РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
УФИМСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СОЦИОЛОГИИ

В.К. НУСРАТУЛЛИН

РЕНТА И РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ (В НОВЕЙШЕЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ)

Уфа- 1996

Нусратуллин В.К. Рента и регулирование экономических отношений (в новейшей модели экономики) / ИЭС УНЦ РАН. Уфа, 1996. 256 с.

ISBN 5-201-13828-4

В книге подробно рассматривается экономическая категория ренты, как абсолютной, так и дифференциальной, ее место в более общей категории – категории прибыли, формирование которой в своих частях и в составе различных интерпретаций стоимости описывается предлагаемой автором неравновесной моделью экономики, которая тщательно обосновывается методологически, наглядно представляется графически и подробно описывается в методическом аспекте.

Изучается влияние ренты на формирование кризисных явлений в экономике, обосновывается рентная концепция инфляции, раскрывается характер ее проявления в экономике России, приводятся результаты решения ЭМ-модели по разработанной автором имитационной модели развертывания инфляции.

Обосновывается и предлагается рентная коцепция государственного регулирования экономики как наиболее эффективный метод обеспечения экономического роста и достижения социальной гармонии в обществе.

Рассчитана для широкого круга читателей, интересующихся сущностью складывающихся в России производственных отношений.

Ответственный редактор – член-корр. РАН Х.Н.Гизатуллин.

Рецензенты: доктор экономических наук А.Х. Махмутов,
кандидат экономических наук М.В. Семина,
кандидат экономических наук М.К. Султанов.

ISBN 5-201-13828-4 © УНЦ РАН 1996

Предисловие

Представляемая читателю книга – плод многолетних исследований, которые изначально велись в рамках проблематики ренты и рентных отношений. В последние годы (начиная с 1992 г.) они вылились за пределы поставленных первоначально цели и задач, сформированных в соответствии с наименованием проблемы, и стали касаться сердцевины экономической теории – проблемы государственного регулирования экономических отношений, немаловажную роль в которых занимают и отношения по распределению и присвоению ренты. Однако последняя лишь одна из категорий доходов. В связи с этим пришлось рассмотреть ее место в составе других подобных категорий в рамках прибавочной стоимости. В результате родилась новая, на наш взгляд, модель экономики, в которой, как подсказывают С.В. Брагинский и Я.А. Певзнер "обе теории стоимости – и предельной полезности, и трудовая – органически включаются в качестве частных случаев в более общую теорию стоимости..." (1. С. 71).

В связи с этим, безусловно, изложение материала можно было бы начать с основной конструкции теоретического исследования. Однако она родилась как следствие первоначально поставленной проблемы и начинать с ее изложения явилось бы, на наш взгляд, логически не последовательным. Кроме того, надо заметить, что в "западной" экономической теории ренте в государственном регулировании экономики отводится совсем незначительная роль, которую эта категория политэкономии, в общем-то, не заслуживает. Значимость ее в экономике гораздо солиднее. Примерно в той степени, которую придавал ей американский "социалист" Генри Джордж, предлагавший обкладывать ренту стопроцентным налогом /см. об этом, например, в: (2. С. 177–178). Поэтому поднять престижность теоретических исследований по ренте также было бы немаловажным.

Автор приносит персональную благодарность члену-корреспонденту РАН Х.Н. Гизатуллину за предоставленную возможность в течении ряда лет осуществлять творческий поиск, за его доверие в научном плане и непрекращающиеся внимание и поддержку в работе, а также ценные советы, замечания и консультации по отдельным аспектам исследуемых проблем.

Выражаю искреннюю благодарность за помощь в работе коллегам к.э.н. Ф.Н. Гарипову, к.э.н. М.К. Султанову и др., а также своим помощникам А.А. Абдрафикову, Е.Б. Александрову, Л.А. Куклиной, З.Р. Набиуллиной, З.Р.Нургалиевой.

Благодарю и рецензентов, в первую очередь доктора экономических наук А.Х. Махмутова, нашедших время изучить ряд предварительных статей и предлагаемую книгу и сделать ценные замечания в направлении улучшения ее содержания.

Книга выпущена при спонсорской поддержке фирмы "Ралиа", руководителям которой – Чулпановым: Рамису Галлямовичу и Ляле Касимовне – выражаю искреннюю благодарность за внимание, помощь и поддержку в работе.

Автор понимает, что предлагаемая вниманию читателей его работа содержит множество оснований для критики и замечаний. Он с благодарностью примет их, если читатель найдет время и возможность переслать их ему по адресу: 450054. Уфа, Пр. Октября, 71. Институт экономики и социологии УНЦ РАН.

ВВЕДЕНИЕ

Работая над проблемой рентных отношений, автор безусловно задавался вопросом, существует ли в условиях перехода к рынку практическая потребность в дальнейшем развитии теории ренты и ее практических приложений?

При социализме ответ на вопрос не вызывал сомнений: "Определение меры воздействия "худших" и "лучших" земель на общественный процесс производства, на производственные отношения людей – одна из важных задач политической экономии как науки" (1. С. 3–4).

В развитых капиталистических странах углубленной проработкой указанной проблемы предпочитают не заниматься, поскольку вновь необходимо начинать с ответа на вопрос: "Если исходить из того, что земля является бесплатным даром природы и не требует никаких затрат на ее производство, то почему следует платить ренту тем, кто волей истории или по наследству оказался собственником земли?" (2. С. 177). И поскольку там прекрасно знают исторически предопределенный ответ на этот вопрос: "Социалисты давно утверждают, что всякая земельная рента – незаработанный доход. Поэтому, заявляют они, землю следует национализировать – передать в собственность государству, – с тем, чтобы любые платежи за ее пользование могли бы быть использованы государством в целях улучшения благосостояния всего населения, а не собственников земли, которые находятся в меньшинстве" (Там же).

Очевидно, поэтому теория ренты отнесена западными экономистами в компетенцию микроэкономики с тем, чтобы предопределить невмешательство государства в практику перераспределения и присвоения ренты.

Очевидно и то, что практический выход теории ренты по западному образцу вполне удовлетворяет сегодня отечественных апологетов и проводников капиталистических производственных отношений, так как способствует быстрейшему наращиванию класса крупных собственников как "станового хребта" вновь зарождающегося у нас капитализма. Возможные негативные последствия практической интерпретации рентных отношений по западному образцу отхо-

дят при этом на второй план.

Не испытывает нужды в поощрении дальнейших исследований по проблематике ренты и зародившаяся у нас буржуазия, так как в этих исследованиях может быть оценена степень справедливости распределения национального богатства, в том числе рентоносных ресурсов и продукции рентных отраслей, что может подвести юридическую базу под необходимость обратного, более справедливого его перераспределения.

Между тем имеются более существенные, на наш взгляд, причины, вызывающие необходимость углубления исследований рентных отношений в настоящее время.

Во-первых, потому что система изъятия, перераспределения и присвоения дифференциальной ренты не столь безобидна для происходящих в экономике макроэкономических процессов, как это пытаются показать западные экономисты. Регулируя потоки перераспределения дифференциальной ренты можно управлять темпами воспроизводства в рентных и через них в нерентных отраслях народного хозяйства, а также решать проблемы занятости населения и безработицы, межотраслевого перераспределения трудовых ресурсов, сбалансирования спроса и предложения, концентрации производства и сохранения мелкотоварного производства, как социальной основы народных традиций, культуры, быта как отдельных этносов, так и всего многонационального народа.

Во-вторых, не могут быть оставлены в стороне и принципы социальной справедливости в присвоении ренты, как незаработанного дохода, как "контрибуции", наложенной рынком на общество, поскольку в реализации этих принципов заинтересованы широкие слои населения, которые представляют опору для развития тех или иных политических течений и сил, не все из которых согласны с существующим порядком первоначального накопления капитала в России. Тем более, что социальная борьба отдельных классов и прослоек общества при капитализме – его необходимый атрибут. И все еще одной из главных задач государства остается недопущение достижения ее критических отметок. Признаком социальной нестабильности в России сегодня является "бегство"

накопленного капитала за границу тогда, как его предназначение – инвестирование производства.

Тем не менее, спор о социализме и капитализме с точки зрения гармоничного развития общества несущественен. Главным является обеспечение такого направления и темпов развития производительных сил, которые способствовали бы скорейшему переходу к обществу материального благосостояния и духовного благоденствия, основанного на принципах социальной справедливости.

С этой точки зрения вызывает недоумение односторонняя направленность в развитии современной экономической теории в трудах наших ученых-экономистов. Судя по содержанию научно- теоретических журналов, сегодня методы марксистского анализа в экономической теории преданы забвению, вследствие, очевидно, приписываемых им способностей к накоплению предпосылок революционного преобразования общества. Между тем и для эволюционного переустройства общества нужен классовый, вернее, дифференцированный, анализ, который в сегодняшнюю пору зрелости человеческой цивилизации не может вести к вооруженным столкновениям отдельных классов и прослоек общества. При этом часть отечественных экономистов с легкостью приняла на веру западную экономическую теорию, часть впала в состояние прострации, не пытаясь теоретически объяснить сущностный механизм разрушения российской экономики под влиянием псевдорыночных отношений.

Между тем, несмотря на достаточную содержательность западной экономической теории, объясняющей рыночные отношения на микро- и макроуровнях, она не может однозначно подойти к выяснению, например, механизма инфляции в нашей стране. Причина кроется, на наш взгляд, в игнорировании ею исследований проблем существования и действия объективных экономических законов развития общества, вскрывающих интересы всех слоев и прослоек населения в нем. Марксистская экономическая теория, напротив, уделяла этому первостепенное значение.

Многолетняя постановка театра абсурда в нашей экономике по сценарию

МВФ показала, что действие объективных экономических законов нельзя ликвидировать одним росчерком пера, как это попытался сделать своим указом о либерализации цен президент РФ. Нарушились стоимостные пропорции, бывшие возможно и недостаточно совершенными, но удерживавшие экономику России в состоянии устойчивого динамического равновесия.

В создавшейся ситуации предприятия, использующие худшие ресурсы в рентных отраслях или пользующиеся продукцией монополизированных рентных отраслей, например сырьевых, терпят убытки не в силу субъективных причин, например, из-за плохой хозяйственной деятельности, а вследствие причины объективного характера – разрегулированности рентных отношений. Зачастую возникает парадоксальная ситуация – продукция нужна обществу, но за нее товаропроизводители не могут получить нормальную цену, нормальную оплату за свой труд.

Товаропроизводитель, использующий худшие ресурсы или находящийся в зависимости от монополизированных отраслей, идет в правительственные органы, доказывая объективную сущность своей невиновности в получении убытков. Правительство этому охотно верит. И действительно нельзя не поверить, поскольку все очевидно. И выделяет дотации, но (!), что касается рентных отраслей, не целенаправленно тем, действительно по объективным причинам убыточным предприятиям, а всем товаропроизводителям этих отраслей через... так называемое стимулирование производства и реализации продукции.

А кто больше товаров производит в расчете на единицу рентоносного ресурса? Например, в сельском хозяйстве на гектар сельхозугодий? Конечно же тот, кто использует лучшие ресурсы. Следовательно больше получает дотаций тот товаропроизводитель, который в условиях либерализации цен и фискальной политики и без этого хорошо живет. Отсюда вытекают сомнения в оценке правильности действий правительства, которое одной рукой щедро раздает дотации лучшим предприятиям, а другой пытается их отбирать с помощью несовершенной, нерациональной системы налогообложения.

В результате выбивания "политической ренты" (по западной терминоло-

гии) и самостоятельного наращивания цен производители рентных отраслей несколько подтягивают уровень средней реализационной цены к замыкающей (соответствующей наибольшим индивидуальным издержкам предприятий), но не полностью, вследствие недостаточности средств, выделяемых правительством, и вследствие "ускольза-емости" замыкающих затрат дальше вверх, так как процесс перераспределения ренты, образуемой в цене в силу закона стоимости, продолжается под действием закона средней нормы прибыли.

Положение усугубляется действиями правительства и Центробанка, которые проводят жесткую монетарную политику, ускоряя, на наш взгляд, процесс разрушения экономики. Своими действиями они ограничивают денежное покрытие товарной массы с целью удержать рост цен и вызвать оживление производства товаров. Что из этого получается?

Повторяется история с кашей, которую пытался сварить носовский герой, но только в государственном масштабе. Помните, как он пытался заталкивать выпирающую массу обратно, забыв убавить огонь? Также и с инфляцией. Возможен ли положительный результат, если не "убавлен огонь", вызывающий ее, – не отрегулировано противоречие между стоимостными законами экономики? Очевидно, нет.

Действительно, каков наиболее значимый результат жесткой монетарной политики? Неплатежи, с помощью которых вначале цены в рентных отраслях подтягивались к уровню замыкающих затрат, теперь уже – из-за острого дефицита денег – обслуживают взаиморасчеты предприятий всех отраслей народного хозяйства.

Умиляют восклицания иностранных экспертов, которые объясняют абсолютную неэффективность использования нашим правительством их предложений по регулированию российской экономики "менталитетом" русских, загадочностью русского характера. Отыскивать истинную причину экономического кризиса им невыгодно, поскольку речь идет об избыточной прибыли, о том, кто ее должен присваивать!

Как тут не вспомнить слова, которые вполне могут занять постоянное ме-

сто в рубрике "Цитата дня" газеты "Труд": "Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты... Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы" (3. С. 770).

На некоторых предприятиях рентоносных отраслей в стабильной равновесной экономике рента может достигать, в переводе на марксов язык, 1000 (тысячи) процентов прибыли. Отсюда должен быть понятен интерес иностранного капитала, который, с одной стороны, дезориентирует наших политиков и экономистов в отношении целей и методов экономической реформы, а с другой, постепенно прибирает к рукам, в первую очередь, рентоносные ресурсы и подталкивает верхние эшелоны государственного руководства к обеспечению законодательной базы еще большей интенсификации процесса. Здесь следует указать и на интересы иностранного капитала в извлечении экологической ренты – ренты, получаемой корпорациями при размещении производства на территориях, не защищенных жесткими экологическими законами. Ее извлечение также привлекает иностранный капитал в нашу страну.

Очевидно, что в силу указанных причин и наши законодатели не могут быть обойдены вниманием иностранного капитала, одной из важнейших целей которого в освоении экономики нашей страны является стремление прибрать к рукам ненужную государству, как выясняется сегодня, дифференциальную ренту. Отсюда и интенсивное подталкивание наших парламентариев к подведению законодательной основы под реализацию этой цели под прикрытием лозунга о всеобщей приватизации госсобственности, в том числе и рентоносных ресурсов, важнейшими из которых являются земля и недра государства.

Будет ли в этом случае укрощена инфляция? Безусловно! Поскольку ее генератор – рента – будет изыматься из сферы производства и присваиваться собственником рентоносных ресурсов. Предприниматель будет иметь прибыль

не более средней ее нормы. Следовательно, исчезает фактор, провоцирующий инфляцию при межотраслевом обмене товаров.

Как тут не вспомнить красивый город Константинополь, о котором упоминал К. Маркс, когда описывал механизм присвоения и использования ренты частным собственником. Поверьте, что не фантазия автора данного материала, а надвигающаяся на нашу страну объективная реальность в том, что сегодня иностранный капитал стремится к присвоению дифференциальной ренты, возникающей в нашей экономике, что в конечном итоге может привести к управлению процессом этого присвоения и приумножения из, например, Нью-Йорка. И это при увеличивающемся дефиците государственного бюджета! Надо сказать, что речь идет не о каких-то мелочах. Речь идет о присвоении, вернее отнятии у российского народа путем перераспределения ренты до 30% валового национального продукта (ВНП) ежегодно, поскольку равновесие в экономике может поддерживаться за счет содержания огромной массы товаропроизводителей на государственных дотациях, львиную долю которых может получать небольшое количество крупных корпораций.

Типичный случай – сельское хозяйство США. У нас этот случай может быть реализован путем окончательного развала крупных хозяйств – колхозов, совхозов – на, так называемые, фермерские или, по К. Марксу, "парцеллярные" хозяйства и образования крупных иностранных и совместных сельскохозяйственных корпораций. Возможен и просто вариант импортирования сельскохозяйственной продукции в нашу страну, то есть прямой вывоз ренты из государства при поддержании постоянного состояния "дышащего на ладан" отечественного сельского хозяйства.

Заметьте возможность возникновения интересного кругооборота денег в нашей экономике, состыкованной с иностранным капиталом. Он – нам кредит, мы его – в дотации, они – в ренту, рента – за рубеж. Далее снова – он нам кредит... и т.д. Прелести возникающей таким образом долговой ямы мы уже испытываем.

Говоря о частной собственности на рентоносные ресурсы надо оттенить и

тот момент, что это не только "контрибуция", накладываемая на население страны, но и "утяжеление" государственного управления экономикой, поскольку частный собственник рентоносных ресурсов, втискиваясь между государством и предпринимателем будет защищать свои интересы, как говорится, насмерть. Правительство с целью регулирования экономики будет вынуждено каждый процент налогообложения ренты вырывать в парламенте с боем. Обратно отдавать этот процент оно, в воспоминании прежних кошмаров борьбы за него, естественно не будет. Можно добавить в эту процедуру и "менталитет" наших парламентариев с тем, чтобы понять, что ожидает правительство в его стремлении воздействовать на экономику через регулирование рентных отношений.

А регулировать их правительство будет вынуждено, поскольку рента, как и всякая прибыль, направленная в инвестиции – ускоритель накопления капитала. И наоборот. Надеяться на рынок и ждать поступления ренты на инвестирование производства через частное ее присвоение и сбережения, это значит для правительства – обречь себя на роль беспомощного созерцателя при развитии экономических событий по изъезженному сценарию развития капиталистической экономики со всеми ее катаклизмами.

Здесь мы уходим от ее критики и вообще от критики капиталистических производственных отношений. Слов нет. У них есть свои преимущества. Но для нашей страны жизненно важна задача выйти на передовые мировые рубежи в экономическом отношении. Для этого необходимо ускорение, которое превосходило бы этот показатель в развитых капиталистических странах. Что нужно, чтобы его набрать? Элементарно понятно: централизованное регулирование темпов накопления и использования инвестиционных ресурсов, но на рыночных основах развития производственных отношений с учетом стоимостных пропорций развития экономики. И тут-то незаменимость ренты, как инвестиционного ресурса, перед разного рода фискальными налогами, сбережениями населения очевидна. Вспомним, хоть и в субъективном отношении неприятный, но фактический пример – интенсивное развитие отечественной промышленно-

сти в 30-е годы, когда его темпы не могли быть объяснимы с точки зрения западной экономической теории. Опять все списывалось на парадоксальность русского национального бытия. Между тем указанное легко объяснимо с точки зрения стоимостной теории, раскрывающей возможности правительства централизовать и эффективно использовать прибавочную стоимость в целях накопления.

Сразу же, во избежание кривотолков, отметим, что никто не предлагает полностью и безоговорочно изымать всю дифференциальную ренту в бюджет государства, хотя в период нормального равновесного состояния экономики – это оптимальный вариант регулирования рентных отношений. Ее изъятие у товаропроизводителей государство должно регулировать в зависимости от необходимости поддержания тех или иных темпов экономического роста, не обкладывая при этом налогообложением среднюю экономическую прибыль предпринимателя, среднюю зарплату, средние фонды и материалы, затрачиваемые на единицу товара и т.п.

Указанное позволяет утверждать, что сегодня необходимость в исследовании проблем ренты существует также, как и необходимость их учета в практике регулирования экономических отношений в обществе.

Проблеме регулирования рентных отношений, в первую очередь с целью подавления инфляции и выхода из экономического кризиса нашей экономики с минимальными социальными потерями, посвящена предлагаемая работа. Однако автор не смог обойти и проблему дальнейшего развития экономической теории в смысле интерпретации устройства экономики с точки зрения предлагаемой им модельной конструкции, надеясь, что она представит интерес для широкой аудитории экономистов и всех тех, кто интересуется проблемами экономической науки и практики.

Глава 1. Необходимость и предпосылки дальнейшего развития теории ренты

1.1. Историческая необходимость развития теории ренты

Актуальность исследования проблемы рентных отношений имеет достаточно ясную ориентацию в отношении своего побудительного фактора. Дело в том, что ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что природные ресурсы – даровые блага и предназначены через различные формы общественного разделения труда для общего пользования человечеством. Однако остается спорным вопрос: через какое – частное или общественное – владение и распоряжение должно осуществляться такое пользование?

Преимущества смешанной экономики, в которой сосуществуют государственный и частный секторы, в том числе и во владении, распоряжении и пользовании природными ресурсами, в сочетании с рыночной конкуренцией, основательно подорвали социалистические командно-административные принципы хозяйствования, целиком основанные на общественной собственности на средства производства в сочетании с директивным централизованным управлением. Однако доля общественной (государственной) собственности в структуре национального богатства развитых капиталистических стран колеблется в значительных пределах. Где та граница между общественным и частным во владении как средствами, так и продуктами производства? В том числе и в отраслях экономики, использующих природные ресурсы?

Экономическая теория факторов производства, зародившаяся в первой половине прошлого века, утверждала, что в процессе производства участвуют три фактора: труд, капитал и земля. Заработная плата представлялась ценой труда, прибыль – вознаграждением капиталиста, а рента – доходом землевладельца. Однако, способы и характер присвоения последней формы доходов были и остаются предметом зачастую ожесточенного спора. Камнем преткновения являлся вопрос: почему рента, являющаяся даром природы, должна присваиваться частным собственником ресурсов, например, землевладельцем? Если это

дар природы, то он с точки зрения социальной справедливости должен иметь общественное присвоение и распределение.

Видимо, такая логика подталкивала человеческую мысль к идее национализации земли, требующей ликвидации частной собственности на нее и передачи ее в собственность общества. "Самым выдающимся теоретиком этого движения был американец Генри Джордж. Сущность его теории сводится к тому, что корень социального зла заключается в повышательном движении земельной ренты, благодаря чему плоды общественного прогресса достаются одному общественному классу, ничем не участвующему в производстве – землевладельцам. Как средство борьбы с этим, Джордж выдвигает национализацию земли путем конфискации земельной ренты (обложением земли налогом, равным земельной ренте)" (1. С. 484).

Рациональность идеи Генри Джорджа не вызывает сомнений с точки зрения "дарственного" характера данных в пользование человечеству природных ресурсов, поскольку в их создании не участвовал конкретный человеческий труд.

К сожалению, эта рациональная идея была превратно истолкована экстремистски настроенными представителями человеческого общества, которые видели реализацию идей благоденствия человечества в вооруженной классовой борьбе. Они отождествляли право частной собственности на землю (и другие природные ресурсы) с правом на ренту. Эта формула не претерпела существенных изменений и ныне в экономической теории и в той или иной степени полноты воплощена в законодательной практике распределения ренты во многих странах мира.

Такая практика противоречит логике природы человеческого сосуществования, в основе которого состоит человек и который в элементарном своем проявлении наделен природой (богом) равными правами в удовлетворении своих потребностей. При этом природа, как высший разум, дала человеку даром природные ресурсы и способность к труду, совмещая и используя которые, он смог достичь современных высот человеческой цивилизации. В результате воз-

действия труда первоначально на чисто природные ресурсы человечество приобрело сегодня то богатство, которое именуется материальными благами и капиталом, воплощенном в средствах производства. Однако, такой результат явился итогом не гармоничного сосуществования человеческого общества на протяжении всей истории его развития, а скорее, итогом непрестанных раздоров и междоусобиц за присвоение как продуктов природы, так и продуктов труда.

Тем не менее, с точки зрения ведущих западных экономистов, современный капиталистический мир устроен достаточно рационально. Такого рода вопросы, как частнособственническое присвоение ренты, являются, на их взгляд, надуманными, навязываемыми марксистски настроенными учеными. Они не видят в нем предмета дискуссии, не пытаются проследить их связь с кризисными явлениями в рыночной экономике.

Можно было бы с ними согласиться, и действительно все было бы относительно хорошо, если бы "их" экономику периодически не сотрясали экономические кризисы, сопровождаемые спадом производства, безработицей и другими сопутствующими негативными явлениями. Вследствие этого темпы экономического роста ведущих капиталистических стран, несмотря на действительно высокоразвитое состояние экономики, имеют циклический, пульсирующий характер, скрывающий в себе постоянное, затяжное заболевание. Меньшим злом по сравнению с указанным, по их мнению, являются хроническая инфляция, постоянная тенденция к поляризации общества ("богатство порождает богатство" /2. С. 281/), недостатки аграрной политики, приводящие к перепроизводству, организованная преступность, коррупция, безнадежное отставание в экономическом развитии стран третьего мира и т.д.

Современная западная экономическая теория не может дать удовлетворительного ответа, объясняющего сущность указанных проблем и предлагающего способы их решения.

Если исходить из того тезиса, что природе, в том числе и природе человеческого общества, как части целого, свойственна гармония, то выходит что со-

временная экономическая мысль еще не сумела познать гармонию природы, чтобы, соприкасаясь с ней, использовать ее рационально в интересах развития всего человечества.

Подходя с этой точки зрения к развитию экономической теории, можно задаться вопросом: что же вносит дисгармонию в социально- экономическую сущность человеческих отношений? Ведь в цивилизованных странах мира уже давно провозглашен принцип примата общечеловеческих ценностей, в том числе и социального равенства, в соответствии с заложенными природой в конкретных людей их творческих наклонностей и способностей.

Если начинать с производственных отношений, то в странах с развитой экономикой практически обеспечен равный доступ работников к средствам производства в соответствии с их желанием и способностями. Рыночная конкуренция обеспечивает примерно равное вознаграждение за труд (заработную плату) в соответствии с квалификацией работника. И это вознаграждение тяготеет к средней величине, отклонение от которой вызывает перелив рабочей силы из отрасли в отрасль.

Владелец капитала подчиняется в своих действиях закону средней нормы прибыли. Если возникает монополия в присвоении избыточной прибыли такая, что конкуренты не могут получить возможность ее извлечения, то государство своими антимонопольными действиями способствует развитию конкуренции, противодействуя монопольному извлечению прибыли. То есть капиталист, также как и рабочие, имеет равную возможность конкурировать с другими владельцами капитала в извлечении наибольшей прибыли, в результате чего извлекаемая прибыль тяготеет к средней величине по отношению к равновеликому капиталу.

