна сложная система, в которой равновесие означает кризис, а длительное равновесие — смерть. Это — наука. И капитализм, и наука успешно развиваются (и вообще существуют) лишь при значительной внутренней разбалансировке. И капитализм, и наука — плоды человеческого разума (способности человека к логическому и абстрактному мышлению). И капитализм, и наука существуют и развиваются в результате творческих озарений и целенаправленных усилий отдельных людей — предпринимателей и ученых. *Ученые и предприниматели — живые двигатели исторического прогресса.* Первым не дает покоя неизбывная потребность в новых знаниях, вторым — неизбывная потребность в новых деньгах. Такие разные потребности — а результат общий (новая информация, новые технологии, новые продукты, в т.ч., увы, новое оружие).

Слишком большая разбалансировка в науке несет человечеству еще большие опасности, чем слишком большая разбалансировка в капиталистической экономике. Особенно опасно в 21 в. несоразмерное развитие естественных и социогуманитарных наук. Человечество проникло вглубь атомного ядра, побывало на Луне, додумалось до «большого взрыва», но не в состоянии разобраться в собственном устройстве. Более того, одна из важнейших, в практическом отношении, социогуманитарных наук, экономика, вот уже почти 100 лет (со времени Шумпетера и Кондратьева) движется вспять³⁷³.

7. Типология рынков: сравнительное обобщение

Теперь мы можем обобщить рассмотренные выше признаки, свойства и особенности капиталистического рынка и сопоставить их с признаками, свойствами и особенностями простого товарного рынка. Это сопоставление пригодится нам в следующих разделах, при анализе «малого бизнеса» и антикризисной политики государства.

Табл. 3.2. Рынок простой и капиталистический: основные признаки, свойства и особенности³⁷⁴

Тип рынка		простой товарный (товарно-денежно-товарный)	капиталистический («сложный денежный», или денежно-товарно-денежный)
Определение рынка		рынок, основанный на опосредованном обмене товарных эквивалентов	рынок, основанный на опосредованном обмене денежных неэквивалентов
Классификационная формула рынка	краткая	$T_1 \rightarrow D \rightarrow T_2$, где T_1 и T_2 (в норме) — стоимостные эквиваленты (равны по стоимости предложения) ³⁷⁵	$D_1 \rightarrow T \rightarrow D_2$, где D_2 (в норме) $> D_1$
	полная	{ $D_1 \rightarrow$ средства производства (+ привлеченный труд)} + собственный труд \rightarrow $T_1 \rightarrow D_2 \rightarrow T_2$	{ $D_1 \rightarrow$ средства производства + привлеченный труд} (+ собственный труд) \rightarrow $T_1 \rightarrow D_2$
Цель рыночной деятельности	непосредственная	производство частного, конкретного товара для обмена на другие <i>частные, конкретные</i> товары	производство универсального абстрактного товара — денег = извлечение денежной прибыли ($D_2 - D_1$)
	перманентная	потребление частных, конкретных товаров	накопление универсального абстрактного товара — денег = накопление капитала
Нормальное состояние рынка		равновесие (баланс) а) при T_2 , суммарная стоимость предложения которых равна стоимости предложения T_1 , производство и торговля имеют смысл б) паритетный обмен конкретных товаров на другие конкретные товары вполне возможен без нарушения равновесия	неравновесие (дисбаланс) а) при $D_2 = D_1$ производство и торговля (в долгосрочном аспекте) бессмысленны б) денежная прибыль возможна лишь при неравновесии рынка
Роль денег		универсальное средство рыночной деятельности	универсальная цель рыночной деятельности
Соотношение собственного и привлеченного труда		резко преобладает собственный труд (привлеченный труд может вообще отсутствовать)	резко преобладает привлеченный труд (собственный труд может вообще отсутствовать)
Соотношение собственного труда и вложенных (D_1) денег		собственный труд (в денежном выражении), как правило, превалирует над D_1	собственный труд (если таковой имеет место) обычно значительно уступает (в денежном выражении) D_1
Соотношение вырученных (D_2) и вложенных (D_1) денег		D_2 (как правило) $\gg D_1$ (в простейшем случае $D_1 = 0$, т.е. используется только собственный труд и собственные средства производства)	D_2 (как правило) сравнимо с D_1

Продолжение таблицы

Качественный характер чистой выручки ($D_2 - D_1$)	основная часть чистой выручки — трудовой доход (при $D_1 = 0$ вся чистая выручка = трудовой доход)	подавляющая часть чистой выручки — прибыль на капитал (при отсутствии собственного труда вся чистая выручка = прибыль на капитал)
Соотношение текущих и долгосрочных интересов	примат текущих интересов над долгосрочными	примат долгосрочных интересов над текущими
Развитие	медленное, плавное, эволюционное	быстрое, скачкообразное, революционное, циклическое

Сопоставление двух рыночных систем приводит к следующему фундаментальному выводу.

Капиталистический рынок отличается от простого товарного рынка целым рядом признаков, свойств и особенностей

Все они вытекают из классификационной формулы $D_1 \rightarrow T \rightarrow D_2$

Теория капитализма, игнорирующая существование двух рыночных систем и их принципиальное различие, порочна в своей основе и должна быть отвергнута³⁷⁶

8. Малый бизнес и капитализм

В предыдущем разделе мы противопоставили и сравнили две рыночные системы. Однако на практике **капиталистический рынок всегда сосуществует с рынком некапиталистическим**, т.е. простым товарным. На подвижном и трудноразличимом стыке двух рыночных систем расположен «малый бизнес» — небольшие фермы, магазинчики, мастерские, частнопрактикующие юристы, врачи, таксисты и т.д.

Малый бизнес имеет двойственную природу: одной ногой он стоит в капитализме, другой — в простом (некапиталистическом) рынке

В истории рынка малый бизнес сыграл роль переходного звена от простой его формы к сложной (капиталистической)³⁷⁷. Но и **в рамках развитого капитализма малый бизнес играет значительную, причем весьма специфическую роль**. Эта роль заслуживает отдельного рассмотрения.

Малый бизнес характеризуется:

- а) незначительностью вложенных денег (недорогие средства производства, небольшое число нанятых работников);
- б) непосредственным участием предпринимателя (и его семьи) в производстве и торговле.

Возможны различные соотношения между трудовым и денежным вкладом предпринимателя.

1) Собственный труд превалирует над вложенными деньгами, т.е. стоимость собственного труда заметно выше суммарной стоимости приобретаемых средств производства и привлеченного труда. Это означает, что **предприниматель вкладывает деньги для актуализации собственного труда** (самостоятельный труд по каким-то причинам невозможен без покупки средств производства и найма дополнительного труда).

а) Если вырученные деньги предназначены в основном для личного потребления (что при указанном соотношении вложений весьма вероятно), то **такое предприятие — не столько капиталистическое, сколько простое товарное**. При балансе входных и вы-

ходных рынков (т.е. в состоянии совершенной конкуренции) выручка равна сумме денежных и трудовых вложений предпринимателя и фактически представляет собой его «заработную плату» (как работника и управленца в одном лице). **Баланс такому предпринимателю не страшен: предпринимательская деятельность** (ориентированная не на прибыль, а на «трудовой доход») **сохраняет свой основной смысл.**

б) Если вырученные деньги предназначены в основном для производственного потребления, т.е. новых вложений (что характерно для амбициозных предпринимателей, начинающих дело фактически с нуля), то **такое предприятие — скорее капиталистическое, чем простое товарное.** При балансе всех рынков **предпринимательская деятельность во многом теряет свой смысл.**

2) Вложенные деньги превалируют над собственным трудом, т.е. стоимость собственного труда заметно ниже суммарной стоимости приобретаемых средств производства и привлеченного труда. Это означает, что **собственный труд необходим предпринимателю для актуализации вложенных им денег** (соединение покупаемых средств производства с наемным трудом требует непосредственного участия предпринимателя).

а) Если вырученные деньги предназначены в основном для личного потребления (что при указанном соотношении вложений нелогично и маловероятно), то **такое предприятие, как и в случае 1а, — не столько капиталистическое, сколько простое товарное** (с теми же следствиями, что и в случае 1а).

б) Если вырученные деньги предназначены в основном для производственного потребления (что при указанном соотношении вложений весьма логично), то **такое предприятие — скорее капиталистическое, чем простое товарное** (с теми же следствиями, что и в случае 1б).

3) Вложенные деньги сравнимы со стоимостью собственного труда.

Т.е. **вложенные деньги и собственный труд необходимы для взаимной актуализации («не работают» друг без друга).**

Такое предприятие — в зависимости от поставленной задачи и конъюнктуры рынков — может быть как капиталистическим, так и простым товарным. При общем дисбалансе в пользу предпринимателя его бизнес может приобрести отчетливо капиталистический характер (что дает возможность реализовать как вложенные деньги, так и собственный труд), при общем балансе — превращается в простое товарное, дающее возможность реализовать только собственный труд (вложенные же деньги, совершив кругооборот, возвращаются теми же деньгами). При общем отрицательном дисбалансе предприятие может какое-то время сохранять некапиталистический, но все же рыночный характер (вложенные деньги возвращаются меньшими деньгами, предприниматель реализует лишь часть собственного труда). Но даже и в этом, убыточном случае предпринимательство не теряет свой смысл: во-первых, урезанный трудовой доход может обеспечить сносное личное потребление и самые необходимые производственные расходы; во-вторых, стойкий предприниматель сохраняет возможность, при благоприятном повороте, вернуть убытки и перейти к прибыльному производству.

Экономическая и идейная приспособленность малого («трудового») бизнеса к бесприбыльному и даже убыточному существованию резко актуализуется при переходе конкретного рынка в состояние совершенной конкуренции, и особенно — в период общего кризиса.

Малый бизнес играет роль резервного отряда капитализма в периоды процветания и «простого товарного заменителя» — во время кризисов

Вторая роль значительно важнее: малый бизнес — в отличие от крупного — продолжает работать и при нулевой прибыли, за одну «зарплату» (и даже при отрицательной прибыли, за часть «зарплаты»). Во время общего кризиса капиталистическая экономика падает на эту амортизационную подушку

С другой стороны, неспособность «трудовых предприятий» к дорогостоящим модернизациям и инновациям ограничивает роль малого бизнеса в фазе подъема.

9. Антикризисная политика и антикризисное поведение

9.1 Антикризисная политика государства: основные задачи

Капитализм существует и развивается благодаря естественному стремлению капиталистов к прибыли. Прибыль — вот смысловая и функциональная ось, вокруг которой вращаются зарплаты и пенсии, занятость и инфляция, национальный доход и уровень жизни, процветание и кризисы. *Если общество с капиталистической экономикой хочет благодействовать, оно должно заботиться, прежде всего, о достаточных прибылях капиталистов.* Антикризисная политика государства должна исходить из этой грубой и неприятной для «простых людей» (и экономистов) реальности³⁷⁸.

Главная экономическая задача государства — не допускать массового, одновременного обнуления прибылей

Подчеркиваем: массового и одновременного обнуления, потому что асинхронное обнуление прибыли у тех или иных капиталистов не только допустимо, но и вполне нормально и даже необходимо³⁷⁹.

Означает ли это, что государство должно регулировать, контролировать, вмешиваться, помогать одним, придерживать других, и т.п.? — Нет! Государство, за редкими исключениями, не должно вмешиваться в конкуренцию.

Так как *свободная* конкуренция:

а) заставляет одних предпринимателей ускоряться, делать рывки, т.е. создавать и использовать прибыльные дисбалансы, что хорошо в краткосрочной перспективе и плохо — в долгосрочной (у передовиков исчезают стимулы для дальнейших рывков);

б) дает возможность другим предпринимателям догонять, т.е. восстанавливать неприбыльные балансы, что плохо в краткосрочной перспективе и хорошо — в долгосрочной (заставляет передовиков без расслабления искать возможности для новых рывков).

Объективно определить «срочность» очень трудно; кроме того, у «наблюдающих» могут быть (и еще как бывают) свои субъективные предпочтения и корыстные интересы.

Поэтому *вмешиваться в конкуренцию* (с помощью льгот, субсидий, ограничений и т.п.) *в общем случае нельзя*³⁸⁰.

Государство должно поддерживать конкуренцию как таковую, а именно³⁸¹:

- 1) помогать выйти на дистанцию новичкам (тогда лидеры побегут быстрее);
- 2) помогать сойти с дистанции проигравшим (тогда новички будут смелее);
- 3) помогать перейти с одной дорожки на другую (близко к п. 1);
- 4) следить за соблюдением правил игры и никому не «подсуживать»;
- 5) следить за благоустройством стадиона (экология, здравоохранение);
- 6) *своевременно информировать бегунов (действующих и потенциальных) о состоянии дел; основной показатель — динамика прибылей;*

Отстающим нет смысла бежать за лидерами, когда скорости большинства уже выровнялись; им стоит поискать другие пути

7) готовить новых спортсменов (образование) и новые беговые дорожки (наука).

Итого: государство,

во-первых, *должно* всячески способствовать капиталистическому «спорту» как таковому;

во-вторых, *не должно* (в общем случае)

а) выходить на дистанцию самостоятельно,

б) помогать или мешать отдельным бегунам.

Ниже — некоторая конкретизация.

9.1.1 Что делать при приближении кризиса

Если прибыли основных производителей приближаются к нулю (признак близкого кризиса), государство должно обратить особое внимание на пп. 6 и 3, т.е. убедить отстающих не бежать в обозначившийся тупик и помочь им перейти на перспективные дорожки.

Пункты 6 и 3 — в своем сочетании — нетривиальны. *Своевременный переход предпринимателей из сфер, близких к равновесию, в сферы, далекие от равновесия, может значительно смягчить и укоротить наступающий кризис (и, главное, предотвратить обвал)*. Причем упор здесь должен быть сделан на статистику и информацию.

Главной политикой государства в преддверии кризиса должна быть политика информационная (а не фискальная, кредитно-денежная или иная)

В основе информационной антикризисной политики государства должна быть качественная и своевременная статистика прибылей

Остальные пункты так или иначе применяются (интуитивно, бессистемно, без должного теоретического обоснования, а потому и часто безуспешно).

9.1.2 Что делать во время кризиса

Во время кризиса государство должно:

- а) обратить особое внимание на пп. 1 – 3;
- б) в субфазе обвала — обратить особое внимание на известные симптоматические меры (пособия по безработице и т.п.);
- в) в фазе застоя — обратить особое внимание на пресечение попыток коммерческого шпионажа и коммерческого подкупа;

Если о потенциальных источниках прибыли станет известно большому числу предпринимателей, подъем может оказаться вялым или вовсе не наступить³⁸²

г) в фазе застоя, особенно, если он затягивается, — поддержать те направления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, которые близки к практической реализации (что же касается фундаментальной науки, то о ней следует позаботиться заранее, во время подъема).

9.1.3 Забота о малом бизнесе

Малый бизнес — ввиду его специфической роли³⁸³ — должен быть предметом отдельной заботы государства. Это не означает, однако, каких-то особых льгот и привилегий. Просто все пункты общего списка должны выполняться по отношению к малому бизнесу с особой тщательностью и осторожностью.

9.2 Антикризисная политика государства: общие принципы

От конкретных задач антикризисной политики перейдем к ее общим принципам и сопоставим эти принципы с политической реальностью современного Запада.

Правительства развитых капиталистических стран обычно считают своей главной внутренней задачей *общую стабилизацию* экономики; под общей стабильностью понимается *сбалансированность* народного хозяйства в целом; особое внимание уделяется *равновесию* между совокупным спросом и совокупным предложением³⁸⁴.

Тогда как предлагаемая теория ставит перед демократическим государством совсем другую задачу — *локальную преходящую дестабилизацию*, т.е. не балансирование, а, наоборот, *разбалансирование*, причем не всей экономики, а только ее отдельных отраслей.

Государство должно заботиться о том,

- а) чтобы в экономике постоянно пульсировали *локальные очаги* нестабильности, связанные с *прибыльными дисбалансами* (производственными и торгово-конъюнктурными),

б) чтобы эти очаги не задерживались «на месте», а перемещались из отрасли в отрасль, из региона в регион,

в) чтобы *локальная и временная нестабильность* не приводила к нестабильности *общей и постоянной*.

Общественное мнение развитых капиталистических стран в качестве идеала рынка склонно рассматривать «совершенную конкуренцию»; монополия, как правило, признается вредным отклонением от нормы. Соответственно, правительства (по крайней мере, на словах) обычно считают важной внутренней задачей *общую демополизацию* экономики³⁸⁵.

Тогда как предлагаемая теория ставит перед демократическим государством совсем другую задачу — *локальную преходящую монополизацию*.

Государство должно заботиться о том,

а) чтобы в экономике постоянно пульсировали *локальные очаги* монополизации,

б) чтобы эти очаги не задерживались «на месте», а перемещались из отрасли в отрасль, из региона в регион,

в) чтобы *локальная и временная монополизация* не приводила к монополизации *общей и постоянной*.

Иными словами, *закон, в общем случае, должен быть направлен против статичных монополий, а динамичные, наоборот, защищать*. Западные экономисты и политики не дифференцируют эти качественно различные виды и настороженно (иногда враждебно) относятся к любой монополии³⁸⁶.

Нетрудно видеть, что локальная временная монополизация и локальная временная нестабильность — две стороны одной медали. Т.е. пульсирующая монополизация порождает очаги нестабильности, а пульсирующая нестабильность — очаги монополизации. Что позволяет обобщить основные принципы антикризисной политики следующим образом.

Государство должно заботиться о том, чтобы в экономике всё время что-то происходило, и чтобы это «что-то» постоянно перемещалось во времени и пространстве, принося прибыль то одним, то другим капиталистам

По мере развития капитализма и его перехода из индустриальной фазы к информационной реализация этого общего принципа естественным образом упрощается: количественные и качественные изменения в экономике происходят всё чаще, причем «сами по себе», под воздействием внутренних импульсов и без всякой помощи со стороны государства³⁸⁷. Соответственно, *принцип «заботиться» должен всё более замещаться принципом «не мешать»*.

Капитализм (особенно современный) — это сложная саморегулируемая система с множеством обратных связей
Государству не надо управлять этой системой, надо лишь присматривать и, при необходимости, подправлять

9.3 Антикризисное поведение хозяйствующих субъектов

«Выбирайтесь своей колеей!»

Владимир Высоцкий

Выше речь шла об антикризисной политике государства. Однако хозяйствующие субъекты — при наличии реальной свободы предпринимательства и торговли — должны уповать прежде всего на себя.

Предприниматели должны руководствоваться следующими общими принципами антикризисного поведения:

1) всеми законными способами пытаться разбалансировать и монополизировать интересующий их рынок в свою пользу;

2) по мере последующего балансирования и демонополизации этого рынка переводить капиталы в отрасли, далекие от равновесия и «совершенной конкуренции»;

3) если же рынок уже кем-то разбалансирован / монополизирован, то здесь возможны следующие варианты:

а) если разбалансировка / монополизация только началась, то, при наличии соответствующего капитала, следует попытаться догнать лидеров и перехватить у них часть прибыли;

б) если разбалансировка / монополизация достигла своего пика и наметилась обратная тенденция, следует поискать другие пути (т.е. создать новые дисбалансы или актуализовать имеющиеся).

9.4 Антикризисное поведение в псевдокапиталистической экономике

В завершение темы отметим, что наряду с капиталистическими странами в мире имеется немало стран с *псевдокапиталистической, криминальной* экономикой (к ним, в частности, можно отнести Россию и Украину). Свобода предпринимательства и торговли в таких странах ограничена посягательствами со стороны государства, отдельных чиновников и просто бандитов; институты частной собственности и конкуренции — при соблюдении внешней формы — серьезно деформированы³⁸⁸.

Возникает вопрос: актуальны ли антикризисные рекомендации этого раздела для стран с ненастоящим, фальшивым капитализмом? Увы, лишь отчасти. Так как *криминальная псевдокапиталистическая экономика функционирует по своим специфическим законам, и ее анализ, соответственно, требует особого подхода*³⁸⁹.

И всё же:

а) российские (украинские) регионы, отрасли и субъекты хозяйствования криминализованы в разной степени; наряду с абсолютно криминальными имеются и относительно здоровые сегменты;

б) российская (украинская) экономика втянута в мировой рынок и откликается на чужие «болезни» своими специфическими «осложнениями».

Поэтому знание природы кризисов и методов их профилактики и лечения остается, в той или иной мере, актуальным — если не для государства, то, по крайней мере, для некриминализованных предпринимателей и предпринимателей, работающих на внешний рынок.

10. Капитализм и свобода, капитализм и рабство

В этом разделе читателю предстоит узнать, что капитализм — сам по себе — не так хорош, как это может показаться после прочтения предыдущих разделов.

10.1 Какая свобода необходима для капитализма, и с какой несвободой он совместим

Необходимое условие существования капитализма (как и простого рынка) — свобода предпринимательства и торговли. Эта свобода подразумевает, прежде всего, свободную конкуренцию (хотя и не сводится к ней)³⁹⁰.

Однако *капитализм, в общем случае, не нуждается в свободе непосредственных производителей; в частности, капитализм вполне совместим с рабством и другими*

формами личной зависимости работников. Более того, капитализм, как таковой, не нуждается и в *личной* свободе предпринимателей (которые, в частности, могут быть оброчными крестьянами или бесправными подданными абсолютного монарха).

Капитализм — при наличии свободы предпринимательства и торговли — может существовать и в несвободном обществе

Однако **внутренняя логика развития капитализма** (при отсутствии противодействующих факторов) **рано или поздно приводит к свободному обществу**³⁹¹

10.2 Рабовладельческий капитализм

Непосредственными производителями в такой рыночной экономике являются абсолютно бесправные рабы (с точки зрения римлян — «говорящие орудия»).

Рабовладельческий капитализм развивается там и тогда, где и когда:

а) внутренняя логика развития рынка приводит к трансформации формулы $T \rightarrow D \rightarrow T$ в формулу $D \rightarrow T \rightarrow D$ ³⁹²;

б) господствует ручной труд (или потому, что машин еще нет, или потому, что они, при наличии дешевых рабов, еще нерентабельны), а орудия ручного труда просты, грубы и недороги (т.е. таковы, что их можно доверить рабам);

в) рабов много, их пополнение возможно, право и мораль допускают куплю-продажу людей и их самую жестокую эксплуатацию;

г) производительность рабского труда достаточно высока (т.е. стоимость продукта, создаваемого рабом, превышает расходы на его содержание и охрану).

Рабовладельческий капитализм развивается там и тогда, где и когда

1) развитый рынок встречается с рабством,

2) производство основано на ручном труде

Синтез домашнего капитализма и рабовладения стимулирует работорговлю и «рабодобычу» (т.е. войны, пиратство, разбой), резко увеличивает степень эксплуатации рабов, доводит ее до практического предела. **Именно при капитализме рабство — если оно рентабельно — принимает наиболее жестокие формы** (в сравнении с рабством при натуральном или простом товарном производстве, когда рабы производят не деньги, которых «много не бывает», а конкретные продукты для личного потребления хозяина или для обмена на другие конкретные продукты, потребность в которых ограничена).

Основные историко-географические очаги рабовладельческого капитализма — античные Греция, Рим и Карфаген в периоды своего расцвета («классическое рабство»), колонии европейских держав в 17 – 19 вв. и Юг США в 18 – 19 вв. («плантационный капитализм»), польская Украина и немецкая Прибалтика в 17 в. (крепостные крестьяне, создававшие рыночный продукт, фактически не отличались от рабов). Таким образом, рабовладельческий капитализм существовал (с оговорками) в классической древности³⁹³ и возродился в новое время. Но если в древности рабовладение предшествовало капитализму и существовало столетиями независимо от него, то **в новое время именно капитализм возродил рабство и придал ему самые бесчеловечные формы.**

Источники прибыли, описанные в разделе «Прибыль и ее источники», в целом актуальны и для капиталиста-рабовладельца. Однако при анализе этих источников **рабов надо относить не к рабочей силе, а к средствам производства** (т.е. считаться с объективной реальностью, сколь бы чудовищной, с точки зрения морали 21-го века, она ни была). К рабочей же силе следует относить свободных управленцев и охранников.

Тогда **основными источниками прибыли капиталиста-рабовладельца** окажутся:

1) резкий рост производительности рабского труда (за счет его интенсификации или более рациональной организации) или резкое уменьшение расходов на содержание рабов и их охрану (в обоих случаях снижаются издержки производства) — рабовладельческий аналог источника 1 (случай 1);

2) резкое расширение рынка сбыта продуктов рабского труда (например, в результате нового завоевания или освоения нового торгового пути) — рабовладельческий аналог источника 1 (случай 2, вариант 1);

3) выброс на рынок нового продукта рабского труда (например, после организации «домашней» ремесленной мастерской) — рабовладельческий аналог источника 1 (случай 2, вариант 2);

4) резкое увеличение спроса на продукты рабского труда (например, вследствие природных или социальных катастроф) — рабовладельческий аналог источника 1а;

5) появление на близком рынке большого количества новых дешевых рабов (после успешной войны или прихода каравана с невольниками) — рабовладельческий аналог источника 2.

Кроме того, источником прибыли могла послужить локальная диспропорция на рынке «охранной рабочей силы» (например, в результате роспуска армии) — рабовладельческий аналог источника 3.

Во всех случаях *прибыль, как и при «вольнонаемном капитализме», была временно гарантирована не всем капиталистам, а лишь «передовым» или просто удачливым*, т.е. тем рабовладельцам, которые заметно опережали конкурентов в организации и эксплуатации рабского труда, закупке крупных партий «свежих» рабов, найме опытных головорезов для их охраны, освоении новых товаров и новых рынков сбыта.

Если же все капиталисты в изыскании новых методов ведения рабовладельческого хозяйства «шли в ногу», а конкуренция между ними на рынках сбыта была достаточно остра, то прибыль, выжатая из рабов, доставалась не их хозяевам, а покупателям конечных продуктов (т.е. свободным гражданам, — не только рабовладельцам). Если учесть, что интенсификация и рационализация рабского труда (в отличие от совершенствования машинной технологии) имеют свои естественные пределы, то станет понятным, почему античные авторы жаловались на низкую доходность (и даже убыточность) рабовладельческих товарных хозяйств. Т.е. античные агрономы (как и последующие историки) списывали низкую рентабельность на малую производительность и низкое качество рабского труда³⁹⁴. Главная же причина, очевидно, состояла не в этом, а в том, что у капиталиста-рабовладельца было несравненно меньше возможностей опередить конкурентов, чем у капиталиста-фабриканта, использующего машинную технологию и свободный труд. Поэтому «невидимая рука рынка» быстро сводила цены товаров к реальным издержкам производства, и прибыль, добытая потом и кровью рабов, уплывала к покупателям (в т.ч. свободным беднякам).

В то же время, уравнивание прибыльного рынка сдерживалось географической разбросанностью его сегментов, трудностями в транспортировке товаров, мизерной скоростью распространения информации. Да и готовых к инвестированию капиталов было, как правило, немного: античные рабовладельцы, как и средневековые восточноевропейские помещики, большую часть своих доходов безвозвратно потребляли. Таким образом, одни факторы ускоряли балансирование прибыльных рынков, другие — тормозили. В итоге прибыль «передовиков» падала хоть и быстро, но не мгновенно, и капиталы рабовладельцев-производственников, судя по всему, медленно, но росли.

Общие законы капитализма, связанные (в конечном счете) с неэквивалентностью денежного обмена, **действительны**, в первом приближении, **и для капитализма рабовладельческого**

В то же время, использование в качестве основного средства производства «говорящих орудий» придает этим законам свою ужасную специфику

10.3 Мануфактурный капитализм

Мануфактурные рабочие Западной Европы 16 – 18 вв. фактически мало отличались от рабов (ручной труд в закрытом помещении гармонирует с рабством)³⁹⁵.

Мануфактурный рабочий стимулировался не только зарплатой (не всегда четко оговоренной), но и прямым насилием (или его угрозой); большую роль играли также средневековые традиции подчинения.

10.4 Либертизация капитализма

Массовый спонтанный переход к труду свободных наемных рабочих произошел в Западной Европе (Англии, прежде всего) в конце 18 – начале 19 вв. в результате промышленного переворота. *Широкое использование сложных и дорогостоящих машин сделало подневольный труд нерентабельным анахронизмом³⁹⁶.*

Фактическое освобождение промышленных рабочих повлекло за собой освобождение от различных форм личной зависимости и других слоев западноевропейского общества. *Свобода человека стала в Западной Европе признанной социальной нормой.*

Естественное развитие капитализма — при отсутствии значительных противодействующих обстоятельств неэкономического характера — **приводит к либертизации всего общества**

Можно ли прийти к свободе другим путем, не через капитализм? и более того, — не через ту или иную экономическую систему, а через, например, религию или что-то еще? Похоже, что нет... Во всяком случае свободные ныне общества (Западная Европа, Северная Америка, Япония) пришли к свободе именно через экономику и именно через капитализм. Означает ли это, что общества с неэкономическим «базисом» обречены вечно оставаться несвободными?³⁹⁷ Похоже, что да...

10.5 Индустриальный капитализм

Свободен ли наемный фабричный рабочий?

С одной стороны, *его свобода* (по сравнению, скажем, с надомным работником) *ограничена* — общей дисциплиной, субординацией, рабочим графиком, ритмом конвейера и другими объективными факторами, без которых слаженный труд большого коллектива вообще невозможен.

С другой стороны, фабричный рабочий свободен в следующих важных аспектах. Во-первых, он имеет возможность заранее ознакомиться с условиями работы и не согласиться с ними; во-вторых, он имеет возможность сменить работу по собственному усмотрению; в-третьих, ограничения свободы не выходят за рамки производственной необходимости (например, современному менеджеру нет дела до религиозных и прочих убеждений рабочего); в-четвертых, ограничения свободы не выходят за рамки рабочего времени (менеджер не указывает рабочему, как ему проводить вечера и выходные, на ком жениться, как воспитывать детей и т.п.).

Таким образом, *фабричный рабочий* (в отличие от раба или мобилизованного солдата) *остаётся субъектом* (хотя субъектность его, в сравнении с другими категориями граждан, ощутимо урезана).

10.6 Квази- и псевдо- формы капитализма³⁹⁸

При ограничении свободы предпринимательства и торговли капитализм деформируется, принимая различные квази- и псевдо- формы (нацистская Германия, постсоветская Россия³⁹⁹, многие страны Латинской Америки).

Квази- и псевдо- формы капитализма (и рыночной экономики вообще) — интересная и актуальная тема, заслуживающая специального рассмотрения.

Здесь лишь обозначим основные аспекты этой темы, нуждающиеся в изучении:

- полугосударственная экономика;
- криминальная экономика;
- деформации в различных компонентах рыночной триады;
- номинальная (ирреальная) частная собственность;
- бартерные (безденежные) отношения;
- конкуренция связей, взяток и грубой силы («конкуренция крыш»);
- источники прибыли;
- субъекты и объекты;
- свободные и несвободные работники.

10.7 Капитализм и свобода, капитализм и рабство (выводы и обобщения)

Итак, «капитализм» — не синоним «свободы» (как полагают некоторые либералы). В одних условиях капитализм порождает и укрепляет свободу, в других, наоборот, — порождает и усугубляет рабство, доводит его до крайнего предела, превращает подневольных работников в «говорящие орудия» и «быдло» («рабочий скот»).

Капитализм совместим как со свободой, так и с рабством
Капитализм в сочетании с ручным трудом порождает и усугубляет рабство
Капитализм в сочетании с машинным трудом порождает и укрепляет свободу

Заметим, что в государственной и полугосударственной экономике машинный труд свободу отнюдь не гарантирует. Так как государство — при отсутствии конкуренции — может позволить себе нерентабельное (и даже чрезвычайно расточительное) производство. Примеры — труд крепостных рабочих на заводах в сталинском СССР, рабский труд на заводах нацистской Германии.

Капитализм и рабство, капитализм и свобода, условия либертизации капитализма и условия либертизации вообще — отдельные сложные темы, требующие подробного специального рассмотрения. В частности, мы допускаем, что либертизация капитализма была связана не только с промышленным переворотом.

Изложение «новой теории капитализма» фактически завершено. Осталось сделать обобщения и выводы, а также сравнить эту теорию с другими, альтернативными.

11. Методология изучения капитализма

Методология изучения капитализма имеет, в сравнении с методологией изучения простого (некапиталистического) рынка, ряд принципиальных особенностей. Кратко остановимся на самых важных.

1) *Капиталистический рынок представляет собой сложную саморегулируемую систему, в которой общее (системное) даже в самом грубом приближении существенно не аддитивно по отношению к частному (элементарному)*. Так, разрозненные действия множества обособленных капиталистов, направленные на извлечение прибыли, порождают мощный системный эффект в виде *общеэкономической* цикличности (которая, в свою очередь, радикально корректирует поведение отдельных капиталистов). Поэтому искусственное расчленение капиталистической реальности на «микро-» и «макро-» уровни является грубой методологической ошибкой⁴⁰⁰.

Попытки раздельного исследования «микро-» и «макроэкономики», применительно к капитализму, обречены на провал

Простой же рынок, в отличие от капиталистического, в первом приближении аддитивен; т.е. деятельность отдельных товаропроизводителей не порождает системных общеэкономических эффектов типа цикличности и кризисов. Поэтому простой товарный рынок условному расчленению на микро- и макро- уровни, в принципе, поддается.

2) *Существование и развитие капитализма неразрывно связано с локальными и временными отклонениями рыночных переменных от «среднего уровня»* (который также подвержен изменениям). Такой объективной реальности соответствуют следующие требования к методологии.

а) *Недопустимость пространственно-временного «усреднения рынка», — усреднения, которое выхолащивает саму суть капитализма, связанную с неэквивалентностью обмена.* В полной мере это относится к быстропеременным характеристикам — конъюнктуре, ценам, прибылям; но и «медленные переменные» — стоимости — следует усреднять с большой осторожностью⁴⁰¹; в частности, некорректно усреднять стоимости в пределах цикла и, тем более, в наднациональном масштабе⁴⁰².

б) *Необходимость анализа нормальных для капитализма неравновесных состояний.*

в) *Необходимость анализа переходных процессов, в которых только и реализуется капитализм⁴⁰³.*

Умозрительное «усреднение рынка»⁴⁰⁴ и поиски истины в равновесии⁴⁰⁵ при изучении капитализма заведомо бесплодны

Простой же рынок, в отличие от капиталистического, в норме уравновешен и относительно стабилен. Отклонения рыночных переменных от равновесного уровня имеют характер статистических флуктуаций и потому поддаются усреднению как в пространстве, так и во времени. Необходимость в анализе неравновесных состояний и переходных процессов при изучении простого рынка возникает редко.

Методология изучения капитализма существенно отличается от методологии изучения простого товарного рынка

Неразличение двух рыночных систем и отождествление капитализма с рынком как таковым ставит перед исследователями капитализма непреодолимые методологические преграды

12. Ретроспективное обобщение

«Новая теория капитализма» основана на различении двух рыночных систем — простой товарной и капиталистической. Описания и «формулы» этих систем были даны в части «Рынок» (раздел «Рынок простой и капиталистический»).

Исследование капитализма мы начали с **определения базовых понятий** — «капитализма», «капитала» и «прибыли». Исходной точкой для всех определений послужила классификационная формула капиталистического рынка $D_1 \rightarrow T \rightarrow D_2$. Капитализм, в соответствии с этой формулой, был определен как **рыночная система, основанная на опосредованном обмене денежных неэквивалентов**. Соответственно, главными целями капиталистического предпринимательства были названы извлечение прибыли и накопление капитала.

Далее были выявлены **потенциальные источники прибыли**.

Эти источники суть:

- 1) продажа продукта дороже его действительной стоимости,
- 2) покупка средств производства дешевле их нормальной стоимости,
- 3) покупка труда дешевле его нормальной стоимости.

Подробный анализ источников прибыли привел к следующим выводам:

1) основными источниками прибыли являются локальный рост производительности труда и временные дисбалансы рынков;

2) *синхронное поведение капиталистов прибыли, всем и каждому, практически не приносит;*

3) *прибыль капиталистов всегда локальна и временна*, т.е.

а) в любой момент времени прибыль получают далеко не все капиталисты (а лишь наиболее предприимчивые или просто удачливые),

б) прибыль капиталистов (даже самых предприимчивых и очень удачливых) далеко не вечна и не стабильна, носит пульсирующий характер и рано или поздно сводится к нулю (или сменяется убытками);

4) *процесс извлечения прибыли сопряжен с временной монополизацией рынка;*

5) накопление капитала (в руках наиболее предприимчивых и удачливых капиталистов) происходит при

а) резком локальном росте производительности труда — за счет экономии на издержках производства,

б) быстром расширении рынка сбыта продуктов потребления или быстрой организации рынка нового продукта потребления — за счет фонда личного потребления покупателей,

в) временном дисбалансе на рынке труда — за счет прямой или опосредованной эксплуатации наемных работников;

6) *накопление капитала (как и извлечение прибыли) носит прерывистый, пульсирующий характер;*

7) при равновесии на рынках труда и сбыта накопление капитала возможно лишь за счет скачкообразного роста уровня производства на предприятиях отдельных капиталистов; если производительность труда растет у всех капиталистов одновременно и примерно равными темпами, накопления не происходит.

Сопоставляя источники прибыли, мы распространили понятие «дисбаланс» на ситуацию, связанную с локальным ростом производительности труда, и назвали этот дисбаланс (в отличие от обычного, торгово-конъюнктурного) «производственным». Широкое понимание дисбаланса (не только как дисбаланса спроса и предложения, но и как дисбаланса издержек) оказалось плодотворным и неоднократно использовалось нами в дальнейшем.

Анализ источников прибыли позволил также сделать следующие выводы об **общих тенденциях и перспективах капитализма**:

1) при уже сформированном мировом рынке и достаточно развитой технике и технологии развитие и само существование капитализма неотделимо от дальнейшего (причем неравномерного в пространстве и во времени, «точечного», взрывного) технического, технологического, организационного и научного прогресса;

2) естественное развитие капитализма приводит к информационному обществу; сущность капитализма при этом остается неизменной.

Далее были исследованы **капиталистические циклы и кризисы**. Воспользовавшись выводами, полученными при анализе источников прибыли, мы выявили наиболее общую, глубинную причину общеэкономических кризисов, свойственных капитализму, причину, которая состоит в *периодическом обнулении прибыли у значительной части предпринимателей*. Была показана *связь такого обнуления с периодически наступающим общим равновесием* (производственным и торгово-конъюнктурным).

Была рассмотрена и проанализирована фазовая структура классического и современного цикла. *Чередование фаз классического цикла было увязано с циклической динамикой прибылей и убытков, а цикличность прибылей и убытков, в свою очередь, — с периодическим нарушением общего равновесия в ту или иную сторону и периодическим его восстановлением*. При нарушении общего равновесия, в зависимости от знака нарушения, появляются прибыли или убытки, при восстановлении равновесия прибыли и убытки

обнуляются. Подъем сопряжен с общим неравновесием «в пользу производителей»; это неравновесие дает возможность капиталистам извлекать прибыли. Спад сопряжен с общим неравновесием «в пользу потребителей»; это неравновесие заставляет капиталистов терпеть убытки. Застой сопряжен с общим устойчивым равновесием; это равновесие оставляет капиталистов «при своих».

Наряду с циклической динамикой прибыли была рассмотрена сопряженная с ней циклическая динамика капитала. Был сделан вывод о том, что *капиталистическая цикличность, превращая капитал в прибыль, а прибыль — в капитал, сама себя питает и поддерживает*. Наконец, было показано качественное отличие капиталистической цикличности от статистических флуктуаций сбалансированных высококонкурентных рынков.

Благоприятные особенности современного цикла (незначительность спада и, главное, отсутствие разрушительного обвала) были представлены как результат внутренней логики развития капитализма, а сам современный цикл — как важнейший признак его (капитализма) рыночной зрелости.

Далее, отталкиваясь от определения капитализма, выводов, полученных при анализе источников прибыли, и понимания природы капиталистической цикличности, мы выявили наиболее общие, фундаментальные свойства капиталистической экономики и назвали эти свойства **«философией капитализма»**.

Философия капитализма, на уровне главных выводов, состоит в следующем.

1) Капиталистический рынок — динамичная система, далекая, в норме, от «общего равновесия» и «совершенной конкуренции». *Временные локальные дисбалансы и временные локальные монополии, сопряженные с этими дисбалансами, — важнейшие и необходимые атрибуты капитализма.*

2) *«Общее равновесие» и «совершенная конкуренция» несовместимы с сущностью капитализма и, даже в своих квазиформах, порождают кризис.* Чем «совершеннее» конкуренция и чем полнее и устойчивее достигнутое равновесие, тем продолжительнее и опаснее кризис.

3) *В капитализме нет ничего постоянного и равномерно-прямолинейного:* изменчивы не только рыночные переменные (прибыли, цены и др.); изменчивы и скорости, и направления их изменения. *Безостановочное движение «рывками и зигзагами» — необходимое условие существования и развития капитализма.*

В рамках исследования «философии капитализма» были выявлены принципиальные отличия капиталистической экономики от внешне аналогичных систем — живой природы и простого товарного рынка. Основное отличие состоит в том, что для живой природы, как и для некапиталистического рынка, «хорошо» — это общее устойчивое равновесие, значительное неравновесие — «плохо»; *для капиталистической экономики, наоборот, неравновесие («в пользу производителей») — это «хорошо», общее устойчивое равновесие — «плохо»*. Поэтому в живой природе и некапиталистической рыночной экономике вынужденные революционные скачки в развитии происходят вследствие нарушения равновесия, в капиталистической же экономике, наоборот, — вследствие достижения равновесия. Таким образом, *капитализму, в отличие от живой природы и простого рынка, свойственна инверсия дисбаланса и баланса не только как функциональной нормы, но и как основного источника развития.* Причина такой радикальной инверсии, как было показано, кроется в специфических свойствах денег — универсальной и фактически единственной ценности капиталистической экономики. *Качественное единообразие денег (начального и конечного пункта «капиталистической формулы») превращает неэквивалентность обмена и рыночные дисбалансы в функциональную норму капиталистического рынка и источник его развития, эквивалентный обмен и рыночные балансы — в функциональную аномалию и причину кризиса.*

Особое внимание при исследовании «философии капитализма» было уделено конкуренции и монополии на интегральном капиталистическом рынке. Общеэкономический цикл был представлен как последовательность фаз монополизации и демонополизации

(от «совершенной конкуренции» — через полную и частичную монополию — назад к «совершенной конкуренции»). *Монополизация была увязана с подъемом, демонаполизация — с приближающимся кризисом, «совершенная конкуренция» — с самим кризисом.* Сопоставление статичных и динамичных монополий привело к практически важному выводу об аномальности первых и нормальности (полезности и необходимости) вторых.

Были рассмотрены также такие общие вопросы как присущее капитализму качественное развитие и отличие этого развития от простого количественного роста, предсказуемость и непредсказуемость капиталистического развития, его дискретность и континуальность, происхождение прибыли и ее принципиальное отличие от других денежных доходов.

Далее **основные признаки и свойства капитализма** были сгруппированы, обобщены и сопоставлены с признаками и свойствами простого товарного рынка. Было подчеркнуто, что *все отличия одного рынка от другого вытекают из различия их «формул»* ($T_1 \rightarrow D \rightarrow T_2$ для простого рынка и $D_1 \rightarrow T \rightarrow D_2$ — для капиталистического).

Отдельно был рассмотрен **малый («полукапиталистический») бизнес**. Была выявлена его важная специфическая роль как резервного отряда капитализма в периоды процветания и «простого товарного заменителя» во время кризисов.

Знание сущностных свойств капитализма и понимание глубинных причин капиталистической цикличности дало возможность сформулировать **основные задачи и общие принципы антикризисной политики**. В соответствии с этими задачами и принципами были разработаны **практические рекомендации по смягчению и преодолению кризисов**.

В качестве основы антикризисной политики была выдвинута следующая стратегическая задача: *государство, в меру своей компетенции, не должно допускать массового, одновременного обнуления прибылей*, следовательно, — *не должно допускать общеэкономического равновесия*, и, следовательно, — *не должно поощрять «совершенную конкуренцию», ведущую к такому равновесию*. Способствовать решению этой нетривиальной задачи должна *информационная политика государства, основанная на качественной и своевременной статистике прибылей*.

Соответственно, *основными принципами антикризисной политики должны быть не общая стабилизация («общее уравнивание») и общая демонаполизация (к чему обычно стремятся), а, наоборот, — локальная дестабилизация (локальное разбалансирование) и локальная монополизация*.

Для реализации этих принципов государство должно заботиться о том,

- а) чтобы в экономике постоянно пульсировали локальные очаги нестабильности, связанные с локальными дисбалансами, и локальные очаги монополизации,
- б) чтобы эти очаги не задерживались «на месте», а перемещались из отрасли в отрасль, из региона в регион,
- в) чтобы локальная временная нестабильность / монополизация не приводила к нестабильности / монополизации общей и постоянной.

Иными словами, *государство должно заботиться о том, чтобы в экономике всё время что-то происходило, и чтобы это «что-то» постоянно перемещалось во времени и пространстве, принося прибыль то одним, то другим капиталистам*. Причем принцип «заботиться», по мере развития капитализма, должен всё более замещаться принципом «не мешать».

Наряду с общими принципами антикризисной политики государства были разработаны **общие принципы антикризисного поведения отдельных хозяйствующих субъектов**. Важнейшая практическая рекомендация, вытекающая из этих принципов, состоит в том, что *предприниматели должны своевременно переводить капиталы из отраслей, близких к неприбыльному равновесию, в отрасли неравновесные и потому потенциально прибыльные*. Если же дисбалансов «поблизости» нет, предпринимателям рекомендуется создавать их своими силами.

Наконец, мы распространили полученные выводы на капитализм несвободного общества. В частности, мы выяснили, что общие законы капитализма, связанные, в конечном счете, с неэквивалентностью денежного обмена, действительны, в первом приближении, и для капитализма рабовладельческого.

Были сделаны выводы о том, что

а) *в одних условиях капитализм порождает и укрепляет свободу, в других условиях — порождает и усугубляет рабство;*

б) *естественное развитие капитализма приводит к либертизации всего общества.*

Второй вывод выходит за рамки теории капитализма (и экономической теории вообще) и должен найти свое продолжение в теоретической социологии и теоретической истории.

Знание сущностных свойств капитализма дало возможность сформулировать следующие важные требования к методологии его изучения:

1) недопустимость искусственного расчленения капиталистической экономики на «микро-» и «макро-» уровни;

2) недопустимость пространственно-временного «усреднения» капиталистического рынка;

3) необходимость анализа нормальных для капитализма неравновесных состояний и переходных процессов.

Общий вывод состоит в том, что

а) *методология изучения капитализма существенно отличается от методологии изучения простого товарного рынка (и рынка вообще), и поэтому*

б) *неразличение двух рыночных систем и отождествление капитализма с рынком как таковым превращает исследование капитализма в неразрешимую проблему.*

Завершая «ретроспективное обобщение», еще раз оглянемся назад и, опуская «детали», очертим основные этапы нашего пути. Оттолкнувшись от *специфики капитализма*, выраженной в его формуле и базовых понятиях, мы перешли к *теории прибыли*, затем — к *теории циклов и кризисов*, далее — к *«философии капитализма»* (наиболее абстрактной части нашей теории), и наконец, — к *теории и практике антикризисной политики и антикризисного поведения*. Каждый шаг логично и просто вытекал из предыдущих; фактические сведения из истории и практики капитализма использовались, как правило, в качестве иллюстраций и пояснений.

Таким образом, *нам удалось исследовать капитализм преимущественно дедуктивным путем, исходя из его «классификационной формулы», простой логики и здравого смысла*

13. Сравнение с некоторыми другими теориями

13.1 Политэкономия Маркса⁴⁰⁶

Наша теория капитализма имеет с политэкономией Маркса одно важное сходство и ряд важных различий. *Различия представляются куда более существенными, чем сходство.*

13.1.1 Сходство

Наша теория, вслед за Марксом, различает два типа рыночной экономики — простую товарную и капиталистическую⁴⁰⁷.

Это различие, однако, не находит у Маркса адекватного продолжения: к «обращению денег в качестве капитала» (the circulation of money as capital) он подходит с теми же мерками, что и к «простому товарному обращению», (the simple circulation

of commodities) т.е. признает нормой *любого* рынка равновесие и эквивалентность обмена.⁴⁰⁸ Так, завершая рассмотрение «противоречий всеобщей формулы капитала» (т.е. формулы $D_1 \rightarrow T \rightarrow D_2$), Маркс приходит к следующему «результату»: «The conversion of money into capital has to be explained on the basis of the laws that regulate the exchange of commodities, in such a way that the starting-point is the exchange of equivalents.»⁴⁰⁹ Хотя именно из этой формулы *напрямую* следует, что «законы товарообмена» на простом товарном и капиталистическом рынке — разные, и что при анализе *капиталистического* рынка исходным пунктом должен служить именно обмен *неэквивалентов*⁴¹⁰.

В нашей теории дуальная типология Маркса имеет фундаментальное значение и порождает множество продуктивных следствий — от концепции прибыли до практических рекомендаций по антикризисной политике и антикризисному поведению⁴¹¹.

13.1.2 Основные различия

Оттолкнувшись от «всеобщей формулы капитала», Маркс, путем сложных казуистических рассуждений⁴¹², пришел к «теории прибавочной стоимости»; мы, оттолкнувшись от той же формулы, без всяких дополнительных изысканий перешли к теории прибыли, изложенной в начале этой части книги.