Заработная плата рабочего и прибыль владельца капитала являются в сути своей вновь созданной стоимостью и зависят примерно от одних и тех же факторов. Вот как пишет об этом М.И. Туган-Барановский: "Если заработная плата определяется производительностью общественного труда и соотношением социальной силы рабочих и капиталистов, то и прибыль, по своей абсолют-

ной величине, должна определяться теми же двумя моментами" /1. С. 465/. Сюда им же добавляется и третий фактор роста прибыли – "скорость оборота общественного капитала" /Там же. С. 470/.

Учитывая наряду с отмеченным и "парадокс бережливости" Джона Кейнса /3. С. 388-389; 4. С. 248-250/ можно вывести условия гармоничности взаимодействия рабочих и владельцев капитала. Во-первых, они имеют равный доступ к средствам производства в рамках специфики своей деятельности. Во-вторых, посредством социальной борьбы между этими классами или же разумного предпринимательского менеджмента, возведенного в ранг государственной политики (чему учил Дж. Кейнс) устанавливается граница передела вновь созданной стоимости. В-третьих, выполнению двух предыдущих условий дополнительно способствует рыночная конкуренция и закон средней (средней заработной платы и средней прибыли).

В соответствии с этими условиями достигается относительная гармония как в производстве материальных благ, так и в их потреблении. Поскольку полученные доходы как рабочих, так и владельцев капитала тяготеют к определенным средним величинам, которые и гармонизируют производственные отношения.

Однако социально-экономическая природа общества или природа, как высший разум, кроме таких категорий доходов, как заработная плата и прибыль, создала еще и дифференциальную ренту – избыточный доход сверх предпринимательской прибыли – возникающую при использовании рентообразующих природных ресурсов. Характерной особенностью этих ресурсов является их дифференцированность по качеству и местоположению и ограниченность лучших их категорий (классов).

Характерной же особенностью дифференциальной ренты, как экономической категории доходов, является то, что она, имея своим источником природу, по мере ее освоения, развития человеческой цивилизации до определенной поры, будем говорить, до поры исторической зрелости, способна возрастать в общей своей массе, что было отмечено еще ранними экономистами, в частности

А. Смитом и Д. Рикардо. Но уже в пору зрелости, к моменту более или менее полного освоения природных ресурсов и до начала эры продуктивного использования космических ресурсов, уже начинает убывать, как бы выпуская человечество в самостоятельный путь развития. Причем, источником создания и возрастания ренты наряду с природными факторами вовсе не обязательным является конкретный труд (например, при повышении цены земли по мере расширения городской черты) и ее величина, хоть и тяготеет при современном уровне цивилизации к средней, в силу субъективных причин сохраняет довольно устойчивый дифференцированный характер по субъектам владения и распоряжения природными ресурсами.

Безусловно дифференциальная рента, как и предпринимательская прибыль, идет как в сферу личного, так и производственного потребления, но прибыль, как мы указали выше, склонна к гармонизации социально-экономических отношений. Можем ли мы сказать то же самое о ренте? Не можем, поскольку характер ее воздействия зависит от способа присвоения, обмена и распределения. Частное присвоение вызывает определенные направления и пути обмена и распределения. Общественное (государственное), очевидно, имеет иной характер.

В чем отличия частного и общественного присвоения ренты, как эти отличия и особенности воздействуют на экономику и на социально-экономические отношения в обществе? Действительно ли в практике регулирования рентных отношений достаточно четко прослеживаются способы присвоения ренты? Каков их методический характер? На эти и другие вопросы мы попытаемся ответить в этой работе. Тем самым надеемся восполнить некоторый пробел в идее гармонизации общечеловеческих отношений, заложенных самой природой в систему человеческого сосуществования, с точки зрения экономической науки.

Здесь же отметим и то обстоятельство, что теория ренты возникла первоначально как теория земельной ренты. Однако это не говорит о том, что процессы образования, распределения, присвоения ренты, образуемой в других

рентных отраслях, например, в добывающей промышленности, ее влияние на экономические и общественные отношения принципиально отличны от сущностных свойств земельной ренты, хотя, безусловно, существуют некоторые особенности в отдельных ее проявлениях в этих отраслях в отличие от аграрного сектора экономики. В связи с этим, говоря о земельной ренте, если иное особо не указано, мы имеем ввиду вообще ренту (абсолютную и дифференциальную), образующуюся во всех рентных отраслях и в целом по народному хозяйству. То есть для нас вполне подходит и весьма кстати понимание категории "земли" как обобщенного наименования природных ресурсов, данное К.Р. Макконнеллом и С.Л. Брю: "Земля. Что вкладывает экономист в понятие "земля"? Гораздо больше, чем большинство людей. К понятию "земля" относятся все естественные ресурсы – все "даровые блага природы", которые применимы в производственном процессе. В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, местонахождения минералов и нефти, водные ресурсы" /5. С. 37/.

1.2. О КАПИТАЛИСТИЧЕСКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ И ЗЕМЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

По замечанию К. Маркса в основных чертах первым разработал теорию дифференциальной ренты английский экономист Джеймс Андерсон (1739-1808): "Рикардо, правда, не является тем, кто открыл теорию ренты. Уэст и Мальтус опубликовали свои работы по теории ренты до него. Но источник – это Андерсон" /6. С. 26/.

До Д. Рикардо рентные отношения рассматривал и А. Смит. В частности, интересным для нас является то, что земельную ренту он понимал как разновидность монопольной цены: "...Земельная рента, рассматриваемая как плата за пользование землей, естественно, представляет собой монопольную цену. Она не стоит решительно ни в какой пропорции с тем, что землевладелец может выделить на улучшение земли или чем он мог бы довольствоваться; она определя-

ется тем, что фермер в состоянии платить за землю" /7. С. 274/. Кроме того, А. Смит показал на фактическом примере, что расширение производства и рынка реализации сельскохозяйственной продукции ведет к пропорциональному росту размеров земельной ренты /Там же. С. 278/.

Весьма углубленное изучение ренты и рентных отношений было проведено К. Марксом. Дальнейшее развитие марксовой концепции ренты произвел В.И. Ленин. Основным ее методологическим принципом, как и всей марксистско-ленинской политической экономии явился классовый подход. "Земельная рента, – писал К. Маркс, – есть та форма, в которой земельная собственность экономически реализуется, приносит доход... Далее, мы имеем здесь перед собой все три класса, которые в совокупности и в отношении друг к другу составляют остов современного общества: наемный рабочий, промышленный капиталист, земельный собственник" /8. С. 167-168/.

Марксова концепция ренты достаточно хорошо известна в среде экономистов. На ее основных методологических принципах базировалось развитие социалистической теории ренты и методической основы регулирования рентных отношений в СССР. В дальнейшем изложении мы часто будем ссылаться на нее.

Здесь хотелось бы обратить внимание на отдельные аспекты теории ренты, изученные и изложенные М.И. Туган-Барановским в /9/, но мало известные нашим и, очевидно, зарубежным исследователям. На наш взгляд, его концепция не только ренты, но и общей экономической теории (политической экономии /1/) представляют большой вклад в экономическую науку, который в советский период развития нашего общества незаслуженно игнорировался, а автору, выражавшему объективные взгляды на природу экономических явлений, неправомерно был подвешен ярлык буржуазного экономиста. И это при всем том, что М.И. Туган-Барановскому вовсе не был чужд классовый подход к анализу социально-экономических явлений, который он однако не доводил до уровня классового экстремизма и насилия.

В теоретическом вступлении к основному содержанию /9/ автор рассмат-

ривает различия между трудом, землей и капиталом, которые для переживаемого нами времени представляют значительный интерес. Так, он пишет: "Человек есть не средство, или не только средство, но и высшая цель хозяйства; земля же и капитал суть простые хозяйственные средства. И потому приравнивание человека к материальным средствам производства есть скрытое отрицание права человеческой личности быть высшей и абсолютной целью в себе" /9. С. 1/. Но, в то же время "земля и капитал имеют между собой одно коренное и неустранимое различие. Земля противостоит человеку, как независимый от него внешний факт, как сила и дар природы; капитал же создается самим человеком, есть продукт человеческого труда. Территория данной страны не может быть существенно увеличена никакими усилиями живущих на ней людей; капиталы же, которыми эти люди располагают, могут неограниченно расти и действительно возрастают по мере экономического прогресса и успехов культуры.

Из этого основного различия земли и капитала вытекают много- образные различия в общественных условиях пользования тем и другим фактором производства. Доход землевладельцев – земельная рента – подчиняется совершенно иным экономическим законам, чем доход капиталистов – прибыль на капитал. Процент прибыли определяется двумя моментами: производительностью общественного труда и относительной высотой доли капиталистов в общем трудовом продукте. Доли капиталистов и рабочих устанавливаются борьбой этих общественных классов и изменяются в зависимости от относительного могущества каждого из них. Чем выше доля рабочих, тем ниже, при прочих равных условиях, доля капиталистов, и обратно. Капиталистическая прибыль есть факт всецело социальный, она есть целиком результат частной собственности на капитал.

Напротив, земельная рента, в своем чистом виде, в виде дифференциальной ренты, законы которой установлены Рикардо, не есть факт только социальный, она вызывается не присвоением земли в частную собственность, не тем, что лишь часть общества владеет землей, которой лишена другая часть общества... Присвоение земельной ренты землевладельцами вызывается правом

частной собственности на землю; но самый факт возникновения земельной ренты совершенно независим от этого преходящего права и коренится не в социальных, а в материальных условиях общественного существования" /Там же. С. 2-4/.

Можно было бы отметить, что комментарии к указанному излишни. Однако исходя из призмы сегодняшних событий, происходящих в России, понятны действия ее правителей, стремящихся возродить класс капиталистов, как основного инициатора получения прибыли и накопления капитала. Непонятно другое – стремление возродить у нас в стране класс земельных собственников, поскольку, как убедительно показал М.И. Туган-Барановский, есть частный земельный собственник или нет его, от этого "факт возникновения земельной ренты" не изменится.

Пытаясь объяснить стремление возродить класс земельных собственников в России, очевидно, надо делать это в двух плоскостях, отвечая на вопросы: зачем нужен был этот класс в прежнюю дооктябрьскую (1917 г.) эпоху? И зачем он нужен сейчас? Исходя из сформулированного во введении принципа гармонии природы и общества ответим на эти вопросы следующим образом.

В средневековье, в период зарождения капиталистических отношений главным классовым противником капиталистов явился класс крупных и мелких земельных собственников, то есть крестьян и латифундистов. При первоначальном накоплении капитала основную тяжесть лишений испытали крестьяне, изгоняемые со своих клочков земли. Во-первых, освобождая землю для развития капиталистических отношений в сельском хозяйстве, поскольку, как замечал еще Ф. Кенэ, "...мелкое хозяйство всегда находится в неизменном состоянии" /10. С. 268/. Во-вторых, становясь наемной рабочей силой, фактором капиталистического производства. Класс крупных земельных собственников по существу в неизменном виде сохранил свои привилегии в капиталистическом мире и поныне.

Можно ли это объяснить лишь с позиции сохранения своей социальной силы классом землевладельцев? Или же здесь существуют и другие причины?

Ведь классу капиталистов давно известно, что рантье не участвуют в создании прибыли, то есть не являются обязательным фактором капиталистического производства, как рабочая сила. И что им (капиталистам) вместе с другими потребителями товаров рентных отраслей приходится переплачивать в совокупной рыночной цене на величину совокупной ренты.

Очевидно, что класс земельных собственников существовал и существует не только потому, что часть из них является одновременно капиталистическими предпринимателями, принимая участие в присвоении кроме ренты и предпринимательской прибыли, что также является существенным обстоятельством сохранения этого класса, но и потому, что класс земельных собственников осуществляет стихийное (рыночное) регулирование рентных отношений, как элемента всей совокупности производственных отношений в рентных отраслях, изымая в свою пользу избыточную прибыль сверх среднего предпринимательского дохода. Об этом ясно выразился К. Маркс, приведя тираду земельного собственника: "Я не капиталист. То условие производства, пользование которым я тебе предоставляю, есть дар природы, а не овеществленный труд. Можете ли вы фабриковать землю, или воду, или рудники, или угольные залежи? Нет, не можете. Следовательно, по отношению ко мне не существует того средства принуждения, которое может быть применено по отношению к тебе, чтобы заставить тебя выплюнуть часть захваченного лично тобой прибавочного труда. А потому, подавай-ка ее сюда! Единственное, что могут сделать твои собратья-капиталисты, это – вступить в конкуренцию не со мной, а с тобой. Если ты станешь уплачивать мне добавочную прибыль в размере меньшем, чем разность между присвоенным тобой прибавочным рабочим временем и той долей прибавочного труда, которая приходится тебе согласно закону капитала, – то на сцене появятся твои собратья-капиталисты и своей конкуренцией принудят тебя честно выплачивать мне полную сумму того, что я в состоянии выжать из тебя" /6. С. 35-36/.

То есть класс капиталистов за счет совокупной дифференциальной ренты содержит совместно с другими слоями общества класс землевладельцев в каче-

стве надсмотрщика, выравнивающего их доходы в среднюю предпринимательскую прибыль. Если класс капиталистов содержит класс рантье, то, во-первых, очевидно есть необходимость в выравнивании экономических условий капиталистического предпринимательства в рентных отраслях, во-вторых, по-видимому, класс собственников рентоносных ресурсов достаточно хорошо выполняет свою роль в качестве такого регулятора.

Однако ограничивать роль земельных собственников в капиталистическом производстве только ролью регулятора рентных отношений было бы сужением их предназначения в буржуазном обществе, поскольку функция регулирования рентных отношений может быть передана государству при гораздо меньших финансовых издержках для общества. Это показала практика такого регулирования при советской власти в СССР.

Очевидно, что класс земельных собственников, как класс присваивающий нетрудовой доход, заинтересован в сохранении такого положения дел. Следовательно, он является одним из столпов сохранения и увековечения капиталистической формации.

Как известно, К. Маркс не видел принципиального различия между классами капиталистов (предпринимателей) и землевладельцев, относя оба эти класса к эксплуататорским, то есть по существу бесполезным для эффективного развития производительных сил общества. М.И. Туган-Барановский подходит к этому вопросу совершенно с иной точки зрения, указывая разницу между способами извлечения дохода собственником земли и капиталистом-предпринимателем: "...Собственник земли получает легкую возможность извлекать из земли доход, не принимая никакого участия в руководительстве земледельческим предприятием. Отдавая землю в аренду другим лицам, землевладелец почти не рискует лишиться своей собственности. Он может жить за тысячи верст от своего имения, не посещая его ни разу в жизни, и исправнейшим образом получать свой доход; мало того, все увеличивать свой доход по мере обычного роста земельной ренты.

В другом положении находится капиталист: как общее правило, он дол-

жен принимать более или менее деятельное участие в руководительстве предприятием, если не хочет лишиться своей собственности, ибо капитал столь же легко разрушается, как и созидается руками человека... Капиталисты-предприниматели, как класс, отнюдь не могут считаться непроизводительным общественным элементом (подчеркну-то мною. – В.Н.). Руководительство хозяйственным предприятием есть чрезвычайно важное и ответственное хозяйственное дело. Искусный и ловкий предприниматель несомненно увеличивает своей деятельностью общую сумму национального богатства. Напротив, землевладелец, отношение которого к земле выражается лишь взиманием тяжелой дани с земледельца, никакого участия в создании национального богатства не принимает и является, с хозяйственной точки зрения, трутнем, живущим медом, собранным рабочей пчелой" /9. С. 5/.

Таким образом, с достаточной ясностью и доказательно М.И. Туган-Барановский убеждает нас, что частное землевладение в отличие от частного капиталистического предпринимательства является для общества, государства дополнительным бременем, без всякой отдачи съедающей часть национального дохода.

Сегодня отечественная экономическая теория не расходится со взглядами М.И. Туган-Барановского по поводу производительного характера предпринимательского труда: "Представляется, что для данного исторического этапа структуру производительных сил целесообразно рассматривать в разряде примерно такого набора их элементов: -интеллект, информационная база, научно-творческий потенциал; -труд, его мотивация; -предпринимательский ресурс; -техника, технология (средства труда); -энергетическая база; -материально-сырьевая база; -территориальное пространство развития; -организационно-структур-ные факторы; -культурная среда" /11. С. 22-23/.

В то же время среди девяти перечисленных элементов мы не видим ресурса, который можно было бы сформулировать, например, как "собственнический ресурс". Следовательно, отношения собственности являются не фактором развития производительных сил, а фактором изменения, становления или упро-

чения производственных отношений. Если производственные отношения капиталистические, то, вероятно, в структуре собственности должна преобладать частная собственность с соответствующим способом присвоения продуктов труда и природы. Если они – социалистические, то, по-видимому, должны преобладать общественные собственность и способы распределения и потребления.

1.3. ЦЕЛЬ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Позиции К. Маркса и М.И. Туган-Барановского по отношению к сущностному содержанию и предназначению класса капиталистов не так расхожи друг с другом с учетом следующего обстоятельства. Дело в том, что класс капиталистов, характеризующийся в целом ресурсообладающим свойством, в своих частностях, индивидуумах готов, по сути дела, немедленно перевоплотиться в чистого собственника – рантьера при достаточном для этого накоплении капитала, способного при своем функционировании образовывать, кроме предпринимательской прибыли, и абсолютную ренту. То есть класс капиталистов согласен на содержание класса собственников-рантье не только и не столько потому, что последние являются в какой-то своей части и предпринимателями, и что они хорошо выполняют роль надсмотрщика-регулятора в выравнивании экономических условий капиталистического предпринимательства в рентных отраслях, и что они заинтересованы и являются одним из столпов сохранения и увековечения капиталистической формации, а прежде всего потому, что быть собственником-рантье вожделенная мечта в общем-то любого функционирующего капиталистического предпринимателя.

Таким образом, основной целью капиталистического предпринимательства в конечном итоге является не просто прибыль, хотя и прибыль, как обобщенная категория, включающая разные свои частные разновидности, в том числе и ренту, а рента – нетрудовой доход, не связанный с предпринимател-

ской деятельностью. И поэтому класс капиталистов в целом есть преходящий в своих индивидуальных проявлениях класс, постоянно перетекающий в своих частностях в класс собственников-рантье, живущих исключительно за счет присвоения ренты.

Указанное позволяет заметить и правоту К. Маркса, рассматривавшего класс капиталистов в тенденции своего постоянного ежесекундного перевоплощения в своих частных проявлениях в класс собственников-рантье, живущих за счет ренты и по существу эксплуатирующих как наемный, так и предпринимательский труд, и правоту М.И. Туган-Барановского, который рассматривал класс капиталистов-предпринимателей изолированно от класса собственников-рантье, то есть просто как функционирующий в производстве общественный ресурс.

Очевидно, именно с указанных нами позиций надо искать ответ на второй из сформулированных выше вопросов по поводу предназначения класса собственников-рантье в России, то есть для чего в настоящее время возрождается этот класс? Именно с этих позиций надо искать объяснение в стремлении образовавшегося ныне класса капиталистов к законодательному снятию всяких ограничений на право частной собственности на землю, предусматривающее широкое развитие рынка ее купли-продажи, что явилось бы заключительным аккордом сценария, заложенного в первоначальных указах президента России и постановлениях конца 1991 и начала 1992 гг. и имевшего целью скупку и концентрацию земли в руках крупных земельных собственников, не имеющих непосредственное отношение к сельскохозяйственному производству.

1.4. ЦЕЛЬ АГРАРНОЙ РЕФОРМЫ В РОССИИ

Внешне указанная цель – скупка и концентрация земель в руках крупных земельных собственников – в рассуждениях и действиях эли- тарной ныне прослойки общества, в том числе управителей и политиков высшего ранга, облагорожена казалось бы очевидной в смысле повышения эффективности аграрного

производства идеей – отобрать право распоряжения землей и доходами с нее, а значит и право собственности из рук сельскохозяйственной отраслевой и производственной бюрократии и передать в руки финансовых воротил и капиталистов, поскольку "до того" и на протяжении всех лет перестройки аграрное руководство, по существу, так и не сумело толком распорядится землей. Об этом со всей очевидностью свидетельствует, например, тот факт, что за 90-е годы общественный сектор сельского хозяйства России пришел к такому финансовому состоянию, что полностью "сидит" на дотациях, не имея никакой прибыли /См.: 12. С. 32/.

Такой факт последних двух лет позволил некоторым ученым-аграрникам сделать вывод о потере значимости прибыли в сфере сельскохозяйственного производства. Безусловно, вывод поспешный, поскольку, если бы прибыль потеряла свою актуальность в рыночном хозяйстве, то сегодня мы бы имели развал капиталистической, а не социалистической экономики.

И все же, несмотря на кажущееся внешнее благородство цели, невозможно приветствовать узаконение открытой купли-продажи земли, ввиду, в первую очередь, очевидных негативных социальных последствий не только для крестьянства, но и в целом для трудящегося населения, поскольку вместе с правом распоряжения землей и доходами на нее, причем при использовании ее не только в сфере сельскохозяйственного производства, финансовая олигархия получает право распоряжения и использования на ней и трудовых ресурсов. Вот это-то последнее обстоятельство и заставляет стоять за государственную собственность на землю не только аграрное лобби, но и рядовое крестьянство – наемных работников, поскольку в результате залоговых операций при их отчуждении от земли, как пользователей, владельцев и, в определенной части доходов, распорядителей, совсем небольшая их часть сумеет вернуться к ней снова.

В связи, во-первых, с сохранением на земле только прибыльных технологий и производств (с точки зрения получения предпринимательской прибыли, а не дифференциальной ренты, поскольку последняя будет изыматься ее частным собственником), то есть только прибыльного использования земли с точки зре-

ния рыночного обмена. А доля таковых сегодня в сельском хозяйстве России совсем небольшая.

Во-вторых, из первого пункта вытекает вообще свертывание сельскохозяйственного производства и переход на преимущественное обеспечение населения за счет импортного продовольствия, которое, как показывает уже сложившаяся практика, вовсе не дешевле и качественнее, а чаще всего дороже и хуже отечественных продуктов, что в общем-то позволяет фиксировать факт налаживания в нашей стране системы экспортирования земельной дифференциальной ренты за рубеж с частичным ее перераспределением и присвоением отечественными коммерсантами.

В-третьих, возможность использовать земли не только и не столько в аграрной сфере производства, но и в других сферах, которые смогут принести гораздо больше прибыли, чем от использования ее по сельскохозяйственному назначению, например, в качестве частных заповедников с использованием земель в них для элитарного туризма, охоты, захоронения отходов токсичных производств и т.д.

Если известно, что число занятых непосредственно в сельском хозяйстве у нас больше, чем, например, в США раз в 10, в расчете на одно и то же количество произведенной продукции, то не трудно определить, сколько же освободится крестьян в результате их отчуждения путем купли-продажи земли и залоговых операций с ней. Очевидно, около девяти десятых от всех занятых. Куда подадутся разорившиеся крестьяне? Вероятно, в город, который их не ждет, поскольку он сам полон безработных. Смогут ли безземельные и бездомные крестьяне, по примеру своих классовых собратьев в странах Латинской Америки, жить в картонных коробках на окраинах российских городов в "сибирские" морозы?

Кроме того, надо отметить, что эффективность сельскохозяйственного производства в условиях частной собственности на землю, например, как в Соединенных Штатах Америки, выражается, в первую очередь, в перепроизводстве товаров, а прибыльность основной массы фермерских хозяйств поддержи-

вается за счет государственных субсидий[1]. Однако "в 1987 г., например, 14% всех ферм с объемом продаж 100 тыс. долл. и выше получили более 55% всех прямых правительственных субсидий, 52% беднейших фермеров, доход которых от ведения фермерского хозяйства составлял в 1987 г. 9999 долл. и меньше получили только 5% всех прямых выплат по субсидиям ... " /2. С. 251/.

Эти данные и сделанные нами расчеты[2] свидетельствуют о том, что 95% всех выделяемых государством субсидий сельскому хозяйству присваиваются частными собственниками земли в виде дифференциальной ренты. Причем, около половины ее поступает частным собственникам земли, вообще не имеющим отношения к сельскохозяйственному производству[3], осуществляемому на земле, находящейся в их собственности. То есть эта часть ренты вообще не может стать прямым источником накопления капитала сельском хозяйстве и быть, следовательно, стимулятором предпринимательской деятельности в нем. Таким образом, вполне обоснованно можно утверждать, что по меньшей мере половина выделяемых сельскому хозяйству государственных субсидий поступает в пользу рантье, то есть бездеятельной, в смысле предпринимательства и труда, части населения. Отсюда, надо полагать, именно "бесплатное" присвоение дифференциальной ренты имеет целью финансовая олигархия, стремящаяся посредством реализации рынка купли-продажи земли в России, сконцентрировать ее в своей собственности.

При этом пример сельского хозяйства США показывает, что это вовсе не означает исключение дотационного характера функционирования сельского хозяйства, как это пытаются представить радетели частной собственности на землю. Более того, имея ввиду исторически (ментально) характерные для России крайности в любом реформировании производственных отношений, надо предполагать, что дотационность сельского хозяйства при концентрации земли в

---

[1] Например, в 1986 г. государственная поддержка сельского хозяйства в виде субсидий составила 37 млрд. долл. или 35,8% от стоимости всей сельскохозяйственной продукции. /См.: 13. С. 107/.

[2] См. приложение к первой главе настоящей работы.

[3] В США "фермеры арендуют около 40% своих сельскохозяйственных угодий, большей частью у сравнительно состоятельных несельскохозяйственных землевладельцев" /2. С. 251/.

руках частных собственников может скорее усилиться, чем сократиться.

РЕЗЮМЕ

Во-первых, природа образования дифференциальной ренты отличается от способов возникновения заработной платы и предпринимательской прибыли. Вследствие этого, склонность к гармонизации социально-экономических отношений у дифференциальной ренты зависит от характера (частного или общественного) ее присвоения.

Во-вторых, К. Маркс не видел принципиального различия между классами капиталистов-предпринимателей и землевладельцами, относя оба эти класса к эксплуататорским, то есть по существу бесполезным для эффективного развития производительных сил общества. М.И. Туган-Барановский, напротив, считал, что капиталисты-предприниматели не могут считаться непроизводительным общественным элементом.

В-третьих, основной целью капиталистического предпринимательства в конечном итоге является не просто прибыль, хотя и прибыль, а рента – нетрудовой доход, напрямую не связанный с предпринимательской деятельностью.