Теория прибыли, положенная в основу «новой теории капитализма», и марксистская «теория прибавочной стоимости», лежащая в основе всей политэкономии марксизма, диаметрально противоположны и принципиально несовместимы. Множество других различий является следствием данного.

Табл. 3.3. Основные различия между теорией прибавочной стоимости Маркса и нашей теорией прибыли

Теория прибавочной стоимости Маркса	Наша теория прибыли
<p>1) Предполагается, что <u>нормальным состоянием</u> любого, в т.ч. <i>капиталистического</i> рынка является <u>равновесие</u>, при котором товары продаются и покупаются по своим стоимостям</p> <p><u>Возможность дисбаланса</u>, отклоняющего цену от стоимости, хотя и упоминается, но фактически игнорируется</p> <p>«... It is true, commodities may be sold at prices deviating from their values, but <u>these deviations are to be considered as infractions of the laws of the exchange of commodities</u>, which in its normal state is an exchange of equivalents, consequently, no method for increasing value.»⁴¹³</p> <p>«... If prices actually differ from values, we must, first of all, reduce the former to the latter, in other words, <u>treat the difference as accidental</u> in order that the phenomena may be observed in their purity, and our observations not interfered with by disturbing circumstances that have nothing to do with the process in question.»⁴¹⁴</p>	<p>Предполагается, что рынок может находиться в <u>любом состоянии</u>: как равновесном, так и неравновесном</p> <p>Причем <u>нормой капиталистического</u> рынка признается именно <u>неравновесие</u>, порождающее <u>неэквивалентность обмена</u></p> <p>См. разделы «Сущность капитализма» и «Философия капитализма» (подраздел «Балансы и дисбалансы»)</p>
<p>2) Капиталист, в норме, получает прибыль — «<u>прибавочную стоимость</u>» — в условиях рыночного <u>равновесия</u>, т.е. при купле и продаже всех товаров <u>по их стоимостям</u></p> <p>«...Our friend, Moneybags ... must buy his commodities <u>at their value</u>, must sell them <u>at their value</u>, and yet at the end of the process must withdraw <u>more value</u> from circulation than he threw into it at starting...»⁴¹⁵</p> <p>«... <u>The formation of capital must be possible even though the price and value of a commodity be the same</u>; for its formation cannot be attributed to any deviation of the one from the other...»⁴¹⁶</p>	<p>В условиях рыночного <u>равновесия</u>, т.е. при купле средств производства и труда и продаже продуктов <u>по их стоимостям</u>, <u>прибыль</u> капиталиста <u>равна нулю</u></p> <p>См. разделы «Прибыль и ее источники» (подраздел «Потенциальные источники прибыли») и «Философия капитализма» (подраздел «Прибыль и другие доходы»)</p>

Продолжение таблицы

Теория прибавочной стоимости Маркса	Наша теория прибыли
<p>3) Извлекается «<u>прибавочная стоимость</u>» путем <u>покупки и потребления «рабочей силы»</u> наемных рабочих «...Human <u>labour power</u> in motion, or human <u>labour</u>, creates value, but is not itself value...»^{417 418}</p>	<p>«Рабочая сила» капиталистом <u>не покупается и не потребляется</u>; покупается и потребляется не «рабочая сила», а <u>труд</u> (рабочая же</p>
<p>«... In order to be able to extract value [“прибавочную стоимость», — А.Ж.] from the consumption of a commodity, our friend, Moneybags, must be so lucky as to find, within the sphere of circulation, in the market, <u>a commodity, whose use-value possesses the peculiar property of being a source of value</u>, whose actual consumption, therefore, is itself an embodiment of labour, and, consequently, a creation of value. The possessor of money does find on the market such a special commodity in capacity for labour or labour-power.^{419 420} «...The consumption of <u>labour-power</u> is at one and the same time the production of <u>commodities</u> and of <u>surplus-value...</u>»^{421 422}</p>	<p>сила не покупается, а <u>нанимается</u>) Капиталист получает <u>прибыль</u> в ситуации <u>временного неравновесия рынков</u> См. раздел «Прибыль и ее источники» В т.ч., прибыль извлекается путем покупки дешевого труда <u>избыточных рабочих</u> См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 3»</p>
<p>4) Наемный рабочий <u>отличается от раба лишь сроком</u>, на который продана его рабочая сила «...He [владелец рабочей силы, — А.Ж.] and the owner of money meet in the market, and deal with each other as on the basis of equal rights, with this difference alone, that one is buyer, the other seller; both, therefore, equal in the eyes of the law.⁴²³ The continuance of this relation demands that the owner of the labour-power should sell it only for a definite period, for if he were to sell it rump and stump, once for all, he would be selling himself, converting himself from a free man into a slave, from an owner of a commodity into a commodity. He must constantly look upon his labour-power as his own property, his own commodity, and this he can only do by placing it at the disposal of the buyer temporarily, for a definite period of time.⁴²⁴</p>	<p>Наемный рабочий отличается от раба отнюдь не только сроком найма; главное отличие первого от второго — <u>свобода личности, субъектность</u> См. раздел «Капитализм и свобода, капитализм и рабство», подраздел «Индустриальный капитализм»</p>
<p>5) Стоимость <u>рабочей силы</u> такого рабочего определяется <u>стоимостью минимально необходимых «жизненных средств»</u> (с поправкой на «исторический и моральный элемент») «... The value of labour-power is the value of <u>the means of subsistence</u> necessary for the maintenance of the labourer...»⁴²⁵ «...In contradistinction therefore to the case of other commodities, there enters into the determination of the value of labour-power <u>a historical and moral element...</u>»^{426 427}</p>	<p>Так определяется стоимость <u>рабочей силы раба</u> См. раздел «Капитализм и свобода, капитализм и рабство», подраздел «Рабовладельческий капитализм» Стоимость же <u>труда свободного рабочего равна стоимости, присоединяемой рабочим к продукту</u>⁴²⁸ См. разделы «Стоимость труда» и «Трудовая стоимость, заработная плата и производительность труда» (часть «Стоимость»)</p>
<p>6) При равновесии между предложением и спросом на рынке рабочей силы <u>заработная плата</u> рабочего равна <u>стоимости его рабочей силы</u> «...Equivalent has been exchanged for equivalent. For the capitalist as buyer paid for each commodity, for the cotton, the spindle and <u>the labour-power, its full value...</u>»⁴²⁹</p>	<p>При равновесии между предложением и спросом на рынке труда <u>заработная плата</u> рабочего равна <u>стоимости его труда</u> См. разделы «Стоимость труда» и «Трудовая стоимость, заработная плата и производительность труда» (часть «Стоимость»)</p>

Продолжение таблицы

Теория прибавочной стоимости Маркса	Наша теория прибыли
<p>7) Стоимость рабочей силы рабочего заведомо меньше стоимости, им создаваемой «...The fact that half a day's labour is necessary to keep the labourer alive during 24 hours, does not in any way prevent him from working a whole day⁴³⁰ Therefore, the value of labour-power, and the value which that labour-power creates in the labour-process, are two entirely different magnitudes; and this difference of the two values was what the capitalist had in view, when he was purchasing the labour-power...»^{431 432}</p>	<p>«Прибавочная стоимость» (т.е. прибыль, связанная с эксплуатацией рабочего) при этом <u>отсутствует</u></p>
<p>8) Разница между стоимостью, создаваемой рабочим, и стоимостью его рабочей силы образует «<u>прибавочную стоимость</u>», которую присваивает капиталист «...The use-value of labour-power, or in other words, labour, belongs just as little to its seller, as the use-value of oil after it has been sold belongs to the dealer who has sold it. The owner of the money has paid the value of a day's labour-power; his, therefore, is the use of it for a day; a day's labour belongs to him. The circumstance, that on the one hand the daily sustenance of labour-power costs only half a day's labour, while on the other hand the very same labour-power can work during a whole day, that consequently the value which its use during one day creates, is double what he pays for that use, this circumstance is, without doubt, a piece of good luck for the buyer, but by no means an injury to the seller.»^{433 434 435}</p>	
<p>9) Создавать «прибавочную стоимость» (т.е. работать сверх времени, необходимого для возмещения стоимости рабочей силы) <u>рабочего принуждают</u> «Labour-power in use is labour itself. The purchaser of labour-power consumes it by <u>setting</u> the seller of it to work.⁴³⁶ What the capitalist <u>sets</u> the labourer⁴³⁷ to produce, is a particular use-value, a specified article...» «...He then proceeds to consume the commodity, the labour-power that he has just bought, by <u>causing</u> the labourer⁴³⁸, the impersonation of that labour-power, to consume the means of production by his labour...»⁴³⁹</p>	<p>Рабочий создает «прибавочную стоимость» (т.е. работает сверх времени, необходимого для возмещения стоимости своего труда) <u>добровольно</u> — при неблагоприятной для него конъюнктуре на рынке труда См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 3»</p>

Таким образом, в нашей теории, в отличие от теории прибавочной стоимости Маркса:

- а) прибыль никому и никогда не гарантирована, носит временный и преходящий характер;
- б) прибыль возможна лишь в состоянии рыночного неравновесия; положительная прибыль сама по себе указывает на наличие такого неравновесия;
- в) источники прибыли многообразны; эксплуатация наемных работников — лишь частный случай (актуализуемый при дисбалансе трудового рынка).

Главным же представляется принципиальное и далеко идущее различие в понимании *капиталистической нормы*.

В марксизме нормой капиталистического рынка признается равновесие и эквивалентность обмена, в нашей теории — неравновесие и неэквивалентность. Соответственно, *теория прибавочной стоимости Маркса носит неадекватно статический характер, наша теория капитализма — адекватно динамический*.

Наряду с существенными различиями (табл. 3.3) между теорией прибавочной стоимости и нашей теорией прибыли имеются следующие различия методологического («технологического») характера.

Табл. 3.4. Методологические различия теории прибавочной стоимости Маркса и нашей теории прибыли

Теория прибавочной стоимости Маркса	Наша теория прибыли
<p>1) Рынок <u>«усредняется»</u> в пространстве и времени «...<u>The continual oscillations in prices, their rising and falling, compensate each other, and reduce themselves to an average price, which is their hidden regulator.</u>⁴⁴⁰ It forms the guiding star of the merchant or the manufacturer in every undertaking that requires time. He knows that <u>when a long period of time is taken</u>, commodities are sold neither over nor under, but <u>at their average price.</u>⁴⁴¹ If therefore he [товаровладелец, — А.Ж.] thought about the matter at all⁴⁴², he would formulate the problem of the formation of capital as follows: How can we account for the origin of capital on the supposition that prices are regulated by the average price, i. e., ultimately by the value of the commodities?»^{443 444}</p>	<p>«Усреднение» капиталистического рынка, искажающее его <u>неравновесную и динамичную</u> сущность, в принципе <u>недопустимо</u> См. раздел «Методология изучения капитализма»</p>
<p>2) Рынок <u>искусственно расчленяется</u> на «сферу производства» и «сферу обращения»⁴⁴⁵</p>	<p>Производство и торговля при капитализме <u>тесно взаимосвязаны</u> См. раздел «Сущность капитализма»</p>
<p>3) Под <u>стоимостной эквивалентностью</u> товаров понимается равенство их «<u>меновых стоимостей</u>» См. табл. 2.1, рубрика 2б</p>	<p>Под <u>стоимостной эквивалентностью</u> товаров понимается: в наиболее значимом <i>частном случае</i> — равенство «<u>трудовых стоимостей</u>», в <i>общем случае</i> — равенство «<u>стоимостей предложения</u>» См. разделы «Закон равновесия» и «Закон равновесия (общий случай)» (часть «Стоимость»)</p>

Коренное различие между нашей теорией прибыли и теорией прибавочной стоимости Маркса порождает глубокие различия в понимании капитализма в целом.

В частности, совершенно по-разному понимаются циклы и кризисы, совершенно по-разному оцениваются тенденции и перспективы капитализма.

Основные различия между политэкономией Маркса и нашей теорией капитализма, имеющие практическое и прогностическое значение, отражены в табл. 3.5.

Табл. 3.5. Различия между политэкономией Маркса и нашей теорией капитализма, имеющие практическое и прогностическое значение

Политэкономия Маркса	Наша теория капитализма
<p>1) Кризисы</p> <p>Причина кризисов — свойственное капитализму «перепроизводство»⁴⁴⁶ «... <u>The extension of the markets</u> [т.е. рост спроса, сбыта и потребления, — А.Ж.] <u>cannot keep pace with the extension of production.</u> The collision becomes inevitable, and as this cannot produce any real solution so long as it does not</p>	<p>«Перепроизводство» — не причина кризисов, а его видимое проявление Причина кризисов — массовое единовременное обнуление прибылей⁴⁴⁷ См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы»</p>

Продолжение таблицы

Политэкономия Маркса	Наша теория капитализма
<p>break in pieces the capitalist mode of production, the collisions become periodic. Capitalist production has begotten another “vicious circle”».⁴⁴⁸</p> <p>«...The character of these crises is so clearly defined that Fourier hit all of them off when he described the first as <u>crise plethorique, a crisis from plethora.</u>»⁴⁴⁹</p>	
2) «Противоречия капитализма»	
<p>Капитализму присущи <u>противоречия</u>, в рамках капитализма <u>неразрешимые</u></p> <p><u>Основное противоречие капитализма</u> — это противоречие между «общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения»</p> <p>«... <u>The means of production, and production itself had become in essence socialised.</u>⁴⁵⁰ But they were subjected to a form of appropriation which presupposes the private production of individuals... <u>The mode of production is subjected to this form of appropriation... This contradiction... contains the germ of the whole of the social antagonisms of today.</u> The greater the mastery obtained by the new mode of production..., <u>the more clearly was brought out the incompatibility of socialised production with capitalistic appropriation.</u>»^{451 452}</p>	<p>Капитализму присущи <u>противоречия</u>, так или иначе <u>разрешимые</u></p> <p>См. разделы «Прибыль и ее источники» (подразделы «Источник 1: предложение и спрос» и «Волны прибыли»), «Капиталистические циклы и кризисы», «Антикризисная политика и антикризисное поведение»</p> <p>О проблемах современного капитализма см. Приложения 2 и 3.</p> <p>«Противоречие», признаваемое в марксизме основным, надуманно:</p> <p>а) производство при капитализме было и остается <u>частным</u>, т.е. обособленным от государства и третьих лиц (см. раздел «Атрибуты рынка», часть «Рынок»);</p> <p>б) <u>частная собственность на средства производства</u> — независимо от его масштабов и организационной формы — гармонично сочетается с <u>частным присвоением прибыли</u> (см. раздел «Трудовая стоимость, заработная плата и производительность труда», часть «Стоимость»)</p>
3) Тенденции и перспективы капитализма	
<p>Тенденции и перспективы капитализма — <u>негативные</u></p> <p>Общий прогноз — <u>неблагоприятный</u>⁴⁵³</p> <p>«... In the progress of industry <u>the demand for labour keeps, therefore, no pace with the accumulation of capital.</u> It will still increase, but increase in a constantly diminishing ratio as compared with the increase of capital.»^{454 455}</p> <p>«...<u>The general tendency of capitalistic production is not to raise, but to sink the average standard of wages, or to push the value of labour more or less to its minimum limit.</u>»^{456 457}</p> <p>«... With all the miseries it imposes upon them, the present system simultaneously engenders the <i>material conditions</i> and the <i>social forms</i> necessary for an economical reconstruction of society.»^{458 459}</p> <p>«... The movement [of production] becomes more and more a spiral, and must come to an end, like the movement of the planets, by collision with the centre.»^{460 461}</p>	<p>Тенденции и перспективы капитализма — <u>позитивные</u></p> <p>См. раздел «Тенденции и перспективы капитализма»</p> <p>Общий прогноз (несмотря на наличие серьезных проблем внеэкономического характера) — <u>благоприятный</u></p> <p>См. Приложение 3</p>

Продолжение таблицы

Политэкономия Маркса	Наша теория капитализма
«... It is the compelling force of anarchy in the production of society at large that more and more completely turns the great majority of men into proletarians.» ^{462 463}	

Добавим, что марксов капитализм (на словах) предполагает свободу и полноправие непосредственного производителя⁴⁶⁴, «наш капитализм» — вполне совместим с рабством и другими формами личной несвободы⁴⁶⁵.

13.1.3 Политэкономия Маркса и наша теория капитализма: выводы

Типология рыночных систем (разработанная Марксом, но не нашедшая у него адекватного продолжения) — важное, хотя и единственное, сходство сравниваемых теорий.

Однако различное понимание капиталистической нормы выливается — через противоположность между теорией прибавочной стоимости и теорией прибыли — в непроходимую пропасть между политэкономией Маркса и «новой теорией капитализма».

13.2 Маржинализм⁴⁶⁶

Сопоставление нашей теории с маржинализмом было дано в части «Стоимость». Там же был сделан предварительный вывод о *принципиальной непригодности маржинализма к исследованию капитализма*.

Здесь мы хотим этот вывод подробно обосновать. Опираемся будем на прекрасное обобщение Автономова⁴⁶⁷.

Табл. 3.6. Основные методологические принципы маржинализма

Методологические принципы маржинализма (по Автономову)	Критические комментарии
<p>1) Методологический индивидуализм «... Маржиналисты придерживались методологического индивидуализма, т.е. <u>объясняли общественные</u> (в данном случае экономические) <u>явления поведением отдельных индивидов</u> [1]. Общество в целом представлялось маржиналистам как совокупность атомистических индивидов» (Автономов, с. 178)</p>	<p>[1] Т.е. <u>общественная</u> психология и культура, объективирующие субъективный разброс «ценностей», во внимание не принимались См. часть «Стоимость», разделы «Трудовая стоимость», «Потребительная стоимость», «Логика и динамика рынка», «Стоимость и ее компоненты» См. также рубрики 8 – 9 в табл. 2.3 (часть «Стоимость»)</p>
<p>2) Статический подход [1] «Маржиналистов интересовал <u>не динамический, а статический</u> аспект экономической системы, <u>не процесс, а архитектоника</u>, не то, как изменяется экономика, а то, как она устроена [2]. Изменение и динамика в этой теоретической системе трактовались как последовательность дискретных статических состояний (так называемая сравнительная статика)...» (Автономов, с. 178)</p>	<p>[1] <u>С анализом капитализма</u> — системы, <u>в норме динамичной, — статический подход в принципе не совместим</u> [2] Капиталистическая экономика устроена так, что она <u>постоянно</u> изменяется См. раздел «Философия капитализма», подраздел «Балансы и дисбалансы»</p>
<p>3) Равновесный подход [1] «Маржиналисты стремились исследовать <u>не</u></p>	<p>[1] <u>С анализом капитализма</u> — системы, <u>в норме неравновесной, — равновесный</u></p>

Продолжение таблицы

Методологические принципы маржинализма (по Автономову)	Критические комментарии
просто статическое, а именно равновесное состояние, устойчивое к краткосрочным изменениям экономических переменных» (Автономов, с. 179)	подход в принципе не совместим См. раздел «Философия капитализма», подраздел «Балансы и дисбалансы»
<p>4) Экономическая рациональность</p> <p>«Состояние индивида является <u>равновесным</u>, если оно для него в данных условиях наиболее выгодно по сравнению с возможными альтернативами, т.е. <u>оптимально</u> [1]. Маржиналисты как бы стремились ответить на вопрос: “Как устроен мир, если он устроен <u>оптимально</u>?” [2] Поэтому не случайно важнейшими для маржиналистской теории являются предпосылки максимизации хозяйственными субъектами своих целевых функций: полезности для потребителей (домохозяйств) и прибыли для производителей (фирм) [3]. Иными словами, предпосылкой маржиналистской теории является рациональное поведение хозяйственных субъектов» (Автономов, с. 179)</p>	<p>[1] Т.е. индивид, оказавшись в «оптимальном» состоянии, «уравновешивается»; для предпринимателя-капиталиста такое «успокоение» — в бушующем рыночном море — смерти подобно</p> <p>См. раздел «Философия капитализма», подраздел «Балансы и дисбалансы»</p> <p>[2] То, что «оптимально» для одной экономики, может быть губительно для другой. Так, для натуральной экономики оптимальной является полная стабильность, для капиталистической экономики, наоборот, <u>оптимальна турбулентная динамика</u>.</p> <p>Маржиналисты же ищут критерии оптимальности, общие для всех экономических систем</p> <p>[3] В «оптимальном» состоянии равновесия <u>прибыль равна нулю</u></p> <p>См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Потенциальные источники прибыли»</p>
<p>5) Предельный анализ</p> <p>«Центральное место в аналитическом арсенале маржинализма занимают <u>предельные (marginal) величины</u>, характеризующие дополнительное единичное или бесконечно малое приращение благ, доходов, трудовых усилий и т.д., от которых сама “революция” получила свое название. По сути дела, с помощью предельных величин конкретизировался принцип максимизации целевой функции: если добавление дополнительной единицы потребленного или произведенного блага не увеличивает общего уровня полезности или прибыли, значит исходное состояние уже является <u>оптимальным и равновесным</u> [1]» (Автономов, с. 179)</p>	<p>[1] Т.е. предельный анализ применим лишь в <u>квазистационарном случае простого товарного рынка</u>: после достижения таким рынком равновесия всякая «предельность» теряет смысл</p> <p>К динамичному и неравновесному капиталистическому рынку <u>предельный анализ в принципе не применим</u></p> <p>См. также рубрику 10 в табл. 2.3 (часть «Стоимость»)</p>

Таким образом, для исследования капитализма — системы, в норме, динамичной и неравновесной — *маржинализм, из-за своей «статичности», «равновесности», «оптимальности» и «предельности», в принципе не пригоден* (рубрики 2 – 5). В частности, маржинализм в принципе не пригоден для исследования базового феномена капитализма — прибыли⁴⁶⁸.

По этим же причинам *должны быть отвергнуты, при исследовании капитализма, и все неоклассические производные маржинализма (в т.ч. современный неоклассический «мейнстрим»)*.

13.3 Теория экономического развития Шумпетера⁴⁶⁹

«Новая теория капитализма» имеет с теорией развития Шумпетера как сходства, так и различия. *Сходства, в первом приближении, представляются более существенными.*

13.3.1 Основные сходства

Табл. 3.7. Основные сходства «теории экономического развития» Шумпетера и нашей теории капитализма

«Теория экономического развития» Шумпетера	Наша теория капитализма
1) Различение двух видов рыночной экономики	
	См. рубрику «Типология рыночных систем» в табл. 3.8
2) Признание пульсирующего динамизма важнейшим и неотъемлемым свойством капиталистического рынка	
3) Признание производства и предложения ведущей стороной капиталистического развития	
4) Учет как трудовой, так и потребительной стоимости	
5) Признание самостоятельной и решающей роли денег при капитализме	
6) Выявление и доказательство временного, преходящего характера прибыли	
7) Признание полезности динамической монополии	
8) Отношение к цикличности как к важнейшему и неотъемлемому свойству капиталистического развития	
9) Признание информационной политики главным, реальным и действенным антикризисным средством	
10) Высокий уровень абстракции; практически полное абстрагирование от исторической и экономической конкретики	

1) *Различение двух видов рыночной экономики* (см. рубрику «Типология рыночных систем» в табл. 3.8).

2) Признание *пульсирующего динамизма* важнейшим и неотъемлемым свойством капиталистического рынка.

3) Признание *производства и предложения* ведущей стороной капиталистического развития.

4) Учет как *трудовой*, так и *потребительной* стоимости.

- 5) Признание самостоятельной и решающей роли *денег* при капитализме.
 6) Выявление и доказательство временного, преходящего характера *прибыли*.
 7) Признание полезности *динамической* монополии.
 8) Отношение к *цикличности* как к важнейшему и неотъемлемому свойству капиталистического развития.

9) Признание *информационной* политики главным, реальным и действенным антикризисным средством.

10) Высокий уровень *абстракции*; практически полное абстрагирование от исторической и экономической конкретики.

Перечисленные здесь сходства могут также служить (в первом приближении) водоразделом между сравниваемыми теориями, с одной стороны, и теориями современных экономистов, с другой.

13.3.2 Основные различия

Табл. 3.8. Основные различия «теории экономического развития» Шумпетера и нашей теории капитализма

«Теория экономического развития» Шумпетера	Наша теория капитализма
1) Типология рыночных систем	
Рыночная экономика имеет два существенно различных вида: 1) «(хозяйственный) <u>кругооборот</u> » и 2) «(капиталистическое) <u>развитие</u> »	Рыночная экономика имеет два существенно различных вида: 1) « <u>простой товарный рынок</u> » и 2) « <u>капиталистический рынок</u> » См. разделы «Сущность капитализма» и «Типология рынков: сравнительное обобщение»
2) Общее понимание капитализма	
<i>Нормальным состоянием капиталистического рынка признается <u>равновесие</u>. <u>Неравновесие</u> рассматривается как отклонение от нормы, порождающее депрессию⁴⁷⁰</i>	<i>Нормальным состоянием капиталистического рынка признается <u>неравновесие</u>. <u>Равновесие</u> рассматривается как отклонение от нормы, порождающее кризис⁴⁷¹</i> См. разделы «Капиталистические циклы и кризисы», «Философия капитализма» (подраздел «Балансы и дисбалансы»)
Капиталистический рынок рассматривается как <u>двусоставный</u> объект, компоненты которого — предпринимательский и капиталистический — заметно обособлены друг от друга	Капиталистический рынок рассматривается как <u>целостный</u> объект См. раздел «Сущность капитализма»
Капиталистическое развитие представлено как <u>дискретный набор скачков</u> , порождаемых спонтанными всплесками предпринимательской активности	Капиталистическое развитие представлено как <u>самоподдерживающийся дискретно-континуальный процесс</u> См. разделы «Капиталистические циклы и кризисы» и «Философия капитализма» (подраздел «Дискретность и континуальность»)
3) Предпринимательство, капитал и прибыль	
<i>В основе теории — <u>психологическая концепция предпринимательства</u></i>	<i>В основе теории — <u>экономическая концепция прибыли</u></i> См. разделы «Сущность капитализма», «Прибыль и ее источники» (подраздел «Потенциальные источники прибыли»),

Продолжение таблицы

«Теория экономического развития» Шумпетера	Наша теория капитализма
	«Философия капитализма» (подраздел «Прибыль и другие доходы»), «Антикризисная политика и антикризисное поведение» (подраздел «Антикризисная политика государства: основные задачи»), «Ретроспективное обобщение»
Понятия «предприниматель» и «капиталист» принципиально <u>различаются</u>	Понятия «предприниматель» и «капиталист» в целом <u>отождествляются</u> См. раздел «Прибыль и ее источники» (в сносках к подразделу «Потенциальные источники прибыли»)
Прибыль рассматривается как <u>продукт</u> капиталистического развития	Прибыль рассматривается как <u>движущая сила</u> капиталистического развития См. разделы «Сущность капитализма», «Прибыль и ее источники» (подраздел «Потенциальные источники прибыли»), «Антикризисная политика и антикризисное поведение» (подраздел «Антикризисная политика государства: основные задачи»), «Ретроспективное обобщение»
Прибыль рассматривается как порождение <u>дисбаланса</u> , созданного предпринимателем	Прибыль рассматривается как порождение <u>капитала и дисбаланса</u> , созданного (актуализованного) предпринимателем См. раздел «Философия капитализма» (подраздел «Прибыль как порождение капитала и дисбаланса»)
Прибыль <u>не соотносится</u> с вложенным капиталом	Прибыль <u>соотносится</u> с вложенным капиталом См. раздел «Сущность капитализма»
Связь прибыли с эксплуатацией наемных работников <u>отрицается</u>	Связь прибыли с эксплуатацией наемных работников <u>допускается</u> См. раздел «Прибыль и ее источники» (подразделы «Источник 3», «Накопление капитала (выводы и обобщения)»)
4) Цикличность	
<i>В основе капиталистической цикличности лежит циклическая динамика <u>предпринимательской активности</u></i>	<i>В основе капиталистической цикличности лежит циклическая динамика <u>прибылей</u></i> См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы»
Цикл имеет <u>две</u> фазы: подъем и депрессию	«Классический» цикл имеет <u>три</u> фазы: подъем, спад, застой См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы» (подраздел «Классический цикл»)
Подъем начинается из состояния равновесия и прерывается в <u>состоянии максимального неравновесия</u>	Подъем начинается из состояния равновесия и в <u>состоянии равновесия</u> завершается См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы» (подраздел «Классический цикл»)

Продолжение таблицы

«Теория экономического развития» Шумпетера	Наша теория капитализма
Возвращение экономики к равновесному состоянию происходит <u>во время депрессии</u>	Возвращение экономики к равновесному состоянию происходит <u>в конце подъема</u> См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы» (подраздел «Классический цикл»)
Причина подъема — <u>всплеск предпринимательской активности</u> , обусловленный <u>психологическими факторами</u>	Причина подъема — <u>актуализация новых источников прибыли</u> , обусловленная <u>экономическими факторами</u> См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы» (подраздел «Классический цикл»)
Суть подъема — в <u>нарушении</u> равновесия	Суть подъема — в <u>нарушении и восстановлении</u> равновесия См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы» (подраздел «Классический цикл»)
Причина депрессии — <u>нарушение равновесия</u> , вызванное диспропорциями, возникающими в ходе подъема (<u>концепция «диспропорциональности»</u>) Специально оговаривается, что <u>обнуление прибыли причиной депрессии не является</u>	Причина кризиса — <u>восстановление равновесия</u> в конце подъема и связанное с этим <u>обнуление прибылей</u> (<u>концепция «пропорциональности»</u>) См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы»
Суть депрессии — в <u>восстановлении</u> равновесия	Суть кризиса — в <u>нарушении и восстановлении</u> равновесия Равновесие, в отличие от подъема, нарушается «в пользу потребителей» См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы» (подраздел «Классический цикл»)
Подъемы не могут следовать один за другим и должны перемежаться депрессиями	Новый подъем может начаться почти сразу же после предыдущего См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы» (подраздел «Современный цикл»)
5) Методология	
Присутствуют реликты <u>статического подхода</u>	Последовательно <u>динамический подход</u> См. разделы «Философия капитализма» и «Методология изучения капитализма»
Дедуктивная методология применяется <u>непоследовательно</u>	Дедуктивная методология применяется <u>последовательно</u> См. раздел «Ретроспективное обобщение»
Отсутствуют формулы и графики	Имеются формулы и графики

Основные различия между нашей теорией капитализма и теорией экономического развития Шумпетера связаны с общим пониманием капитализма. Причем наиболее значимым представляется различие в понимании «капиталистической нормы».

Проявляются эти различия, прежде всего, в концепциях предпринимательства, капитала и прибыли и в концепции циклов и кризисов.

Имеются также значительные различия в методологии.

Различия в понимании цикличности графически представлены на рис. 3.8.

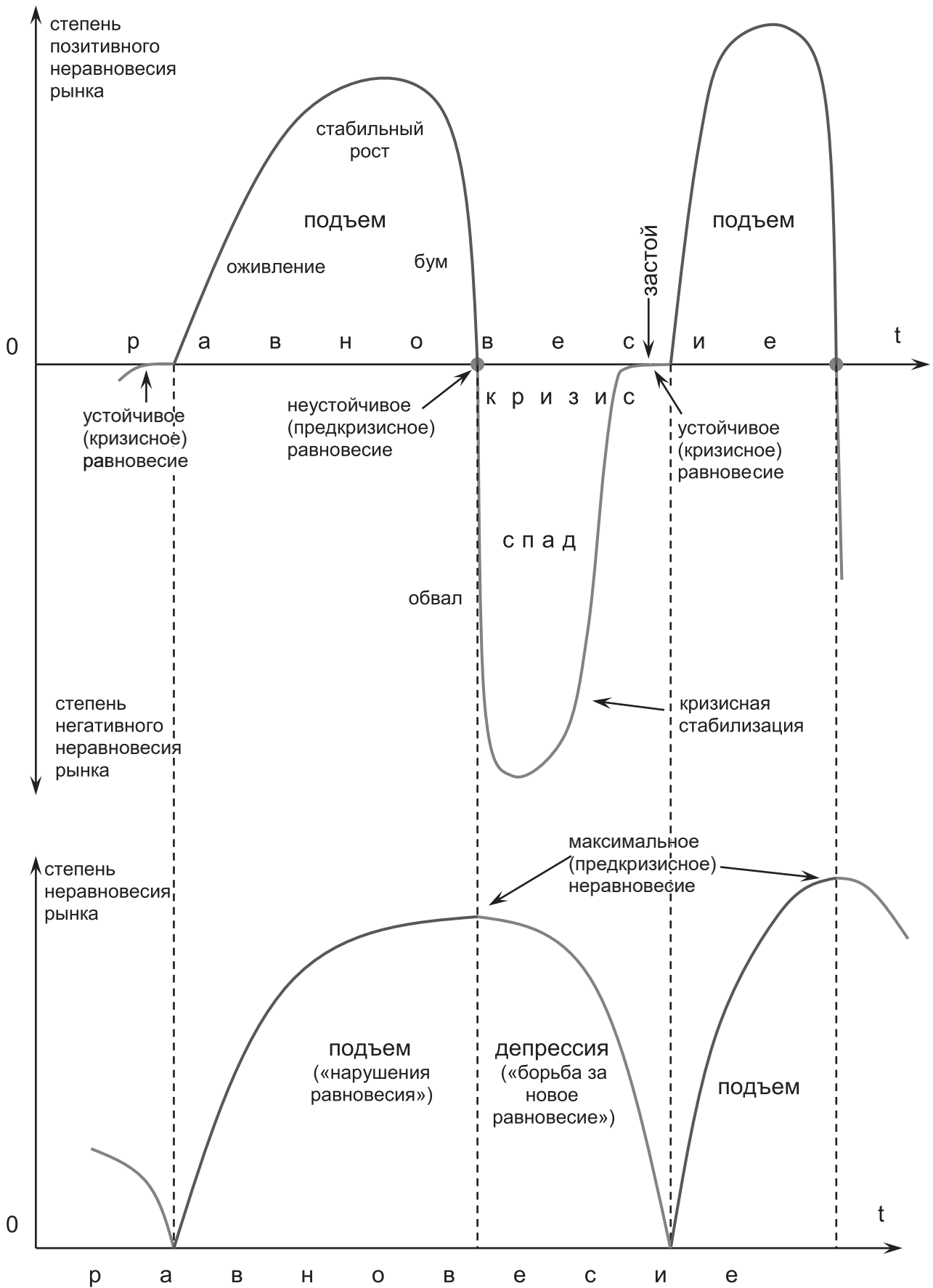


Рис. 3.8. Фазы классического цикла: сверху — в соответствии с «новой теорией капитализма», внизу — в соответствии с теорией развития Шумпетера

13.4 «Kondratyev's big circles» ⁴⁷²

13.4.1. Обобщение и выводы

Констатация

1) Концепция Кондратьева (в отличие от «теории экономического развития» Шумпетера) однозначно относится к капитализму («хозяйственный кругооборот», т.е. простой товарный рынок, не анализируется).

2) Метод Кондратьева (в отличие от Шумпетера) — *индуктивный* (от единичных фактов — к их обобщению — и построению теоретической модели, эти факты объясняющей).

Сильные стороны

1) *Капиталистическое развитие объясняется исключительно внутренними, экономическими причинами* (в отличие от Шумпетера, связывающего развитие с психологией «предпринимательского типа»).

2) *Подход — сугубо динамический* (в отличие от Шумпетера, теория которого содержит серьезные реликты статики).

3) Капиталистическая экономика, по Кондратьеву, практически всегда находится в *неравновесном* состоянии. Отношение к *равновесию* не акцентируется. Однако движение *в сторону равновесия* происходит у Кондратьева в *понижительной* фазе, т.е. сопряжено с *нарастающей депрессией*⁴⁷³.

Слабые стороны⁴⁷⁴

1) Теория «больших циклов» дается в отрыве от какой бы то ни было общей теории капитализма. Отсутствуют и ссылки на такую теорию.

2) Имеет место влияние «исторического материализма».

3) В основе концепции Кондратьева — *динамика «накопления, аккумуляции и рассеяния капитала»* (а не динамика *прибыли*, как в тезисах «Капитализм»). Таким образом, движущая сила капитализма — стремление к прибыли — проигнорирована.

Выводы

1) Динамическая концепция Кондратьева выгодно отличается не только от современных экономических теорий (статических в своей основе), но и от наиболее продвинутой в динамическом отношении «теории экономического развития» Шумпетера.

2) «Большие циклы» Кондратьева хорошо вписываются в общую теорию капитализма, изложенную в тезисах «Капитализм».

13.4.2. Интерпретация циклов Кондратьева

Ниже приводится интерпретация больших циклов, связанная не с динамикой *капитала* (как у Кондратьева), а с динамикой *прибыли*.

Повышательная фаза «большого цикла»: источники прибыли многочисленны, разнообразны и обильны, так как питаются из обширных и мощных «выявленных и разведанных залежей» потенциальной прибыли⁴⁷⁵. При исчерпании одной группы источников быстро актуализуются другие, не хуже. Поэтому «среднесрочные» (обычные) кризисы не глубоки и непродолжительны.

Понижительная фаза «большого цикла»: «выявленные и разведанные залежи» потенциальной прибыли, в общем и целом, уже исчерпаны; остались источники скудные, разрозненные, географически удаленные. При исчерпании одного источника замена находится с трудом; причем новые источники часто хуже исчерпанных. Поэтому «среднесрочные» (обычные) кризисы глубоки и продолжительны.

Таким образом, *как «большие», так и «средние» циклы связаны с динамикой прибыли, т.е. имеют одну и ту же природу!* «Большие циклы» связаны с расходом обширных и мощных «залежей» прибыли, «средние» — с расходом ее конкретных источников («месторождений»). Количественная разница «запасов» прибыли, «питающих» большие и средние циклы, порождает заметную качественную разницу в их протекании.

Большие циклы сопоставимы по длительности с человеческой жизнью, имеют размытые временные границы и накладываются друг на друга. Т.е. принципиально новые «залежи» потенциальной прибыли обычно изыскиваются и актуализуются до полного исчерпания предыдущих. Поэтому большой цикл — в отличие от *классического* среднесрочного — имеет примерно ту же структуру, что и *современный* среднесрочный, с отклонением равновесия преимущественно в одну сторону — в «пользу производителей» (см. тезисы «Капитализм», раздел «Капиталистические циклы и кризисы», подраздел «Фазы цикла», рис. 7).

Если же новые залежи потенциальной прибыли — взамен исчерпанных — не найдутся в течение многих лет (и, соответственно, столь же долго поддерживается общее неравновесие рынка в «пользу потребителей»), капиталистическая экономика, лишенная стимулов к существованию, может рухнуть. Что едва не произошло в 30-гг. 20 в., когда капитализм выстоял лишь благодаря существенному вмешательству государства и масштабным военным приготовлениям (см. тезисы «Капитализм», раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 1а»).

13.4.3. «Гипотеза мультициклизма»

Ниже кратко представлена «гипотеза мультициклизма», навеянная кондратьевской концепцией «трех равновесий».

Теоретически, ввиду плавного перехода от самых дешевых и короткоживущих средств производства и предметов потребления к самым дорогим и долгоживущим, можно выделить, по указанным признакам, сколь угодно большое число типов народнохозяйственных благ. Это означает, что, *теоретически, можно выделить и сколь угодно большое число циклов различной длительности* — «сверхкоротких», «очень коротких», «коротких», «средних», «длинных», «очень длинных», «сверхдлинных» и т.п. («сверхдлинными», очевидно, следует признать циклы Кондратьева, так как они сопряжены с «самыми капитальными» средствами производства и соизмеримы по длительности с общим временем существования капитализма). Таким образом, экономическую конъюнктуру можно упрощенно представить в виде квазипериодической функции, разложимой на «компоненты-гармоники» (число и периодичность которых определяется целями анализа). Данная «*гипотеза мультициклизма*» эмпирически подтверждается большим числом уже выявленных циклов (Китчина, Жюгляра, Кузнец, Кондратьева)⁴⁷⁶...

Почему же обычные циклы (циклы Жюгляра) видны «невооруженным взглядом», а циклы Кондратьева и другие (в т.ч. гипотетические) требуют для своего обнаружения сложной и неоднозначной статистической обработки? Можно предположить, что это связано не с характером периодически обновляемых «благ», а с человеческим восприятием времени: циклы длительностью порядка 10 лет хорошо ощущаются, осознаются и запоминаются, более короткие и более длинные — оказываются незамеченными или забываются...

Чем короче цикл, тем большую роль в его внутренней динамике играют предметы потребления; чем длиннее цикл, тем большую роль играют средства производства. Соответственно, периодичность коротких циклов определяется в основном со стороны спроса, периодичность длинных циклов — со стороны предложения. С этой точки зрения «обычные» циклы (циклы Жюгляра, порядка 10 лет) следует отнести не к средним, а к «длинным»: колебания спроса имеют в их динамике незначительную роль (за исключением случая, описанного в подразделе «Источник 1а» тезисов «Капитализм»).

Наряду с «*общими циклами*» — циклами, сопряженными с «благами» примерно одинаковой стоимости (примерно одинаковым временем функционирования), — можно выделить также различные «*частные циклы*», например, циклы конъюнктуры, сопряженные со сменой поколений самолетов, компьютеров, средств связи и других значимых «благ».

13.5. Современные теории капитализма

Под «современными теориями» понимаются, прежде всего, разновидности «неоклассического мейнстрима», восходящие к Маршаллу и Самуэльсону⁴⁷⁷.

Недостатки неоклассической теории давно известны и подробно описаны в экономической литературе⁴⁷⁸. Многие авторы считают эту теорию полностью несостоятельной⁴⁷⁹.

Критика отдельных аспектов «мейнстрима» дана в сносках к соответствующим разделам этой части. Поэтому здесь мы ограничимся кратким обобщением.

13.5.1. Рынок и капитализм

Дело в том, что современные экономисты обычно дают описательные и, главное, искаженные определения капитализма, игнорирующие его суть (подробнее см. в следующей сноске).

Современные экономисты обычно рассматривают «капитализм» как синоним «рынка» и «рыночной экономики», т.е. не видят принципиальной разницы между *капиталистическим* рынком и рынком *некапиталистическим* (простым товарным), — разницы, связанной с *неэквивалентностью* обмена в первом случае и *эквивалентностью* во втором (см., например, Samuelson and Nordhaus, определения понятий «капитализм», «рынок» и «рыночная экономика» на pp. 732, 744)⁴⁸⁰, McConnell and Brue описательное определение «капитализма» на р.38⁴⁸¹ а также файл «Самуэльсон», раздел «Рынок и капитализм»). «Широкая» трактовка капитализма, игнорирующая его специфическую сущность, приводит к многочисленным ошибкам как в теории, так и в практике (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями», подраздел «Современные теории капитализма»).

13.5.2. Прибыль

Таким образом, под «прибылью» мы понимаем так называемую «бухгалтерскую прибыль», т.е. разницу между общим доходом и *явными* расходами (*явными* издержками). *Неявные* издержки (неоплаченный труд капиталиста, потеря вероятного банковского процента, потеря вероятной ренты и др.) в целях упрощения не учтены (необходимые уточнения будут сделаны ниже).

Современные экономисты склонны изначально учитывать все издержки — как явные, так и неявные (см., например:⁴⁸²) разницу между общим доходом и *всеми* издержками принято называть *экономической* прибылью⁴⁸³. Причем экономическую прибыль, компенсирующую все *неявные* издержки, обычно называют *нормальной*, прибыль сверх «нормальной» часто называют *чистой*.⁴⁸⁴

Подробная критика концепции «нормальной» и «сверхнормальной» прибыли, описанной в упомянутых учебниках, не входит в нашу задачу. Здесь лишь заметим, что такой подход вносит в анализ капитализма большую путаницу: «нормальная прибыль» *для капиталиста* (в отличие от оператора простого товарного рынка) — *не* нормальна (в лучшем случае, и то лишь *временно*, — минимально допустима), нормальной же прибылью *для капиталиста* является как раз прибыль «сверхнормальная», «чистая», т.е. доход сверх всех издержек, явных и неявных (подробнее см. в части «Стоимость», раздел «Единицы измерения стоимости»). Понять развитие и само существование капитализма — при неправильном понимании прибыли — невозможно. Невозможно, в частности, понять капиталистические циклы и кризисы, а без такого понимания невозможна действенная антикризисная политика.

Современные экономисты, как уже отмечалось, понимают «прибыль» шире, — в частности, относят к прибыли неявно выраженный трудовой доход предпринимателя, оперирующего на простом или смешанном («полукапиталистическом») рынке.^{485 486} «Широкая» трактовка прибыли, как и «широкая» трактовка капитала, вносит методическую путаницу и затрудняет анализ капитализма. В данном файле под «прибылью» понимается

исключительно *денежная* прибыль на *денежный* капитал. Заметим, опять-таки, что прибыль — атрибут капитализма и только капитализма; к простой рыночной экономике это понятие не приложимо.

В современных учебниках по рыночной экономике тема «прибыли» недопустимо ужата и стыдливо отодвинута на задний план. Так, например, в «Экономикс» Макконнелла и Брю прибыль, по сути, посвящено 3 стр. из 860⁴⁸⁷ в «Экономике» Самуэльсона и Нордхауса — 3 стр. из 730 pp⁴⁸⁸, причем в обоих учебниках главы с названием «Прибыль» нет; добавим, что в 1-м учебнике эта тема (в цельном виде) появляется на р. 620⁴⁸⁹ во 2-м — р. 271⁴⁹⁰. Экономический анализ источников прибыли фактически подменяется рассмотрением ее этических аспектов: «насколько справедлива прибыль как таковая», «какая прибыль справедлива, а какая — нет», «какая прибыль может быть терпима обществом, а какая — нет», и т.п.⁴⁹¹ Идеалом же, хотя и с оговорками, признается так называемая «нормальная прибыль» (см. в сноске выше), т.е., фактически (в условиях конкурентного равновесия) — ... нулевая; с такой «прибылью» необоснованно связывается «максимальная эффективность» экономики (ссылки см. в сноске ниже). Подробная критика этой «концепции» дана в моих комментариях к «Экономикс» Макконнелла и Брю (файл «Макконнелл и Брю», разделы «Конкуренция и монополия, равновесие и неравновесие» и «Прибыль») и «Экономике» Самуэльсона и Нордхауса (файл «Самуэльсон», разделы «Конкуренция и монополия, равновесие и неравновесие» и «Прибыль»).

Этот вывод (с точностью до понимания «прибыли») — общее место во всех современных экономических теориях;⁴⁹²⁴⁹³ В этих теориях высококонкурентное *бесприбыльное* состояние экономики рассматривается как *нормальное, максимально эффективное* и даже, с оговорками, *идеальное*.⁴⁹⁴ Подробную критику такого принципиально неверного, *чуждо-вищного* подхода см. в файле «Самуэльсон» (разделы «Конкуренция и монополия, равновесие и неравновесие» и «Прибыль») и файле «Макконнелл и Брю» (разделы «Конкуренция и монополия, равновесие и неравновесие» и «Прибыль»). В предлагаемой же теории, наоборот, высококонкурентное *бесприбыльное* состояние экономики расценивается как аномальное, неэффективное, кризисное (подробно см. в разделах «Капиталистические циклы и кризисы» и «Философия капитализма»).

Это также общее место (опять-таки, с точностью до понимания «прибыли») во всех современных экономических теориях. Однако конкретные варианты неравновесия, порождающие качественно различные прибыли (см. далее в основном тексте), в этих теориях обычно не анализируются, а лишь бегло и схематично описываются (см., например:^{495 496} по причине общего отрицательного отношения к рыночным дисбалансам и недооценки темы прибыли как таковой (см. в сноске выше).

У современных экономистов другая точка зрения: они считают, что прибыль, покрывающая альтернативные (неявные) издержки авансированного капитала, — вполне достаточный стимул для продолжения предпринимательской деятельности.

Наиболее ярко эта мысль выражена в популярной книге Хейне и «фундаментальном учебнике» Пиндайка и Рабинфельда: «Если мы включаем в расчет полных издержек все эти (неявные, — А.Ж.) слагаемые, измеряя их стоимостью альтернативы, то не видно никаких причин, почему какая бы то ни было фирма обязательно должна получать выручку, превышающую издержки. Фирмы могут получать нулевую прибыль и продолжать функционировать. Они даже могут считаться благополучными фирмами и иметь возможность занимать дополнительные средства для расширения производства — до тех пор, пока их выручки достаточно для покрытия всех их издержек»: «When we include all these opportunity costs in our calculations of total costs, there seems to be no reason why any firm would have to earn revenues in excess of costs. Firms could get zero profits and continue in business. They could even be considered successful firms and be able to borrow new funds for expansion — as long as their revenues were adequate to cover all their costs.»⁴⁹⁷; «A firm earning zero economic profit is doing as well by investing its money in capital as it could by investing elsewhere — it

is earning a competitive return on its money. Such a firm, therefore, is performing adequately and should stay in business.»⁴⁹⁸ подробная критика — в файле «Пиндайк и Рабинфельд»). См. также:^{499 500}

Автор с такой точкой зрения категорически не согласен: нет смысла делать рискованные вложения в производство и торговлю, если ту же прибыль можно получить от практически безрисковых депозитов или государственных облигаций (о безрисковых вкладах см, например:^{501 502}

Как полагали Смит, Рикардо, Маркс и многие другие. Цитаты и комментарии см. в файлах «Смит» (раздел «Прибыль»), «Рикардо» (раздел «Прибыль»), «Маркс (Капитал)» (табл. 3, рубрика 2), «Маркс – Энгельс» (табл. 1, рубрика 2 и табл. 2, рубрика 1).