В-четвертых, концентрация земли в частной собственности финансовой олигархии и иных крупных владельцев денежного капитала вовсе не означает путь в направлении повышения общественной эффективности сельскохозяйственного производства в смысле ее бездотационности.

В-пятых, следует отметить то, что рассматривая тонкую сущность проводимой реформы в сельском хозяйстве, как рентной отрасли, надо видеть за ними такого рода преобразования и в других более мощных в экономическом плане и более монополизированных рентных отраслях. Например, таких как нефтегазовая промышленность. Очевидно, что цели и результаты приватизации их финансовой олигархией будут для нашего общества более ощутимы, но приведут ли они нас к благоденствию?

В-шестых, эти выводы и вопросы, вытекающие из них, со всей очевидно-

стью показывают необходимость дальнейшего развития теории ренты с учетом современных тенденций развития экономики для придания фактору государственного регулирования экономических отношений более объективной содержательности, что безусловно будет способствовать созданию более аргументированных предпосылок гармонизации человеческих отношений в обществе или просто общественных отношений.

ПРИЛОЖЕНИЕ. СУЩНОСТЬ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖАНИЯ ФЕРМЕРСКИХ ЦЕН В США.

В рыночных ценах общество выплачивает рентную надбавку на сельскохозяйственную продукцию сверх той стоимости, которая обеспечивала бы в других отраслях нормальное расширенное воспроизводство. При этом она, изымаясь у сельского предпринимателя частным собственником земли и (или) государством и выравнивая условия формирования одинаковой предпринимательской прибыли на землях разного качества, не оказывает прямого стимулирующего действия на развитие сельскохозяйственного производства. "Рента, – пишут К.Р.Макконнелл и С.Л. Брю, – не выполняет никакой побудительной функции, поскольку совокупное предложение земли фиксировано... Другими словами, рентой можно было бы пренебречь, и это не оказало бы никакого воздействия на производственный потенциал экономики" /2. С. 177/.

Рыночное ценообразование на фермерскую продукцию с некоторой его корректировкой государством в таком виде, в каком оно принято в США, характеризуется своей жесткостью к основной массе фермеров. Подавляющей части фермеров страны оно не обеспечивает средний доход на уровне, достигнутом в целом по всей экономике. Так, в 1987г. в США средний общенациональный семейный доход составил 30 853 долл., а у 86,3% фермерских семей средний чистый фермерский доход на одну ферму оказался равным 18 713 долл. и ниже. Основным источником доходов почти 40% всех ферм явились в 1987 г. нефермерские доходы /Там же. Табл. 35-1 на с. 240/. "Из 2,2 млн. ферм страны на долю 14% ферм с годовым совокупным объемом продаж 100 тыс. долл. и выше приходилось около 71% совокупного объема производства. Эти крупные коммерческие фермы получают в долговременном периоде средние доходы, намного превышающие доходы нефермерских семей" /Там же. С. 240/.

Причем доходы 1,3% крупных ферм в 1987 г. были больше средненационального семейного дохода более, чем в 20 раз.

Отсутствие данных для более глубокого анализа системы фермерского

ценообразования в США не позволяет изучить эту проблему глубже. Тем не менее из рассмотренного вытекают следующие выводы:

- рыночные фермерские цены ориентируются на индивидуальные издержки производства ферм и фермерских корпораций (в пределах 14% в 1987 г.), ибо только для них они обеспечивают нормальные условия для расширенного воспроизводства, не снижая одновременно жизненный уровень этой категории фермеров. Однако аграрная политика США направлена против этой тенденции, то есть на поддержание фермерских цен выше уровня равновесия спроса и предложения фермерской продукции;

- резкий перепад в уровне среднего чистого фермерского дохода на одну ферму из этих 14% ферм (от 738 132 долл. до 51 749 долл. /Там же. Табл. 35-1 на с. 240/) и тот факт, что фермеры арендуют лишь "около 40% своих сельскохозяйственных угодий[1], большей частью у сравнительно состоятельных несельскохозяйственных землевладельцев" /Там же. С. 251/, говорит о влиянии на уровень доходов фермеров размеров дифференциальной ренты, которая в США не изымается напрямую в виде земельного налога на единицу площади.

При совпадении в одном лице фермера и собственника земли его доходы резко увеличиваются за счет присвоения дифференциальной ренты. В другом случае, когда земля арендуется фермером, выплата арендной платы землевладельцу значительно снижает фермерские доходы.

Существующая аграрная политика США весьма выгодна крупным несемейным фермерским корпорациям и крупным земельным собственникам по той простой причине, которая была еще раскрыта К. Марксом: "...Средняя рента на акр и средняя норма ренты на капитал повышаются по мере того, как лучшие земли начинают составлять относительно большую долю всей площади и на их долю поэтому приходится относительно большая затрата капитала" /8. С. 219/.

---

[1] Более точные данные приводит Б.А. Черняков: "По последней переписи 1987г., в США числились 2,88 млн. фермерских хозяйств, располагавшихся на 390,0 млн. га земли, что составляло 42,6% общего количества земель страны. При этом 32,9% фермерских земель (1,238 тыс. ферм, или 59,3%) находилось в полной, а 53,9% (609 тыс. ферм, или 29,2%) в частичной собственности хозяев. Всего 13,2% земель (240 тыс. ферм) были в собственности арендаторов" /13. С. 103/.

Однако это происходит при том условии, что худшие земли (бедные фермерские хозяйства), определяющие рыночную цену, не будут выводиться из оборота. Без правительственных субсидий (на продукцию) цены упали бы вместе с разорением значительной массы фермерских хозяйств. Но если бы это случилось, то упали бы и объем дифференциальной ренты, и ее норма, что принесло бы убытки крупным собственникам земли.

Данные таблицы 1, приведенной в /13. С. 104/ позволили рассчитать примерный уровень рентных доходов по категориям фермерских хозяйств США (табл.1.1). Совокупная рента по всем категориям хозяйств составила в 1990 г. около 33,3% от общей выручки в сельском хозяйстве. Зная, что в 1986 г. государственная поддержка в виде субсидий достигла 37 млрд. долл. или 35,8% от стоимости всей сельскохозяйственной продукции /Там же. С. 107/, при сохранении той же доли субсидий в общей выручке и в 1990 г., можно предположить, что их общий объем составит около 67 млрд. долл., что с лихвой покрывает рассчитанную нами совокупную массу дифференциальной ренты.

По утверждению К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю: "Именно крупная корпоративная ферма извлекает выгоды благодаря своему большому объему производства. В 1987 г., например, 14% всех ферм с объемом продаж 100 тыс. долл. и выше получили более 55% всех прямых правительственных субсидий, 52% беднейших фермеров, доход которых от ведения фермерского хозяйства составлял в 1987 г. 9999 долл. и меньше..., получили только 5% всех прямых выплат по субсидиям..." /2. С. 251/.

Тогда по нашим расчетам получается, что свыше 70% рентных доходов крупных корпораций с объемом продаж 100 тыс. долл. и выше составляют государственные субсидии, а рентные доходы фермерских хозяйств с объемом продаж от 20 до 100 тыс. долл. полностью получены только благодаря им. Более того, у этой категории хозяйств субсидии покрывают экономические из-

держки[1] производства фермерской продукции примерно на 25% от всего объема реализации.

Политика поддержания фермерских цен в США усиливает неэффективность системы государственного регулирования рентных отношений. "Мелкие фермы... не извлекают большую пользу из существующей фермерской политики, так как доля субсидий в фермерских доходах изменяется пропорционально объему производства, а производство на этих фермах очень мало" /2. С. 240/.

Т а б л и ц а 1.1

Расчет совокупной дифференциальной ренты по категориям фермерских хозяйств в США

Объем реализации, долл.	Выравненная индивидуальная стоимость 1 долл. валового дохода, долл.	Дифференциальная рента на 1 долл. валового дохода, долл.	Всего ренты на одно хозяйство, долл.	Совокупная рента по категориям хозяйств, тыс. долл.

[1] "Для определения экономических издержек работы предприятия нужно определить стоимость непокупных ресурсов в денежном выражении, чтобы величину неявных издержек добавить к бухгалтерским издержкам для точного определения экономических затрат... Неявные издержки - это стоимость услуг факторов производства, которые используются в процессе производства, но не являются покупными" /14. С. 236/. Экономические издержки работы предприятия в расчете на единицу реализованной продукции представляют собой в отечественной экономической терминологии индивидуальную цену производства или оптовую цену предприятия /См.:15. С. 271-272/.

Менее 20 000	1,05	-0,05	-361	- 451 894
20 000 – 39 999	0,74	0,26	9 035	2 340 065
40 000 – 99 999	0,67	0,33	25 926	7 933 356
100 000 – 249 999	0,62	0,38	69 896	14 957 744
250 000 – 499 999	0,61	0,39	15 6 573	10 020 672
500 000 – 999 999	0,64	0,36	27 9 945	7 458 515
1 млн. и выше	0,66	0,34	1 262 041	20 176 656
Всего	0,67	0,33	×	62 435 114

В сельском хозяйстве США, также как и во всей экономике, "доходы от собственности определяют положение домохозяйств на самой верхушке пирамиды доходов. Право наследования и тот факт, что "богатство порождает богатство", усиливает роль, которую играет неравенство владения собственностью в увеличении неравенства доходов" /Там же. С. 281/.

Последнее замечание ни в коем случае не связано с тем, что мы являемся противниками частной собственности, в том числе и на землю. Отнюдь нет. В

данном случае мы хотели бы подчеркнуть, что система государственного регулирования рентных отношений в сельском хозяйстве США далеко не совершенна, поскольку способствует дальнейшей поляризации общества на бедных и богатых. Это происходит на фоне достаточно обременительной для общества государственной налоговой системы и трансфертных программ /См.: Там же. Ñ. 279/, направляемых на уменьшение степени неравенства в распределении доходов жителей США.

ГЛАВА 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕНТЫ

2.1. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ТЕОРИИ РЕНТЫ

Слово "рента" происходит от латинского "reddita", означающего "отданная назад" /См.: 1. С. 525/. Первоначальный смысл слова как нельзя лучше, на наш взгляд, передает характер образования и предназначение дифференциальной ренты. Она вначале авансируется обществом товаропроизводителю в рыночной цене произведенной и реализованной им продукции с тем, чтобы возвратиться посредством уплаты государству дифференцированного налога или арендной платы обратно в общественное пользование.

Современная западная экономическая теория не отрицает основные выводы теории ренты, разработанной Д. Андерсоном, Т. Мальтусом, Д. Рикардо, К. Марксом и другими экономистами – представителями стоимостной теории общественного воспроизводства. Так, например, в учебниках по микроэкономике американских и других авторов формула цены земли почти в неизменном виде перекочевала со страниц сочинений экономистов прошлого. Схема образования земельной ренты не противоречит марксовой схеме, факторы ее образования могут просто переставляться местами и т. д. /См., например: 2. С. 176-179; 3. С. 267-269; 4. С. 158-163/. Используются, правда, несколько отличные от первоисточников и отечественной литературы (основанной на марксовом понятийном аппарате) определения и термины.

В советской научной литературе было распространено определение ренты, аналогичное следующему: "Рента..., доход, не связанный с предпринимательской деятельностью и регулярно получаемый рантье в форме процента с предоставляемого в ссуду капитала, землевладельцем в форме земельной ренты с сдаваемого в аренду земельного участка" /5. С. 1115/.

В западной литературе существует несколько иная формулировка: "... Рентные платежи... представляют собой доходы, получаемые домовладельцами, которые обеспечивают экономику ресурсами собственности" /6. С. 141/.

В отечественном определении ренты подчеркнуто, что это "доход, не связанный с предпринимательской деятельностью", но, в отличие от определения американских экономистов, процент и рента приводятся как тождественные понятия. Между, тем еще К. Маркс выделил основное отличие земельной ренты от процента на ссудный капитал. Оно состоит, по его мнению, в том, что землевладелец при возвращении земли у арендатора как бы отбирает у него и вложенный им капитал, в связи с чем земельная рента возрастает. "При заключении нового договора об аренде земельный собственник присоединяет к собственно земельной ренте процент на капитал, вложенный в землю, – безразлично, сдает ли он теперь землю тому самому фермеру, который произвел улучшения, или уже другому. Таким образом его рента разбухает; или если он намерен продать землю... теперь оказывается повышенной ее стоимость. Он продает не просто землю, но улучшенную землю, вложенный в землю капитал, который ему ничего не стоил... Земельный собственник получает таким образом не только процент на чужой капитал, который ему ничего не стоит, но сверх того получает еще даром и чужой капитал в придачу" /7. С. 169, 171/.

Достаточно расплывчатое определение дифференциальной ренты в абстрактных экономических категориях приводится в отечественной литературе: "Дифференциальная рента при капитализме... равна разнице между стоимостью... и общественной ценой производства..." /8. С. 82/. Не менее расплывчатым является определение экономической ренты в западной литературе, соответствующее, на наш взгляд, отечественной категории "дифференциальная рента" и формулируемое следующим образом: "...Экономическая рента – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых (их запасы) строго ограничены. Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов – их фиксированное количество – отличает рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли" /2. С. 176/.

В советской литературе в отличие от "западной" широко разбирались виды земельной ренты (дифференциальные ренты I и II, абсолютная и монополь-

ная ренты), причины их образования, способы изъятия или присвоения. "Запад" зачастую опускает эти подробности и рассматривает экономическую ренту наравне с другими видами доходов (заработной платой, процентом, прибылью). Тем самым подразумевая, с одной стороны, что "экономическая рента" присваивается вначале собственником земли, который затем с полученных в этом виде доходов выплачивает общеустановленный подоходный налог, с другой – снимая важный акцент с отличия земельной ренты от предпринимательского дохода (прибыли) капиталиста. Например, это прямо подчеркивают Дж. Э. Долан и Д.Е. Линдсей: "Поскольку улучшение земли способно повысить арендную плату, добавочный доход считается прибылью на вложенный капитал, а не рентой" /3. С. 275/.

С точки зрения отечественной теории рентных отношений добавочный доход, способный повысить арендную плату, есть дифференциальная рента II, зарождается как, выражаясь отечественной терминологией, организационно-хозяйственный доход (предприниматель-ская прибыль), уже затем перерастая в собственно дифференциальную ренту, как это описывалось К. Марксом в выше процитированном его высказывании.

Указанные авторы далее все-таки приходят к выводу, что "добавочный доход, способный повысить арендную плату" – это рента, но, по видимому, не находят нужным подчеркивать, что это дифференциальная рента II. То есть западная экономическая наука в понятийном аппарате теории вполне обходится собственной терминологией. Так, например, дифференциальную ренту I они определяют следующим образом: "Доход, полученный посредством какого-либо производительного фактора, характеризуемого совершенно неэластичным предложением на долгосрочных временных интервалах, принято называть чистой экономической рентой" /3. С. 275/. Как видим, разница лишь в терминах.

Подытоживая обсуждение определения американских экономистов категории "экономическая рента", заметим, что оно более всего подходит под определение арендной платы за пользование землей. Собственно говоря, именно это они и имеют в виду.

В отечественной научной литературе послеоктябрьской эпохи, посвященной проблеме ренты при социализме, лежало ленинское положение об исчезновении всякой абсолютной и сохранении дифференциальной ренты при ликвидации частной собственности на рентоносные ресурсы. Вот что, например, писал Н.Д. Кондратьев в своих тезисах доклада на пленарном заседании Земплана 8 мая 1925 г. под названием: "К вопросу о построении обложения сельского хозяйства на основе рентного принципа": "В условиях национализации земли категория абсолютной ренты отсутствует, но дифференциальная рента несомненно существует. При отрицании существования этой ренты наблюдающийся процесс восстановления сельского хозяйства становится необъяснимым" /9. С. 35/.[1]

Тем не менее научные дискуссии велись как с позиции полного отрицания всех видов земельной ренты (С.Г. Струмилин, Л. Любимов), так и признания дифференциальной ренты обоих родов (В.С. Немчинов, Н.П. Федоренко и многие другие). В настоящее время, на наш взгляд, среди отечественных экономистов принципиальных разногласий по поводу образования дифференциальной ренты не существует.

Единственное, что в связи с созданием рынка земли в России предлагаются попытки восстановить те категории ренты, которые ранее отрицались /См., например: 10. С. 110/. Имеется в виду прежде всего абсолютная рента, хотя эта экономическая категория, даже в формулировке самого К. Маркса, зачастую настолько расплывчатое понятие, что практически ею пользовались лишь он сам, В.И. Ленин и ученые- экономисты стран социалистического лагеря. Так, например, К. Маркс писал, что "абсолютная, возникающая из избытка стоимости над ценой производства рента есть просто часть земледельческой приба-

[1] В порядке попутного замечания к содержанию доклада Н.Д. Кондратьева отметим, что его утверждение об отсутствии "абсолютной земельной ренты" в условиях национализации земли с позиции сегодняшней реальности оказалось, на наш взгляд, неверным. Поскольку советское государство путем установления искусственно заниженных закупочных цен на продукцию сельского хозяйства ниже их мирового рыночного уровня изымало не только дифференциальную ренту, но и "львиную долю" предпринимательского дохода и заработной платы крестьян, которая и являлась по существу присваиваемой государством частью абсолютной ренты.

вочной стоимости, превращение этой прибавочной стоимости в ренту, захват ее земельным собственником; совершенно так же как дифференциальная рента возникает из превращения добавочной прибыли в ренту, из захвата добавочной прибыли земельной собственностью при общей регулирующей цене производства. Эти две формы ренты суть единственно нормальные" /7. С. 324/.

На наш взгляд, проблема абсолютной ренты до конца не была проработана К. Марксом. В частности, им не было осуществлено систематическое изложение источников абсолютной ренты, вследствие чего многие оппоненты его стоимостной теории расширенного воспроизводства убеждали, что он пользовался только одной и то ложной предпосылкой об источнике ее возникновения, якобы считая, что абсолютная рента – это лишь "излишек стоимости над ценой производства или часть этого излишка" и, что только при низком органическом строении капитала она имеет место. Следовательно, если сегодня, подчеркивали они, в США фондовооруженность фермера превышает фондовооруженность работника промышленных отраслей, то абсолютная рента исчезает? Если это не так, то тезис К. Маркса об источнике абсолютной ренты неверен, а следовательно неверны и другие положения марксовой стоимостной теории. Между тем, как убедительно показал И.Б. Загайтов в /11. С. 17-40/, К. Маркс рассматривал проблему образования абсолютной ренты гораздо шире, и видел несколько ее источников, предполагая возможность существования абсолютной ренты независимо от факта низкой технической вооруженности сельского хозяйства.

В "Теориях прибавочной стоимости" К. Маркс называет источники, из которых может выплачиваться абсолютная рента, "то есть рента, не зависящая от разницы в плодородии различных категорий почвы" (т. 30, с. 218) /Источник: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – В.Н./. Это может быть, во-первых, излишек стоимости над ценой производства сельскохозяйственных продуктов и, во-вторых, часть стоимости рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве поскольку "средняя заработная плата сельскохозяйственных рабочих ниже средней заработной платы промышленных рабочих (т. 26, ч. 2, с. 7)" /11. С. 25, 18/.

Указал К. Маркс и третий источник образования абсолютной ренты: "...Абсолютная рента или предполагает, что реализуется избыток стоимости продукта над ценой его производства, или предполагает избыточную монопольную цену, превышающую стоимость продукта" /7. С. 370/.

Можно считать, что не следует вдаваться в схоластические рассуждения о природе теоретических абстракций, если они не имеют практического значения. Именно так, казалось бы, сегодня дело обстоит с категорией абсолютной ренты. На данном переломном этапе развития экономическая наука действительно должна более всего пытаться дать ответ на проблему регулирования размеров изъятия земельной ренты обществом, распределения ее присвоения между различными субъектами производства и собственности, определиться в оценке степени воздействия способов регулирования рентных отношений на развитие производительных сил и, следовательно, повышение благосостояния общества и т.д.

Однако в случае с абсолютной рентой мы имеем не только затяжной теоретический спор в экономической науке, на основе которого ставится под сомнение вся стоимостная экономическая теория общественного воспроизводства, но и практическую необходимость. Поскольку в условиях приватизации государственной собственности, образования при этом разных организационно-правовых форм предприятий, необходимости более четкого определения их статуса в законодательстве в соответствии с теми или иными принципами распределения доходов, вовсе не было бы лишним осуществление более четкого теоретического обоснования источников и структуры этих доходов с целью уточнения субъектов их присвоения. Поэтому ниже мы коснемся отдельных аспектов образования и существования абсолютной ренты с тем, чтобы показать, что они вполне согласуются с классическими основами стоимостной концепции экономической науки.

В отечественной экономической литературе при рассмотрении вопросов ренты принято было пользоваться по идеологическим соображениям терминологией К. Маркса. В то же время, сейчас, когда многие экономисты отошли от

его теории, это вовсе не значит, что она чистой воды идеологизированная утопия. Ничего подобного в этом смысле не может быть потому, что развитие теории ренты К. Марксом было обосновано практическими реалиями своего времени и явилось плодом обобщения экономической мысли предшественников, не все из которых были утопистами. Поэтому в дальнейшем изложении первоначально мы будем исходить и из того базового определения дифференциальной ренты, которое было дано еще К. Марксом. Он пишет, что дифференциальная рента определяется "разностью между продуктом капитала, вложенного в наихудшую, не приносящую ренты землю, и продуктом капитала, вложенного в лучшую землю" /7. С. 226/. С тем, чтобы в дальнейшем внести в него свои коррективы.

Надо сказать, что определение дифференциальной ренты К. Марксом по форме отстоит даже дальше от его теории трудовой стоимости, чем, например определение М.И. Туган-Барановского, хотя последний был последовательным критиком этой теории. М.И. Туган-Барановский писал: "Высота земельной ренты определяется ... *разницей между производительностью труда в данном пункте производства и производительностью труда в предельном пункте производства*, где производство не дает никакого избыточного дохода и только восстанавливает, с обычной прибылью, затраченный капитал. Эта разница и составляет земельную ренту, которую можно назвать дифференциальной рентой, так как рента в этом случае определяется различиями производительности труда в разных пунктах производства и в предельном пункте производства опускается до нуля.

Земельная рента должна быть тем выше, чем больше разница между производительностью труда в данном пункте и в предельном пункте производства" /12. С. 481/.

И это не единственное различие в подходах к обсуждению проблем ренты указанных выдающихся экономистов. В частности, различаются их взгляды об источниках ренты. К. Маркс однозначно определяет: "Всякая земельная рента есть прибавочная стоимость, продукт прибавочного труда" /7. С. 184/, что дало

повод советским политэкономам объявить, что "источником той и другой форм ренты служит прибавочный труд сельскохозяйственных рабочих и создаваемая ими избыточная прибавочная стоимость" /13. С. 310/. То есть из этого надо полагать, что рента всегда создается конкретным трудом рабочего. Однако К. Маркс сам подчеркивал, что "как раз в экономической реализации земельной собственности, в развитии земельной ренты представляется особенно своеобразным то обстоятельство, что ее величина определяется отнюдь не ее получателем, а развитием общественного труда, независимым от ее получателя, совершающимся помимо него" /7. С. 186/.

Процитированное ясно указывает на отсутствие в общем случае непосредственной связи конкретного труда с рентой, как источника ее образования. Наоборот – можно видеть, что зачастую рента – продукт общественного труда, проявляется как стоимость на рынке в соответствии с экономическими законами общественного рыночного обмена, что опять-таки подводит нас к обстоятельству ее общественного присвоения.

Безусловно, конкретный труд в некоторых случаях, например в земледелии, участвует в создании ренты, но никак не является единственным условием ее образования, например, в городском хозяйстве. Кроме конкретного труда, в этом случае, для образования ренты нужен и капитал, а главное сам природный или базирующийся на нем ресурс. И очевидно, что размеры ренты обусловлены никак не только величиной прикладываемого к ресурсу труда, но и размерами капитала (основного источника образования дифференциальной ренты II), а также величиной качественной характеристики природного ресурса и его местоположением (главных источников дифференциальной ренты I).

М.И. Туган-Барановский выделял три фактора, как источника образования ренты: "Первым *источником* возникновения земельной ренты являются *различия земельных участков, по их положению в пространстве.* Вторым источником земельной ренты в области земледелия является обусловленная естественными причинами *падающая производительность земледельческого труда…* Наконец, третьим источником возникновения ренты являются различия

плодородия различных земельных участков» /12. С. 479-480/.

Здесь же М.И. Туган-Барановский подчеркивает: "Земельная рента есть дань, платимая обществом землевладельцу, который как таковой, никакого участия в создании своего дохода не принимает" /Там же. С. 480/.

Такого же мнения придерживался Н.Д. Кондратьев: "Кем же создается рента? Ясно , что она создается всем обществом. Она создается потому, что растет население. Создается потому, что рабочие проложили трамвай, провели телефон, построили дома. Создается потому, что растут цены.

Рента создается общими усилиями, а между тем она присваивается собственниками земли. И она присваивается не только в городах, но и всюду. Всюду растут цены на землю. Они растут тем сильнее, чем более спрос на землю...

Таким образом, огромные ценности созданные общими усилиями и в городах, и в селах, и в деревнях, поступают в руки собственников и владельцев земли. Эти собственники и владельцы, очевидно, играют землей, как играют на бирже. И так быть не должно. Рента должна идти в руки общества" /9. С. 26/.

Используется в теории ренты и понятие монопольной ренты, под которой К. Маркс понимал добавочную прибыль, "которая вытекает... из монопольной цены, превращается в ренту и достается в этой форме земельному собственнику в силу его титула на этот участок земли, наделенный особыми свойствами. Итак, здесь ренту создает монопольная цена" /7. С. 336-337/.

В дополнение к категориям земельной ренты отечественные ученые ввели и термин "организационно-хозяйственный доход" /организа-торский доход. – Л. Бронштейн/. Вот что пишет по этому поводу А.Э. Сагайдак: "...Дифференциальная рента порождается относительно лучшими объективными природно-экономическими условиями и не связана с лучшим использованием ресурсов, организацией производства и т.д. Поэтому ее следует отличать от так называемого организационно-хозяйственного дохода, обусловленного влиянием субъективного фактора производства. Дополнительная прибыль, полученная за счет умелого хозяйствования, не носит рентного характера" /14. С. 12/.

На наш взгляд, введение дополнительной категории "организа-ционно-хозяйственный доход" в терминологию, характеризующую рентные отношения, излишне по той причине, что всякий "организаци-онно-хозяйственный доход" по существу в общепринятом понятийном аппарате экономической теории есть "предпринимательѣкий доход" или "предпринимательская прибыль"[1]. Значительную часть исследований К. Маркс посвятил обоснованию общего и различий дифференциальных рент I и II рода. Отметим, что их разделение в достаточной степени условно и использовалось К. Марксом в виде научной абстракции для лучшего понимания и объяснения процесса образования ренты. Об этом убеждает и его высказывание о том, что "диф-ференциальная рента II является лишь другим выражением дифференциальной ренты I, а по существу совпадает с ней" /7. С. 230/.

Научная абстракция, как известно, понятие отвлеченное, ее подлинность доказывается практикой. Последняя, как оказалось, не испытывает особой нужды в разделении этих двух видов дифференциальной ренты, да это и затруднено в силу объективных обстоятельств. Дело в том, что дифференциальная рента I, по определению, есть результат различий в естественном плодородии земель и их местоположения, а дифференциальную ренту II связывают с возрастанием искусственного плодородия. Несмотря на накопившийся опыт бонитировки (качест-венной оценки) почв сегодня практически не представляется возможным отделить естественное плодородие от искусственного. Используя в конкретных исследованиях по бонитировке почв показатель "эконо-мическое плодородие", в котором объединены понятия естественного и искусственного плодородия, исследователи автоматически выходят на обобщенный термин дифференциальной ренты без какого-либо разделения ее на виды.

М.И. Туган-Барановский, Н.Д. Кондратьев также, как и К. Маркс, при характеристике земельной ренты использовали термин "диффе-ренциальная", но, в отличие от последнего, не подразделяли ее на виды. Западные экономисты

[1] Точнее: "экономическая предпринимательская прибыль" - "общий доход фирмы минус все ее вмененные издержки; синоним терминов "чистая прибыль" и "сверх-прибыль" /2. С. 400/.

также обходятся одним термином "эконо-мическая рента", которая объединяет почти все категории рент, выделенные в нашей экономической литературе.

Указанное позволяет усомниться в целесообразности выделения двух видов дифференциальных рент с тем, чтобы доводить его до практических методических рекомендаций. Однако мы рассмотрим этот вопрос в теоретическом плане с тем, чтобы обосновать в случае необходимости методическую концепцию рентного налогообложения с учетом общепринятых в советской экономической литературе общеметодологических принципов и подходов, объясняющих образование и распределение ренты.

Что касается природы рентных отношений, то казалось бы необходимо различать рентные отношения по поводу образования и присвоения дифференциальной и абсолютной рент. Причем природа первой, как зачастую пишут, не зависит от общественно-политической формы производственных отношений. Дифференциальная рента, писал В.И. Ленин, "возникает совершенно независимо от частной поземельной собственности, которая только дает возможность землевладельцу отобрать ее у фермера /15. С. 115/. А природа второй – абсолютной ренты – имеет корень, по утверждению классиков марксизма-ленинизма, в эксплуатации одного класса другим. Однако через призму сегодняшнего дня видно, что отношения собственности, в том числе и на рентоносные ресурсы, возникают не только между отдельными классами, но и внутри этих классов. Например, собственником сельскохозяйственных угодий может быть и сам сельский предприниматель, в том числе и фермер, заключающий в себе непосредственную рабочую силу. Вследствие этого возникновение и присвоение абсолютной ренты может быть вовсе не связано с межклассовыми отношениями.

Более того, как мы покажем ниже, абсолютная рента как рента собственника капитала, в том числе и рентоносного ресурса, никогда не исчезала и в социалистической плановой экономике. В определенной части она изымалась государством в виде неявных (не учитываемых статистикой) доходов установлением планово-регулируемых цен ниже их уровня, диктуемого общественно-

необходимыми затратами[1]. В другой – она, по нашему мнению, ошибочно трактовалась как нормируемая предпринимательская прибыль, которая устанавливалась государством в закупочных и оптовых ценах как плановая прибыль предприятия. Именно последняя являлась абсолютной рентой предприятия как собственника производственных средств, хотя юридически-правовое оформление его в смысле собственности обычно ограничивалось лишь правом владения и пользования этими средствами.

Из этого вытекает и более глобальный вывод, что в сущностном аспекте различия между общественно-экономическими формациями – капитализмом и социализмом – в плане содержательности и существования экономических категорий доходов (прибыли) не более, чем фикция, облеченная в идеологическую оболочку. Различия существуют лишь в плане жесткости государства в нормировании величин различных структурных элементов доходов (прибыли) и регулировании способов, форм, субъектов их присвоения.

Поэтому природа и абсолютной ренты, по нашему мнению, не зависит от общественно-политической формы производственных отношений и имеет внеклассовый характер, хотя государство может в той или иной степени полноты изымать как дифференциальную, так и абсолютную ренту, что, впрочем, касается и любого вида доходов, в том числе и заработной платы, и "чисто" предпринимательской прибыли.

Отличие в регулировании уровня абсолютной ренты государством в условиях рыночной и плановой экономики состоит в том, что в первой он регулируется величиной рыночной ставки процента, в то время как во второй – привязывается к заданной нормируемой плановыми органами величине.

2.2. ИСТОЧНИК И МЕХАНИЗМ ОБРАЗОВАНИЯ АБСОЛЮТНОЙ РЕНТЫ

[1] В явном виде эта часть абсолютной ренты выступала уже в виде доходов от экспорта продукции, а также в виде экономии бюджетных расходов, например, на оплату труда.

К. Маркс писал по этому поводу следующим образом: "Итак, существо абсолютной ренты заключается в следующем: равновеликие капиталы в различных сферах производства, при равной норме прибавочной стоимости, или одинаковой эксплуатации труда, производят, в зависимости от различий среднего строения, различные массы прибавочной стоимости. В промышленности эти различные массы прибавочной стоимости выравниваются в среднюю прибыль и равномерно распределяются между отдельными капиталами как соответственными частями общественного капитала. Земельная собственность, поскольку для производства – земледелия или добычи сырья – требуется земля, тормозит это выравнивание для капиталов, вложенных в землю и улавливает известную часть прибавочной стоимости, которая иначе приняла бы участие в процессе выравнивания в общую норму прибыли. В таких случаях рента составляет часть стоимости, точнее, прибавочной стоимости товаров, но часть эта достается не классу капиталистов, который выжал ее из рабочих, а земельным собственникам, которые отбирают ее у капиталистов. При этом предполагается, что земледельческий капитал приводит в движение больше труда, чем равновеликая часть неземледельческого капитала" /7. С. 332/.

Обусловливая источник абсолютной ренты низким органическим составом капитала в сельском хозяйстве, К. Маркс также предполагал и примерно одинаковую норму эксплуатации наемных сельскохозяйственных рабочих. Этот вывод К. Маркса подвергается в настоящее время достаточно жесткой критике со стороны представителей западной экономической теории, которые ставят под сомнение всю стоимостную теорию общественного воспроизводства, привязанную к общественно- необходимым затратам труда. Основной аргумент состоит в том, что ныне фондовооруженность сельскохозяйственного рабочего в развитых капиталистических странах даже превосходит этот показатель в промышленности, что свидетельствует о высоком органическом строении капитала. Но тем не менее, вопреки теории ренты К. Маркса, абсолютная рента (арендная плата на худших землях) существует. По Марксу же получается, что стоимость сельскохозяйственной продукции в этом случае уже стано-

вится ниже общественной цены производства и не остается места для образования абсолютной ренты.

Возражая критикам схемы образования абсолютной ренты, разработанной Марксом, отметим то, что, во-первых, не следует забывать, что общественная цена производства и средняя прибыль в отраслях с высоким органическим строением капитала складывается, по К. Марксу, не только за счет собственно прибавочной стоимости, образующейся в этих отраслях, но и за счет ее перераспределения из других отраслей с низким строением капитала. И если, по указанным К. Марксом обстоятельствам, земельная собственность препятствует перетоку прибавочной стоимости из сельского хозяйства в другие отрасли[1] до полного выравнивания прибыли до общего уровня, то это еще вовсе не значит, что она же – земельная собственность – будет препятствовать перемещению прибавочной стоимости из других отраслей (с низким органическим составом капитала) в сельское хозяйство для образования и присвоения земельным собственником абсолютной ренты. Поэтому при таком перераспределении общественная цена производства сельскохозяйственной продукции действительно может установиться не только выше ее стоимости, но и выше общей цены производства (издержек производства на худших землях плюс средняя прибыль) и содержать в себе прибавочную стоимость, произведенную в других отраслях, для образования избыточной прибыли – абсолютной ренты – сверх средней (общей) нормы прибыли. Этот излишек прибавочной стоимости и при высоком органическом строении капитала в сельском хозяйстве становится абсолютной рентой, выплачиваемой в виде платы за пользование землей, в том числе и худшей[2].

Собственник земли может получить абсолютную ренту в виде прямых выплат со стороны государства, если он не сдает землю в аренду (выводит из сельскохозяйственного оборота), так и косвенных при осуществлении прави-

[1] Что верно лишь для "чистой" частной земельной собственности, то есть такой, при которой собственник земли не совмещает в своем лице и предпринимательскую деятельность.
[2] В случае с наихудшим участком земли у нас по поводу уровня абсолютной ренты несколько иное мнение, которое мы раскроем ниже.

тельством дотационных выплат фермерам, препятствующим снижению фермерских цен до уровня общей цены производства.

Надо помнить, что необходимость обеспечения рентными доходами собственников земли, есть одна из причин существования характерных для западных капиталистических стран систем дотирования сельского хозяйства при перепроизводстве его продукции. Это обстоятельство еще раз подчеркивает антагонизм интересов собственников земли и капиталистов. Однако этот антагонизм не приводит к юридическому или экономическому подавлению рантьерских интересов первых по той причине, что вторые, занимающиеся предпринимательской деятельностью в аграрной сфере, в своем подавляющем большинстве являются и собственниками земли[1] или же имеют целью стать ими. Присваивая себе абсолютную и дифференциальную ренту, как собственники земли, они, между тем, не "забывают" ее частью делиться с "собратьями-капиталистами" в нерентных отраслях, покупая промышленные товары инновационного характера по ценам выше цен производства. Безусловно, это финансовый источник научно-технического прогресса в рентных отраслях, но зачастую он становится не контролируемым и, в конечном итоге, чреватым общими убытками для государства[2].

Таким образом, в соответствии со стоимостной теорией К. Маркса, ничто не мешает установиться рыночной цене на сельскохозяйственную продукцию выше общей цены производства. Причем, если не благодаря правилам рыночного ценообразования, то вопреки им в соответствии с системой государственного регулирования экономики путем дотационных правительственных выплат сельскому хозяйству.

Если бы ценообразование на сельскохозяйственную продукцию было бы полностью рыночным, то и в этом случае рыночные цены включали бы в себя плату за пользование землей, то есть абсолютную ренту, передаваемую земель-

[1] "В США 2/3 используемой фермерами земли находятся в их частной собственности и 1/3 арендуется" /16. С. 196/. К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю говорят о 40% /См.: 2. С. 251/.

[2] Это одна из причин инфляционного роста промышленных цен и образования диспаритета между ними и фермерскими ценами.

ному собственнику, так как для арендатора она представляла бы собой избыток прибыли сверх средней ее нормы, позволяющей вести расширенное воспроизводство в соответствии с потребностями общества в продукции.

Надо отметить, что категория абсолютной ренты была выделена К. Марксом в особую форму земельной ренты лишь в связи с тем, что наихудшие из обрабатываемых (регулирующие) участки земли, как правило, дифференциальной ренты не приносят, а спрос на сельскохозяйственные продукты диктует необходимость возделывания и наихудших земель. Очевидно, что величина абсолютной ренты при частной собственности на землю устанавливается рынком и при разработке проблемы дифференцированного налогообложения в рентных отраслях ее надо учитывать. Налог на абсолютную ренту при наличии системы дифференцированных рентных платежей может учитываться и в их составе, накладываться в виде, например, прогрессивного имущественного налога на единицу площади земли или же в виде также прогрессивного подоходного налога в зависимости от доходов на семью или физическое лицо и т.п.

В советской экономической литературе существовало единодушное мнение о том, что "с национализацией земли в СССР была уничтожена монополия частной собственности на землю, а вместе с ней и абсолютная земельная рента. По этому вопросу среди советских экономистов нет никаких разногласий" /17. С. 178/.

Такое безусловно ошибочное мнение, на наш взгляд, явилось результатом, во-первых, апологетики бюрократического государства, каковым являлся СССР, насаждаемой в экономической науке, во-вторых, необычной формы образования и присвоения абсолютной ренты этим бюрократическим государством, вопреки классической схеме, предложенной К. Марксом. Как известно, он полагал источником абсолютной ренты разность между стоимостью и ценой производства, которая, представляя собой избыточную прибыль сверх общей (средней), из-за монополии частной собственности на землю не могла перераспределяться между всеми отраслями. Вследствие этого рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливались выше цен производства на

худших землях, происходило ее удорожание на величину "контрибуции", накладываемой обществу этой монополией.

Однако такая схема образования и присвоения абсолютной ренты существует в условиях рыночной экономики, когда цены на продукцию рентных отраслей регулирует рынок. Иное дело при государственном ценообразовании. В этом случае уровень дифференцированных закупочных цен, например в сельском хозяйстве, устанавливается государством – абсолютным монопсонистом[1] в условиях полностью монополизированной экономики ниже того уровня, который обеспечивал бы только изъятие дифференциальной ренты при возмещении использованных производственных средств, выплате нормальной (средней) заработной платы работникам сельского хозяйства и обеспечении среднего предпринимательского дохода, то есть ниже того уровня, который устанавливал бы рынок при рыночном ценообразовании за вычетом дифференциальной ренты, которая присваивалась бы частным земельным собственником или государством.

Вместо этого бюрократическое государство, так сказать, плановым образом занижало дифференцированные закупочные цены ниже того уровня, на котором им полагалось бы быть, изымая в качестве абсолютной ренты долю стоимости продукции в части необходимого и прибавочного продукта, предназначенного по законам рынка к присвоению наемными работниками и сельскими предпринимателями (колхозами и совхозами). Экономия бюджетных средств за счет снижения закупочных цен ниже рыночных (без учета дифференциальной ренты) и представляла собой абсолютную ренту, которая в качестве контрибуции, дани накладывалась монополией государственной собственности на землю уже не всему обществу, а лишь крестьянству, которое производило потребляемые всем обществом относительно дешевые сельскохозяйственные продукты. Отсюда видно, что монополия частной собственности на землю при рыночном ценообразовании может быть не хуже, чем монополия государственной (бюрократической) собственности на нее при плановом (бюрократическом же) цено-

[1] О монопсонии см.: /16. С. 106-113/.

образовании. Очевидно, что в конечный период советской власти степень образования и изъятия абсолютной ренты уменьшилась вследствие государственных мер по стимулированию сельскохозяйственного производства.

Безусловно, условия функционирования колхозов и совхозов в бюрократическом государстве во многом сходны с сегодняшними условиями, когда сохраняется монопсония, принятая по эстафете у государства предприятиями смежных отраслей, закупающими у сельских товаропроизводителей продукцию, и монополия – со стороны отраслей, реализующих им товары.

Очевидно и то, что при государственной собственности на землю и в условиях рыночного ценообразования имеются предпосылки для возникновения и присвоения государством абсолютной ренты, но уже по предложенной К. Марксом классической схеме. Однако, это уже относится к области государственного регулирования рентных отношений, которое мы рассмотрим ниже.

2.3. РАЗЛИЧИЕ И ЕДИНСТВО ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНЫХ РЕНТ I И II РОДА

К. Маркс различал дифференциальную ренту I и II рода /См.: 7. С. 200-305/. "Дифференциальная рента I выражает различную эффективность равновесных капиталов, обусловленную различиями в степени использования естественного плодородия разных участков земли и их местоположения. Дифференциальная рента II выражает такие различия в производительности равновесных капиталов, вкладываемых последовательно в один и тот же участок, которые обусловливаются изменением экономического плодородия земли" /13. С. 309/.

Рассматривая процесс непрерывного образования того и другого вида ренты в процессе производства, можно видеть, что как первая, так и вторая рента не являются устойчивыми во времени величинами по абсолютным размерам. Они выступают как тенденции, образование которых зависит от предпри-

нимательской инициативы и производительности труда. Если последние находятся на уровне нормальной культуры производства соответствующей средним темпам расширения общественного воспроизводства, то обеспечивается образование, как минимум, дифференциальной ренты I. Если используются дополнительные капиталовложения, сверх их нормального уровня, то возможно получение дифференциальной ренты II. Дифференциальная рента I изымается у предпринимателя, а присвоение им второй зависит от сроков пересмотра арендного договора. Такова общая трактовка образования и присвоения дифференциальной ренты.

Дифференциальная рента II для данного участка земли в течении определенного периода времени выступает как временная избыточная прибыль над средней ее величиной для данной категории (класса) земли по плодородию и местоположению, в состав которой входит данный участок, аналогично избыточной предпринимательской прибыли в обрабатывающей промышленности. Это происходит до тех пор пока не на всех или почти не на всех участках земли данной категории не будут сделаны, дополнительные вложения капитала. После того как они будут сделаны, временная избыточная прибыль перевоплощается в относительно устойчивое образование для данной категории земли – дифференциальную ренту II – по той причине, что дополнительные вложения капитала поднимают искусственное плодородие этого класса земли, делают его массовым, повсеместным для этого класса, а вместе с тем и устойчивым, что приводит к слиянию его с естественным плодородием. Меняется исходный уровень экономического плодородия, а следовательно, и прежняя величина дифференциальной ренты II. Такое изменение дает основание собственнику данного класса земли пересмотреть ставки земельного налога или арендной платы, тем самым присвоить себе тот избыточный доход, который имел до этого сельский предприниматель от дополнительного вложения капитала. Однако более интересно то, что образовавшаяся дифференциальная рента II, изменяет и исходный уровень массы дифференциальной ренты I. Как это происходит?

Масса (объем) дифференциальной ренты I по классам земли разного ка-

чества и местоположения прямо пропорциональна ее экономическому плодородию и обратно пропорциональна расстоянию от рынка сбыта. Такое утверждение очевидно и из него исходят при бонитировке почв. На это обращал внимание и Ф. Энгельс: "...Ряд рент находится друг к другу точно в таком же отношении, как ряд различий в плодородии, принимая за нулевой пункт регулирующую землю, не приносящую ренты" /7. С. 279/. То есть Ф. Энгельс предлагает рассматривать "ряд рент" в виде вариационного (ранжированного) ряда[1] значений случайной выборки, что является, на наш взгляд, не только важным историческим приемом изучения механизма образования дифференциальной ренты, но и тем методическим приемом, который позволяет разработать методику ее расчета.

Другое дело – масса дифференциальной ренты II. Она образуется не пропорционально экономическому плодородию земли из-за различных по величине вложений капитала в разные по качеству участки. Поэтому прирастание дифференциальной ренты II к общей массе дифференциальной ренты происходит также не пропорционально плодородию различных участков земли, порождая относительно устойчивые отклонения избыточной прибыли II рода от средней нормы прибыли в сельском хозяйстве.

Можно подчеркнуть в методическом аспекте, что такого рода отклонения возможны как в ту, так и в другую сторону от средней нормы прибыли. Тогда возникает редко рассматриваемый в экономической науке и практике случай убывания дифференциальной ренты на отдельных классах по плодородию и местоположению. Это происходит тогда, когда на каком-либо участке одного класса земли уменьшается приложение производительного труда и капитала по сравнению со средним его уровнем для этого класса или же он используется не эффективно. Тогда предприниматель получает от использования этого участка организационно- хозяйственный убыток. В конечном итоге такое может привести к снижению экономического плодородия земли, образуя эффект дифференциальной ренты II в обратном направлении, то есть отрицательной дифферен-

[1] См. о вариационном ряде /18. С. 56/.

циальной ренты II, воздействуя тем самым и на массу дифференциальной ренты I.

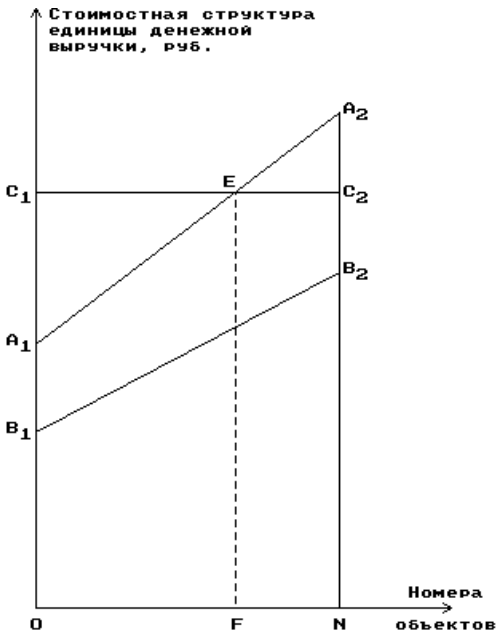
К. Маркс достаточно ясно разобрал случай образования отрицательной дифференциальной ренты I. Так, он писал: "Что касается продуктов отдельных разрядов, то, конечно, возможно, что их (индиви-дуальная) стоимость стоит выше или ниже рыночной стоимости. Если она выше рыночной стоимости, то разность между рыночной стоимостью и их ценой издержек меньше разности между их индивидуальной стоимостью и их ценой издержек... В данном случае разность между их рыночной стоимостью и индивидуальной стоимостью будет отрицательной, т.е. рыночная стоимость будет разниться от их индивидуальной стоимости на отрицательную величину. Разность между рыночной стоимостью и индивидуальной стоимостью я вообще называю дифференциальной стоимостью. Для товаров, находящихся в указанных условиях, я поставил перед дифференциальной стоимостью знак минус" /19. С. 290/.

Изобразим графически, указанное К. Марксом, в расчете на денежную единицу выручки[1] от реализации товаров, произведенных в локальных объектах с использованием рентообразующего ресурса, расположив индивидуальные стоимости и бухгалтерские издержки производства уже не единицы продукции, а денежной единицы в ранжированный ряд (рис.2.1).

На рисунке линия B_1B_2 изображает ранжированный ряд индивидуальных бухгалтерских издержек производства продукции в расчете на 1 рубль выручки, A_1A_2 – индивидуальных стоимостей того же рубля выручки, C_1C_2 – уровень рыночной цены, равный денежной единице[2]. Описанная К. Марксом ситуация образования отрицательной дифференциальной ренты I изображена правой частью графика, отделенной от левой пунктирной линией EF. Треугольник A_1C_1E изображает массу совокупной положительной дифференциальной ренты (в расчете на денежную единицу), треугольник A_2C_2E – массу совокупной отрица-

[1] Поскольку в этом случае мы получаем интегрированный для всех товаров рентных отраслей относительный показатель.

тельной дифференциальной ренты.



Р и с. 2.1. Ранжированный ряд индивидуальных стоимостей продукции, в расчете на денежную единицу выручки, полученной в локальных рентообразующих объектах

Однако в III томе "Капитала" он рассматривает и случаи образования как положительной, так и отрицательной дифференциальной ренты II при приме-

[2] Поскольку отношение выручки от реализации продукции к самой себе как базе для сравнения с другими стоимостными показателями - ценой и издержками производства, прибылью,

нении капитала повышающей или понижающей производительность единицы площади земли. Подытоживая свой пример, иллюстрирующий образование отрицательной дифференциальной ренты II при использовании капитала с "убывающей производительностью" при существовании дифференциальной ренты I, он пишет: "Добавоч-ная прибыль и этот общий минус прибыли /отрицательная дифференциальная рента II. – В.Н./ взаимно уничтожаются. Поэтому рента исчезает. Но в действительности это возможно лишь потому, что те элементы прибавочной стоимости, которые составляли добавочную прибыль или ренту, входят теперь в образование средней прибыли. Фермер получает эту среднюю прибыль ... за счет ренты" /7. С. 289/.

Процесс образования дифференциальной ренты II в абсолютном и относительном выражении К. Маркс прослеживает до самого того момента, когда может случиться, что применение капитала понижающейся производительности может вообще "съесть" существовавшую дифференциальную ренту I и сделать производство на единице площади по индивидуальной цене равной регулирующей (общей, рыночной) цене. То есть рассматривается случай воздействия на изменение массы дифференциальной ренты I образующейся отрицательной дифференциальной ренты II: "Дополнительные затраты капитала, которые дают продукт с индивидуальной ценой производства, превышающей регулирующую цену, следовательно, добавочная производительность которых не только = 0, но ниже нуля, с минусом /подчеркнуто мною. – В.Н./, то есть ниже, чем производительность равной затраты капитала на регулирующей земле А, – такая дополнительная затрата все больше приближает индивидуальную среднюю цену всего продукта на лучших землях к общей цене производства, следовательно, все больше уменьшает между ними разницу, которая образует добавочную прибыль, соответственно ренту. Все большая и большая часть того, что раньше составляло добавочную прибыль или ренту, входит в образование средней прибыли. Тем не менее, весь капитал, затраченный на акр земли В, продолжает приносить добавочную прибыль, хотя она уменьшается вместе с увеличе-

---

рентой и т.п. - равняется единице.

нием массы капитала недостаточной производительности и с увеличением степени этой недостаточной производительности. При возрастающем капитале и увеличивающемся производстве рента, получаемая с акра, уменьшается здесь абсолютно, а не только относительно, по сравнению с возрастающим размером затраченного капитала..."/Там же. С. 291/.

Таким образом, можно сказать, что при дополнительном вложении капитала в разные участки одного класса земель по плодородию и местоположению может образовываться избыточный над средней его нормой предпринимательский доход, который, распространяясь по этому классу земли превращается в положительную дифференциальную ренту II, изменяя при этом дифференциальную ренту I. И наоборот, возможен отток капитала на условиях постепенности с различных участков данной категории земли, образуя убыток, снижающий среднюю прибыль, который, распространяясь по этому классу земли может превратиться в устойчивое образование – отрицательную дифференциальную ренту II, также воздействуя на общую массу дифференциальной ренты I, уменьшая ее таким образом, что может быть достигнут эффект исчезновения дифференциальной ренты вообще.