Современные неоклассики *высококонкурентное бесприбыльное* состояние экономики рассматривают как *нормальное, максимально эффективное* и даже, с оговорками, *идеальное*.⁵⁰³⁵⁰⁴

13.5.3. Капитал

Современные экономисты обычно понимают «капитал» значительно шире — как любые средства производства, отличные от земли и других природных ресурсов Human-made resources used to produce goods and services; goods that do not directly satisfy human wants; capital goods⁵⁰⁵ причем инвестируемые деньги в понятие «капитал» включаются не всегда.⁵⁰⁶ Такая «широкая» и «смещенная» трактовка капитала затрудняет уяснение сути капитализма, выраженной в его формуле.

В данном файле под «капиталом» понимается исключительно *денежный* капитал. Т.е. «капитал» в нашей трактовке — это абстрактное и универсальное средство производства, позволяющее его владельцу приобретать любые конкретные и частные средства (вроде сырья, оборудования и т.д.). Заметим также, что капитал — атрибут капитализма и только капитализма; к простой рыночной экономике это понятие не приложимо.

13.5.4. Равновесие / неравновесие

Общее равновесие, с которым современные неоклассики необоснованно связывают «максимальную эффективность» экономики, подробно описано во всех учебниках.⁵⁰⁷

В современном экономическом «мейнстриме» *общий баланс* признается нормой (и даже идеалом) капитализма.⁵⁰⁸ Кризис же рассматривается как проявление различных *дисбалансов*. Так, у Хейне находим следующие сентенции: «A recession is simply a temporary disequilibrium. It will come to an end when prices and wages move to their equilibrium [...] level»;⁵⁰⁹ «... the causes of recessions are to be found in what happens while the economy is out of equilibrium ...».⁵¹⁰ «Recessions begin because imbalances have developed and accumulated over a period of time».^{511 512} Непонимание того, что для капитализма «хорошо» и что «плохо» (связанное с непониманием самой сути капитализма), приводит к тяжелым ошибкам в антикризисной политике.

13.5.5. Конкуренция и монополия

Современные неоклассики видят в «совершенной конкуренции» недостижимый идеал рынка. Именно с «совершенной конкуренцией» они связывают «максимальную эффективность» рыночной (в т.ч. капиталистической) экономики. Вот характерные цитаты из учебника, взрастившего несколько поколений экономистов (ученых, преподавателей и чиновников): «Under perfect competition and with no market failures, markets will squeeze as many useful goods and services out of the available resources as is possible.»⁵¹³; «Economic theory tends to glorify perfect competition as the most efficient market structure.»⁵¹⁴; «Knowing the efficiency properties of competitive markets is one of the central lessons of microeconomics.»⁵¹⁵; «Economics teaches us that competitive markets can lead to efficient production and pricing»⁵¹⁶

13.5.6. Циклы и кризисы

О капиталистических циклах и кризисах — в интерпретации современных экономистов — см., например: ⁵¹⁷⁵¹⁸ Критику современных (прежде всего, неоклассических) подходов и решений см. в файлах «Самуэльсон», «Макконнелл и Брю», «Хейне». Критику предшествующих концепций см. в файлах «Маркс – Энгельс» и «Шумпетер (ТЭР)».

Современные экономисты не имеют единой точки зрения по этому вопросу; причины кризисов они усматривают в падении совокупного спроса и многом другом; падение прибылей, если и рассматривается, то как вторичное явление⁵¹⁹ ⁵²⁰

Современные западные экономисты наблюдаемое смягчение кризисов обычно связывают с субъективными факторами — достижениями экономической науки и грамотной макроэкономической политикой, основанной на этих достижениях.⁵²¹ Причины же, как видим, вполне объективны. Попутно заметим, что «достижениями» современная экономическая наука, мягко говоря, не блещет, а экономическая политика правительств также далека от совершенства.

Современные западные экономисты, как уже отмечалось, стыдливо обходят «неполиткорректную» тему прибыли, или уделяют ей совершенно недостаточное внимание, или сводят к проблемам морали. Экономистов (особенно состоящих на государственной службе) заботит не прибыль, а так называемая «эффективность», которая, с их точки зрения, максимальна при общем балансе⁵²² и которая, на самом деле — при общем балансе — близка к нулю (см. раздел «Капиталистические циклы и кризисы» и подраздел «Балансы и дисбалансы» раздела «Философия капитализма»). Экономисты и политики должны «пожертвовать» этой мнимой, нереализуемой «эффективностью» и озаботиться прибылью капиталистов.

В качестве признаков надвигающегося кризиса западные экономисты и чиновники используют множество различных показателей — как правило, косвенных или вообще не относящихся к делу ⁵²³ ⁵²⁴

К сожалению, правительства развитых капиталистических стран (прежде всего, Европы), руководствуясь ложными экономическими теориями и идя на поводу у «общественного мнения», вмешиваются в экономику всё больше (см. Приложение 3).

Современные экономисты (неоклассики и другие) рассматривают «капитализм» как синоним «рыночной экономики», не видя, таким образом, принципиальной разницы между рынком «простым», товарным ($T_1 \rightarrow D \rightarrow T_2$) и «сложным», капиталистическим ($D_1 \rightarrow T \rightarrow D_2$)⁵²⁵.

В результате экономисты игнорируют или затушевывают:

- а) *суть* капитализма — неэквивалентный обмен,
- б) *цель* капиталистического предпринимательства — извлечение денежной прибыли,
- в) *важнейшее свойство* капиталистического рынка — его пульсирующий динамизм (в т.ч. всевозможные дисбалансы, неоднородности, неравномерности).

Эффективная антикризисная политика и эффективное антикризисное поведение — при непонимании внутренней логики капитализма — принципиально невозможны.

Особый ущерб науке и хозяйственной практике наносит господствующая концепция прибыли. Если Смит, Рикардо и Маркс считали, что существует «обычная» («нормальная», «средняя») прибыль, получаемая в условиях равновесия, то современные экономисты (неоклассики, прежде всего) всерьез полагают, что прибыль, в норме, вообще отсутствует, и что для капитализма это не только приемлемо, но и хорошо⁵²⁶. Ошибка классиков принесла куда меньше вреда, чем идеологизированные, по сути антикапиталистические построения современных экономистов⁵²⁷. Потому что *без прибыли у капиталистов нет зарплаты у рабочих, нет пенсий и других социальных пособий, без прибыли у капиталистов нет капитализма, без капитализма нет демократии и нет свободы.*

Отсутствие научного понимания капитализма приводит к грубым ошибкам в государственной экономической политике и частнохозяйственной практике

Отсутствие научного понимания капитализма приводит к неисчислимым материальным и моральным потерям

Экономическая наука — в колоссальном долгу перед налогоплательщиками и обществом в целом

14. Выводы

Узловые моменты и общая логика «новой теории капитализма» рассмотрены в разделе «Ретроспективное обобщение». Сравнение с некоторыми другими теориями было проведено в одноименном разделе. Здесь же дается обобщенный итог наших исследований.

«Новая теория капитализма» исходит из специфической, денежно-товарно-денежной сущности капиталистического рынка. В соответствии с этой сущностью *дисбаланс и несовершенная конкуренция признаются функциональной нормой капитализма, а баланс и совершенная конкуренция — его кризисогенной аномалией*. Такое понимание капиталистической нормы — ключевой отличительный признак нашей теории.

Смысловая инверсия баланса и дисбаланса позволила нам

- выявить, объяснить и проанализировать наиболее важные свойства капитализма — циклическое развитие, хроническое неравновесие, непредсказуемый динамизм,
- объяснить многие явления, не находящие удовлетворительного объяснения в рамках других теорий, — прежде всего, капиталистические циклы и кризисы,
- получить нетривиальные выводы — в частности, о положительной роли динамичной монополии, о специфической роли малого бизнеса.

Смысловая инверсия баланса и дисбаланса позволила сформулировать совершенно новые принципы и задачи антикризисной политики и антикризисного поведения. Что может и должно найти *важное практическое применение* — как на государственном уровне, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов.

«Новая теория капитализма» в своей отправной точке (и только в ней) сближается с политэкономией Маркса. Гораздо больше сближений имеется с «теорией экономического развития» Шумпетера.

Что же касается неоклассического мейнстрима, то с ним наша теория не имеет ничего общего: то, что в неоклассике признается нормальным и «хорошим» (бесприбыльное равновесие и совершенная конкуренция), в нашей теории рассматривается как аномальное и «плохое»; нормальным же и «хорошим», в противоположность неоклассике, признаются прибыльное неравновесие и несовершенная конкуренция (в форме динамичной монополии).

«Новая теория капитализма» в своих основных аспектах противостоит неоклассическому мейнстриму и его ответвлениям

«Новая теория капитализма» позволяет объяснить капиталистическую реальность в ее наиболее важных проявлениях

«Новая теория капитализма» дает ключ к решению, в пределах возможного, главной проблемы капитализма — проблемы кризисов

«Новая теория капитализма», в отличие от неоклассического мейнстрима, имеет прокапиталистическую направленность

«Новая теория капитализма» претендует на место ведущей экономической теории 21-го века

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение 1. Капиталист и наемный работник

Интересы капиталиста и наемного работника совпадают далеко не всегда. Однако диаметрально противоположны эти интересы только в одной ситуации — при купле-продаже труда, и лишь в одном аспекте — денежном (работник, как и любой продавец, хочет продать свой труд подороже, работодатель, как и любой покупатель, — подешевле купить). Что же касается самой сделки, то интересы работника и предпринимателя здесь совпадают: обе стороны заинтересованы в том, чтобы купля-продажа труда состоялась. Так же, как работник, не имеющий собственных средств производства, *не может не продавать* свой труд предпринимателям, предприниматель, «обремененный» средствами производства, *не может не покупать* труд наемных рабочих. Ведь для предпринимателя благополучие его капитала (почти) так же важно, как собственное благополучие — для рабочего.

Упомянутое выше «почти» *может* актуализоваться в условиях несбалансированного рынка труда: когда спрос на труд отстает от его предложения, рабочим *обычно* приходится хуже, чем предпринимателям в ситуации, когда предложение труда отстает от спроса (в первом случае под угрозу может быть поставлена *жизнь* рабочего и его семьи, во втором — не сама жизнь предпринимателя, а «лишь» ее *смысл*). Если же трудовой рынок более или менее сбалансирован и достаточно велик, то конкуренция между покупателями труда столь же драматична, как и конкуренция между его продавцами (и те и другие борются не за жизнь или ее смысл, а за какие-то конечные суммы денег). Если же более или менее сбалансированы и другие рынки (сырья, оборудования, сбыта и т.д.), то наемные работники оказываются в психологически более комфортном положении, чем предприниматели: работников, в общем случае, устраивает равновесная зарплата, предпринимателей — нет. Различие подходов связано с тем, что для наемных работников рынок труда — это рынок «простой» (к эквивалентному обмену вполне терпимый), для предпринимателя же — «капиталистический» (к эквивалентному обмену, по определению, не терпимый)⁵²⁸.

Приложение 2. Современные источники прибыли

*Важным источником прибыли в наше время является расхождение национальных систем стоимостей — прежде всего, различная стоимость труда в развитых и отсталых странах*⁵²⁹.

Не вдаваясь в подробное рассмотрение этой специфической темы, отметим лишь, что и в этом случае прибыль капиталистов-передовиков — в т.ч. первооткрывателей рынка *нормально* дешевой рабочей силы — никогда не бывает вечной. Т.е. или стоимость труда (в результате культурной глобализации) выравнивается, или прибыль, пройдя между пальцами конкурирующих предпринимателей, достается покупателям конечных продуктов. Оба процесса — рост стоимости труда в отсталых странах и падение цены продукта — идут, как правило, параллельно, но второй процесс обычно опережает. Что заставляет капиталистов искать всё новые страны и регионы для потенциально прибыльного инвестирования.

Приложение 3. Проблемы современного капитализма

Современный капитализм сталкивается со следующими фундаментальными проблемами:

1) научно-технические революции требуют всё больших капиталовложений и, соответственно, всё больших объемов производства и сбыта, что встречает сопротивление недостаточного спроса⁵³⁰;

2) относительный вес информационных компонентов научно-технических революций постоянно растет, в то время как

а) подражательное поведение конкурентов в информационной сфере реализуется быстрее и дешевле, чем в материальной;

б) копирование и тиражирование информации несравнимо дешевле, чем ее производство, и осуществляется почти мгновенно;

в) информация, в сравнении с материальными продуктами, более уязвима (хакерство, вирусы, DDoS атаки)⁵³¹.

В результате капиталовложения в материальные технологии часто не окупаются из-за недостаточного спроса (производители «железа» не в состоянии продать окупаемое количество новинок даже при отсутствии конкурентов), капиталовложения в информационные технологии часто не окупаются по причине быстрых ответных действий конкурентов-подражателей и «пиратского копирования». Из-за нереализуемости основных источников прибыли многие потенциальные возможности экономического развития остаются невостребованными.

Варианты естественного разрешения проблем:

1) спрос на капиталоемкие материальные продукты удовлетворяется государством и постепенно богатеющим населением (второе адекватно природе капитализма и потому более желательно; первое должно быть временной и выборочной мерой);

2) информация массового применения:

а) становится бесплатной, почти бесплатной или, по крайней мере, очень дешевой (электронные СМИ, книги, музыка)⁵³²;

б) пакетируется, т.е. один информационный продукт привязывается к другому, уже известному и освоенному (операционные системы и прикладные программы)⁵³³;

3) информация специального назначения (базы данных, промышленные технологии, бухгалтерские программы) надежно защищается (физически и юридически) от взлома, подражания и копирования и продается как обычный товар;

4) информационные компоненты интегрируются с материальными (мобильные компьютеры и телефоны, бытовая техника, роботы, медицинское и научное оборудование, системы оружия, космические аппараты).

Временная (частичная) нерешенность отмеченных проблем привлекает внимание капиталистов к «экзотическому» источнику прибыли — расхождению систем стоимостей в странах Запада и Востока⁵³⁴. Производство (в т.ч. информационное) всё более перемещается в страны «управляемого» и «дикого» капитализма с дешевой рабочей силой. Это дает капиталистам развитых стран временную (как всегда) прибыль. Капиталистическая гонка продолжается...

Выше были бегло охарактеризованы *экономические* проблемы современного капитализма — проблемы, в принципе, решаемые (и уже во многом решенные). Однако капитализм в начале 21 в. сталкивается с куда более серьезными (и трудно решаемыми) *идеологическими* и *политическими* проблемами. В наиболее развитых *капиталистических* странах всё большее распространение получает *антикапиталистическая* идеология, которая, в условиях реальной демократии, порождает *антикапиталистическую* политику государств и надгосударственных организаций. Эта политика проявляется в мелочном государственном регулировании производства и торговли, чрезмерном налогообложении, неумеренном

социальном страховании. Выражением антикапиталистической идеологии является и современная экономическая наука, стыдливо отодвинувшая «неполиткорректную» тему прибыли на задний план⁵³⁵.

Приложение 4. Нерассмотренные (бегло рассмотренные) темы

- Финансовый (банковский) капитализм
- Корпоративный капитализм
- Информационный капитализм
- Квази- и псевдо- формы капитализма
- Либертизация капитализма

Приложение 5. Пожелания историкам капитализма

- Сравнить выводы, касающиеся источников прибыли и накопления капитала, с историей и статистикой
- Сравнить представленную концепцию циклов и кризисов с историей и статистикой (особенно это касается «Великой депрессии» 1929 – 1933 гг.)
- Исследовать античный капитализм (наличие признаков капитализма? источники прибыли? причины низкой рентабельности рабовладельческих хозяйств?)

Краткое послесловие

Почему же «новая теория рынка и капитализма» появилась так поздно, в начале 21 в. — спустя несколько тысячелетий после появления объекта своего исследования? Могла ли эта теория появиться раньше? Могла! Среди потенциальных авторов я вижу трех ученых — Маркса, Шумпетера, Кондратьева.

Помимо субъективных обстоятельств), созданию теории помешал также и ряд объективных:

- 1) ложные теории (Кейнс),
- 2) бюрократизация и авторитаризация экономической науки,
- 3) левая идеология.

Для практического вопрошения данной теории считаю необходимым, чтобы были написаны практические пособия («Как получить прибыль?», «Как предсказать кризис?» и т.п.).

Также, должны быть созданы небольшие группы из молодых непредвзятых экономистов для сбора, систематизации и обработки статистических данных. Конечным результатом их работы должно быть прогнозирование кризисов (и вообще конъюнктуры)...

Вроде бы сделать все это нетрудно. Но человечество никогда не искало легких путей...

Словарь понятий и терминов

В этом словаре понятия и термины расположены в порядке появления в тексте. Понятия и термины, впервые вводимые (или по-новому определяемые), выделены жирным курсивом.

Теория рынка

Рынок — система товарно-денежных отношений между хозяйственно обособленными и конкурирующими производителями и потребителями.

Большая рыночная триада — 1) реальная частная собственность, 2) свободные товарно-денежные отношения, 3) свободная конкуренция.

Простой товарный рынок — рынок, основанный на опосредованном обмене товарных эквивалентов.

Капиталистический рынок — рынок, основанный на опосредованном обмене денежных неэквивалентов.

Теория стоимости

Товар — любой объект купли-продажи.

Цена — денежная сумма, за которую товар может быть продан или куплен.

Стоимость — совокупность внутренних ценообразующих свойств товара.

Конъюнктура рынка — совокупность внешних ценообразующих обстоятельств; (выражается в текущем соотношении предложения и платежеспособного спроса).

Стоимость предложения — совокупность внутренних ценообразующих свойств товара с точки зрения продавца.

Стоимость спроса — совокупность внутренних ценообразующих свойств товара с точки зрения покупателя.

Трудовая стоимость (предложения) — совокупность общественно признаваемых производственных свойств товара (количество и качество труда, общественно необходимые для производства товара).

Потребительная стоимость (спроса) — совокупность общественно признаваемых потребительских свойств товара.

Равновесие (баланс) — равенство предложения и платежеспособного спроса на рынке с совершенной конкуренцией.

Естественно сбалансированный рынок — сбалансированный рынок, спрос на котором не зависит от цены и определяется исключительно потребительной стоимостью товара.

Искусственно сбалансированный рынок — сбалансированный рынок, спрос на котором определяется потребительной стоимостью товара и его относительной ценой.

Рынок продавцов — рынок, разбалансированный в пользу продавцов (спрос опережает предложение).

Рынок покупателей — рынок, разбалансированный в пользу покупателей (спрос отстает от предложения).

Предельно разбалансированный рынок — разбалансированный рынок, цена на котором определяется потребительной стоимостью товара и платежеспособностью покупателей.

Псевдоравновесие (псевдобаланс) — равенство предложения и платежеспособного спроса на рынке с несовершенной конкуренцией.

Трудовая стоимость спроса — количество и качество труда, общественно необходимые для купли и потребления товара.

Потребительная стоимость предложения — общественно признаваемая натуральная ценность товара для производителей / продавцов.

Полная трудовая стоимость — количество и качество труда, общественно необходимые для производства, купли-продажи и потребления товара.

Полная потребительная стоимость — общественно признаваемая натуральная ценность товара (как для производителей / продавцов, так и для потребителей / покупателей).

Полная стоимость предложения — количество и качество труда, общественно необходимые для производства и продажи товара, в сочетании с общественно признаваемой натуральной ценностью товара для его производителей / продавцов.

Полная стоимость спроса — общественно признаваемая натуральная ценность товара для его потребителей / покупателей, в сочетании с количеством и качеством труда, общественно необходимыми для приобретения и потребления товара.

Полная стоимость — системная внутренняя характеристика товара, компонентами (асpekтами) которой являются:

или

- а) полная трудовая стоимость,
- б) полная потребительная стоимость;

или

- а) полная стоимость предложения,
- б) полная стоимость спроса;

или

- а) трудовая стоимость предложения,
- б) потребительная стоимость предложения,
- в) трудовая стоимость спроса,
- г) потребительная стоимость спроса.

Теория капитализма

Капитализм — рыночная система, основанная на опосредованном обмене денежных неэквивалентов.

Капитал — деньги, предназначенные для вложения в производство с целью их приумножения.

Торгово-производственный цикл — время полного оборота инвестированных денег.

Прибыль — прирост капитала по завершении одного торгово-производственного цикла = разница между общим доходом и общими расходами.

Нормализация цены — сведение цены товара к его общественно нормальной трудовой стоимости (общественно нормальным издержкам его производства).

Дисбаланс (в широком смысле) — состояние рынка, порождающее направленную ценовую динамику и (при благоприятных обстоятельствах) положительную прибыль.

Торгово-конъюнктурный дисбаланс (дисбаланс спроса и предложения) — дисбаланс, связанный с несовпадением платежеспособного спроса и предложения.

Производственный дисбаланс (дисбаланс издержек) — дисбаланс, связанный со специфическим расхождением индивидуальных и общественно нормальных издержек.

Стоимостной дисбаланс — дисбаланс, связанный с расхождением между национальными системами стоимостей.

Совершенная конкуренция — конкуренция, при которой цена продукта устойчиво равна равновесной.

Несовершенная конкуренция — конкуренция, при которой цена продукта отклоняется от равновесной.

Торгово-конъюнктурная конкуренция (конкуренция цен) — несовершенная конкуренция, порождающая торгово-конъюнктурный дисбаланс (дисбаланс спроса и предложения).

Производственная конкуренция (конкуренция издержек) — несовершенная конкуренция, порождающая производственный дисбаланс (дисбаланс издержек).

Монополия — несовершенная конкуренция на рынках продавцов, при которой отклонение цены продукта от равновесной максимально.

Монополия — несовершенная конкуренция на рынках покупателей, при которой отклонение цены продукта от равновесной максимально.

Олигополия — несовершенная конкуренция на рынках продавцов, при которой отклонение цены продукта от равновесной значительно.

Олигопсония — несовершенная конкуренция на рынках покупателей, при которой отклонение цены продукта от равновесной значительно.

Полиполия — несовершенная конкуренция на рынках продавцов, при которой отклонение цены продукта от равновесной незначительно.

Полипсония — несовершенная конкуренция на рынках покупателей, при которой отклонение цены продукта от равновесной незначительно.

Общеэкономический цикл — этап капиталистического развития от завершения одного кризиса до завершения другого.

Статичные (квазистатичные) монополии — долговременные монополии, существование которых связано с какими-то особыми обстоятельствами, затрудняющими конкуренцию.

Динамичные монополии — временные, короткоживущие монополии, возникающие при актуализации новых источников прибыли и исчезающие с приходом конкурентов.

Литература

Монографии

Aristotle. «Politics» // Translated by Ernest Barker and revised with introduction and notes by R. F. Stalley (1st ed. 1995 ed.). Oxford: Oxford University Press.

Aristotle (1853). *Politics and Economics. Translated, with notes, original and selected, and analyses. To which are prefixed an introductory essay and a life of Aristotle by Dr. Gillies. By Edward Walford.*, London, Bohn, 338 pp. (pp. 2 — 286)

Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, 175 pp.

Blaug M. «Economic theory in retrospect». Cambridge New York: Cambridge University Press, 4th Edition, 1985.

Braudel F. «La dynamique du capitalisme». Les Editions Arthaud, Paris, 1985.

Braudel F. «Civilization and capitalism, 15th — 18th Century. Vol. 1 — 3. William Collins Sons & Co Ltd London and Harper & Row New York 1981 (Reprinted 1985).

Weber M. (2005), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Taylor & Francis e-Library, pp. 13-39.

Veblen T., (2000). *The Theory of the Leisure Class*, Transaction Publishers, New Jersey, 261 pp.

Columella, Lucius Junius Moderatus, (First printed 1941, Reprinted 1948, 1960). *On Agriculture, Volume I*, Harvard University Press, London, 461 pp.

Kirzner, I.M. (1978), *Competition and Entrepreneurship*, University Of Chicago Press, Chicago, 256 pp.

Кондратьев Н.Д., Яковец Ю.В., Абалкин Л.И. «Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения» / Избранные труды. М., Экономика, 2002

Marx, K. (1969), *Value, Price and Profit*, International Co., Inc, New York, 30 p.

Production of Capital, Progress Publishers, Moscow, 549 p.

Marshall, A., (1890). *Principles of Economics (8th ed.)*, Online Library of Liberty, 627 pp.

Von Mises, L., (1998), *Human Action: A Treatise on Economics. Scholar's Edition*. The Ludwig von Mises Institute, Auburn, 912 p.

Knight, F.H. (2014), *Risk, Uncertainty and Profit*, Martino Fine Books, Eastford, 394 pp.

Ricardo D., (2001), *On The Principles of Political Economy and Taxation*, Batoche Books, Kitchener, 333 pp.

Smith, A. (2007), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Edited by S. M. Soares, MetaLibri Digital Library, 743 gp.

Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Jersey, 255 p.

Schumpeter, J.A. (2008), *Capitalism, Socialism, and Democracy: Third Edition*, Harper Perennial Modern Classics, New York, 464 pp.

Engels, F. (1996) *Anti-Dühring*, 270 p. (https://www.marxists.org/archive/marx/works/download/Engels_Anti_Duhring.pdf)

Schumpeter J. «Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process», with an introduction by Rendigs Fels, New York, Toronto, London: McGraw – Hill Book Company, 1939

Статьи

Автономов В. «Шумпетер и его книги» / Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. Статьи. Пер. с нем., пер. с англ., М., Эксмо, 2008 (Антология экономической мысли)

Либман А. «Современная экономическая теория: основные тенденции» // Вопросы экономики. – 2007. – № 3. – с. 36 — 54.

Zheleznyak A. «A New Theory of Capitalism: Key Moments and General Logic» // Eastern European Business and Economics Journal. – Vol. 1. – Num. 1. – 2015. – p. 28 – 45

Учебники и популярные издания

«История экономических учений» / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. Учебное пособие, М., ИНФРА-М, 2003

«Курс экономической теории» / Под ред. Чепурина М.Н. и Киселевой Е.А. 5-е изд., Киров, «АСА», 2002

McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems, and Policies. 11th ed.* McGraw-Hill/Irwin, New York, 866 pp.

Pindyck R. S., Rubinfeld D. L., (2013), *Microeconomics, 8th ed.*, Prentice Hall, New Jersey, 746 p.

Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics. 18th ed.* McGraw-Hill/Irwin, New York, 776 p.

Heyne P. T. (1983). *The Economic Way of Thinking, 4th ed.*, Science Research Associates, Chicago, 459 p.

Энциклопедические и справочные издания

«Всемирная история», в 10 тт., АН СССР, М., 1956 — 1965

«Всемирная история экономической мысли», в 6 тт., М., Мысль, 1987 — 1997

Russia (Federation), Peter B. Maggs, Zhiltsov A, (1997). *The Civil Code of the Russian Federation: Parts 1 and 2*, M.E. Sharpe, New York, 414 pp.

Райзберг Б.А., Лозовский Л.П., Стародубцева Е.Б. «Современный экономический словарь». М., ИНФРА-М, 2006

«Рыночная экономика: 200 терминов» / Под ред. Г.Я. Кипермана. Популярный словарь, М., Политиздат, 1991

Hirsch E. D., Kett J. F., Trefil J. (2002), *The New Dictionary of Cultural Literacy: What Every American Needs to Know*, Houghton Mifflin Harcourt, New York, 672 p.

Сетевые публикации

Железняк А.М. «Жизнь и смерть ГКО (в контексте криминальной экономики России)» <http://sociohum.com/публицистика>

Железняк А.М. «Знак ГКО на груди у него». Новая газета. – 2003. – № 60. – С. 10 <http://2003.novayagazeta.ru/nomer/2003/60n/n60n-s19.shtml>

Железняк А.М. «Именные (комментаторские) файлы»: «Бем-Баверк», «Braudel», «Кирцнер», «Кондратьев», «Макконнелл и Брю», «Маркс (Капитал)», «Маркс – Энгельс», «Маршалл», «Найт», «Пиндайк и Рабинфельд», «Рикардо», «Самуэльсон», «Смит», «Хейне», «Шумпетер (КСД)», «Шумпетер (ТЭР)»

<http://sociohum.com/рынок-и-капитализм/>

Железняк А.М. «Новая теория капитализма: узловые моменты и общая логика»

http://mpr.aub.uni-muenchen.de/53622/1/MPRA_paper_53622.pdf

<http://sociohum.com/рынок-и-капитализм/>

Железняк А.М. «О закономерности (случайности) исторического процесса и возможности исторического предвидения» <https://www.topos.ru/veer/47/zheleznyak.htm>

Усов А. Статьи по политэкономии. <http://www.usoff.narod.ru>

Худокормов А. «Современная экономическая теория Запада» / Сокращенная версия доклада на семинаре ИЭ РАН «Теоретическая экономика». <http://institutiones.com/theories/1044-sovremennaya-ekonomicheskaya-toriya-zapada.html>

Чувахин Н. Очерки истории экономической мысли. <http://ru.ncbase.com/econ/th.htm>
(на данный момент публикация недоступна)

Zheleznyak A. «A New Theory of Capitalism: Key Moments and General Logic» https://mpira.ub.uni-muenchen.de/53558/1/MPRA_paper_53558.pdf

Zheleznyak A. «Destructive Force of Russia's Treasury Bonds» // Transition (The World Bank). – Vol. 9. – Num. 6. – December 1998. – P. 13 – 14

Сноски

- 1 *Blaug, p. 711* полные выходные данные упоминаемой и цитируемой литературы см. в общем списке литературы в конце книги).
- 2 Как это ни странно, научное определение «рынка» в настоящее время отсутствует. Определения, приведенные в монографиях, учебниках и справочниках, имеют описательный, расплывчатый характер, во многих случаях — неполны или, наоборот, избыточны. Вот примеры таких «определений»:
«A market is simply a mechanism or arrangement which brings the buyers or “demanders” and the sellers or “suppliers” of a good or service into contact with one another» (McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 40)
«A market is a collection of buyers and sellers that interact, resulting in the possibility for exchange.» (Pindyck R. S., Rubinfeld D. L., (2013), *Microeconomics*, 8th ed., Prentice Hall, New Jersey, p.7)
«Market. Mechanism by which buyers and sellers interact to determine the price and quantity of a good or service.» (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 744)
«The market economy is the social system of the division of labor under private ownership of the means of production.» (Von Mises, L., (1998), *Human Action: A Treatise on Economics*. Scholar's Edition. The Ludwig von Mises Institute, Auburn, p. 258)
- 3 Подробнее см. в разделе «Квази- и псевдоформы рынка».
- 4 См. раздел «Капитализм и свобода, капитализм и рабство» (в части «Капитализм»).
- 5 См. раздел «Внутренняя логика развития рынка».
- 6 Подробнее о совершенной конкуренции см. в части «Стоимость» (раздел «Закон равновесия»).
- 7 Забегая вперед, отметим, что при капитализме монополии не только возможны, но и необходимы (см. раздел «Философия капитализма», подраздел «Конкуренция и монополия» в части «Капитализм»).
- 8 Еще раз отметим, что рыночная экономика — сама по себе свободная — может существовать и в несвободном обществе (см. раздел «Рынок и свобода»).
- 9 Бесплановая — в масштабах общества; в масштабе отдельных производителей и потребителей, как правило, — плановая. Добавим, что отсутствие единого центра управления прекрасно восполняется в рыночной экономике естественным конкурентно-ценовым механизмом упорядочивания (см. разделы «Цена», «Закон равновесия», «Балансирование (уравновешивание) рынка» в части «Стоимость»).
- 10 Особенно это относится к рынку капиталистическому (см. раздел «Тенденции и перспективы капитализма» в части «Капитализм»).
- 11 Роль государства в формировании и поддержании рыночных отношений — важная тема, требующая отдельного рассмотрения. Роль государства в предотвращении и смягчении капиталистических кризисов подробно рассмотрена в части «Капитализм» (раздел «Антикризисная политика и антикризисное поведение»).
- 12 Роль общественной морали в формировании и поддержании рыночных отношений — также важная тема, требующая отдельного рассмотрения. В нашей книге эта тема будет лишь затронута (в части «Стоимость», разделы «Трудовая стоимость» и «Логика и динамика рынка»).
- 13 См. мою научно-популярную статью «Жизнь и смерть ГКО» (раздел «Уроки ГКО», подраздел «Общие причины: криминальная экономика России»), а также публицистические статьи «Знак ГКО на груди у него» и «Destructive Force of Russia's Treasury Bonds».
- 14 Квази- и псевдо- формы капитализма будут кратко рассмотрены в части «Капитализм» (в разделах «Антикризисная политика и антикризисное поведение» и «Капитализм и свобода, капитализм и рабство»).
- 15 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 103 — 105.

- 16 *Russia (Federation), Peter B. Maggs, Zhiltsov A, (1997). The Civil Code of the Russian Federation: Parts 1 and 2, M.E. Sharpe, New York, pp. 29 – 47*
- 17 См. в разделе «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки» (часть «Стоимость»).
- 18 Не путать с «денежным рынком» в прикладном понимании, т.е. рынком ссудного капитала.
- 19 *Aristotle (1853). Politics and Economics. Translated, with notes, original and selected, and analyses. To which are prefixed an introductory essay and a life of Aristotle by Dr. Gillies. By Edward Walford., London, Bohn, pp. 17 – 28.*
- 20 *Marx K., Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital, Progress Publishers, Moscow, pp. 104 – 108.*
- 21 Подробное сопоставление нашей концепции с концепцией Маркса дано в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями».
- 22 Подробная сравнительная характеристика простого и капиталистического рынка дана в разделе «Типология рынков: сравнительное обобщение» (часть «Капитализм»).
- 23 Подробнее о цели капиталистического предпринимательства см. в разделе «Внутренняя логика развития рынка».
- 24 Подробнее о роли денег при капитализме см. в разделе «Внутренняя логика развития рынка».
- 25 Средства производства, для простоты, опущены.
- 26 См. раздел «Малый бизнес и капитализм» (часть «Капитализм»).
- 27 Генезис и взаимодействие различных типов капитализма, их переплетение и перетекание друг в друга подробно описаны в фундаментальном труде Braudel. «Civilization and capitalism, 15th – 18th Century.» (vol. 1, pp. 562-563; vol. 2, pp. 231 – 232, 238 – 239, 247 – 249, 365 – 373, 379 – 381, 432 – 433; vol. 3, pp. 601 – 604, 620 – 621). На основании огромного исторического материала Braudel приходит к выводу о том, что в развитых странах производственный капитализм начинает превалировать над ростовщическим и торговым относительно поздно, лишь после победы промышленной революции (vol. 2, p. 372 – 373).
- 28 См. часть «Капитализм», раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)», вывод 3.
- 29 Понятия «предприниматель-труженик» и «предприниматель-капиталист» не несут никакой этической нагрузки. Так, «труженик» одновременно может быть жестоким рабовладельцем, а «капиталист» – поборником свободы и демократии.
- 30 Подробнее см. в части «Капитализм» (раздел «Философия капитализма», подраздел «Балансы и дисбалансы»).
- 31 Подробнее см. в части «Капитализм» (раздел «Капитализм и свобода, капитализм и рабство», подраздел «Либертизация капитализма»).
- 32 Подробно см. в части «Капитализм» (раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 3»).
- 33 Подробно см. в части «Капитализм» (раздел «Прибыль и ее источники»).
- 34 Подробно см. в части «Капитализм» (раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 1»).
- 35 Речь идет о наиболее развитых капиталистических странах (Западная Европа, Северная Америка, Япония, Австралия, Новая Зеландия). Многие страны находятся на предыдущих этапах. Большинство же стран мира (в т.ч. Россия) развиваются по иным, нерыночным путям. Впрочем, простой рынок – в виде сравнительно эффективного уклада – в командно-административной, псевдорыночной и т.п. экономиках, как правило, существует. Так, «развитой социализм» в СССР легально дополнялся товарно-денежно-товарным рынком крестьянских подворий. В псевдорыночной постсоветской России значительная часть продуктов питания также производится на крестьянских приусадебных участках и «дачах» горожан. Т.е. простой рынок хорошо

сочетается с некапиталистической экономикой. А вот капитализм, вырастая из простого рынка, его же в значительной мере и уничтожает — низкими ценами своих товаров. Что косвенно свидетельствует о высокой эффективности капиталистической экономики по сравнению с командно-административной, псевдорыночной и другими. (О специфической роли простого рынка при капитализме см. в части «Капитализм», раздел «Малый бизнес и капитализм»).

- 36 Маркс и Энгельс связывали этот процесс с преобразованием собственности (из частной в «общенародную»). Дело, однако, не в характере собственности, а в характере труда как такового: интересный (даже очень тяжелый) труд может привлечь и раба, неинтересный и к тому же тяжелый — внушить отвращение даже самому свободному работнику.
- 37 О конкретных проблемах «новой (информационной) экономики» см., например: Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 194 — 196, 470.
- 38 Об информационном капитализме см. также в части «Капитализм» (раздел «Тенденции и перспективы капитализма» и Приложение 3).
- 39 Veblen T., (2000). *The Theory of the Leisure Class*, Transaction Publishers, New Jersey, pp. 60 — 80.
- 40 Weber M. (2005), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Taylor & Francis e-Library, pp. 13 — 39.
- 41 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 507 — 543 (в т.ч «первоначальное накопление» в колониях — pp. 533 — 535).
- 42 Подробный разбор основных экономических теорий прошлого и настоящего можно найти в книгах Blaug («Экономическая мысль в ретроспективе») и Автономова («История экономических учений»).
- 43 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 71 — 108.
- 44 Переход от «простого товарного обращения» к «обращению денег в качестве капитала» Маркс объясняет преимущественно внешними, социально-политическими факторами. Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 507 — 543.
- 45 Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Jersey, pp. 3 — 94.
- 46 «One of the major obstacles to understanding modern economics is the proliferation of contesting schools of macroeconomics. Teachers often wonder how students can understand the subject when macroeconomists themselves are so divided. While many people fret about the divisiveness of modern macroeconomics, we think it is a sign of health and prefer lively debate to complacent consensus.» Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, Preface, xix.
- 47 Состояние современной экономической науки описано в знаменитой книге Blaug (p. 697 — 712), статье Либмана и докладе Худокормова.
- 48 «Неоклассический синтез» — это синтез неоклассической теории Маршалла и макроэкономической концепции Кейнса. Теория Маршалла также была синтетической (соединила классическую теорию Смита — Рикардо с идеями маржиналистов). Вследствие такого двойного «синтеза» экономический мейнстрим приобрел грубо эклектический характер, но, несмотря на острую, временами убийственную критику, продолжает удерживать лидирующие позиции в науке, образовании и политике.
- 49 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 239.
- 50 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 264.
- 51 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 321.
- 52 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 732.

- 53 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 744.
- 54 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 744.
- 55 Von Mises, L., (1998), *Human Action: A Treatise on Economics*. Scholar's Edition. The Ludwig von Mises Institute, Auburn, p. 269.
- 56 Hirsch E. D., Kett J. F., Trefil J. (2002), *The New Dictionary of Cultural Literacy: What Every American Needs to Know*, Houghton Mifflin Harcourt, New York, p. 462.
- 57 Hirsch E. D., Kett J. F., Trefil J. (2002), *The New Dictionary of Cultural Literacy: What Every American Needs to Know*, Houghton Mifflin Harcourt, New York, p. 313.
- 58 См. Braudel, «*Civilization and capitalism*» (vol. 2, pp. 21 – 23, 222 – 224, 229, 455 – 456; vol. 3, c. 629, 631 – 632) and «*Dynamique du capitalisme*» (pp. 41, 65 – 66).
- 59 Имеются в виду, прежде всего, теория трудовой стоимости классиков (Смит, Рикардо, Маркс), теория потребительной ценности маржиналистов (Менгер, Бем-Баверк, Визер) и неоклассическая теория, восходящая к Маршаллу. Сопоставление данной теории с теорией стоимости Маркса и теорией ценности маржиналистов дано в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями».
- 60 Классики, как известно, делают акцент на трудовой стоимости, маржиналисты, наоборот, принимают во внимание только потребительную стоимость.
- 61 Маршалл же и его последователи «стоимость» не анализируют (т.е. не раскладывают на трудовую и потребительную компоненты), а, наоборот, синтезируют (эклектически объединяют указанные компоненты общим названием); в результате «стоимость» неоклассиков фактически не отличается от «цены» Marshall, A., (1890). *Principles of Economics* (8th ed.), Online Library of Liberty, pp. 43, 203 – 204, 291 – 292
- 62 Классики, как известно, принимают во внимание только объективную сторону, маржиналисты, наоборот, — только субъективную.
- 63 Все альтернативные теории жестко привязывают труд к предложению, а потребление — к спросу. Сходство, в этом аспекте, нашей теории с маржинализмом представляется поверхностным (см. в подразделе «Субъективная теория ценности (маржинализм)» раздела «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 64 См. часть «Капитализм».
- 65 О рыночной экономике несвободного общества см. в части «Рынок» (раздел «Рынок и свобода») и в части «Капитализм» (раздел «Капитализм и свобода, капитализм и рабство», подраздел «Какая свобода необходима для капитализма, и с какой несвободой он совместим»).
- 66 Применительно к рыночной экономике несвободного общества должен быть сделан ряд поправок и уточнений, здесь не рассматриваемых.
- 67 См. также часть «Рынок», раздел «Виды рынков».
- 68 Не всякие деньги являются капиталом (см. часть «Капитализм», раздел «Сущность капитализма»).
- 69 В нашей книге эти ресурсы отдельно не рассматриваются.
- 70 См. часть «Капитализм», разделы «Сущность капитализма» и «Прибыль и ее источники». Попутно заметим, что противопоставление природных и трудовых ресурсов капиталу, под которым господствующая теория понимает не только инвестируемые в производство деньги, но и продуцированные средства производства, представляется грубой методологической ошибкой (подробнее см. часть «Капитализм», раздел «Сущность капитализма», в сноске к определению «капитала»).
- 71 О роли денег в функционировании различных рыночных систем см. в части «Рынок» (разделы «Рынок простой и капиталистический» и «Внутренняя логика развития рынка»).

- 72 Т.е., в соответствии с нашей схемой развития рынка, начиная с этапа 1 (см. часть «Рынок», раздел «Внутренняя логика развития рынка»).
- 73 Многие современные экономисты понимают «конъюнктуру» значительно шире, включая в это понятие чуть ли не все характеристики рынка. Например, в «Современном экономическом словаре» Райзберга конъюнктура определяется как «экономическая ситуация, складывающаяся на рынке, характеризующаяся уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объемами продаж, движением процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а также динамикой производства и потребления». В этом описательном определении ценообразующие и ценозависимые факторы смешаны с ценой.
- 74 Представление о «стоимости» как общем понятии, характеризующем внутренние свойства товара, подсказано нам сетевым писателем Усовым; «стоимость» у него — это «воплощенная в продукте жизненная энергия или сила, вернее та ее часть, которая функционирует в процессе производства — потребления» (см. Усов, «Ответ И. Львову, или философские основания здоровой бухгалтерии»).
- 75 См. в разделах «Трудовая стоимость», «Потребительная стоимость», «Стоимость и ее компоненты».
- 76 См. в разделе «Логика и динамика рынка».
- 77 Определение цены в этой рамке — традиционное; определения стоимости и конъюнктуры, отделивающие ценообразующие факторы друг от друга и от цены, претендуют на научную новизну.
- 78 См. в разделе «Стоимость и цена природных ресурсов».
- 79 Под «производителем» мы понимаем предпринимателя — независимо от того, создает ли он товар своим трудом, или с помощью наемных работников.
- 80 Краткие пояснения насчет «общественно нормальных» производителей и потребителей будут даны ниже, после определений той и другой стоимости; подробно же вопрос рассматривается в разделах «Трудовая стоимость» и «Потребительная стоимость».
- 81 Подробно см. в разделе «Трудовая стоимость».
- 82 См. в разделе «Закон равновесия».
- 83 См. в разделе «Единицы измерения стоимости».
- 84 Подробно см. в разделе «Потребительная стоимость».
- 85 См. в разделе «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки».
- 86 См. в разделе «Единицы измерения стоимости».
- 87 В марксизме понятие «стоимость труда» признается бессмысленным (см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 88 Подробно см. в разделе «Трудовая стоимость».
- 89 См. раздел «Виды рынков» (часть «Рынок»).
- 90 См. в разделе «Трудовая стоимость, заработная плата и производительность труда».
- 91 См. раздел «Свойства товара: цена и стоимость».
- 92 «... Не всякий желающий обладать товаром, в силу своей потребности в нем, — является вместе с тем и человеком, желающим купить этот товар. Для этого нужно не только желание обладать товаром, но еще и желание переменить обладание деньгами на обладание товаром...»
Not every person whose want engenders the wish to possess an economic good becomes a potential buyer thereof. One needs not only the desire to possess the good, but also the desire to exchange possession of the good for possession of the medium of exchange. (Böhm-Bawerk, E. (2005), Basic Principles of Economic Value, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, p. 137.)
- 93 См. в разделе «Логика и динамика рынка».

- 94 Именно так, как равенство предложения и спроса, обычно понимают равновесие экономисты (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 27, 54, 57 — 58, 738.)
На самом деле, понятие «равновесие рынка» существенно шире и наряду с равновесием предложения и спроса включает в себя и другие компоненты, значимость которых растет по мере развития капитализма (см. часть «Капитализм», раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)», вывод 1).
Однако в данной части «равновесие» мы будем понимать традиционно, т.е. лишь как равновесие предложения и спроса; такое упрощение, вполне допустимое для простого рынка и докорпоративного капитализма, позволит нам лучше понять «закон равновесия» — важнейший закон теории стоимости.
- 95 Широко известен под названиями «закон стоимости» и «закон издержек». Наше название представляется более адекватным.
- 96 Высококонкурентный рынок — это рынок, близкий к состоянию совершенной конкуренции. Совершенная конкуренция и высококонкурентные рынки подробно описаны в научной и учебной литературе (Pindyck R. S., Rubinfeld D. L., (2013), *Microeconomics*, 8th ed., Prentice Hall, New Jersey, p. 280-281.)
- 97 Эта ситуация вошла в историю экономической науки как «парадокс стоимости» («парадокс Смита»). Характерно, что современные неоклассики (вследствие порочности своей, восходящей к маржинализму, концепции стоимости) «парадокс Смита» разрешить никак не могут. В частности, полную беспомощность выказывает создатель «неоклассического синтеза» Самуэльсон (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 95-96.)
- 98 В полной мере это относится к капиталистическому рынку (см. часть «Капитализм», раздел «Сущность капитализма»). Продавцы, оперирующие на простом товарном рынке, к ценам, не дотягивающим до денежного эквивалента трудовой стоимости, относятся более терпимо (см. часть «Капитализм», раздел «Малый бизнес и капитализм»).
- 99 Далее «денежное выражение» («денежный эквивалент»), применительно как к трудовой, так и потребительной стоимости, будет подразумеваться.
- 100 Изменения цены в ту или иную сторону на спросе отражаются далеко не всегда (см. в разделе «Сбалансированные (уравновешенные) рынки»).
- 101 См. в разделе «Трудовая стоимость».
- 102 «In an already wealthy society, further growth may mean only the satisfaction of increasingly trivial wants [at the cost of mounting threats to our ecological system.» (McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 426)
- 103 О несовершенной конкуренции и ее видах см., например: Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 184 — 201; McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 489 — 490) К теме «несовершенной конкуренции» мы еще будем неоднократно обращаться (в части «Капитализм»).
- 104 Монопсония, таким образом, — это «монополия наоборот», т.е. монополия не продавцов, а покупателей.
- 105 Олигопсония, таким образом, — это «олигополия наоборот», т.е. олигополия не продавцов, а покупателей.
- 106 О монополистической конкуренции см., например: Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 188 — 190; Pindyck R. S., Rubinfeld D. L., (2013), *Microeconomics*, 8th ed., Prentice Hall, New Jersey, pp. 452 — 457.
- 107 Термин наш.
- 108 См. часть «Капитализм», раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 1, случай 2».