При таком понимании движения избыточного дохода, возникающего в виде дифференциальной ренты II, измерение ее размеров по наименее эффективному результату вложения в землю дополнительного капитала (именно такой подход чаще всего используется отечественными экономистами) теряет смысл. Дифференциальную ренту II надо рассматривать, с одной стороны, как устойчивую избыточную прибыль над средней нормой прибыли в сельском хозяйстве при дополнительном вложении капитала, с другой – как хронический убыток при оттоке капитала (вложений его ниже средней нормы для данного класса земель) или его непроизводительном использовании.

То есть налицо действие диалектико-материалистического закона единства и борьбы противоположностей, объясняющего объективный, внутренний источник всякого движения единством и борьбой противоположностей, то есть таких моментов, сторон объектов и явлений, которые находятся в неразрывном

единстве, взаимоисключают друг друга и взаимопроникают. При этом дополнительные капиталовложения и дифференциальная рента II на любом участке земли в сельском хозяйстве или месторождении в добывающей промышленности связаны между собой причинно- следственной связью: чем больше совокупных капиталовложений, тем больше совокупной дифференциальной ренты II, и наоборот. Нулевой величине первого соответствует отрицательное значение второго, среднему общевоспроизводственному значению первого – нулевое значение второго и выше среднему значению первого – положительная величина второго.

Таким образом, следует понимать, что обычным нормальным состоянием экономики является расширенное воспроизводство, в том числе и в рентных отраслях. При этом в последних непрерывно образуется избыточный доход II рода на каком-то среднем уровне, способствуя росту общей массы дифференциальной ренты. Постоянно образующаяся дифференциальная рента II в соответствии с изменением своего среднего уровня перетекает в другую форму – дифференциальную ренту I, что подразумевает непрерывный рост качественной дифференциации рентоносного ресурса, например земли, хотя разрыв в качестве может изменяться в ту или иную сторону, то снижаясь, то увеличиваясь в зависимости от периодов подъема и застоя научно- технического прогресса в обществе. Однако этот случай подразумевает в себе отсутствие механизма выбытия из сферы производства худших участков земли. В присутствие же такого механизма имеем непрерывное снижение массы совокупной дифференциальной ренты, что дает очень интересный результат с точки зрения экономической теории.

2.4. ЗАКОН ТЕНДЕНЦИИ НОРМЫ ПРИБЫЛИ К ПОНИЖЕНИЮ

Отечественные политэкономы времен административно-команд-ного социализма безусловно поддерживали так называемый закон, название которого

вынесено в заголовок параграфа: "С развитием капитализма общая норма прибыли имеет тенденцию к понижению. Этот факт был замечен еще буржуазными экономистами классической школы. Но буржуазная политическая экономия оказалась не в состоянии научно объяснить причину понижения средней нормы прибыли... Впервые научное объяснение этому явлению дал К. Маркс. Он создал научную теорию прибыли и цены производства, вскрыл антагонистические противоречия между развитием производительных сил и стремлением капиталистов к получению максимальной прибыли и показал действительные причины снижения средней нормы прибыли.

Понижение общей нормы прибыли обусловлено повышением органического строения капитала...

Другой причиной понижения средней нормы прибыли является замедление оборота общественного капитала..." /13. С. 257/.

А вот что пишут отечественные же авторы уже времен перестроечной поры в унисон утвердившемуся "на западе" мнению по поводу тенденции нормы прибыли к понижению: "Исходной категорией у Маркса выступает прибавочная стоимость, создаваемая только живым трудом, которая "на поверхности" затем проявляется в конкретных формах прибыли, процента и земельной ренты. Экономической моделью при этом является ситуация равенства спроса и предложения, неизменность производительности труда и техники. Формулу Маркса можно записать следующим образом:

$$100 \times C + 100 \times V + 100 \times M = 300 \quad (1)$$

(С – постоянный капитал, V – переменный капитал, М – прибавочная стоимость).

Из формулы (1), в частности, в связи с ростом органического состава капитала вытекает вывод о тенденции нормы прибыли к понижению и о стремлении капитала к переливу из отраслей с высоким органическим составом капитала... в отрасли с низким... Мимо непомерно раздутого в курсах политической экономии Марксова закона тенденции нормы прибыли к понижению... нельзя пройти, поскольку с такого рода тенденцией Маркс связывает обреченность ка-

питализма, неизбежность его краха как экономической и общественной системы. Однако развитие теории и реальное положение обнаруживает, что факторы, противостоящие тенденции нормы прибыли к понижению, сильнее самой этой тенденции" /20. С. 43-45/.

Таким образом, существуют два противоположных мнения по поводу наличия закона тенденции нормы прибыли к понижению. Оба мнения в той или иной мере сопровождаются практическими наблюдениями, конечно выбранными с определенной долей субъективизма в подтверждение сформулированной гипотезы. Но поскольку норма прибыли связана с совокупной массой дифференциальной ренты в составе прибавочной стоимости, то и мы попробуем включиться в обсуждение проблемы.

Вначале, во-первых, заметим, что норма прибыли меньше нормы прибавочной стоимости, то есть

$$\frac{M}{C+V} < \frac{M}{V} \quad . (2.1)$$

Во-вторых, очевидно, что при пропорциональных изменениях M, V и C пропорционально изменяются и значения дробей в левой и правой частях. Но, если C в связи с развитием НТП растет быстрее, чем V при постоянных пропорциях последней с M, то и значение левой дроби уменьшается быстрее, чем значение правой. Иначе говоря, если будет доказано, что норма прибавочной стоимости (M / V) в динамике уменьшается, то снижение нормы прибыли M / (C + V) на том же временном интервале доказывается безусловно в соответствии с соотношением (2.1).

Обратимся к данным табл. 31-2 в /2. С. 185/ и рассчитаем по годам общую сумму прибыли как превращенной формы прибавочной стоимости, включающей прибыль, процент и ренту с тем, чтобы затем, отыскав норму прибавочной стоимости, определить ее тенденцию (табл.2.1).

Из данных последнего столбца таблицы, так сказать, невооруженным глазом видна тенденция нормы прибавочной стоимости к понижению. Следова-

тельно, существование закона тенденции нормы прибыли можно считать доказанным.

Однако нашего отечественного экономиста всегда ввергали в сомнение данные о характере заработной платы и жалованья в отдельных своих частях, приводимые западными экономистами. Ведь не секрет, что часть прибавочной стоимости "вгоняется" в системе национальных счетов развитых капиталистических стран в указанную категорию с тем, чтобы завуалировать нетрудовой характер доходов элитной части населения. Поэтому западные экономисты, стремясь смягчить социальные отношения по поводу распределения и присвоения доходов в общем-то играют на руку К. Марксу, подтверждая его выводы по поводу тенденции нормы прибыли. Но... по указанной причине сомнения в справедливости закона остаются. Поэтому дополним факты, подтверждающие рассматриваемый экономический закон теоретическими выкладками следующего характера.

Т а б л и ц а 2.1

Расчет нормы прибавочной стоимости по данным о структуре национального дохода США, в процентах

Десятилетний период	Заработная плата и жалование	Прибыль, процент и рента	Норма прибавочной стоимости
1900 – 1909	55,0	21,3	0,387
1910 – 1919	53,6	22,6	0,422
1920 – 1929	60,0	21,7	0,362

1930 – 1939	67,5	17,7	0,262
1939 – 1948	64,6	18,3	0,283
1949 – 1958	67,3	18,8	0,279
1954 – 1963	69,9	18,2	0,260
1963 – 1970	71,7	18,8	0,262
1971 – 1981	75,9	17,0	0,224
1982 – 1988	73,8	19,5	0,266

Дело в том, что, как будет указано ниже, уровень совокупной экономической предпринимательской прибыли по отношению к авансированному капиталу определяет величину рыночной ставки процента, которая, в свою очередь, диктует величину абсолютной ренты и ее других, чем процент, составляющих – нормальной предпринимательской прибыли, арендной платы, дивидендов по привелигированным акциям и т.п. Так вот, в любой отрасли экономики с нормальными темпами экономического роста норма экономической прибыли может колебаться около пяти-десяти процентов. Норма же дифференциальной ренты в рентообразующих отраслях может достигать (при той же разнице в затратах в расчете на денежную единицу выручки на худших и лучших предприятиях) величины примерно вчетверо большей. К. Маркс включает совокупную дифференциальную ренту в состав прибавочной стоимости, превращенной формой которой является и совокупная прибыль.

Однако величина совокупной дифференциальной ренты имеет свойство и

ярко выраженную тенденцию[1] по мере развития человеческого общества и научно-технического прогресса сокращаться в своей массе, поскольку, с одной стороны, в ряде рентных отраслей, преимущественно сырьевых, вследствие истощения природных ресурсов, лучшие из них (по уровню затрат) либо выбывают вовсе, либо утяжеляются, приближаясь к средним и худшим и, соответственно, уменьшая дифференциацию издержек по использованию рентообразующих ресурсов – основу образования дифференциальной ренты.

С другой стороны, то же самое происходит и в результате внедрения НТП в производство в рентных отраслях, использующих неистощимые ресурсы, например, землю в сельском хозяйстве. Внедрение НТП способствует улучшению худших и средних по качеству рентообразующих ресурсов с одновременной концентрацией производства на постоянно (по мере совершенствования общественного производства) пополняющихся лучших ресурсах за счет улучшения средних и худших.

В результате величина критерия установления рыночной цены на рентоносный товар по предельной цене производства на относительно худших, замыкающих производство в рентных отраслях, "землях" падает относительно индивидуальных издержек производства на лучших землях. Безусловно, масса совокупной дифференциальной ренты относительно совокупного авансированного капитала в этом случае также уменьшается.

Постепенно производство рентоносной продукции концентрируется на рентообразующих ресурсах относительно одинакового качества, которые в этом случае трансформируются в обычный постоянный производственный капитал, не образующий или образующий не в столь больших размерах как прежде дифференциальную ренту, способный давать лишь нормальную предпринимательскую прибыль и в соответствии с предприимчивостью предпринимателя – экономическую прибыль.

Понятно, что если ранее при недостаточном уровне НТП норма прибыли была равна отношению дифференциальной ренты плюс экономическая при-

[1] По крайней мере более выраженную, чем тенденция к понижению нормы прибыли.

был и процент на авансированный капитал, то теперь при больших достижениях НТП масса совокупной дифференциальной ренты уменьшается, устремляя норму прибыли к обычной норме экономической предпринимательской прибыли. Именно отсюда возникает теоретическая основа формирования закона тенденции нормы прибыли к понижению. По мере размывания (исчезновения) массы совокупной дифференциальной ренты[1] норма прибыли будет уже зависеть лишь от темпов развития НТП и внедрения его результатов в производственную практику.

Тенденция к уменьшению массы совокупной дифференциальной ренты отчетливо обнаруживается в сельском хозяйстве США. Это видно из второй и третьей колонок табл. 1.1 приложения к первой главе настоящей работы. Индивидуальные цены производства, начиная с фермерских хозяйств с объемом продаж 40 тыс. долл. и более, примерно выравниваются. В случае изменения аграрной политики США в пользу сокращения дотаций сельскому хозяйству, в результате чего вынуждены будут разориться во всяком случае более половины фермерских хозяйств (безусловно мелких, семейных), то производство сельскохозяйственной продукции сосредоточится в крупных фермерских хозяйствах и корпорациях, в которых индивидуальные цены производства будут примерно равны и оснований для образования дифференциальной ренты уже не возникнет. Такую перспективу в общем-то вырисовывают те же К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю и другие американские экономисты. Поскольку развитие сельского хозяйства США таково, что 15% ныне существующих крупных фермерских хозяйств и корпораций способны обеспечить все потребности населения Соединенных Штатов в продовольствии и промышленности в сельскохозяйственном сырье с учетом экспорта.

Поддержание же дотационной политики по отношению к сельскому хозяйству в США диктуется вовсе не интересами сохранения социального уклада фермеров, как пытаются иногда представить, и вовсе не тем, что их сельское хозяйство не может развиваться без дотаций, как усиленно муссирует такую

[1] Очевидно, что это возможно лишь в достаточно отдаленной перспективе.

ложную интерпретацию действительного положения вещей наше аграрное лобби. Такая политика проводится в интересах крупного капитала (крупных предпринимателей и собственников земли), поскольку разорение мелких ферм выбьет основание для поддержки высоких фермерских цен и, следовательно, формирования дифференциальной ренты, преимущественно присваиваемой крупным капиталом и собственниками земли, не имеющими прямого отношения к сельскохозяйственному производству[1].

Подытоживая обсуждение закона тенденции нормы прибыли к понижению отметим, что природа (бог) так устроила общественное и экономическое развитие человеческого общества, что она (он) помогает человечеству в период его созревания и взросления как мощной космической цивилизации, одаривая бесплатной прибылью – дифференциальной рентой – за счет природных ресурсов, которая по мере становления человечества, приобретает в пределах земной территории тенденцию к исчезновению.

РЕЗЮМЕ

Важнейшим выводом данной главы является, во-первых, вывод о недостаточной разработанности теории ренты. Практически в науке нет единого мнения о структуре, природе, источниках, причинах образования ренты.

Во-вторых, в экономической теории еще не сложилось достаточно ясное представление об абсолютной ренте как одной из категорий прибавочной стоимости на фоне имеющегося более или менее высокого уровня теоретического анализа других категорий.

В-третьих, роль ренты, вообще, и дифференциальной ренты, в частности, в формировании экономических и социальных отношений в обществе гораздо весомее, чем это хотят представить "западные" экономисты, преумаляя значение марксистской теории в анализе рентных отношений.

[1] Такое положение дел достаточно ясно описывают опять-таки те же К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю /2. С. 238-255/.

В-четвертых, совокупная масса дифференциальной ренты, как в части I, так и II рода, не является устойчивым раз и навсегда заданным по определенной норме к авансированному капиталу образованием. Ее динамика зависит от уровня и темпов общественного развития. Более того, она сама может оказывать влияние на уровень совокупной массы вообще прибыли, вызывая тенденцию ее нормы к понижению.

ГЛАВА 3. НОВЕЙШАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ
(вводная часть)

3.1 ПРЕДПОСЫЛКИ КОНСТРУИРОВАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ

Безусловно, автор с достаточно большой долей уверенности ожидает обвинений в претенциозности сформулированного заголовка настоящей главы. Однако от этого факт вызревания предпосылок к созданию новой модели экономики, конструкция которой могла бы дать ответы на многие накопившиеся в экономической теории и практике вопросы, не изменится.

Так, говоря о популярности, достаточно простой модели спроса и предложения, которая "в течение целого столетия составляет ядро теории политической экономии" /1. С. 29/ один из популяризаторов экономической науки шведский теоретик и экономист К. Эклунд пишет: "Причина такого долголетия не в том, что модель точно отражает действительность, а в том, что она просто и убедительно приводит к ясным и однозначным выводам. Эти выводы могут применяться для анализа различных экономических проблем. Данная модель далека от всеобъемлющей картины действительности, но она в простой форме описывает некоторые из действующих в хозяйстве сил и тем самым отображает важные аспекты реальной жизни" /Цитируется по: 1. С. 29/.

"Однако, – добавляет М.В. Семина, – если есть желание решать экономические проблемы XX века, то придется не ограничиваться суверенитетом потребителя, закрепленного в стандартах неоклассического подхода" /2. С. 46/. "...Западная экономическая мысль не однородна, там нет всеобщего признания теории цены, опирающейся на полезность, кривые спроса и предложения и т.д. Дж. Сорос, например, считает, что на каждом из рынков физических товаров и услуг, взятых в отдельности (т.е. на микроуровне), неоклассический подход вполне применим. Но если взять экономику в целом, да еще учесть финансовый рынок, то рамки классического экономического анализа рушатся" /Там же. С.

67/.

Конкретизируют направление создания новой модели С.В. Брагинский и Я.А. Певзнер: "На наш взгляд, большое будущее за попытками создания теории *экономического неравновесия*. Элементы такой теории, явно или неявно содержатся во многих работах неоклассиков. По-видимому, только в ее рамках (с последующим выходом на экономическую динамику) можно наполнить реальным содержанием категории прибыли, процента, накопления капитала, имеющие во многом формальный характер в теории равновесия" /3. С. 50/.

Понимая исторически и гносеологически преходящие истоки и формы моделей экономик, все же необходимо отметить, на наш взгляд, две главные конструкции, которые имея корнями одни и те же истоки (труды классиков экономической теории А. Смита, Д. Рикардо и др.), обособились на идеологической основе и развивались относительно изолированно друг от друга, имея следствием использование иногда принципиально разного инструментария видения экономических явлений и неодинаковую их интерпретацию.

Первая – это "западная" рыночная модель, имеющая в основе теоретической оценки совокупного общественного товара концепцию предельной полезности и принцип предельных величин (К. Менгер, Е. Бем-Баверк и др.). Вторая – в бывшем "отечественная" плановая модель, теоретически пытавшаяся оценить совокупный общественный продукт в соответствии с общественно необходимыми затратами труда, по существу усредняющими конкретный труд по производству товаров, и имевшая теоретической базой трудовую теорию стоимости К. Маркса.

Рыночная модель экономики развивалась в западной экономической теории до сегодняшних дней довольно успешно, отвечая в определенной степени полноты на многие практические вопросы развития капиталистических стран. При этом элементы и не только элементы, но и целые конструкции в виде систем государственного планирования и регулирования экономик разрабатывались и внедрялись в них на основе изучения теории и опыта планирования экономик социалистических стран. Однако все это происходило на фоне отягчаю-

щего воздействия "призрака коммунизма" на умы и практические действия в направлении совершенствования государственного регулирования рыночных экономик. На наш взгляд, это все же придало какую-то однобокость в развитии "западной" экономической теории, в которой предпочитают обходить все острые углы несовпадения экономических и общественных интересов отдельных прослоек и классов. Очевидно, потому, что это могло бы привести к нагнетанию политической обстановки в капиталистических странах.

Марксистско-ленинская политэкономия послужила основой общественного регулирования экономикой в наиболее эффективном направлении для развития самого же общества и вылилась в практическое устремление обуздать объективные законы рынка, подчинив их субъективным интересам общества. Однако здесь субъективизм общества выродился в субъективизм отдельной прослойки – государственной бюрократии – и субъективизм отдельных личностей – верховных руководителей государства, что разрушило благие намерения, заложенные в плановую модель экономики классиками марксизма-ленинизма. Процесс извращения теоретической модели на практике мы констатируем просто как факт, но не ставим целью обсуждать причины и последствия такого извращения, однако нисколько не сомневаясь в том, что плановое регулирование экономикой в интересах всего общества возможно и необходимо.

Отмеченное нами не имеет целью обсуждать и сравнивать достоинства и недостатки указанных моделей экономик в их разнообразных аспектах. Нас интересует инструментарий, лежащий в исследованиях сущностного содержания экономики, поскольку его изучение и сравнение дало бы основание к совершенствованию самих моделей с тем, чтобы иметь возможность либо глубже вникнуть в сущностные основы экономики в теоретическом и затем в практическом аспекте, либо взглянуть на них с иного ракурса, чтобы более отчетливо представлять происходящие в ней процессы, опять-таки ставя практическую цель отыскания возможностей и средств повышения управляемости рыночной экономики в целях повышения общественного благосостояния в самом широком смысле этого слова.

Говоря об инструментарии разных моделей экономик, надо сказать, что терминология, объясняя различные конструктивные элементы этих моделей, различается во многом чисто внешне, содержательно подразумевая в принципе одно и то же, хотя в отдельных своих еще более тонких составных частях различается и конструктивно, например, в операциональном аспекте. Однако в теории социалистическая плановая экономика в макроагрегированном виде изначально задавалась детерминированно в русле, так называемых, экономических законов социализма, которые, по сути дела, даже определяли структуру общественного воспроизводства. Детерминированно (в расчете на душу населения) задавалась и цель развития плановой экономики и, далее, вся плановая система строилась на детерминированной основе с использованием такого же инструментария, не оставляя места в глобальном масштабе для вероятностных расчетов. Вероятностные или статистические инструменты выступали подспорьем в уточнении показателей, составляющих и образующих макроагрегаты. Последние на различных уровнях иерархии управления рассматривались зачастую подробно, сопоставлялись между собой, группировались и, наоборот, дезагрегировались, позволяя в целом хорошо представлять структуру социалистической экономики не только в смысле затрат и результатов, но и в отношении распределения, обмена и потребления товаров и услуг как в производственной, так и потребительской сфере. Безусловно, все выпячивающиеся, вылезавшие за рамки социалистической идеологии подробности экономического и социального бытия подгонялись под теоретические установки, преимущественно административно-командными методами, которые в принципе имеют в своей реализации детерминированную сущность, не оставляя места для вероятностных проявлений и, следовательно, вероятностного анализа и т.п.

В "западной" же экономической теории идеологическая установка состояла в сохранении в своей сущностной основе и неприкосновенности императива капиталистической экономики – прибыли в весьма широкой ее трактовке как экономической категории. Она скрывала и скрывает в себе не только и не столько предпринимательскую прибыль, которая действительно является "дви-

жителем" рыночной экономики, но и включает разнообразные формы ренты, не все из которых в своем присвоении имеют благопристойную в общественном отношении сущность. Поэтому, безусловно, присваивателям доходов, осуществляющим их присвоение в противоречии с основными принципами общечеловеческой морали, есть что скрывать и маскировать. Это свое желание они навязывают и исследователям таких проблем, которые и в экономическую теорию, в результате такого навязывания, привносят в ощутимой мере элементы неопределенности, вуалирования сущности экономических явлений и строят на такой основе целые теоретические конструкции с целью сокрытия этой сущности от широких глаз общественности.

В связи с этим в западной экономической теории широко развит статистический, статистико-математический аппарат корреляционно-регрессионного анализа, производственных функций в микро- и макроэкономике для анализа затрат и результатов, спроса и предложения и т.п. на уровне отдельных фирм и стран в целом, который, по существу, допускает достаточно вольную интерпретацию вероятностных экономических явлений в соответствии с преследуемой целью. При этом указанное отягчающее воздействие "призрака коммунизма" не позволяло западным экономистам проводить глубокие проработки в разрезе отдельных социальных групп, различающихся "по их месту в ... системе общественного воспроизводства, по их отношению к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а, следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают" /4. С. 15/.

Безусловно, причина отсутствия таких исследований имеет классовые корни, хотя принцип отказа от таковых в экономической теории всячески афишируется "западными" экономистами. Однако совсем без анализа "отростков" этих корней в обществе – в частности, неравенства доходов – они обойтись не могут, поскольку эти "отростки" имеют склонность к расширению тенденции классового расслоения капиталистического общества, что означает и обострение социальных (классовых) противоречий. Однако использование при этом

методов статистических группировок по социальным признакам и корреляционно-регрессиональный анализ в разрезе таких групп, влияние дифференциации в уровнях социальных показателей на их взаимосвязи друг с другом и в целом на макроэкономические показатели у них по сути дела не производится.

Отсутствие такого подхода отражается и в целом на исследованиях макроэкономического характера и, безусловно, на теоретических выводах и практических рекомендациях, которые зачастую недостаточно исчерпывающи и, как следствие, в практическом плане недостаточно надежны. Потому-то, на наш взгляд, "западная" экономическая теория по сегодняшний день не может дать тех же исчерпывающих ответов на проблемы преодоления кризисных ситуаций в экономиках отдельно взятых стран.

Например, характеризуя факторы инфляции К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю в своей фундаментальной работе по экономической теории /5, 6/, обрисовывают их лишь на уровне макроэкономических агрегатов, включая в их число и заработную плату, не указывая, что это лишь один из видов доходов в обществе и что в элементарном своем проявлении по причине указанного выше свойства этот вид дохода в системе национальных счетов может содержать в своем составе и рентные доходы. "Западным" экономистам не "хочется" рассматривать дифференциацию доходов как одну из, может быть, главных причин инфляции.

Такое же замечание можно сделать по поводу инструментария экономического анализа и таких макроагрегатов как потребление и сбережение, спрос и предложение, занятость и безработица и в целом эффективности экономики и экономического роста.

Сокрытие структурной содержательности макроагрегатов в социальном плане привело и к вуалированию содержательности и, следовательно, недостаточно глубокому изучению основополагающих экономических стоимостных категорий, имеющих, по сути дела, целевое назначение для всех членов человеческого общества как в элементарном своем проявлении, так и в составе отдельных групп и прослоек населения. Это – доходы, которые имеют широкий спектр своих проявлений и не все из которых сходны друг с другом по источ-

никам и факторам образования, распределения и присвоения, хотя по своей биологической (божественной) сути их "присваиватели" абсолютно тождественны.

Надо сказать, что отечественная экономическая теория на нынешнем этапе своего развития свободна от всяких идеологических оков, в бывшем характерных для социалистической политэкономии, и ныне – для "западной" экономической теории. Поэтому нам предоставляется удобная возможность взглянуть на проблему доходов в теоретическом аспекте поглубже, чем это удалось сделать предшественникам, которым помешали, на наш взгляд, указанные обстоятельства. В связи с этим, проблема безусловно актуальна, поскольку доходы – это не только источник удовлетворения потребностей, но и фактор благоденствия человеческого общества в социальном плане и условие бескризисного экономического развития.

Очевидно, что проблематика доходов требует, если и не основательного, то хотя бы в определенных частностях пересмотра инструментария исследования, который позволил бы более выпукло высветить невыявленные предшественниками пробелы. В нашем случае это касается отражения дифференциации экономических субъектов как "расходователей" затрат (издержек), так и "получателей" доходов и сведения их, а значит и сопутствующих им экономических категорий в единое целое на макроэкономическом уровне в определенном порядке с целью выявления тенденций и закономерностей и формулирования новых теоретических выводов и практических рекомендаций. Безусловно, рассуждения об обновлении инструментария не исключают из него ранее используемые в теории и практике методы. Но очевидно, что они будут использоваться в соответствии с принципами и порядком формирования комплектующегося инструментария. Это будет указываться в ходе изложения.

Приступая к раскрытию содержательности инструментария, прежде всего обратимся к сопоставлению терминологий в рамках поставленной нами проблемы, которые используются в отечественной и "западной" теориях с целью их уточнения или приближения друг к другу, поскольку на базе какой-то осно-

вы нам придется вводить в собственное изложение либо новые, либо уточненные понятия и категории с их определениями.

3.2 ОБ АБСТРАКЦИЯХ КАК МЕТОДЕ ПОЗНАНИЯ

Наиболее общий метод экономической теории (политической экономии) – это научное абстрактное мышление, которое, как отмечал В.И. Ленин, представляет собой "процесс ряда абстракций, формирования, образования понятий, законов..." /7. С. 164/. Ему свойственны приемы диалектической логики, такие как анализ и синтез, индукция и дедукция, единство логического и исторического, сочетание качественного и количественного анализа и т.д.

Как отмечается в отечественном учебнике политэкономии: "Научными абстракциями называются обобщенные понятия, вырабатываемые людьми, путем мышления, отвлеченные от непосредственной конкретности изучаемого явления" /8. С. 17/. И далее, как указывают К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю: "Экономические принципы или теории неизбежно оказываются абстракциями. Они не отражают всех красок реальной действительности... Обобщать – значит абстрагировать или намеренно упрощать; обобщение в экономике имеет практическое значение, а поэтому такое же значение имеет и абстракция. Экономическая теория – это модель, упрощенная картина или схема какого-либо сектора экономики. Такая модель позволяет нам лучше понимать действительность именно потому, что она игнорирует сбивающие с толку детали действительности" /5. С. 22/.

Важно для нас в отношении обоснования инструментария исследования и замечания В. Леонтьева: "В структуре любого теоретического анализа мы можем выделить два элемента. Первый включает в себя ряд фундаментальных положений, которые вводятся в логику рассуждений извне и подвергаются рассмотрению в рамках данной теории в весьма ограниченной степени, то есть лишь для того, чтобы убедиться в их логической совместимости. Источником этих основополагающих постулатов может быть прямое наблюдение; они также

могут выводиться из какой-либо другой теории; или это могут быть индуктивно непроверяемые (то есть нормативные) постулаты...

Другая часть теоретического анализа состоит из большего или меньшего числа логических выводов, полученных на основе первоначального ряда фундаментальных утверждений" /9. С. 87-88/.

Ну и наконец: "Графики служат средством, с помощью которого экономисты выражают свои теории и модели... Экономисты часто используют графики для иллюстрации своих моделей... Простые двумерные графики служат удобным средством демонстрирования ... связей и манипулирования ими" /5. С. 29/.

Таким образом, в любом теоретическом исследовании возникает необходимость в использовании научных абстракций, которые в предположении позволят ближе подойти к сущности явления и дадут возможность сформировать и сформулировать отдельные понятия, законы экономики глубже и точнее в новом выявленном ракурсе, отличном от позиций предшественников. При этом может быть использовано и графическое представление научных абстракций, построенных на основе зависимостей экономических параметров между собой.

Рассматривая абстракции, которые составят ряд тех "фундамен-тальных положений, которые, – как указывает В. Леонтьев, – вводятся в логику рассуждений извне и подвергаются рассмотрению в рамках данной теории" /9. С. 87/, нельзя обойти вниманием саму категорию стоимости. Поскольку широкое обсуждение различных интерпретаций этой категории уведет нас в сторону от исследуемой проблемы, в данной главе мы ограничимся лишь уточнением тех ее сущностных аспектов и сторон, которые помогут представить предварительную интерпретацию предлагаемой нами модели экономики.

Нельзя не согласиться с тезисом: "Закон стоимости – объективный закон товарного производства... Суть закона стоимости заключается в необходимости обмена товаров в соответствии с их общественной стоимостью, что вынуждает товаропроизводителей следить за тем, чтобы затраты на производство товаров не превышали общественно необходимые" /8. С. 107/. Говоря о "затратах на

производство товаров" и об их "общественно необходимом уровне" мы все-таки склонны оперировать более приземленной категорией "затраты капитала", чем часто употребляемой в отечественной экономической литературе абстрактной категорией "затраты труда", имея в виду под "общественно необходимыми затратами" или под "общественно необходимыми издержками производства" уже не "труд" и не "рабочее время", как это зачастую делается в марксистско-ленинской политэкономии, а "капитал". То есть мы будем говорить об "общественно необходимых затратах капитала", об "общественно необходимых издержках" в смысле издержек капитала и т.п., поскольку затраты капитала в тех или иных фактических рамках можно реально измерить, арифметически (детерминированно) или статистически сравнить и сделать практические выводы. Причем капитал, стоимость, элементы стоимости в этом случае соизмеримы на основе единого измерителя – денежной единицы, что затруднено в случае измерения стоимости в общественном масштабе в затратах труда, поскольку в конкретных случаях теории и практики все равно приходится возвращаться к денежному измерителю. Тем не менее, указанное не подвергает сомнению то обстоятельство, что всякий прирост общественного (национального) богатства (совокупного общественного продукта, валового национального продукта и т.п.) обязан труду и только труду, безусловно, как наемному, так и предпринимательскому. И в большей степени предпринимательскому, чем наемному, поскольку предпринимательский труд выступает первичным фактором, условием реализации, самовыражения второго – наемного труда. Поэтому, по сути дела, в главном, в основном, в наших рассуждениях легко подменять без изменения сущностного содержания основополагающие категории "капитал" на "труд" и наоборот, но все же, главным образом с практической целью, мы будем более опираться на "капитал".

Таким образом, договорившись о базисе, обратимся к производным категориям, которые помогут в дальнейшем войти в предлагаемую нами модель экономики, отличную от ранее существовавших в трудах предшественников. Безусловно, она является дальнейшим обобщением ранее предложенного в

этом смысле и поэтому, формулируя производные категории, мы будем отталкиваться от знакомых, привычных нам понятий, существующих в прежних моделях.

3.3. ТЕРМИНОЛОГИЯ В ОПРЕДЕЛЕНИИ СТОИМОСТНЫХ КАТЕГОРИЙ

Поскольку в дальнейшем изложении нам придется опираться не только на обобщенную категорию стоимости, но и на ее производные структурные элементы, то следует прояснить общее и расхождения различных показателей, отображающих эти элементы в рамках разных моделей экономик с тем, чтобы не вносить разночтение при их использовании.

В составе таких показателей в добавление к различным интерпретациям категории ренты, рассмотренным во второй главе, выделим в примерном соответствии друг другу однотипных из них следующие:

1. "Себестоимость продукции" (в отечественной терминологии) – "денежное выражение затрат на производство и реализацию продукции" /10. С. 437/. Или что то же в "западной" терминологии – "бухгалтерские издержки", которые включают только явные затраты, представленные в виде платежей за приобретаемые ресурсы /11. С. 236/.

2. "Цена производства" (в отечественной терминологии) – "превращенная форма стоимости..., включающая издержки производства и среднюю прибыль..." /12. С. 426/. Или (в "западной" терминологии): "экономические издержки", которые рассчитываются добавлением к бухгалтерским неявных издержек". "Неявные издержки – это стоимость услуг факторов производства, которые используются в процессе производства, но не являются покупными" /11. С. 236/.

3. "Выручка от реализации продукции" (в отечественной терминологии) – "денежные средства, полученные предприятиями (объедине-ниями) за поставленную покупателям продукцию или оказанные услуги..." /10. С. 78/. Или (в

"западной" терминологии): "валовый доход – это цена ... проданного товара, умноженная на объем продаж..." /11. С. 284/.

4. В отечественной терминологии "прибыль определяется как разность между валовой выручкой и затратами на производство и реализацию продукции, работ и услуг; если затраты на производство и реализацию превышают валовую выручку, то вместо прибыли образуется убыток" /10. С. 372/. В "западной" терминологии: "Прибыль – это разница между валовым доходом ... и совокупными издержками за период продаж..." /11. С. 284/.

5. "Балансовая (общая) прибыль" (в отечественной терминологии) – "суммарная величина прибыли, полученная от всех видов деятельности и отражаемая в балансе бухгалтерском предприятия" /10. С. 379/. Или (в "западной" терминологии): "бухгалтерская прибыль представляет собой общую выручку фирмы за вычетом внешних издержек" /6. С. 46/.

6. "Расчетная (плановая) прибыль" без "остаточной (сверхплано-вой) прибыли" (в отечественной терминологии) – совокупность платежей за использование производственных ресурсов ("плата за производственные фонды..., фиксированные (рентные) платежи, ... проценты за банковский кредит" /12. С. 308-309/ и др.). "Нормальная прибыль" (по "западной" терминологии) – "это прибыль, от которой владельцы фирмы отказываются, используя свои собственные ресурсы в своей фирме, но которую они могли бы получить, вложив свои ресурсы в иное дело. Нормальная прибыль представляет собой альтернативную стоимость использования поставляемых собственниками фирмы ресурсов" /11. С. 284/.

7. "Остаточная (сверхплановая) прибыль" (в отечественной терминологии) – прибыль "остающаяся в распоряжении предприятия" /10. С. 380/. "Экономическая (чистая) прибыль" (по "западной" терминологии) – "это общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние и нормальную прибыль предпринимателя)" /6. С. 46/.

8. "Процент, – в отечественной терминологии, – при капитализме – часть прибыли, которую функционирующий капиталист, промышленник или торго-

вец, выплачивает собственнику ссудного капитала ... за право временного пользования его денежными средствами" /12. С. 326/. Примерно также определяется эта категория и в "западной" литературе: "Процент ... – плата за использование денег (или за ссуды)" /6. С. 395/.

3.4. ОБ ИНСТРУМЕНТАРИИ ИССЛЕДОВАНИЯ СТОИМОСТНЫХ КАТЕГОРИЙ

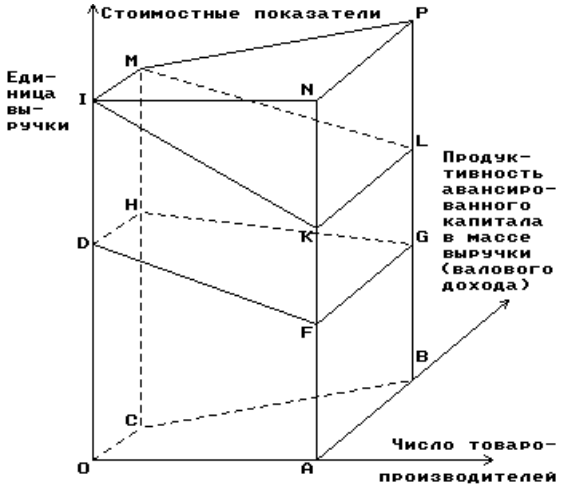
"Экономические модели представляют собой формализацию сложных экономических отношений; модели – это диаграммы, графики, таблицы, формулы, применение которых помогает понять суть экономических событий, вскрыть и обрисовать существо и характер функциональных взаимосвязей" /1. С. 29/.

Использование графиков в экономических исследованиях осуществляется издавна. Они являются более всего инструментом логических рассуждений, а не практических расчетов, хотя использование номограмм в экономической практике говорит и о некотором распространении графиков как операциональных конструкций.

Во второй главе мы уже приводили графики отображения стоимостных категорий на плоскости (рис.2.1.). Более правильным, то есть соответствующим действительности, является отображение стоимостных категорий в трехмерном пространстве, что однако грозит приобретением неустойчивости в логике рассуждений по поводу изображаемых пропорций в третьем измерении и потерей наглядности. В силу этих причин при возможности мы будем стремиться передавать канву наших рассуждений с помощью двумерных изображений, не исключая использование при этом и трехмерных графических конструкций.

На рис.3.1. изображена теоретическая схема формирования совокупной дифференциальной ренты в соответствии с ранжированием индивидуальных цен производства товаров (себестоимостей плюс номинальная предпринимательская прибыль) по экономическим субъектам в расчете на единицу денеж-

ной выручки, которую они получают путем рыночного обмена произведенных товаров. То есть можно вести речь об индивидуальных ценах производства единицы денежной выручки или денежной единицы. По оси абсцисс в виде точечных равных отрезков откладываются номера экономических субъектов как юридических лиц, от имени которых осуществляется производственный оборот и использование фиксированного объема авансированного капитала. По оси ординат – стоимостные показатели (себестоимость, нормальная прибыль, дифференциальная и абсолютная ренты и т.п.) в сопоставлении, как видно из рисунка, с постоянной при любых обстоятельствах величиной (константой) – единицей денежной выручки, что придает модельной конструкции, изображенной на рисунке в виде графика, достаточную жесткость в смысле детерминированности путем привязки рассматриваемых экономических категорий вероятностного характера к единому абсолютно жесткому критерию – денежной единице, которая в данном случае выступает в качестве единой меры общественной стоимости товаров. На обсуждении же данного показателя, представляющего ее (стоимость) в сущностном аспекте в смысле содержательности как общественной полезности или общественно необходимых затрат труда, остановимся ниже.



Р и с. 3.1. Схема формирования стоимости в рентной отрасли

Здесь же отметим и то обстоятельство, что в данном случае под детерминированностью модели мы имеем в виду не строгую трактовку: "Детерминированный подход ... означает, что каждое действие (хозяйственное решение и т.д.) вызывает строго определенный результат" /13. С. 96/, а ее "привязанность" к строго детерминированному показателю для преодоления неопределенности в развитии экономической системы и усиления предсказуемости с целью разработки методик государственного регулирования экономики с бóльшим упреждением в устранении негативных последствий воздействия на нее вероятностных факторов рынка.

По оси аппликат откладывается выручка от реализации продукции. Безусловно, выручка, отнесенная к затратам авансированного капитала на каждую реализуемую во времени единицу товара отдельными экономическими субъектами на рынке, не представляет собой постоянную величину, как это мы показываем в нашей модели на графике, установив в третьем измерении стоимости неизменные пропорции выручки и индивидуальных цен производства по отдельным экономическим субъектам. Дело в том, что в этом измерении в явном виде реализуется действие закона убывающей предельной полезности и принципа сопоставления предельного дохода с предельными издержками /см. определения закона и принципа в: 6. С. 387, 394/. Их отображения (закона и принципа) имеют не прямолинейные, как это показано у нас, а криволинейные формы. Ее обсуждение мы опять-таки отодвинем немного вперед. Здесь же отметим, что в виде прямых линий в направлении оси аппликат мы отображаем более общий принцип – принцип сопоставления валового дохода с валовыми из-

держками, то есть, усредняем во времени действие указанных закона и принципа и потому получаем на плоскости xOy постоянные пропорции между выручкой и индивидуальной ценой производства в разрезе отдельных экономических субъектов. То есть, получается в данном случае, что мы исключаем из рассмотрения четвертое измерение – время.

В соответствии с данными разъяснениями укажем составные части совокупной общественной стоимости произведенных товаров в рентной отрасли, изображенной на рисунке. Многоугольники OABCDFGH, DFGHIKLM и IKLMPN отображают соответственно совокупные: себестоимость, нормальную предпринимательскую прибыль и дифференциальную ренту.

Отметим, что на плоскости xOy единственные две линии DF и IK могут и должны быть объектом корреляционно-регрессионного анализа, поскольку в реальности ранжированный ряд индивидуальных себестоимостей и цен производства может представлять различные формы кривых: от мелко или крупноволнистых до выпуклых различной кривизны вверх или вниз. Форма этих кривых – предмет конкретного анализа и прогноза. Мы отобразили их в форме прямых с целью упрощения представления и понимания проблемы.

То же самое надо заметить по поводу кривой BC на плоскости xOz с одним примечанием, что ряд индивидуальных выручек, отображаемых этой прямой уже вовсе не представляет ранжированный ряд, а может явиться кривой самой причудливой формы с любым – положительным или отрицательным – наклоном к оси абсцисс. Для рентной отрасли очевидно, что при концентрации производства на лучших рентообразующих ресурсах наклон прямой приобретает положительный характер, как это указано на нашем рисунке в виде "выпрямленной" кривой BC.

Указанное уже позволяет представить методическую схему расчетов отдельных элементов стоимости с целью их анализа и прогнозирования. Очевидно, что главным для реализации подобной методики важны учет, статистика и учетно-статистическая дисциплина.

РЕЗЮМЕ

Во-первых, надо отметить исключительную благоприятность (в научном плане) исследований по выработке новых моделей экономик, способных поднять экономическую науку на новый качественный уровень.

Во-вторых, несмотря на различия в терминологии "западной" и отечественной экономических теорий, они во многом передают схожую сущность описываемых стоимостных категорий. Следовательно, расхождения в терминологии вызваны скорее не различиями в сущностных характеристиках двух моделей экономик – плановой и рыночной, – а различиями в идеологии двух существовавших лагерей стран – социалистических и капиталистических.

В-третьих, как было указано, общественную стоимость товаров легко отобразить на графике как в дву-, так и трехмерном пространстве в виде, позволяющем обосновать методику расчета ее составных частей.

ГЛАВА 4. ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ
(предварительная конструкция новейшей модели экономики)

4.1. КРИТИКА НЕКОТОРЫХ ВЗГЛЯДОВ НА ПРИРОДУ ПРИБЫЛИ

Прибыль – весьма сложная структурная категория, составные элементы которой по разному воздействуют на экономику и общество. Более того, в зависимости от способов присвоения и распределения отдельных частей прибыли находятся темпы экономического роста и показатели социального благополучия общества. В то же время "экономические теории ренты, ссудного процента и прибыли являются еще весьма несовершенными" /1. С. 176/. Все это указывает на актуальность исследований по проблеме формирования и распределения этих доходов. "Прибыль – многозначный термин, – пишет Пол Хейне. – Различные значения необходимо рассортировать, если мы хотим понять механизм функционирования экономической системы" /2. С. 343/.

Как известно, в структуре совокупного общественного продукта, после вычета сальдо экспорта-импорта, амортизационных отчислений, стоимости сырья и материалов, заработной платы остается чистый доход или прибыль общества как превращенная, согласно марксистко-ленинской теории, форма прибавочной стоимости.

В составе прибыли различают прибыль, полученную в соответствии со средней или общей ее нормой (по представлению классиков экономической теории, в том числе и К. Маркса), или нормальную (по представлению современных западных экономистов) предпринимательскую прибыль. Эта прибыль, в первом случае интерпретации по массе равна "совокупной прибавочной стоимости, созданной всем рабочим классом" /3. С. 250/. Делением ее на "весь общественный капитал, вложенный во все отрасли капиталистического производства" /Там же/ определяют среднюю или общую норму прибыли. Отсюда вытекает, что первопричиной прибыли является прибавочная стоимость, которая со-

здается трудом наемных работников.

Однако в экономической теории такое объяснение причины есть явление "де-юре". Чем же является "де-факто"? Откуда появилась предпосылка к нормированию труда прибавочной стоимостью как обязательного признака, способности труда порождать эту прибавочную стоимость?

Очевидно, надо предполагать, что основанием для вывода о порождении трудом прибавочной стоимости явилось фактическое наличие в целом по экономике любой страны совокупной прибыли (чистого дохода) по итогам отчетного периода, которая является результатом положительного сальдо совокупных доходов и расходов или положительным итогом сложения прибылей и убытков отдельных предпринимателей. Именно поэтому, на наш взгляд, прибыль была отождествлена классиками с понятием прибавочной стоимости, прибавочного продукта, полученного в результате не совсем понятного для них "самовозрастания стоимости". И отсюда, далее, им совсем не трудно было отыскать причину, источник такого самовозрастания – труд и его носителя – наемного работника.

И тогда получалось, что предприниматель, купив на рынке производительный ресурс и имея у себя рабочую силу, дает ей этот ресурс на переработку и получает дополнительную так называемую прибавочную стоимость. Причем, что интересно, по К. Марксу суть неважно, как эта рабочая сила технически оснащена, поскольку каждая единица усредненного в качественном отношении абстрактного труда дает одинаковый прибавочный продукт в стоимостном выражении.

То есть К. Марксом прибавочный продукт просто нормируется к усредненному в смысле органического строения капитала труду. Поэтому независимо от этого строения, чем больше будет использоваться труда в производстве, тем больше образуется и прибавочной стоимости.

Однако, далее, начинается самое интересное. В жанре проворачиваемых у нас в России операций в теневой экономике. В каждом отдельном случае владения и использования в производстве капитала неодинаковая по массе инди-

видуальная прибавочная стоимость на равновеликий капитал "превращается" в соответствии с общей нормой прибыли в одинаковую по массе прибыль капиталиста в расчете на тот же равновеликий капитал. Стоимость "превращается" в цену производства (издержки плюс средняя прибыль) и по ней продается товар /См.: Там же. С. 251/. Причем здесь подразумевается обязательное образование прибыли, поскольку она нормируется к издержкам производства, без которых невозможно само производство.

В то же время практика предпринимательства показывает, что это отнюдь не так, поскольку любой предприниматель, независимо от того, что использует он наемный труд или не использует его (в том смысле, что он сам может выступить своим же работником) может не только не получить прибыли по общей норме, но у него даже может возникнуть убыток.

Как трактовать этот убыток в соответствии с трудовой теорией стоимости? Нельзя же ограничиться лишь таким объяснением: "В погоне за сверхприбылью происходит экономическая дифференциация капиталистических предприятий: мелкие и технически отсталые не выдерживают конкуренции и разоряются, а крупные и технически оснащенные процветают и укрепляют свои позиции" /Там же. С. 249/, поскольку и в мелких, технически отсталых предприятиях используется труд, который, согласно трудовой теории стоимости, создает прибавочную стоимость. Или же в этом случае труд уже создает не прибавочную, а антиприбавочную стоимость? Поскольку убыток предприятия есть антиприбыль, а прибыль есть превращенная форма прибавочной стоимости.

Ну, хорошо. Допустим, что конкуренция – это такой преобразователь всегда имеющей положительный знак прибавочной стоимости, который в некоторых случаях дает прибыль со знаком минус, то есть – убыток. Однако зная, что конкуренция – это стихийный рыночный механизм вероятностного свойства, приходится вновь задаваться вопросом: почему этот преобразователь дает предпринимателей, имеющих прибыль, всегда больше, чем тех, которые получают убыток? Иначе говоря, почему при сложении всех индивидуальных прибылей и убытков в целом по экономике никогда не образуется совокупного

убытка как минусовой разности совокупных доходов и расходов?

Может быть все дело в том, что часть из них присваивает себе дифференциальную ренту, образующуюся в рентных отраслях? Тогда, очевидно, присвоение дифференциальной ренты предпринимателем должно быть заранее предопределено. Но как быть в этом случае с равным нормированием прибыли на равновеликий капитал в соответствии с ее общей нормой? Почему капитал, имеющий в своем пользовании более плодородную землю, нормируется прибылью выше, чем тот в нерентных отраслях, который имеет более высокое органическое строение?[1]

Если же принять последнее во внимание и по аналогии с нормированием прибыли в рентных отраслях нормировать ее в нерентных в соответствии с более лучшим качеством производственного капитала при ее более высоком органическом строении, то получается, что прибыль есть результат не только труда, но и более качественного капитала. А ведь в соответствии с трудовой теорией стоимости в отраслях с высоким органическим строением капитала создается меньшая прибавочная стоимость, чем в отраслях с низким строением капитала. И эта меньшая прибавочная стоимость в соответствии с общей нормой "превра-щается" в прибыль относительно бóльшую (на уровне, заданной средней ее нормой), чем та прибавочная стоимость, которая создается в отраслях с низким строением капитала. Последняя "превращается" в прибыль по массе относительно меньшую (тяготеющую опять-таки к уровню, задаваемому средней нормой), чем созданная трудом прибавочная стоимость. То есть и в соответствии с трудовой теорией стоимости преобразование прибавочной стоимости в прибыль в бóльшей степени, в бóльшей пропорции происходит там, где качественнее (в смысле более высокого органического строения) капитал. Тогда краеугольный камень марксизма в смысле эксплуатации человека человеком в результате неправомерного отнятия капиталистом прибыли у единственного его создателя – наемных рабочих – выбивается из под основания марксизма.

[1] Здесь пока не идет речь о неодинаковых ценах на землю, поскольку цена земли есть производная дифференциальной ренты, о природе которой здесь говорится.

Конечно, можно заявить, что дифференциальная рента это превращенная форма не прибавочной стоимости, а контрибуция, наложенная на потребителей рентоносных товаров и создаваемая в среде обращения, а не производства. Но и в этом случае получается, что теперь уже земельные собственники никакой труд не эксплуатируют, а присваивают природный дар за свой титул. То есть и в этом случае возникают сомнения по поводу сохранности в основании марксизма краеугольного камня.

Но давайте не будем тревожить этот камень на том основании, что речь идет о предпринимательской прибыли, а не дифференциальной ренте. Тем более, что К. Маркс в своей теории ренты в общем случае предполагал присвоение дифференциальной ренты собственником рентообразующего ресурса, который не является одновременно предпринимателем. В этом случае предприниматель включает дифференциальную ренту в издержки производства, фактически не вкладывая ее в само производство, и может получать на нее нормированную по общей норме прибыль. Получается, что на эти фиктивные издержки, которые ни в коей мере не связаны с трудом непосредственно в процессе производства, может быть начислена прибыль. Тем не менее и в этом случае, поскольку дифференциальная рента попадает в состав издержек производства, возникновение совокупной прибыли в целом по экономике совсем не очевидно.

Задумываясь вообще над балансом общей совокупности обменных операций на рынке, то есть всей совокупности актов купли-продажи в целом по экономике и условно разделив участников этого теперь уже одного глобального акта купли-продажи на совокупных покупателя и продавца, нетрудно заметить, что совокупные расходы совокупного покупателя абсолютно равны совокупным доходам совокупного продавца. И получается, что в масштабе всей экономики происходит обмен доходов на расходы, разница которых равна нулю. Следовательно, в общем случае в масштабе всей экономики прибыль не может существовать, то есть должна отсутствовать как совокупная, так и какая-то средненормированная прибыль.

Прибавление к общему балансу доходов и расходов общества по одному

и последующих актов купли-продажи в соответствии с одноименными их частями в сущности ничего не меняет. Все также будет сохраняться равенство доходов и расходов, поскольку к каждой части баланса будет прибавляться одна и та же величина, представляющая, с одной стороны выручку продавца, с другой – расходы покупателя. Указанное опять таки наглядно свидетельствует то обстоятельство, что никакой средней или нормальной прибыли в целом по экономике образовываться не может.

Безусловно, советские экономисты приходили, по всей вероятности, к указанному нами выводу. Однако дисциплина идеологического воспитания очевидно говорила им, что рассуждать далее на эту тему запретно, поскольку еще К. Маркс утверждал, что в экономике в обязательном порядке должна образовываться прибыль как превращенная форма прибавочной стоимости. Последняя создается абстрактным трудом.