- 109 См. часть «Капитализм», раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 1а».
- 110 Термин наш.
- 111 См. часть «Капитализм», раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 1, случай 1».
- 112 См. часть «Капитализм», раздел «Капиталистические циклы и кризисы».
- 113 «In 1842, Michelet writes, 'the cotton mills were in crisis. They were choking to death, as the warehouses were overflowing and there were no buyers. The panic-stricken mill-owners dared neither to work nor to stop work with their all-devouring machines... Prices fell, but that accomplished nothing; they fell yet again, until cotton was selling at six sous ... Then something unexpected happened. The sound of six sous [курсив автора, — А.Ж.] seemed to act as a trigger [! — А.Ж.]. Millions of buyers, poor people, who had never bought [textiles] before, began to stir. And it could then be seen how powerful and immense a consumer the people can be when it is aroused. The warehouses were emptied in a flash. The machines went frantically back to work ... And the result was a major, though little remarked revolution in France, a revolution in cleanliness and the suddenly improved appearance of the poor home: people had bed linen, body linen, linen for the table and the windows: it was now possessed by whole classes who had never had any since the world began.'» (Braudel F. (1992), *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century: The Wheels of Commerce*, University of California Press, California, Berkeley, p. 183)
- 114 Исключения — капиталистические рынки в фазе общего кризиса (см. выше) и рынки покупателей труда в условиях монополии / олигополии (см. ниже).
- 115 См. часть «Капитализм», раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 1, случай 2».
- 116 Последнее больше характерно для капиталистического рынка. Об «издержках производства» при капитализме см. в части «Капитализм» (раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Потенциальные источники прибыли»).
- 117 Тем не менее, во всех неоклассических учебниках приводятся «кривые спроса» — графики однонаправленной зависимости спроса от цены. (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics. 18th ed.* McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 47.)
- 118 Тем не менее, во всех неоклассических учебниках приводятся «кривые предложения» — графики однонаправленной зависимости предложения от цены. (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics. 18th ed.* McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 51.)
- 119 Поэтому процесс балансирования рынка уместно отображать не двумерными «кривыми предложения и спроса», а траекторией «рыночной точки» в трехмерном пространстве предложения, спроса и цены.
- 120 Подробнее см. в разделе «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки».
- 121 См. часть «Капитализм», раздел «Прибыль и ее источники».
- 122 Выражение Адама Смита (Smith, A. (2007), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Edited by S. M. Soares, MetaLibri Digital Library, p. 349.)
- 123 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 65.
- 124 Braudel в качестве предельно простого и самого низкооплачиваемого труда в Западной Европе 15 — 18 вв. называет труд «подручного каменщика» (Braudel F. (1992), *Civilization and Capitalism, 15th — 18th Century: The Perspective of the World*, University of California Press, California, Berkeley, p. 300 — 302.)
- 125 О самоценном труде (т.е. труде, имеющем потребительную стоимость для самого трудящегося) см. также в разделе «Полная стоимость».
- 126 Так как покупатель приобретает оптом продукты многих видов труда.
- 127 Гораздо проще обстоит дело в командно-административной («социалистической») экономике, где «коэффициенты сложности» различным видам труда присваиваются решениями «партии и правительства» из соображений политической целесообразности (так, в Советском Союзе

труд рабочих ценится в среднем выше труда инженеров, врачей, учителей; еще выше ценится труд работников партийного аппарата и офицеров).

- 128 О циклической динамике стоимости труда при капитализме см. в части «Капитализм» (раздел «Капиталистические циклы и кризисы», подраздел «Динамика стоимости»).
- 129 И таких обществ на планете — большинство. Экономика почти всех стран Азии, Латинской Америки и Африки имеет нерыночный или псевдорыночный характер. О том, как и почему разошлись пути «Запада» и «Востока», много интересного можно найти у Braudel в его «Civilization and capitalism» (vol. 1, pp. 412 — 415, 509 — 514; vol. 2, pp. 133 — 134, 304 — 305, 598 — 601, 608 — 610; vol. 3, с. 386 — 387, 534 — 535).
- 130 К примеру, страны Северной и Южной Европы, давно находящиеся в едином рыночном пространстве, заметно отличаются уровнями экономики и, соответственно, уровнями жизни (в Скандинавии, Англии, Германии эти уровни ощутимо выше, чем в Испании, Португалии, Греции).
- 131 К таким обществам можно отнести западные общества и, с оговорками, некоторые дальневосточные (японское, прежде всего).
- 132 См. в разделе «Стоимость труда».
- 133 О том, как рынок «подгоняет» под себя общественную психологию и культуру, см. в разделе «Трудовая стоимость».
- 134 См. часть «Капитализм», раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 1».
- 135 См. часть «Капитализм», раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 3».
- 136 См. раздел «Капитализм и свобода, капитализм и рабство» (часть «Капитализм»).
- 137 См. в разделе «Трудовая стоимость».
- 138 См., соответственно, разделы «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки» и «Сбалансированные (уравновешенные) рынки».
- 139 См. раздел «Свойства товара: цена и стоимость».
- 140 См. разделы «Сбалансированные (уравновешенные) рынки» и «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки».
- 141 См. раздел «Стоимость предложения и спроса».
- 142 Теория трудовой стоимости классиков неспособна решить эту проблему, так как игнорирует потребительную стоимость предложения, теория потребительной ценности маржиналистов — так как игнорирует трудовую стоимость спроса (как и трудовую стоимость вообще).
- 143 См. в разделе «Полная стоимость».
- 144 См. разделы «Закон равновесия» и «Балансирование (уравновешивание) рынка».
- 145 См. раздел «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки».
- 146 См. раздел «Закон равновесия».
- 147 См. в разделе «Трудовая стоимость».
- 148 См. раздел «Прибыль и ее источники» (часть «Капитализм»).
- 149 См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы» (часть «Капитализм»).
- 150 См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы», рис. 6 (часть «Капитализм»).
- 151 См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 3» (часть «Капитализм»).
- 152 См. раздел «Рынок простой и капиталистический» (часть «Рынок») и раздел «Сущность капитализма» (часть «Капитализм»).
- 153 См. в разделе «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки».

- 154 См. в разделе «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки».
- 155 См. раздел «Трудовая стоимость, заработная плата и производительность труда».
- 156 См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 1» (часть «Капитализм»).
- 157 Слишком большой разброс в потребительских вкусах и платежеспособности означает, что а) спрос падает (до нуля) или нарастает (до очень больших величин) плавно и постепенно, без скачкообразных изменений, б) понятие «предельного дисбаланса», следовательно, «расплывается» и теряет смысл. Такой спрос принято называть эластичным (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 65 — 73)
- 158 О циклической динамике стоимости при капитализме см. в части «Капитализм» (раздел «Капиталистические циклы и кризисы», подраздел «Динамика стоимости»).
- 159 Marx, K. (1969), *Value, Price and Profit*, International Co., Inc, New York, pp. 13 — 18, 23 — 30, 27 — 104.
- 160 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 69 — 71.
- 161 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 27, 69 — 71.
- 162 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 27.
- 163 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 27.
- 164 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 27 — 30, 35.
- 165 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 27.
- 166 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 30.
- 167 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 67.
- 168 Уже из этого заголовка (первого в «Капитале»!) следует, что «потребительная стоимость» и «стоимость» Маркса — понятия, количественно несопоставимые: «стоимость» («величина стоимости») поддается измерению, «потребительная стоимость» («субстанция стоимости») — нет; соответственно, «стоимость» является ценообразующим фактором, «потребительная стоимость» — нет.
- 169 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 27.
- 170 Маркс постоянно говорит об общественном характере «стоимости», но психологические и культурные корни этой «общественности» игнорирует. Признать зависимость стоимости — базовой экономической категории марксизма — от общественной психологии и культуры значило бы поставить под удар всё «материалистическое понимание истории».
- 171 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 49.
- 172 Т.е. величина «стоимости», по Марксу, устанавливается вполне объективным образом, с непреложностью закона природы. Субъективность и неоднозначность «стоимости», обусловленные ее психологическими и культурными корнями, игнорируется.
- 173 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 49.

- 174 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 61.
- 175 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 72.
- 176 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 67.
- 177 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 70.
- 178 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 27 – 30, 49, 246. .
- 179 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 30 – 33, 136 – 138.
- 180 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 33.
- 181 См. также Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 27 – 33.
- 182 См. рубрику 3 в табл. 3.3.
- 183 Marx, K. (1969), *Value, Price and Profit*, International Co., Inc, New York, p. 18.
- 184 Marx, K. (1969), *Value, Price and Profit*, International Co., Inc, New York, p. 27
- 185 Marx, K. (1969), *Value, Price and Profit*, International Co., Inc, New York, p. 28
- 186 Небольшая историческая справка. Маржинализм (от франц. *marginal* – предельный) – течение экономической мысли, возникшее в 70-е гг. 19 в. Создателями маржинализма были Джевонс, Менгер и Вальрас, их ближайшими последователями – Бём-Баверк и Визер. В 90-е гг. 19 в. Маршалл, эклектически соединив маржинализм с классической теорией Смита и Рикардо, положил начало неоклассическому направлению. Еще одно эклектическое соединение – неоклассики с кейнсианством – проделанное в 50-е гг. 20 в. Самуэльсоном, дало «неоклассический синтез», который и стал «мейнстримом» современной экономической науки.
- 187 Наше отношение к терминам «ценность» и «стоимость» – русскоязычным аналогам немецкого «Wert» и английского «value» – отражено во «Введении» к части «Стоимость». Однако применительно к работам маржиналистов «ценность» представляется всё же более адекватным переводом, чем «стоимость».
- 188 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 1 – 167.
- 189 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, p. 68.
- 190 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, p. 167. .
- 191 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 33 – 34.
- 192 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 37, 40 – 42, 51 – 52, 56 – 58, 107 – 108, 109 – 110, 110 – 113, 152, 152 – 154, 156.
- 193 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 113 – 120.
- 194 Вся теория Бём-Баверка ориентирована на нерыночные или квазирьночные формы: натуральное хозяйство, бартер, разовые распродажи и т.д. Так, «основной закон образования цен» вы-

водится из скрупулезного анализа изолированного «рынка», на котором 8 продавцов продают 8 своих лошадей при 10 потенциальных покупателях (Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 112 – 121.) Развитые рыночные отношения иногда упоминаются и даже рассматриваются, но как некие частные случаи хозяйствования, усложняющие общую теорию. (Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 40, 34, 109, 144, 163 – 167.)

- 195 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 161 – 167.
- 196 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 113 – 120, 163 – 166.
- 197 «Благо» у Бём-Баверка — не обязательно товар; «благом» может быть любой предмет потребления, к продаже не предназначенный (см. рубрику 2).
- 198 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 3 – 8.
- 199 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 93 – 96.
- 200 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, p. 24.
- 201 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 156 – 159, 166 – 167
- 202 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 3 – 8, .145 – 147.
- 203 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 95 – 96.
- 204 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 93 – 96.
- 205 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, p. 94.
- 206 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, p. 123.
- 207 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, p. 159. .
- 208 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 121 – 128, 131 – 146, 163 – 167.
- 209 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 85 – 87
- 210 BBöhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 85 – 87
- 211 О предельном анализе, давшем название маржинализму и остающемся фундаментом неоклассического мейнстрима, (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 179 – 180).
- 212 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, p. 32.
- 213 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 30 – 48.
- 214 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 107 – 147.

- 215 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, p. 166.
- 216 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 120 — 128, 131 — 146, 163 — 167.
- 217 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 107 — 147
- 218 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, p. 71
- 219 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, p. 78.
- 220 Böhm-Bawerk, E. (2005), *Basic Principles of Economic Value*, Libertarian Press, Inc., Grove City, Pennsylvania, pp. 68 — 80, 163 — 167..
- 221 Данный раздел книги остался автором не написанным в связи с его безвременной смертью. Здесь помещен раздел Выводов из его работы (in Russian) о теории Шумпетера, помещенной на сайте автора
<https://app.box.com/s/daa5ou37mqr24uledsog>
Там же находится дополнение к ней:
<https://app.box.com/s/1jzmqvfgz2cu574qa75a>
- 222 Теорию капитализма Маркса, несмотря на ряд сильных сторон, вряд ли можно назвать продуктивной (см. тезисы «Маркс (Капитал)», раздел «Общие выводы» и тезисы «Маркс — Энгельс», подраздел «Марксистская концепция капитализма: слабые и сильные стороны, общий вывод»).
- 223 См. тезисы «Маркс (Капитал)», раздел «Две формы обращения», табл. 2.
- 224 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 867 — ...Glossary.
- 225 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 731 — 753.
- 226 См. раздел «Дедуктивное обобщение».
- 227 См. часть «Рынок», раздел «Рынок простой и капиталистический».
- 228 Имеются в виду, прежде всего, политэкономия Маркса, теория экономического развития Шумпетера и «синтетическая» теория неоклассиков, восходящая к Маршаллу и Самуэльсону.
- 229 См. часть «Рынок», раздел «Рынок простой и капиталистический».
- 230 Проблема «рынок и свобода» кратко охарактеризована в одноименном разделе части «Рынок».
- 231 Капитализм несвободного общества рассматривается в специальном разделе («Капитализм и свобода, капитализм и рабство»).
- 232 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 104 — 108.
- 233 Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Jersey, pp 57 — 94, 128 — 156, 212 — 255.
- 234 См. часть «Стоимость».
- 235 Современные экономисты обычно дают описательные и, главное, искаженные определения капитализма, игнорирующие его суть (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 236 См. часть «Рынок», раздел «Рынок простой и капиталистический», табл. 1. 1.
- 237 В свободном обществе покупается именно труд, а не марксова «рабочая сила» (см. табл. 3.3, рубрики 3 — 5).

- 238 См. часть «Стоимость», раздел «Товар».
- 239 Имеется в виду торгово-производственный цикл конкретного предприятия конкретного инвестора. Не путать с общеэкономическим циклом, описанном в разделе «Капиталистические циклы и кризисы».
- 240 Современные экономисты любые средства производства, отличные от земли и других природных ресурсов, обычно относят к капиталу (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 241 Современные экономисты понимают «прибыль» шире, — в частности, относят к прибыли неявно выраженный трудовой доход предпринимателя (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 242 О возможном несовпадении интересов собственников и менеджеров и следствиях такого несовпадения см. в начале следующего раздела.
- 243 О типах капитализма см. в части «Рынок» (раздел «Рынок простой и капиталистический»).
- 244 Современные экономисты обычно рассматривают «капитализм» как синоним «рынка», т.е. не видят принципиальной разницы между рынком капиталистическим и простым товарным (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 245 Подробнее о двух типах рыночных систем см. в части «Рынок» (раздел «Рынок простой и капиталистический»).
- 246 О проблеме «собственник — менеджер» см., например: Pindyck R. S., Rubinfeld D. L., (2013), *Microeconomics*, 8th ed., Prentice Hall, New Jersey, pp. 282, 634 — 635.
- 247 В современных учебниках по рыночной экономике тема «прибыли» недопустимо ужата и стыдливо отодвинута на задний план (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 248 Напоминаем, что в части «Стоимость» мы выделили и определили целое семейство «стоимостей» (см. разделы «Свойства товара: цена и стоимость», «Стоимость предложения и спроса», «Трудовая и потребительная стоимость», «Стоимость и ее компоненты», «Полная стоимость»).
- 249 См. разделы «Трудовая и потребительная стоимость» и «Закон равновесия» (часть «Стоимость»).
- 250 См. разделы «Закон равновесия» и «Балансирование (уравновешивание) рынка» (часть «Стоимость»).
- 251 Забегая вперед, отметим, что общее устойчивое равновесие при капитализме достигается лишь во время кризиса, в фазе зстоя, предкризисное же равновесие носит неустойчивый характер и в «классическом» варианте сменяется обвалом (см. в разделе «Капиталистические циклы и кризисы», подраздел «Классический цикл»).
- 252 См. также раздел «Рынок и свобода» (часть «Рынок»).
- 253 См. подраздел «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)», Вывод 1.
- 254 См. там же.
- 255 См. подраздел «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)», Вывод 3.
- 256 О несовершенной конкуренции и ее видах см., например: Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 184 — 201; McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 489 — 490 а также в разделе «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки» (часть «Стоимость»).
- 257 Фактически соответствует случаю 2 в списке «новых комбинаций» Шумпетера (Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Jersey, pp. 65 — 66)

- 258 Создание нового рынка «старого» продукта фактически соответствует случаю 3 в списке Шумпетера; создание рынка нового продукта — случаю 1 в списке Шумпетера (Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Jersey, pp. 65 — 66.)
- 259 Это допущение будет снято в подразделе «Волны прибыли».
- 260 Почему и как падает цена после успешной модернизации, мы узнаем уже в этом подразделе.
- 261 О таких, «естественно сбалансированных» рынках см. в части «Стоимость», раздел «Сбалансированные (уравновешенные) рынки».
- 262 В наше время модернизация часто проводится с другими целями (улучшение условий труда, уменьшение вредных выбросов и т.п.).
- 263 См. подраздел «Источник 1: предложение и спрос».
- 264 Имеется в виду «потребительная стоимость спроса» (см. часть «Стоимость», разделы «Стоимость предложения и спроса», «Полная стоимость»).
- 265 См. часть «Стоимость», раздел «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки», подраздел «Рынок продавцов».
- 266 Под «эластичностью спроса» понимается зависимость спроса от цены (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 66-70.)
- 267 Отношения между продавцами близкородственных взаимозаменяемых товаров принято называть «монополистической конкуренцией» (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 188 — 190; Pindyck R. S., Rubinfeld D. L., (2013), *Microeconomics*, 8th ed., Prentice Hall, New Jersey, pp. 452-457) а также в разделе «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки», часть «Стоимость»).
- 268 См. подраздел «Источник 1: предложение и спрос».
- 269 О понятии «эксплуатация» см. в части «Стоимость» (раздел «Трудовая стоимость, заработная плата и производительность труда»).
- 270 В предкризисный и кризисный период всё происходит по-другому (см. раздел «Капиталистические циклы и кризисы»).
- 271 См. часть «Стоимость», раздел «Стоимость и ее компоненты».
- 272 В подразделе «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)» понятие «дисбаланс» будет распространено и на 1-й случай. Пока же под «дисбалансом» понимается исключительно торгово-конъюнктурный дисбаланс, т.е. несоответствие платежеспособного спроса и предложения (см. часть «Стоимость», раздел «Закон равновесия»).
- 273 В списке Шумпетера этот источник прибыли, из принципиальных соображений, не представлен (Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Jersey, pp. 65 — 66.)
- 274 Значительно шире случая 4 в списке Шумпетера, где учтены только сырье и полуфабрикаты (Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Jersey, pp. 65 — 66.)
- 275 О псевдоравновесии на неравновесном рынке см. в части «Стоимость» (раздел «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки»).
- 276 Здесь мы снимаем упрощающее допущение 1.
- 277 Здесь мы снимаем упрощающее допущение 2.
- 278 В списке Шумпетера (Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Jersey, pp. 65 — 66.) этот источник прибыли не представлен (хотя в тексте, на р. 67 упоминается).

(Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Jersey, pp. 67)

- 279 О понятии «эксплуатация» см. в части «Стоимость» (раздел «Трудовая стоимость, заработная плата и производительность труда»).
- 280 Здесь мы снимаем упрощающее допущение 1.
- 281 Здесь мы снимаем упрощающее допущение 2.
- 282 Более подробно психология и поведение наемных работников рассмотрены в Приложении 1.
- 283 О «добровольной безработице» см., например: (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 655 – 657).
- 284 См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы».
- 285 См. подразделы «Источник 1, случай 2» и «Источник 1а».
- 286 См. в подразделах «Источник 1», «Источник 1а», «Источник 2», «Источник 3».
- 287 См. в разделе «Тенденции и перспективы капитализма».
- 288 Понятия «баланса» и «дисбаланса» можно распространить и на другие аспекты рыночной действительности. Кондратьев, например, понимал «равновесие» гораздо шире и абстрактнее, чем равновесие между спросом и предложением (Кондратьев, с. 10, 33). Однако «...the larger the universe to which we try to apply the equilibrium concept, the more vague and uncertain is its meaning – and the more likely it is to obscure rather than clarify the problems at which we're looking.» (Heyne P. T. (1983). *The Economic Way of Thinking*, 4th ed., Science Research Associates, Chicago, pp. 414 – 415) Поэтому здесь мы ограничиваемся подробным рассмотрением дисбалансов а) и б), а дисбалансу в) уделим несколько строк в Приложении 2.
- 289 См. подраздел «Источник 1: предложение и спрос».
- 290 См. подраздел «Источник 1а».
- 291 См. раздел «Трудовая стоимость, заработная плата и производительность труда» (часть «Стоимость»).
- 292 Подробнее см. в подразделах «Источник 2» и «Источник 3».
- 293 Подробнее см. в подразделе «Источник 1а».
- 294 Подробнее см. в подразделах «Источник 2» и «Источник 3».
- 295 Подробнее см. в подразделе «Волны прибыли».
- 296 Капиталист может иметь и «нестатусные» доходы – как наемный менеджер в своей фирме и как потребитель конечных продуктов.
- 297 О несовершенной конкуренции мы уже несколько раз упоминали. См. подразделы «Потенциальные источники прибыли» и «Источник 1, случай 2», а также раздел «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки» (часть «Стоимость»).
- 298 Последняя пара терминов – наша. В современной литературе принято различать монополию / монополию, олигополию / олигополию и монополистическую конкуренцию. Однако монополистическая конкуренция не рядоположена предыдущим видам несовершенной конкуренции: если монополия / монополию и олигополия / олигополию характеризуют степень несоответствия спроса и предложения, то монополистическая конкуренция характеризует рынок с большим числом близкородственных взаимозаменяемых товаров (например, десятками сортов мыла). Поэтому представляется уместным заменить «монополистическую конкуренцию» на рядоположенное и созвучное монополии / монополию и олигополии / олигополию понятие – «полиполию / полиполию» (много продавцов / много покупателей). О монополистической конкуренции см., Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 188 – 190; Pindyck R. S., Rubinfeld D. L., (2013), *Microeconomics*, 8th ed., Prentice

Hall, New Jersey, pp. 452 — 457, а также в подразделе «Источник 1, случай 2» и разделе «Разбалансированные (неуравновешенные) рынки» (часть «Стоимость»).

- 299 Это допущение, принятое в подразделе «Источник 1», было снято в подразделе «Волны прибыли».
- 300 Выходные отрасли — отрасли, потребляющие средства производства, создаваемые данной отраслью.
- 301 Выходные отрасли — отрасли, потребляющие средства производства, создаваемые данной отраслью.
- 302 См. Вывод 2 подраздела «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)».
- 303 Имеются в виду капиталы аутсайдеров. См. подразделы «Источник 1, случай 1» и «Источник 1, случаи 1 и 2: общее и различное».
- 304 См. подраздел «Источник 3».
- 305 См. Приложение 2.
- 306 См. в разделе «Капитализм и свобода, капитализм и рабство».
- 307 См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Накопление капитала (выводы и обобщения)», Вывод 1.
- 308 О проблемах современного капитализма см. в Приложении 3.
- 309 Об «информационном капитализме» см. также раздел «Внутренняя логика развития рынка» (этап 5), часть «Рынок».
- 310 Современные экономические теории....
- 311 Дисбалансы на рынках средств производства и труда могут сохраниться, однако конкуренция на рынках сбыта обратит потенциальную прибыль продавцов на пользу покупателей (см. раздел «Прибыль и ее источники», подразделы «Источник 2» и «Источник 3»).
- 312 Если мы примем во внимание так называемые альтернативные (неявные) издержки; (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp 137 — 139), то окажется, что прибыль приближается не к нулю, а к сумме этих самых издержек, важнейшей из которых является вероятный банковский процент, колеблющийся от 2 — 3 до 5 — 10% годовых (см., например, McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 619 — 620; Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 269).
- 313 У современных экономистов другая точка зрения: они считают, что прибыль, покрывающая альтернативные (неявные) издержки авансированного капитала, — вполне достаточный стимул для продолжения предпринимательской деятельности (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 314 «Значительная часть» — не обязательно большинство. Иногда для начала кризиса достаточно обнуления прибыли в нескольких крупных корпорациях.
- 315 Современные экономические теории....
- 316 См. раздел «Антикризисная политика и антикризисное поведение».
- 317 Гораздо большую опасность для капитализма в наше время представляют антикапиталистическая идеология и антикапиталистическая политика (см. Приложение 3).
- 318 Стоимостным балансом / дисбалансом, вплоть до Приложения 2, пренебрежем.
- 319 О «широком» понимании баланса / дисбаланса и «специфичности» разброса издержек при производственном дисбалансе см. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)», Вывод 1.
- 320 См. в следующем подразделе.

- 321 *Общее равновесие* подробно описано во всех учебниках Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 283 – 289.
- 322 В современной литературе спад часто именуется «рецессией», а значительная (по величине и продолжительности) рецессия — «депрессией». Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 468.
- 323 В современной литературе термин «кризис» употребляется редко.
- 324 В экономической литературе, статистических справочниках и рыночной практике в качестве количественных критериев членения цикла на фазы используются, наряду с объемом производства, такие общеэкономические показатели как «деловая активность», уровни дохода, потребления, занятости, процентных ставок, инфляции и др. (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 468-473.)
- 325 Связь знака промышленной динамики со знаком общего дисбаланса будет подробно обоснована ниже, в этом же подразделе.
- 326 Термины «оживление», «бум», «обвал» в экономической литературе используются — однако скорее как некие образы, а не научные понятия.
- 327 В экономической науке и общественном сознании господствует обратное представление:
- 328 О типах дисбаланса см. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)», Вывод 1.
- 329 В экономической науке и общественном сознании господствует обратное представление:
- 330 О том, почему спад начинается «неожиданно», см. в разделе «Философия капитализма» (подразделы «Предсказуемость и непредсказуемость» и «Дискретность и непрерывность»).
- 331 См. раздел «Малый бизнес и капитализм».
- 332 См. часть «Стоимость», раздел «Закон равновесия».
- 333 Подробнее см. в подразделе «Капиталистическое развитие» (раздел «Философия капитализма»).
- 334 См. раздел «Тенденции и перспективы капитализма».
- 335 См. раздел «Антикризисная политика и антикризисное поведение».
- 336 Динамика «накопления, аккумуляции и рассеяния капитала» лежит в основе модели «больших циклов» Кондратьева».
- 337 См. раздел «Философия капитализма», подраздел «Прибыль как порождение капитала и дисбаланса».
- 338 О циклах различной длительности см., например: «Курс экономической теории» / Под ред. Чепурина и Киселевой, с. 418.
- 339 В этом подразделе, наряду с комментариями и обобщением двух текстов Кондратьева, дается интерпретация больших циклов, связанная не с динамикой капитала (как у Кондратьева), а с динамикой прибыли, и выдвигается «гипотеза мультициклизма», объединяющая и единообразно объясняющая экономические циклы различной периодичности.
- 340 См. раздел «Сущность капитализма».
- 341 См. преамбулу к разделу «Прибыль и ее источники».
- 342 См. раздел «Прибыль и ее источники», особенно подраздел «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)».
- 343 См. там же.
- 344 См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы», подразделы «Общая картина» и «Классический» цикл».