На "западе" табу К. Маркса не могло действовать, поскольку марксизм в целом был учением, направленным против капиталистических производственных отношений и каждый уважающий себя западный экономист-апологет своего строя был всегда обязан при случае "лягнуть" корифея революционного преобразования антагонистического, по его мнению, общества. Поэтому и в случае рассматриваемой нами проблемы, не принимая на веру указанное К. Марксом, они углублялись в исследование природы образования прибыли.

Вот что пишет по этому поводу А.В. Холопов: "С чисто количественной точки зрения прибыль проще всего определить как разность между полной выручкой и полными издержками. Однако уже этот упрощенный подход к проблеме рождает новые вопросы. Определение полной выручки не составляет трудности (это произведение количества произведенной продукции на цену единицы). Но что следует включать в полные издержки? Согласно неоклассической теории, вознаграждение каждого фактора производства (в том числе и вознаграждение капитала) соответствует его предельному вкладу в создание товара и, следовательно, должно входить в издержки. Откуда же тогда возникает разница между полной выручкой и полными издержками, и что она собой

представляет ?

Неоклассическая теория пытается ответить на эти вопросы, вводя понятия альтернативных издержек и чистой производительности капитала. Любые затраты, а значит и издержки производства, могут рассматриваться с точки зрения ценности альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать ...

Вместе с тем, очевидно, что в условиях свободной конкуренции переливы капитала из отрасли в отрасль в поисках более высокого дохода должны привести к выравниванию альтернативной ценности различных вариантов капиталовложений. В этом случае полные издержки предпринимателя совпадут с полной выручкой" /4. С. 185-186/.

О том же пишут С.В. Брагинский и Я.А. Певзнер: "В равновесии прибыль должна быть равна нулю – таков итог строгого научного анализа. Но в реальной действительности капиталистического воспроизводства прибыль существует. Значит, для ее анализа нужна другая методология" /5. С. 137/. Более того, они приводят аналогичное мнение Й. Шумпетера: "Стоимость продуктов, равная их относительной предельной полезности, совпадает со стоимостью использованных средств производства, совпадающей с их относительной предельной производительностью. Чистая прибыль отсутствует – не в том смысле, что "производство не дает никаких результатов", а в том, что "результаты... полностью относятся на изначальные факторы производства" /здесь авторами дана ссылка на: 6. С. 94. – В.Н./, т.е. осуществляется полное вменение" /5. С. 148/.

Налицо явное противоречие в рассуждениях и выводах о природе прибыли в марксистском и маржиналистском представлениях. В первом случае наличие совокупной прибыли в целом по экономике утверждается очевидным образом, во втором, наоборот, очевидным образом утверждается ее отсутствие.

Однако такое противоречие является чисто внешним, поскольку и марксисты, и маржиналисты нормируют прибыль к издержкам производства. Например, К. Маркс пишет: "... То, чего стоит товар капиталистам, измеряется

затратой капитала; то, чего товар действительно стоит, – затратой труда. Поэтому капиталистические издержки производства товара количественно отличны от его стоимости, или действительных издержек его производства; они меньше, чем товарная стоимость..." /7. С. 30/. То есть К. Маркс явно подразумевал в совокупной "товарной стоимости" прибавочную стоимость и ее превращенную форму прибыль, как разность между этой "товарной стоимостью" и "капиталистическими издержками производства" и, по сути дела, в своих построениях категории стоимости нормировал в ней эту самую среднюю, или общую, прибыль в соответствии со средней (общей) ее нормой.

Маржиналисты ту же прибыль "полностью вменяют", отнеся ее на "изначальные факторы производства" /6. С. 94/. То есть осуществляют то же нормирование прибыли к капиталистическим издержкам производства и называют результат нормальной прибылью.

Но и такое умозаключение о нормировании прибыли, если оградиться от мистики в экономической науке, не приближает нас к ответу на вопрос: откуда же все-таки берется или возникает предпринимательская прибыль? Поскольку принцип нормирования не ограждает от случаев предпринимательского убытка. Или же остается согласиться с В.Н. Богачевым, который писал: "В марксистской традиции под прибылью понимается сумма процента и предпринимательского дохода. Этот последний остается неразгаданной тайной конкурентной экономики" /8. С. 9/.

Однако фундаментальная наука далека от мистики. В экономике, на наш взгляд, как и во всей природе, должен работать принцип сохранения, который может формулироваться как закон сохранения стоимости, согласно которому стоимость, превращаясь из одной формы, например, прибавочной стоимости, в другую, например, прибыль, не может возникать из ничего и бесследно исчезать. Всем таким превращениям должно быть найдено аргументированное научное объяснение.

4.2. СТРУКТУРА ПРИБЫЛИ В ЗАПАДНОЙ

Современная западная экономическая теория близко подходит к разгадке природы предпринимательской прибыли (дохода). Во-первых, она исходит из наличия в стоимости совокупного общественного продукта (или ВНП как части СОП, или ВВП как части ВНП) "нормальной" предпринимательской прибыли как определенным образом "плавающей" (под воздействием величины ссудного процента), но нормированной, то есть заранее заданной, величины. В объяснении экономистов Запада – это аванс, плата за риск предпринимателю, за то, что он решается взяться за предпринимательскую деятельность. В то же время эта нормальная прибыль превращается в арендную плату собственнику арендуемого предпринимателем средства производства или в процент[1] при взятии им ссуды у владельца денежного капитала. Причем совокупная "нормальная" предпринимательская прибыль делится между этими субъектами в пропорции равной соотношению размеров соответственно собственного производственного капитала, арендуемого и ссудного капитала. Однако в любом случае "нормальная" прибыль включается в "экономические издержки производства" ("индивидуальную цену производства", по отечественной терминологии, хотя между этими категориями есть разница на величину дифференциальной ренты), тем самым превращаясь и в масштабе совокупного общественного продукта в издержки производства, а не в прибыль, в обычном понимании этого слова, которые общество должно возместить в рыночных ценах предпринимателям независимо от эффективности их деятельности. Поэтому утверждения типа: "В капиталистической системе предпринимателю прибыль не гарантирована" /9. С. 38/, являются, по сути дела, не корректными.

Вспомним, что "каким бы плохим ни было материальное положение буржуа, он отличается от рабочего тем, что имеет в частной собственности средства производства"/10. С. 358/. Из чего следует, что та часть "нормальной" при-

были, остающаяся у предпринимателя и собственника средства производства, за вычетом арендной платы и ссудного процента, является не прибылью в собственном смысле этого слова, в каком трактуют ее западные экономисты, а именно – как аванс, плата за риск предпринимателю, за то, что он занимается предпринимательской деятельностью, а абсолютной рентой – рентой собственника. И оказывается, что "нормальная" прибыль лишена всякого романтического ореола, как плата за риск, а является обыкновенным нетрудовым доходом – платой за частную собственность[1]. Отсюда вытекает основной путь реализации императива капиталистической экономики – погони за прибылью – в наращивании собственного капитала, который способен приносить гарантированные доходы – абсолютную ренту. Вот где корень того отрицательного отношения к прибыли, который отмечает П. Самуэльсон: "Отрицательное отношение к прибыли в действительности большей частью сводится к протесту против тех случаев, когда наблюдается крайнее неравенство в распределении денежных доходов; последнее же проистекает из неравного распределения собственности на факторы производства" /11. С. 229/.

Во-вторых, кроме "нормальной" прибыли в ней (в западной экономической теории) выделяется и категория "экономической" предпринимательской прибыли[2], тождественной, по пониманию К. Марксом, скоротечной во времени "избыточной", сверх средней ее нормы, прибыли капиталиста. И в том, и в другом случае интерпретации вытекает, что если "нормальную" прибыль должен получать каждый предприниматель и собственник средств производства, то

---

[1] При уплате арендной платы собственнику арендуемого предпринимателем средства производства за счет взятой им ссуды у владельца денежного капитала процент начисляется на сумму равную стоимости арендуемого средства и арендной платы.

[1] И действительно, почему "доход, получаемый от предоставления материальных ресурсов - сырья и капитального оборудования" предпринимателю - "называется рентным доходом, или доходом в виде процента" /9. С. 38/, а тот же доход, получаемый предпринимателем от использования собственных материальных ресурсов должен называться предпринимательской прибылью?

[2] "Экономическая, или чистая, прибыль - это то, что остается после вычитания всех издержек утраченных возможностей - как явных и скрытых издержек на заработную плату, ренту и ссудный процент, так и нормальной прибыли - из общего дохода фирмы... Экономическая прибыль может быть либо положительной, либо отрицательной (потери)... Экономическая прибыль - это остаток от общего дохода после вычета всех издержек" /1. С. 182/.

"экономическую" – возьмет уже не каждый, а тот который приложит к своему делу предприимчивости, изобретательности, организаторских способностей в определенной мере побольше, чем другая часть предпринимателей. Какая их часть должна получить экономическую прибыль, а какая не получить? На этот вопрос ни марксистская, ни западная экономическая теория не отвечает. Как констатирует П. Самуэльсон: "Чем же обусловлено возникновение прибыли? Для экономиста это весьма сложный вопрос" /Там же. С. 221/.

4.3. СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ПРИБЫЛИ В ГРАФИЧЕСКОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ

Прежде чем представить нашу модель экономики, еще раз обратимся к П. Самуэльсону: "Каких размеров достигает каждый из описанных выше четырех видов прибыли? Мы не располагаем возможностью определить это каким-либо способом. Конечно, было бы очень хорошо, если бы мы могли сказать, что столько-то миллиардов долларов из состава официально объявленной прибыли является безусловной заработной платой, столько-то миллиардов долларов – безусловным процентом и столько-то миллиардов – безусловной рентой, а из оставшейся суммы такая-то часть представляет собой вознаграждение новаторов, а такая-то часть является алгебраической суммой доходов и убытков, связанных с существованием общей неопределенности перспектив. Было бы великолепно также, если бы мы могли разделить общую сумму наших доходов, получаемых от всех факторов производства, на две различные части: 1) доход, связанный с так называемыми искусственными ограничениями, и 2) установившиеся в процессе конкуренции рентные доходы, порожденные так называемой естественной ограниченностью.

Однако мы, вероятно, никогда так и не сможем точно рассчитать такие данные. Да и много ли мы получили бы, если бы смогли проделать такие расчеты?" /Там же. С. 229/.

Очевидно, что, во-первых, любые экономические расчеты в смысле точ-

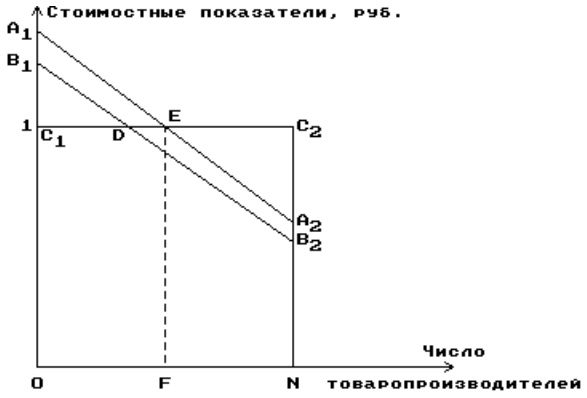
ности есть понятие относительное. Во-вторых, они в методическом плане есть определенного рода соглашения на основе признанной концепции. Поэтому нельзя согласиться по поводу невозможности подобных расчетов. Но заметим, что для устранения неопределенности в экономике, неопределенности в получении прибыли, "порожденной неопределенностью перспектив" /Там же. С. 223/, было бы весьма желательным определиться в источниках и факторах прибыли. На этой основе усилилось бы теоретическое обоснование фискальной и монетарной политики государства в регулировании экономикой таким образом, чтобы она удовлетворяла массу экономических субъектов, как предпринимателей, так и физических лиц, в своем преобладающем большинстве.

Отметим также, что с помощью предлагаемой нами ниже модели можно отобразить пропорции стоимости совокупного товара (работ и услуг) в разрезе любого объекта исследования: административно – территориального (села, города, административного района, области, республики, государства, всего мирового сообщества) или отраслевого. Однако здесь для различения способов образования рыночной цены в рентной и нерентной отраслях, оговоримся, что на рис. 4.1 мы отобразили формирование стоимости и прибыли во второй из них, поскольку в рентной отрасли рыночная цена тяготеет к замыкающей (предельной, наибольшей) цене производства, а в нерентной – к среднеотраслевой. Какова методическая схема построения графической модели, изображенной на рисунке? Она состоит в следующем:

1) по всем товаропроизводителям отрасли отыскивается индивидуальная цена производства в расчете на один рубль выручки делением себестоимости[1]

[1] Безусловно, как пишет, например, Ю. Фокин: "Себестоимость реализованной продукции должна быть "очищена" от суммы дополнительной оплаты труда, а также от всех платежей в бюджет и небюджетные фонды, включаемых до настоящего времени в себестоимость продукции, например, отчисления на социальное страхование и социальное обеспечение, в фонд занятости, налоги на НИОКР, и т.д., которые по своей экономической сути являются не элементами затрат хозяйствующего субъекта, а прибавочным продуктом для общества" /12. С. 49/.

плюс средняя (нормальная) прибыль[1] (экономи÷еских издержек) на выручку (валовый доход) от реализации произведенных товаров и услуг;



Р и с. 4.1. Структура стоимости совокупного товара
(нерентной отрасли)

2) все товаропроизводители выстраиваются в ранжированный ряд в соответствии со снижением величины экономических издержек на "производство" одного рубля выручки;

3) полученная неправильная линия, очерчивающая верхнюю часть ранжированного ряда экономических издержек одного рубля выручки, выравнивается (в данном случае) по уравнению прямой[2], в результате чего будет получена линия A_1A_2;

4) для получения B_1B_2 также по уравнению прямой выравнивается непра-

[1] Под средней прибылью здесь имеется в виду величина тяготеющая к реальной рыночной ставке процента, которая по нашей модели не может (не должна) иметь отрицательного значения, хотя теоретически и этот случай рассмотреть не трудно.

вильная линия, ограничивающая ранжированный ряд себестоимостей (бухгалтерских издержек) "производства" рубля выручки по товаропроизводителям отрасли. Безусловно, можно упростить процедуру получения прямой B_1B_2, если не будет необходимости проверять соответствие величины "нормальной" прибыли товаропроизводителей по фактическим данным предполагаемому теоретическому уровню (уровню процента);

5) нанесением на рисунок горизонтальной прямой C_1C_2, параллельной оси абсцисс, на уровне единицы, изображается константа, равная единице масштаба национальной валюты;

6) для расчета вклада отдельных товаропроизводителей в совокупный рубль отрасли, в долях единицы, и на оси абсцисс откладывается единица такой же размерности, как и на оси ординат, и через нее проводится вертикальная прямая, параллельная оси ординат, до ее пересечения с линией константы на уровне C_1C_2. Тогда вклад каждого товаропроизводителя в совокупный рубль отрасли, равный площади квадрата OC_1C_2N, будет составлять совершенно одинаковую долю единицы, величина которой находится в обратно пропорциональной зависимости от количества охваченных в анализе товаропроизводителей. Например, если нами рассматривается только два товаропроизводителя, то вклад каждого из них в совокупный рубль составит по 0,5 рубля. Эти доли соответственно изображены на рисунке прямоугольниками OC_1EF и EC_2NF.

Заметим, в добавление к методике построения графической модели совокупной стоимости, что вертикальная линия EF проведена нами через середину горизонтальной прямой C_1C_2 в предположении, что выравненная линия экономических издержек пересекает уровень совокупной выручки, равной единице, в точке, делящей эту выручку по вертикали пополам.

Интерпретируя графическую модель стоимости совокупного товара отрасли, укажем, что на рисунке:

1) квадрат OC_1C_2N обозначает совокупную выручку отрасли в единичном

[2] Разумеется в конкретных исследованиях могут быть использованы другие уравнения кривых по усмотрению исследователя.

рублевом выражении по всем товаропроизводителям. Сама валовая выручка каждого товаропроизводителя откладывается вглубь рисунка по оси аппликат. То есть рубли выручки по каждому товаропроизводителю выстраиваются в ряд и уходят вглубь рисунка в третьем измерении. Причем ряды выручки могут остановиться в этом измерении где угодно, а кривая ограничивающая валовые выручки товаропроизводителей в конечной их части, может иметь какую угодно правильную или неправильную форму;

2) трапеция OA_1A_2N изображает совокупную отраслевую индивидуальную цену производства (совокупные экономические издержки). Она также в валовом измерении уходит вглубь рисунка, как и другие далее рассматриваемые показатели;

3) трапеция OB_1B_2N – совокупные бухгалтерские издержки;

4) четырехугольник $A_1A_2B_1B_2$ обозначает совокупную "нормаль-ную" предпринимательскую прибыль;

5) треугольник A_2EC_2 – совокупная "экономическая" предпринимательская прибыль;

6) треугольник A_1EC_1 – совокупный предпринимательский убыток;

7) B_1DC_1 – совокупный "чистый" предпринимательский убыток, полученный после вычета из совокупного предпринимательского убытка нормальной прибыли, приходящейся на часть товаропроизводителей отрасли, у которых убытки превышают нормальную прибыль.

Акцентируем внимание на то обстоятельство, что по нашей схеме верен рыночный принцип равенства совокупных экономических издержек капитала ("суммы цен производства товаров во всем обществе" /3. С. 253/) совокупной выручке (сумме стоимостей товаров, оцененных в рыночных ценах), поскольку площадь трапеции OA_1A_2N равна площади прямоугольника OC_1C_2N. Появление "экономической" предпринимательской прибыли (треугольник A_2EC_2) обязано не мистике, а динамике экономического явления – рыночного обмена, когда в результате разрыва во времени положение субъектов рынка (товаропроизводителей) меняется за "барьером" и когда при том же равенстве совокупных затрат

и выручки возникает дифференциация прибыли как разности между выручкой и произведенными на предыдущем этапе обмена затратами. Иначе говоря, экономическая прибыль – это эффект действия предпринимательского ресурса.

В результате той или иной эффективности предпринимательской деятельности один и тот же рубль затрат, осуществленный товаропроизводителями на покупку средств производства по рыночной цене, трансформируется с течением времени в процессе производства в разные (дифференцированные) индивидуальные цены производства, чтобы затем, в результате рыночного обмена товара на деньги, вновь приобрести прежний свой масштаб в пределах рубля.

То есть получается, что в результате предпринимательской деятельности прямая C_1C_2, по которой был осуществлен обмен денег на товар, смещается в положение прямой A_1A_2, чтобы затем – при обмене товара на деньги – вновь занять свое прежнее положение. При этом часть первоначальных издержек постоянно отсекается от стоимости, трансформируясь в убыток, а часть приобретает форму "экономичес-кой" прибыли. "Все разговоры о "системе прибылей", – пишет П. Самуэльсон, – являются заблуждением. Нашей системой является не "система прибылей", а система *ïðèáûëåé è óáûòêîâ*. Прибыли являются приманкой, находящейся в отдалении, они служат стимулом к повышению эффективности, а убытки являются наказанием за использование неэффективных методов производства или за такое использование ресурсов, которое не удовлетворяет желаниям потребителей, расходующих свои средства" /11. С. 228/.

Из содержания рисунка становится понятным, что при отсутствии механизма "нормирования" прибыли число разорившихся предпринимателей по величине совокупного авансированного капитала было бы равным числу, получающих прибыль. Но поскольку в экономике изобретен и существует этот механизм, то число обанкротившихся предприятий оказывается значительно меньшим или в определенные периоды экономического роста вообще может отсутствовать.

Таким образом, в образовании "экономической" предпринимательской прибыли нет никакой мистики. И поэтому, как трактует марксистско-ленинская

политэкономия, "во-первых, сумма цен производства товаров во всем обществе равна сумме их стоимостей" /3. С. 253/. Верность этого утверждения вытекает из равенства площадей трапеции OA_1A_2N и прямоугольника OC_1C_2N на рисунке. "Во-вторых, цены производства товаров, произведенных при средних условиях производства и при среднем органическом строении капитала, совпадают с их стоимостью"/Там же/. Это видно из положения вертикальной прямой EF на рисунке.

Однако из положения этой прямой видно и то, что в качестве марксовой "средней" прибыли в цене производства выступает абсолютная рента собственника, превращенной формой которой, суть как тождественности, выступают арендная плата при аренде предпринимателем средств производства, ссудный процент при взятии им в долг денег и "нормальная" предпринимательская прибыль в случае, когда оба этих капитала (производственный и денежный) являются его собственностью.

В то же время ясно, что абсолютная рента (арендная плата, "нор-мальная" прибыль, процент) по сути своей и способу возникновения (нормированию) является величиной производной, ориентирующейся на индикатор совокупной прибыльности экономики – процент. То есть процент оказывается составной частью, одним из элементов абсолютной ренты и одновременно "ведущей" категорией, определяющей ее уровень и уровень ее производных – арендной платы и "нормальной" предпринимательской прибыли. А что же в свою очередь определяет уровень процента?

"... Уровень ссудного процента не может быть выше средней нормы прибыли, а должен, как правило, составлять лишь ее часть. Если бы процент поглощал всю прибыль функционирующего капиталиста, тогда терялся бы всякий смысл пользоваться ссудой" /Там же. С. 279/. Обратив внимание на то, что в экономике может случиться и указанное во втором предложении процитированного, отметим, что по данному определению уровня ссудного процента и, исходя из выше указанного, мы оказываемся в замкнутом кругу наших рассуждений, а именно: "нормальная" прибыль определяется процентом, а процент –

"средней" нормой прибыли. Однако зная, что в жизни, на практике не все просто, попробуем выйти из этого круга.

Снова возвращаясь к вышеуказанному отметим, что процент есть, с одной стороны, ведущая, определяющая категория для многих других категорий распределения общественного дохода, с другой – индикатор прибыльности экономики, то есть показатель, отражающий норму прибыли по отношению к авансируемому капиталу. Иначе говоря, показатель, отражающий в экономике ситуацию получения предпринимателем (капиталистом) прибыли, выше ее "нормального" уровня, задаваемого в цене производства. То есть ситуацию получения предпринимателем собственно прибыли, "чистой" прибыли, которую западная экономическая теория называет "экономической". Экономическая прибыль на нашем рисунке представлена треугольником A_2C_2E. Отметим, что этот случай отражает ее величину относительно "промышленного" (по К. Марксу) капитала, то есть ее величину, возникающую в нерентной отрасли.

4.4. НОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИБЫЛИ

Поскольку в общем случае в воспроизводстве национального продукта мы имеем переплетение капиталов разного вида – производственного, денежного, торгового, то понятно, что в распределении национального дохода в части прибыли участвуют и все собственники этих капиталов. Безусловно, свои доходы они стараются сводить к единому базису для более точного между собой сравнения.

Если для выше указанных распределительных категорий – арендной платы, "нормальной" прибыли, процента, как конкретных проявлений превращенной формы абсолютной ренты, таким базисом является авансированный капитал, то что же является таким же базисом для "экономической" прибыли?

Очевидно, что им, вследствие необходимости сопоставления всех указанных видов доходов, является опять-таки тот же авансированный капитал, как сумма "постоянного" и "переменного" капиталов. Тогда норма экономической

прибыли m'_e в долях единицы будет равна:

$$m'_e = \frac{m_e}{K_{ав}} = \frac{m_e}{c+v}.$$

где m_e – экономическая прибыль, $K_{ав}$ – авансированный капитал, c – постоянный капитал, v – переменный капитал.

Безусловно процент, являясь, с одной стороны, определяющей для абсолютной ренты категорией, с другой – ревниво "следит" за величиной "экономической" прибыли, стараясь удовлетворить потребности предпринимателя в денежном капитале в его стремлении получить наибольшую экономическую прибыль, не забывая при этом себя, дифференцированно, в соответствии с законом спроса и предложения, приспосабливаясь под дифференцированный же уровень экономической прибыли, но, в конечном итоге, в совокупности превращаясь в средний процент на уровне, не превышающем уровень средней экономической прибыли на единицу авансированного капитала. Именно поэтому, как замечала марксистско-ленинская политэкономия, "уровень ссудного процента не может быть выше средней нормы прибыли" /Там же/, имея в виду под прибылью всю совокупность доходов выше издержек производства, но не объясняя однозначно ее структуру. Именно неясность в этом отношении и породила массу кривотолков и критики в отношении так называемого противоречия между первым и третьим томами "Капитала" К. Маркса, поскольку рыночная цена товара в каждом конкретном, но общем случае не совпадает с ценой производства и может различаться от второй либо на величину "экономической" прибыли, либо "экономического" убытка (в противоположность "экономической" прибыли), уменьшающего "нормальную" прибыль, а иногда и съедающего ее и часть издержек производства, принося предпринимателю чистый убыток, как разность между "экономическим" убытком и нормальной прибылью в той части предпринимателей, у которых возникает этот "экономический" убыток.

Безусловно, был прав К. Маркс, подразумевая под стоимостью совокупного товара "овеществленный, абстрактный человеческий труд" /Там же. С.

252/, поскольку часть c (постоянный капитал) в стоимости товара W в конечном итоге при прослеживании товарно-денежного обмена распадается на те же v + m (переменный капитал плюс прибыль), которые составляют вторую половину формулы стоимости товара:

$$W = c + v + m.$$

Тогда имеем:

$$W = V + M,$$

где V – совокупная заработная плата со всеми премиальными и другими надбавками, M – совокупная прибыль во всех своих разновидностях ренты и собственно прибыли.

Получается, что рынок количественно оценивает общественно необходимые затраты труда на производство совокупного товара в конкретных совокупных суммах заработной платы и прибыли. Прибыль как сложная категория распадается на ряд своих составных частей. И из них только "экономическая" прибыль не нормируется заранее, а вытекает из текущего соотношения выручки и той части, осуществленных предпринимателем затрат, которые признаются рынком в рыночных ценах. Эта признанная рынком часть затрат и оставляет место для образования, в составе выручки, "экономической" прибыли. Из чего же складываются (в соответствии с законом стоимости) "экономические" издержки (индивидуальные цены) производства в каждом конкретном случае, которые, в дальнейшем, выставляются в виде товара на суд рынка (в соответствии с законом спроса и предложения)?