- 345 См. раздел «Капиталистические циклы и кризисы», подраздел «Классический цикл» (в конце подраздела).
- 346 Плохо по отношению к позитивному, прибыльному неравновесию фазы подъема. Понятно, что негативное, убыточное неравновесие фазы спада еще хуже (см. раздел «Капиталистические циклы и кризисы», подраздел «Классический цикл»). В дальнейшем, если не оговорено иное, под «неравновесием» будем понимать именно позитивное, прибыльное неравновесие.
- 347 Имеется в виду застойное равновесие, достигнутое в ходе кризисной стабилизации (см. рис. 3.6).
- 348 Самая разрушительная субфаза кризиса — это обвал, вызванный спонтанной разбалансировкой «в пользу потребителей» (см. раздел «Капиталистические циклы и кризисы», подраздел «Классический цикл»). Однако обвал длится относительно недолго и социальных катаклизмов обычно не вызывает. Застой же — при отсутствии новых источников прибыли — может продлиться долго и привести к тяжелым и даже необратимым последствиям (см. там же).
- 349 См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)», Вывод 2.
- 350 Напрашивается аналогия с теоретической механикой, где постоянная скорость (как и покой) — признак отсутствия силы; наличие же силы придает ускорение.
- 351 См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)», Вывод 3.
- 352 Неэквивалентность обмена сопряжена со всеми дисбалансами, в т.ч. с дисбалансом производственным (источник 1, случай 1): капиталисты-лидеры продают товар с прибылью, капиталисты-аутсайдеры — с убытком (см. рис. 3.2).
- 353 Точнее, в результате достижения устойчивого равновесия (см. раздел «Капиталистические циклы и кризисы», подраздел «Классический цикл»).
- 354 Подробнее см. в разделе «Капиталистические циклы и кризисы», подраздел «Современный цикл».
- 355 Другие примеры государственного воздействия на рыночную экономику — законодательный минимум заработной платы, законодательный максимум цены товара, таможенные тарифы и квоты, иммиграционные барьеры.
- 356 См. раздел «Малый бизнес и капитализм».
- 357 Особый характер носит опасность, связанная с хронической разбалансировкой рынка труда (источник 3).
- 358 В современном экономическом «мейнстриме» общий баланс признается нормой (и даже идеалом) капитализма (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 359 См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)», Вывод 1.
- 360 См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Накопление капитала (выводы и обобщения)», табл. 1 и Вывод 1.
- 361 Как полагали Смит, Рикардо, Маркс и многие другие (Smith, A. (2007), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Edited by S. M. Soares, MetaLibri Digital Library, pp. 47, 54, 73 — 81, 90 — 96, Ricardo D., (2001), *On The Principles of Political Economy and Taxation*, Batoche Books, Kitchener, pp. 27 — 38, 54 — 57, 71 — 84. Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 151 — 153, 214 — 215, 369 — 370, 375 — 377.)
- 362 См. часть «Стоимость», раздел «Закон равновесия (общий случай)».
- 363 Выражение Адама Смита (Smith, A. (2007), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Edited by S. M. Soares, MetaLibri Digital Library, p. 29.)

- 364 См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 1а».
- 365 См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)», Вывод 4.
- 366 Современные неоклассики высококонкурентное бесприбыльное состояние экономики рассматривают как нормальное, максимально эффективное и даже, с оговорками, идеальное (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 367 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 74-75; McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 641 – 655.
- 368 О монополии, олигополии и полиполии см. в разделе «Прибыль и ее источники», подраздел «Извлечение прибыли (выводы и обобщения)», Вывод 4.
- 369 Строго говоря, (практически) совершенная конкуренция свойственна лишь застою и «точке» перехода от бума к обвалу. Обвал характеризуется хаотичным сочетанием и чередованием конкурентных и монопольных форм; по ходу кризисной стабилизации (практически) совершенная конкуренция постепенно восстанавливается.
- 370 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 168 – 180, McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 489 – 490.
- 371 Современные неоклассики видят в «совершенной конкуренции» недостижимый идеал рынка (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 372 См. Автономов, с. 675 – 676.
- 373 См. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями».
- 374 Данная таблица представляет собой более полный и продвинутый вариант таблицы 1.1 (часть «Рынок»).
- 375 О «стоимости предложения» см. разделы «Стоимость предложения и спроса» и «Полная стоимость» (часть «Стоимость»).
- 376 Таким образом, должна быть отвергнута и господствующая ныне теория «неоклассического синтеза» (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 377 См. раздел «Внутренняя логика развития рынка» (часть «Рынок»).
- 378 (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).
- 379 См. подраздел «Балансы и дисбалансы» (раздел «Философия капитализма»).
- 380 Эта мысль, конечно же, не нова. Нетривиальные моменты появятся ниже.
- 381 Здесь мы для наглядности воспользуемся спортивной терминологией (параллели между капиталистической гонкой и легкой атлетикой уже использовались в подразделе «Балансы и дисбалансы» раздела «Философия капитализма»).
- 382 См. подраздел «Предсказуемость и непредсказуемость» раздела «Философия капитализма».
- 383 См. раздел «Малый бизнес и капитализм».
- 384 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 718 – 728.
- 385 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 350 – 358; McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 665 – 667.
- 386 О статичных и динамичных монополиях см. подраздел «Конкуренция и монополия» (раздел «Философия капитализма»).
- 387 См. раздел «Тенденции и перспективы капитализма».

- 388 См. раздел «Квази- и псевдоформы рынка» (часть «Рынок»).
- 389 См. мою статью: «Destructive Force of Russia's Treasury Bonds».
- 390 Подробнее см. раздел «Рынок и свобода» (часть «Рынок»).
- 391 См. подраздел «Либертизация капитализма» и раздел «Внутренняя логика развития рынка» (часть «Рынок»).
- 392 См. раздел «Внутренняя логика развития рынка», этап 3 (часть «Рынок»).
- 393 «Оговорки» состоят в том, что античная рабовладельческая экономика была смешанной: отчасти — натуральной, отчасти — простой товарной, отчасти — капиталистической. Какая доля приходилась на капиталистический сектор в конкретной стране и в конкретную эпоху, определить трудно. Тем не менее, есть достаточные основания полагать, что эта доля — в период расцвета античности — была значительной.
- 394 «For the matter of husbandry, which all the best of our ancestors had treated with the best of care, we have delivered over to all the worst of our slaves, as if to a hangman for punishment.» Columella, Lucius Junius Moderatus, (First printed 1941, Reprinted 1948, 1960). On Agriculture, Volume I, Harvard University Press, London, p. 5.
- 395 Ужасы мануфактурного капитализма подробно описаны Марксом в «Капитале» (Marx K., Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital, Progress Publishers, Moscow, pp. 521 — 525.)
- 396 Тем не менее в 19 в. в Англии — стране самого передового индустриального капитализма — еще встречались рецидивы прямого или косвенного принуждения к труду (Marx K., Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital, Progress Publishers, Moscow, pp. 272 — 273, 342 — 343, 405 — 407, 524 — 525, 537 — 538.)
- 397 «Базис», в моей интерпретации, — это сфера общественной жизни, доминирующая над другими. В некоторых обществах доминирует экономика, в некоторых — идеология (например, религиозная или коммунистическая). Бывают общества и с другими базисами (националистические, милитаристские, криминальные и т.д.). В ходе исторического развития один базис может смениться другим.
- 398 См. также раздел «Квази- и псевдоформы рынка» (часть «Рынок») и раздел «Антикризисная политика и антикризисное поведение» (подраздел «Антикризисное поведение в псевдокапиталистической экономике»).
- 399 О криминальной экономике России 90-х гг. см. мою статью «Жизнь и смерть ГКО» (раздел «Уроки ГКО», подраздел «Общие причины: криминальная экономика России») (in Russian).
- 400 В неоклассическом мейнстриме «микро-» и «макроэкономика» — различные науки, которые, как утверждается во многих учебниках, можно изучать отдельно и в любом порядке (Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), Economics. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 5.) Подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями».
- 401 О «быстрых» и «медленных» рыночных переменных см. в разделе «Логика и динамика рынка» (часть «Стоимость»).
- 402 См., соответственно, подраздел «Динамика стоимости» (раздел «Капиталистические циклы и кризисы») и Приложение 2.
- 403 Здесь напрашивается применение дифференциальных уравнений (и вообще, математики). Однако сторонники математических методов должны понимать их теоретическую и практическую ограниченность: капиталистическое развитие органически сопряжено с непредсказуемыми всплесками, провалами, поворотами (не говоря уже о непредсказуемых привходящих обстоятельствах — политических, военных, природных и др.). Новая технология, новые товары, победа оппозиции на выборах, война, цунами и множество других экономических и неэкономических событий могут обесценить любые математические модели. Добавим, что изощренные математические построения неоклассиков, игнорирующие неравновесную и динамичную

природу капитализма, в большинстве случаев оторваны от реальности и потому бессмысленны (подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями»).

- 404 «Доход одних капиталистов в общем и целом погашается убытком других, — так откуда же берется средняя, нормальная прибыль? — да она выжимается из рабочих!», — примерно такова логика теории прибавочной стоимости Маркса (см. табл. 3.3 в подразделе «Политэкономия Маркса»).
- 405 «Давайте мысленно сбалансируем рынки и посмотрим, что получится», — примерно так рассуждают авторы неоклассических учебников Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, 283 — 289; McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 632 — 639. Подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями».
- 406 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 104 — 138, Marx, K. (1969), *Value, Price and Profit*, International Co., Inc, New York, pp. 17 — 23, Engels, F. (1996) *Anti-Dühring*, pp. 141 — 154. — Основным источником является, конечно, «Капитал». Однако в двух других работах теория прибавочной стоимости, как и марксистская политэкономия в целом, изложена проще, что позволяет рекомендовать эти работы читателям, не знакомым с марксизмом.
- 407 См. разделы «Сущность капитализма» и «Типология рынков: сравнительное обобщение», а также разделы «Рынок простой и капиталистический» и «Сравнение с некоторыми другими теориями» (подраздел «Концепция двух “форм обращения” Маркса») в части «Рынок».
- 408 Marx K. *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 111 — 115.
- 409 Marx K. *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 116.
- 410 См. раздел «Рынок простой и капиталистический» (часть «Рынок»).
- 411 См. раздел «Ретроспективное обобщение».
- 412 Вот пример такой казуистики: «It is therefore impossible for capital to be produced by circulation, and it is equally impossible for it to originate apart from circulation. It must have its origin both in circulation and yet not in circulation.» (Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 116.)
- 413 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 112.
- 414 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 118.
- 415 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 116.
- 416 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 118.
- 417 Труд, создающий стоимость, сам — по Марксу — стоимости не имеет. Этот парадокс подробно описан Энгельсом в «Анти-Дюринге». Engels, F. (1996) *Anti-Dühring*, pp. 134, 140, 142, 219 — 220. В нашей теории труд, как и все товары, стоимость имеет (см. часть «Стоимость», раздел «Стоимость труда»).
- 418 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 35.
- 419 Маркс находит источник «прибавочной стоимости» в потреблении «рабочей силы» лишь потому, что при поставленном условии (обмен эквивалентов) искать этот источник больше негде.
- 420 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 119.

- 421 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 123.
- 422 См. также Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 119 – 123.
- 423 Т.е. Маркс здесь прямо и однозначно отождествляет наемный труд со свободным трудом. Однако тут же выясняется, что марксова «свобода» незначительно отличается от рабства.
- 424 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 119.
- 425 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 121.
- 426 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 121
- 427 См. также Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 121 – 123.
- 428 Строго говоря, наоборот: вновь созданная стоимость равна (общественно нормальной) стоимости затраченного труда (см. часть «Стоимость», раздел «Трудовая стоимость, заработная плата и производительность труда»).
- 429 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 136.
- 430 Действительно, «не препятствует». Однако что заставляет свободного рабочего продавать свой труд на заведомо невыгодных условиях?! Может быть, резкий дисбаланс рынка труда? массовая безработица? Нет, по условиям «задачи» все рынки уравновешены (см. рубрики 1 – 2).
- 431 Марксов капиталист имел в виду, что наемный рабочий фактически не отличается от раба, т.е. ему можно заплатить мало (минимально необходимыми «жизненными средствами»), а работать он будет много (столько, сколько скажут). Реальный же капиталист (Западная Европа, 19 в.) имел в виду, что свободная рабочая сила имеется в большом избытке, поэтому рабочим можно платить мало, а работать они будут много. Результат, внешне, тот же самый; однако указанное «различие стоимости» у Маркса является неотъемлемым свойством капитализма, на самом же деле это «различие» преходяще (и даже во времена Маркса было не повсеместным).
- 432 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 135.
- 433 Указанное «обстоятельство» может быть «особым счастьем» для работодателя лишь в двух случаях: 1) при использовании рабочей силы рабов (которые потребляют, сколько дают, и работают, сколько скажут); 2) при использовании труда избыточных наемных рабочих (которые вынуждены довольствоваться зарплатой, меньшей стоимости их труда). Причем «счастье» покупателя в любом случае длится недолго: прибыль, выжатая из рабов или избыточных наемных рабочих, в результате конкуренции на рынке сбыта, уплывает к потребителям конечных продуктов (см. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 3» и раздел «Капитализм и свобода, капитализм и рабство», подраздел «Рабовладельческий капитализм»). Марксов же капиталист «счастлив» при найме свободных рабочих на равновесном рынке труда, причем «счастлив» неограниченно долго (конкуренция других капиталистов ему не страшна). Таким образом, локальное и временное возводится автором в ранг «имманентных законов» капитализма.
- 434 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 136
- 435 См. также Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 127 – 138.
- 436 Что значит «заставляя работать»?!. Ведь рабочий нанялся и работает добровольно (см. рубрику 4)?!

- 437 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 127.
- 438 Как именно «заставляет», — автор нигде не уточняет.
- 439 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 131.
- 440 «Сами собой сводятся к средней цене» лишь незначительные, случайные флуктуации, связанные с географической разбросанностью рынка, недостатком информации и другими, в самом деле «побочными», обстоятельствами.
- 441 Усреднение капиталистического рынка — особенно усреднение в пределах цикла — является грубой методологической, теоретической и практической ошибкой (см. тезисы «Капитализм», разделы «Капиталистические циклы и кризисы» и «Методология изучения капитализма»)
- 442 Мышление самого Маркса весьма «заинтересованно»: теория прибавочной стоимости должна показать необходимость и неизбежность социалистического переустройства общества. «Instead of the conservative motto: — A fair day's wage for a fair day's work! || they ought to inscribe on their banner the revolutionary watchword: — Abolition of the wages system!» (Marx, K. (1969), *Value, Price and Profit*, International Co., Inc, New York, p. 29.)
- 443 Решение «проблемы» состоит в следующем: «при регулировании цен стоимостью товара» капитал возникнуть не может.
- 444 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, p. 118.
- 445 Marx K., *Capital, A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, pp. 111 — 118, 136 — 138.
- 446 Концепция перепроизводства хорошо согласуется с теорией прибавочной стоимости: рабочие, составляющие значительную часть населения, получают в виде зарплаты неполный продукт своего труда, соответственно, и раскупить весь продукт они в принципе не в состоянии.
- 447 Engels, F. (1996) *Anti-D hring*, p. 196.
- 448 Engels, F. (1996) *Anti-Dühring*, p. 196.
- 449 Ясно, что такая трактовка несовместима с теорией прибавочной стоимости, «гарантирующей» капиталистам значительную «среднюю» прибыль.
- 450 Энгельс называет частное производство общественным фактически лишь потому, что собственность отделилась от труда (Engels, F. (1996) *Anti-D hring*, p. 193.)
- 451 Engels, F. (1996) *Anti-D hring*, p. 193.
- 452 Engels, F. (1996) *Anti-D hring*, p. 194 — 195.
- 453 Ни один из конкретных прогнозов Маркса и Энгельса не подтвердился. Что косвенно свидетельствует об ущербности теории, положенной в основу этих прогнозов.
- 454 Диспропорция на рынке труда (Западная Европа, середина 19 в.) была вызвана длительно действующими, но всё же преходящими историческими причинами (см. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 3»). Маркс же считал прогрессирующий избыток рабочих неотъемлемым свойством самого капитализма. Если бы это было так, то безработица давно превзошла бы все мыслимые пределы.
- 455 Marx, K. (1969), *Value, Price and Profit*, International Co., Inc, New York, p. 29.
- 456 Историческая практика опровергла и этот мрачный прогноз.
- 457 Marx, K. (1969), *Value, Price and Profit*, International Co., Inc, New York, p. 29.
- 458 Здесь Маркс — без всякого обоснования — выдает желаемое за действительное.
- 459 Marx, K. (1969), *Value, Price and Profit*, International Co., Inc, New York, p. 29.

- 460 Капиталистическое производство действительно движется по «спирали»; однако это «спираль» восходящая, имеющая историческую тенденцию к вырождению в «вертикальную вибрирующую прямую», а не точку («центр»). Причем движение по «восходящей спирали» приводит к глубоким качественным изменениям позитивной направленности (см. раздел «Тенденции и перспективы капитализма»).
- 461 Engels, F. (1996) *Anti-Dühring*, p. 195.
- 462 И этот прогноз не подтвердился. Наоборот, с середины 20 в., в связи с массовой автоматизацией производства и ростом сферы услуг, доля «пролетариев» в населении развитых стран уменьшается.
- 463 Engels, F. (1996) *Anti-Dühring*, p. 195.
- 464 Хотя марксов рабочий фактически не отличается от раба (см. табл. 3.3, рубрика 4).
- 465 См. раздел «Капитализм и свобода, капитализм и рабство».
- 466 Историческую справку см. в сноске к заголовку подраздела «Субъективная теория ценности (маржинализм)» в части «Стоимость».
- 467 Автономов, «История экономических учений», с. 178 — 179.
- 468 См. Автономов: «История экономических учений», с. 175 — 176; «Шумпетер и его книги», с. 16 — 17.
- 469 Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Jersey, pp. 3 — 255.
- 470 Такое понимание капитализма Шумпетер сохранил и в своей поздней работе «Business Cycles» (pp. 21 — 64, especially pp. 62 — 64).
- 471 Шумпетеровское понятие «депрессия» и наше понятие «кризис» можно считать, в первом приближении, синонимами.
- 472 Автор данной книги внезапно скончался и не успел написать данный раздел. Однако, у него есть заготовка (по-русски) отдельной работы, специально посвященной знаменитым циклам Кондратьева и их соотношению с развиваемой здесь теорией.
<https://app.box.com/s/zpif9p7cl997u3fzn6rj>
В ней автором, наряду с комментариями и обобщением двух текстов Кондратьева, а) дается интерпретация больших циклов, связанная не с динамикой капитала (как у Кондратьева), а с динамикой прибыли, б) выдвигается «гипотеза мультициклизма», объединяющая и единообразно объясняющая экономические циклы различной периодичности.
В основном тексте приводятся ее основные выводы.
- 473 Практически во всех экономических теориях (включая «теорию развития» Шумпетера) нормой и идеалом капиталистического рынка так или иначе признается баланс; причину же кризисов видят в тех или иных дисбалансах.
- 474 Указанные ниже «слабые стороны» можно считать «издержками роста» молодого ученого, которые, с большой вероятностью, были бы им преодолены, останься он в живых...
- 475 Аналогия с полезными ископаемыми представляется здесь уместной, — с той существенной поправкой, что «залежи прибыли», в отличие от залежей полезных ископаемых, не только выявляются (разведываются), но и создаются.
- 476 «Спектральный анализ» неоднократно применялся при исследовании «длинных циклов» (см.: А. В. Коротаев, С. В. Цирель. Кондратьевские волны в мировой экономической динамике / Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие. Отв. ред. Д. А. Халтурина, А. В. Коротаев. — М.: Либроком, URSS, 2010, с. 196 — 205). 29 — 30 Новизна выдвинутой гипотезы состоит, однако, не в том, что цикл Кузнецца, скажем, может оказаться «третьей гармоникой» цикла Кондратьева (указ. соч., с. 202), а в том, что **циклов конъюнктуры** (как и гармоник в квазипериодической функции) **можно вычлениТЬ, в принципе, сколь угодно много.**

477 См., соответственно:

478 См., например:

479 См., например:

480 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 732, 744.

481 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 38.

482 Heyne P. T. (1983). *The Economic Way of Thinking*, 4th ed., Science Research Associates, Chicago, pp. 191 – 193, 202 – 203, 215.

483 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 150, 271, 741.

484 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 87 – 88, 620 – 623.

485 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 148-149, 272.

486 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 87 – 88, 620 – 621.

487 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 620 – 624.

488 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 271 – 273

489 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 620 – 621.

490 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 271.

491 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 537, 588, 620 – 623.

492 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 148 – 150, 152 – 155, 285 – 287.

493 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 82 – 83, 88, 620 – 623.

494 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 632 – 635.

495 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 271 – 273.

496 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 620 – 624.

497 Heyne P. T. (1983). *The Economic Way of Thinking*, 4th ed., Science Research Associates, Chicago, p. 202 – 203.

498 Pindyck R. S., Rubinfeld D. L., (2013), *Microeconomics*, 8th ed., Prentice Hall, New Jersey, p. 302

499 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 148 – 150, 152 – 155, question 8 on p. 165.

500 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 620, 633.

501 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 506 – 510.

- 502 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 619.
- 503 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 160 – 165, 283 – 289, 341.
- 504 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 634 – 635.
- 505 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, Glossary, G-3.
- 506 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 267, 557 – 558, 656.
- 507 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 283 – 289
- 508 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 162 – 163, 283 – 289
- 509 Heyne P. T. (1983). *The Economic Way of Thinking*, 4th ed., Science Research Associates, Chicago, p. 362.
- 510 Heyne P. T. (1983). *The Economic Way of Thinking*, 4th ed., Science Research Associates, Chicago, p. 362.
- 511 Heyne P. T. (1983). *The Economic Way of Thinking*, 4th ed., Science Research Associates, Chicago, p. 400.
- 512 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 469 – 471.
- 513 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 30.
- 514 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 193.
- 515 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 289.
- 516 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 341.
- 517 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 467 – 473.
- 518 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 155 – 158.
- 519 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 467 – 476.
- 520 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 156, 394 – 395.
- 521 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 419, 477.
- 522 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 283 – 289.
- 523 Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 472 – 473.
- 524 McConnell, C. R., Brue S. L. (1990), *Economics: Principles, Problems and Policies*. 11th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 268 – 269, 274 – 276.
- 525 Исключением является F. Braudel, который рассматривал рынок и капитализм как рядоположенные и сосуществующие типы экономики (Braudel, *La dynamique du capitalisme*).

- 526 Подробно о неоклассической концепции прибыли и ее ущербности см. в сносках ... к разделам этой части.
- 527 О связи современной западной науки и антикапиталистической идеологии см. в Приложении 3.
- 528 О специфике рынка труда см. в конце раздела «Рынок простой и капиталистический» (часть «Рынок»); об отличиях простого и капиталистического рынка см. разделы «Сущность капитализма» и «Типология рынков: сравнительное обобщение».
- 529 О причинах такого расхождения см. в конце раздела «Трудовая стоимость, заработная плата и производительность труда» (часть «Стоимость»).
- 530 См. раздел «Прибыль и ее источники», подраздел «Источник 1: предложение и спрос».
- 531 О проблемах «новой экономики» см. также: Samuelson P. A., Nordhaus W. D., (2005), *Economics*. 18th ed. McGraw-Hill/Irwin, New York, pp. 194 – 196, 470
- 532 При этом потребитель теряет интерес к нелицензионным (часто некачественным) копиям.
- 533 В результате продукты неизвестных подражателей не находят значительного спроса.
- 534 См. Приложение 2.
- 535 Подробнее см. в разделе «Сравнение с некоторыми другими теориями».