Структура цены производства хорошо просматривается на примере предпринимателя, не имеющего в собственности ни производственного, ни денежного капитала, решившегося заняться бизнесом. Тогда он занимает деньги под процент, нанимает рабочих, выплачивая им заработную плату, покупает оборотные средства, арендует основные средства производства, выплачивая арендную плату. Последняя будет складываться из суммы амортизации и процента на стоимость арендуемого производственного капитала. Начисляя процент теперь уже на всю кредитованную и затраченную денежную ссуду предпринима-

тель рассчитывает индивидуальную цену производства товара, выплачивая собственнику основных производственных фондов арендную плату на уровне процента (без учета амортизации) и собственнику денежного капитала тот же процент. Сам же он рассчитывает только на "экономическую" прибыль. В случае, когда предприниматель является одновременно и собственником производственного или денежного капитала в какой-либо его части, он присваивает процент в этой части капитала себе. То есть будет иметь, кроме собственно прибыли ("экономической"), и абсолютную ренту на уровне процента. Тем не менее эту абсолютную ренту он будет включать в экономические издержки производства, подсчитывая прибыльность (норму предпринимательской прибыли) по уровню "экономической" прибыли в расчете на чистые или "бухгалтерские" издержки производства. Именно за этой нормой "экономической" предпринимательской прибыли ревниво следит процент, стараясь не отстать от нее.

Если еще раз вернуться к рассмотрению рис. 4.1, то из изображенной на нем схемы видно, что норма экономической прибыли (даже с поправкой на дифференцированный характер по субъектам предпринимательства объемов выручки, откладываемой в третьем измерении графического отображения стоимости) представляет небольшую величину. Например, из рисунка видно, что если минимальная индивидуальная цена производства будет меньше максимальной в пять раз, то норма экономической прибыли будет примерно равна 17%, если в 3 раза, то 12,5, если в 2, то около 8%. Практика стабильной экономики подтверждает данные показатели. "На первый взгляд может показаться, что предприниматели получают огромные прибыли. Однако это не так. На протяжении последних пятнадцати лет американские корпорации получали вполне умеренную норму дохода на инвестиции – около 8% в реальном измерении" /4. С. 129/. Откуда же берутся баснословные прибыли в России при затухании темпов общественного производства? Их источник – возникшая в стоимости совокупного продукта в результате либерализации цен дифференциальная рента.

4.5. ФАКТОР НЕРАВНОВЕСИЯ В МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ

Изображенную на рис. 4.1 модель экономики, несмотря на то, что, "во-первых, сумма цен производства товаров во всем обществе равна сумме их стоимостей..., во-вторых, цены производства товаров, произведенных при средних условиях производства и при среднем органическом строении капитала, совпадают с их стоимостью..." /3. С. 253/, нельзя все же назвать равновесной моделью. Скорее всего это – неравновесная модель экономической динамики с ее постоянным (никогда не останавливающимся) движением вправо в результате неудержимого (в соответствии с поговоркой – "как пчелы на мед"), можно даже сказать – слепого, стихийного перемещения наиболее эффективно работающих товаропроизводителей (предпринимателей) в правую часть модели в соответствии с целью получения наибольшей прибыли на авансированный капитал. Вследствие такого постоянного перемещения товаропроизводителей одновременно и также без какой-либо остановки и перерывов перемещается вправо и условный центр равновесия как точка пересечения общественной цены производства и общественной рыночной цены, каждая из которых выражается не одной какой-либо средней точкой, а линиями, ограничивающими их ранжированные ряды.

Такое целенаправленное перемещение индивидуальных товаропроизводителей, их непрекращающаяся перестановка в ранжированном ряду и соответствующее следование за перемещением своей массы условного центра равновесия ведет к тому, что в экономике всегда существуют лучшие, эффективно работающие (с точки зрения получения экономической прибыли) и худшие, убыточные товаропроизводители. Вторые становятся субъектами (объектами) банкротства. То есть экономика организована таким образом, что она непрестанно вынуждена относительно быстрыми или замедленными темпами двигаться в направлении наиболее эффективного освоения природных ресурсов, капитала на основе непрекращающейся активизации предпринимательского и наемного труда.

Указываемое нами не дает оснований согласиться с распространенными утверждениями о равновесности экономики и ее стремлении к состоянию покоя, за которой, как известно, следует смерть[1]. Вот что пишется, например, по этому поводу в отечественном учебном пособии по экономической теории: "Существует целая система цен, которая может оказаться в равновесии, если рассматривать ее в определенной момент и одновременно в ее совокупности. В этом случае говорят об общем равновесии рынка.

... В состоянии равновесия (частичного или общего) наблюдается совпадение спроса и предложения. Именно поэтому в состоянии экономического равновесия хозяйствующий субъект – будь-то отдельный производитель, фирма или покупатель – не имеет стимулов к изменению своего экономического поведения. *В точке равновесия экономическое движение прекращается*. Для того, чтобы оно началось вновь, должны измениться внешние условия – уровень цен, технология, ожидания и предпочтения производителей или потребителей /14. С. 76-77/.

И далее, тот же автор (А.В. Холопов) пишет: "Конечно, равенство спроса и предложения – это теоретическая абстракция, ибо в реальной хозяйственной практике такое совпадение бывает весьма редким" /Там же. С. 77/, тем самым как бы указывая на то, что хотя экономика и равновесная система, благодаря какому-то внутреннему рыночному фактору она в состоянии равновесия находиться не может. В именовании этого фактора, по сути дела единодушно, сходятся представители всех направлений экономической теории, называя его "стихией рынка".

Однако стихия – это слепая сила. В то время как по нашей модели такое утверждать трудно. Скорее, этот фактор такое творение природы (бога?), который целенаправленно в соответствии со строгим регламентом нормирует деятельность товаропроизводителей, отсекая тех из них, которые не подходят по

[1] "Камнем преткновения для разрешения вопроса об эволюции Единой идеи и ее компонента - Вселенной - является Второй закон термодинамики. Согласно этому закону, процессы, происходящие в замкнутой системе, всегда стремятся к равновесному состоянию. Если нет

параметрам эффективности. Действительно, часть первоначальных издержек постоянно отсекается слева от стоимости, трансформируясь в убыток, а часть, приобретая форму экономической прибыли, становится основой накопления капитала, расширения производства вправо, так как попадает в руки наиболее предприимчивых предпринимателей, сосредоточенных в нашем ранжированном ряду в правой его части.

Получается, что процесс экономического развития, говоря словами Й. Шумпетера, "представляет собой смещение состояния равновесия в отличие от процесса движения в направлении состояния равновесия", переход "народного хозяйства от заданного на каждый данный момент времени центра тяготения к другому..." /6. С. 157/.

Экономика в представленной нами модели содержит в себе единство и борьбу противоположностей, которые заставляют ее двигаться вперед. Во-первых, это стремление к равновесию путем постоянного отсечения от стоимости убытков производства, убытков предпринимательской деятельности. Во-вторых, непрестанное смещение уровня производственных затрат предпринимателей по часовой стрелке вокруг точки Е в соответствии с дифференциацией предпринимателей по степени их предприимчивости, что вновь порождает как совокупные убытки, так и совокупную прибыль. То есть получается, что рынок стремится уравновесить экономику, отбрасывая, не учитывая в рыночном обмене убытки, возникающие в воспроизводственном процессе, а предпринимательский ресурс, предпринимательская деятельность вновь создает проблему неравновесия, постоянно дифференцируя издержки на производство товаров и обусловливая возникновение этих убытков и одновременно экономической прибыли. Последняя, пополняя, увеличивая собой стоимость, причем справа по нашей модели, поскольку именно с этой стороны сконцентрированы наиболее предприимчивые предприниматели, сдвигает центр равновесия опять-таки вправо.

постоянного притока энергии в систему, идущие в системе процессы стремятся к затуханию и прекращению" /13. С. 105/.

Считая неверным утвердившееся в экономической теории мнение о стремлении экономики к равновесию, надо сказать, что она никак не может быть равновесной даже с чисто философской точки зрения, хотя бы потому, что не является закрытой системой, поскольку одной из ее составляющих являются природные ресурсы, данные человечеству в пользование и дающие ему непрерывно возобновляемый поток энергии для непрестанного развития как космической цивилизации.

Невозможно говорить о стремлении экономики к равновесию или о ее равновесном состоянии и с маржиналистской точки зрения, но при использовании ее положений применительно к нашей модели. "Как известно, равновесие наступает тогда, когда MC = P. P, т.е. цена, в условиях совершенной конкуренции совпадает с предельным доходом, следовательно можно записать: MC = MR = P /C этим нельзя не согласиться. – В.Н./. Достижение фирмой полного равновесия требует, как отмечает Дж. Робинсон, выполнения двух условий:

1) предельный доход должен равняться предельным издержкам;

2) цена должна равняться средним издержкам. А это значит: MC = = MR = P = AC" /14. С. 100/.

В нашей модели условия Дж. Робинсон будут выполняться в двух случаях. Либо при перемещении товаропроизводителя в точку Е (на линию EF) на плоскости xOy, либо в крайнем положении по направлению оси Oz, в котором по мере реализации товаров с изменяющимися предельными доходами и издержками может случиться их совпадение. И оба эти случая таковы, что товаропроизводители стремятся в первом случае уйти от него вправо, а во втором – как можно далее отдалить крайний момент равенства предельных издержек предельным доходам, поскольку за этим пределом "маячит" банкротство.

Очевидно, нет нужды особым образом доказывать, что товаропроизводители и вся экономика, поскольку ее субъектами они являются, стремятся не к точке Е и предельной линии в глубине пространства в направлении Oz, а наоборот, в первом случае стараются удалиться от точки Е вправо, во втором – как можно дальше отодвинуть индикатор неприбыльности предприятия (в

смысле получения экономической прибыли) подальше от себя в момент реализации своего товара.

Здесь же отметим, что на рисунке пересечение прямых A_1A_2 и C_1C_2 в точке Е, то есть строго на середине обеих прямых, было нами выбрано в соответствии с "тяготением" рыночной цены к среднеотраслевой цене производства, так как это предписывает экономическая теория. Однако указанное нами выше заставляет предполагать, что это всего лишь частный случай более общего явления, которое предписывает местоположение точки пересечения указанных прямых не обязательно строго по их середине. Очевидно, что возможны перемещения этой точки в ту или иную сторону, определяемые соотношением производственных затрат и выручки, усилением или ослаблением предпосылок образования экономической прибыли.

Такого рода перемещения могут случиться и в рассмотренной нами модели на примере нерентной отрасли. Однако более всего они возможны в рентных отраслях, поскольку в них рынок, устанавливая свою цену, ориентируется уже не на среднеотраслевую цену производства как в нерентной отрасли, а на наибольшую (предельную, замыкающую). В результате образуется дифференциальная рента, которая в отдельных случаях может трансформироваться в экономическую прибыль предпринимателя.

4.6. СТАТИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА СТОИМОСТИ ТОВАРА В РЕНТНОЙ ОТРАСЛИ

Существуют отрасли, в которых в качестве средств производства используются природные рентообразующие ресурсы, которые, по К. Марксу, не имеют стоимости (хотя бы в части дифференциальной ренты первого рода), поскольку в них не вложен труд. Но в условиях рыночного обмена они приобретают цену как капитализированную ренту и, следовательно, так называемую "ложную" стоимость.

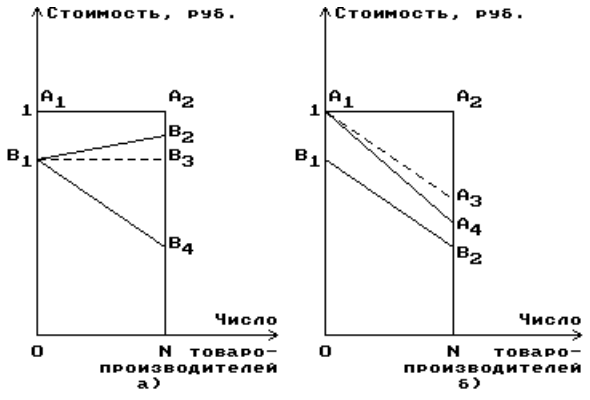
Но как бы там ни было – есть стоимость или нет ее – в случае использо-

вания рентообразующих ресурсов предпринимателем в производстве путем их аренды ему приходится платить арендную плату собственнику этих ресурсов. Для арендатора "ложная" стоимость оборачивается реальными издержками капитала, реальной стоимостью, поскольку арендная плата ему, а через него и обществу кое-чего стоит.

Еще К. Маркс указывал, что арендная плата, например, частному собственнику земельного участка устанавливается на уровне суммы абсолютной и дифференциальной ренты. Первая разновидность ренты как раз и есть процент на цену земельного участка, но лишь в части ежегодно выплачиваемой собственнику земли дифференциальной ренты, а вторая является аналогом амортизационных выплат. Разница между амортизацией и дифференциальной рентой состоит в том, что первая – производная величина от первоначальной стоимости (цены) основного средства производства, а дифференциальная рента, напротив, сама определяет цену рентообразующего ресурса.

В общем случае земельная (дифференциальная плюс абсолютная) рента выступает для предпринимателя рентной отрасли издержками производства, выплачиваясь собственнику рентообразующего ресурса (земли), и схема образования экономической прибыли, изображенная на рис. 4.1 становится верной и для него, то есть предпринимателя рентной отрасли.

Если рассматривать элементы издержек и прибыли, но без "включения" действия предпринимательского ресурса, то есть опуская из изображения момент получения экономической прибыли (классическая схема), то этот случай можно изобразить как на рис. 4.2.а.



Р и с. 4.2. Статическая схема стоимости товара в рентной отрасли (по классической схеме)

На рисунке площадью OB_1B_2N отображены предпринимательские издержки, в которые включены: совокупная отраслевая дифференциальная земельная рента (треугольник $B_1B_3B_4$) и совокупная отраслевая абсолютная земельная рента (треугольник $B_1B_2B_3$). Трапеция $A_1A_2B_2B_1$ представляет собой нормальную предпринимательскую прибыль – суть абсолютную ренту, присваиваемую предпринимателем. То есть без включения в действие предпринимательского ресурса речь идет о нормированных доходах лишь рентного характера.

Схему образования стоимости товара можно изобразить и так, как это показано на рис. 4.2.б. Именно по такой схеме формулируется определение дифференциальной и земельной ренты экономистами-классиками. Например К. Маркс писал, что дифференциальная рента определяется "разностью между продуктом капитала, вложенного в наихудшую, не приносящую ренты землю, и продуктом капитала, вложенного в лучшую землю" /15. С. 226/. Если под "продуктом капитала" иметь в виду выручку от реализации произведенного товара на рынке, а под "капиталом" текущие издержки производства, осуществленные предпринимателем, то из рисунка видно, что капитал, вложенный в наихудшую землю, представлен отрезком прямой OB_1, в лучшую – отрезком NB_2. Продукт же капитала, вложенного в наихудшую и лучшую земли изображен соответственно отрезками прямой OA_1 и NA_4.Очевидно, что в приведенном определе-

нии дифференциальной ренты К. Маркса по нашей модели она (рента) включает и абсолютную ренту. Поэтому по нашей модели определение К. Маркса подходит более всего к всей земельной ренте как сумме дифференциальной и абсолютной ренты.

Анализируя содержание схем образования стоимости товара в рентной отрасли, приведенных на рис. 4.2 а и б, можно уточнить определение дифференциальной ренты следующим образом: "Диффе-ренциальная рента представляет собой экономию текущих издержек авансированного предпринимателем капитала при производстве рентоносного товара за счет использования рентообразующего ресурса более лучшего качества". Абсолютная же земельная рента представляет собой процент на величину дифференциальной ренты. Безусловно, оба эти вида ренты составляют совокупную земельную ренту, изымаемую собственником рентообразующего ресурса. И именно совокупную земельную ренту К. Маркс определял как дифференциальную.

Случай сдачи в аренду наихудшей земли и выплаты арендной платы обязан вовсе не образованию абсолютной ренты на этой земле, а есть результат соглашения между предпринимателем, арендующим наихудший участок земли, и ее собственником по дележу экономической прибыли предпринимателя, которую последний может получить, используя эту землю. Если же предприниматель будет делиться нормальной прибылью, то у него не будет возможности вести расширенное воспроизводство. Следовательно, такой случай надо рассматривать как исключение.

4.7. ДИНАМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА СТОИМОСТИ ТОВАРА В РЕНТНОЙ ОТРАСЛИ

Товар в рентной отрасли, в силу особенности проявления в ней закона стоимости, приобретает цену на уровне замыкающей (предельной, наибольшей) индивидуальной цены производства. Иначе говоря – на уровне цены производства на худших землях.

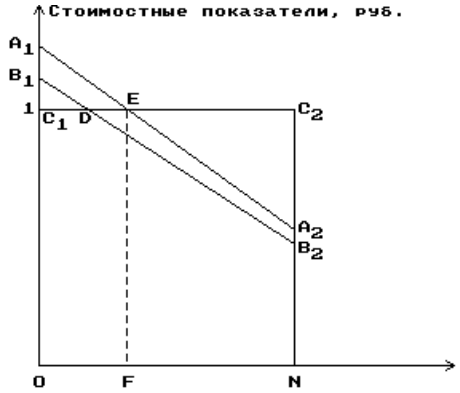
В случае, когда дифференциальная и абсолютная земельные ренты изымаются у предпринимателя частным собственником рентоносных ресурсов или государством как верховным собственником, образование и присвоение им прибыли будет происходить по той же схеме, которая изображена на рис. 4.1.

Однако в экономике случаются такие исключения из правил, что предпринимателям приходится присваивать и доходы, которые в условиях стабильной экономики не могли бы ими присваиваться или присваиваться в незначительной степени. В этом случае величина "экономической" прибыли увеличивается на величину такого присвоения, подтягивая за собой уровень процента и, как следствие, определяя стоимостные нормативы производных категорий прибыли, утяжеляя кредит и рыночную цену товаров. Такое случилось после либерализации цен в России, в результате чего внезапно образовавшаяся дифференциальная рента стала присваиваться предпринимателями, владевшими и пользовавшимися рентоносными ресурсами в плановой социалистической экономике и оказавшимися (по воле случая целиком субъективного характера на уровне государственного управления) единственными обладателями нечаянно "свалившейся на их голову" совокупной дифференциальной ренты. Такая схема изображена на рис. 4.3.

В нормальной стабильной экономике, в которой на уровне государственного руководства господствует здравый смысл, дифференциальная рента (вместе с процентом – абсолютной рентой) изымается из сферы присвоения предпринимателем в составе экономической прибыли. Это делается либо частным собственником рентообразующего ресурса, либо государством, либо тем и другим путем присвоения первым и налогообложением ренты вторым. Во всех этих случаях предпринимателю остается довольствоваться нормальной и экономической прибылью.

Но в случае, изображенном на рисунке, дифференциальная рента, присваиваясь предпринимателями, стала образовывать "ложную" экономическую прибыль, резко нарушив состояние неустойчивого равновесия экономики в сторону еще большей неустойчивости, то есть неравновесия. Эта "ложная" эко-

номическая прибыль явилась результатом не оценки качества предпринимательского труда рынком, а перераспределения доходов населения и других отраслей в рентные "контрибуционным" их изъятием. Для восстановления равновесия, как это видно опять-таки из рисунка, рынок, очевидно, на первом шаге своей реакции должен поднять уровень стоимости (A_1A_2, экономических издержек), что повлечет переход ценности C_1C_2[1], также приобретшей "ложный" характер, на новый уровень замыкающих затрат и т.д. Ниже мы рассмотрим инфляционный механизм роста цен, исходя из нашей модели экономики.



Р и с. 4.3. Динамическая схема образования стоимости товара в рентной отрасли в случае присвоения предпринимателями дифференциальной ренты

Здесь же отметим, что стремление к наращиванию своей прибыли путем присвоения дифференциальной ренты сохраняется у предпринимателя и в обычных условиях стабильной экономики. Для этого он старается совместить предпринимательскую деятельность с собственностью на рентообразующий ре-

[1] Обоснование категории "ценности" будет приведено в следующей главе.

сурс, оттесняя "чистого" рантьера в получении рентного дохода. Например, в США в 1987 г. "32,9 % фермерских земель (1,238 тыс. ферм, или 59,3 %) находилось в полной, а 53,9% (609 тыс. ферм, или 29,2%) в частичной собственности хозяев" /16. С. 103/. Лишь "около 40% своих сельскохозяйственных угодий, большей частью у сравнительно состоятельных несельскохозяйственных землевладельцев" /1. С. 251/ арендуют фермеры. Остальные 60% находятся в их собственности, что означает присвоение ими в той или иной степени полноты дифференциальной ренты.

Этот факт и факт государственного протекционизма в обеспечении и распределении доходов рентного характера в пользу крупных фермерских хозяйств, собственники которых зачастую совмещают этот свой статус с фермерской деятельностью, позволяет заметить не только высокие темпы экономического роста в сельском хозяйстве США, но и существование диспаритета цен между фермерскими и промышленными ценами, что косвенным образом указывает на перетекание избыточных доходов фермеров в смежные отрасли первой и третьей сфер АПК через рост цен инфляционного характера.

То есть мы хотим сказать, что одним из главных последствий перераспределения дифференциальной ренты в пользу предпринимателей является провоцирование в этом случае ими инфляционного роста цен, что, кстати, в крупномасштабном плане и произошло в России.

РЕЗЮМЕ

Во-первых, надо отметить, что многие экономисты-неоклассики приходили к выводу, что в равновесной экономике значение прибыли должно быть равно нулю, поскольку предполагается равенство совокупных доходов совокупным расходам как равнозначное в стоимостном аспекте проявление двойственности единого акта рыночного обмена. Однако реальная практика противоречит таким выводам, однозначно доказывая существование совокупной прибыли в экономике в соответствии с классическим представлением о стоимо-

сти.

Во-вторых, оказывается при ближайшем рассмотрении, что арендная плата, процент, "нормальная" предпринимательская прибыль, дивиденды по привилегированным акциям суть тождественные категории, которые объединяются в едином теоретическом понятии – абсолютная рента.

В-третьих, появление "экономической" прибыли обязано динамике общественного производства и она равна разности между выручкой и произведенными на предыдущем этапе обмена затратами, но лишь в той своей части, которая признается рынком при реализации произведенного товара.

В-четвертых, процент – составная, но ведущая часть, один из элементов абсолютной ренты, определяющий ее уровень и уровень производных – арендной платы, "нормальной" предпринимательской прибыли и т.п. Однако его уровень зависит от нормы экономической предпринимательской прибыли.

В-пятых, в общем случае дифференциальная и абсолютная земельные ренты выступают "экономическими" издержками предпринимателя и для рентной отрасли справедлива приведенная на рис. 4.1 модель экономики. Однако в случае присвоения предпринимателем земельной ренты в виде экономической прибыли условный центр равновесия модели экономики смещается влево и экономика переходит в состояние неравновесия, сопровождаемое негативными кризисными явлениями, некоторые из которых мы разберем ниже.

ГЛАВА 5. НОВЕЙШАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ

(окончательная интерпретация)[1]

5.1 ДВОЙСТВЕННАЯ СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Казалось бы, по модели на рис. 4.1. мы выяснили сущностную природу всех составных частей прибавочной стоимости, превращенной формой которой, по К. Марксу, является прибыль во всех своих проявлениях. Однако эта модель не может удовлетворить нас полностью, поскольку она, раскрывая природу и виды прибыли, характеризует их более всего со стороны, с точки зрения производителя, владельца и продавца товара, обходя другую сторону, иной аспект, к которым прикованы внимание и, стало быть, интересы другого экономического субъекта – владельца денег, покупателя и потребителя товара, его полезности. То есть обсуждая процесс возникновения экономической прибыли (убытка), мы видим более его со стороны производителя товара, его продавца, забывая при этом обязательного компаньона по ту сторону прилавка, его второго "Я", без которого первый не может существовать – покупателя товара, его потребителя.

И если мы знаем, что производитель товара время от времени перевоплощается на рынке в его покупателя, то, по сути дела, мы имеем не двух разных экономических субъектов, а двойственную сущность одного и того же экономического субъекта, выступающего на рынке в двух своих ипостасях – и как владелец товара, и как владелец денег. Стало быть, поскольку содержательная сущность каждого экономического субъекта, как мы только что показали, двойственна, то очевидно, что в этой двойственной сущности он и функционирует неразрывно, извлекая одновременно экономическую прибыль (убыток) и как продавец товара, и как его покупатель.

Так, возьмем к примеру просто человека – как носителя ресурса труда. Его двойственная сущность заключается в том, чтобы, с одной стороны, как

[1] В рамках данной работы, разумеется.

можно меньше затратить труда по сравнению с другими в рамках своей профессиональной ниши на одну и ту же величину его оплаты, а при возможности перейти в другую более высокооплачиваемую нишу, чтобы и там стараться так квалифицироваться, чтобы получать примерно те же или больше денег, но с меньшими усилиями. Он всю свою "сознательную жизнь" стремится получить, так называемую, экономическую прибыль посредством экономии своего трудового капитала. Но эту прибыль он получит только тогда, когда сумеет затратить труда на единицу оплаты меньше, чем тратится труда в среднем по данной профессиональной нише. В противном случае, он не будет иметь прибыли или же получит убыток, который его вытеснит в более низкооплачиваемую категорию работников. Очевидно, в этом один из факторов роста производительности труда.

С другой стороны, человек, получив зарплату, становится владельцем денег, идет на рынок и старается купить вещи по более низкой цене. Если ему удается купить вещь по цене ниже средней по данной категории товаров, то в этом случае он опять-таки будет иметь прибыль или процент, как сэкономленную часть имеющихся у него денег.

Интересно то, что и в первом, и во втором случае, когда человек сумел сэкономить свой труд и свои деньги, он имеет реальный ощутимый доход на одну и ту же величину средних (общественных) затрат труда и на один и тот же средней (общественной) полезности купленный товар. То есть, экономия труда оборачивается для него либо дополнительным заработком, либо дополнительным временем, которое он опять может потратить на дополнительный заработок, а экономия денег оборачивается явными сбережениями.

Если же человек тратит труда на один и тот же заработок больше, чем затрачивается труда в среднем в этой профессиональной нише, то за этот дополнительный труд он ничего не получает. Рынок отказывается платить ему за лишний труд, который он расходует выше рамок среднего труда.

Так же и в случае с переплатой выше средней рыночной цены по данной категории товаров. Убыток покупателю товаров в этом случае рынком не ком-

пенсируется и, в конечном итоге, он вынужден урезать удовлетворение своих совокупных потребностей, перемещая его уровень ниже среднего уровня удовлетворения по данной социальной (сословной) нише.

Все указанное верно и для предпринимателя как хозяйствующего субъекта. С одной стороны, он стремится, как владелец денег, купить производственные ресурсы дешевле, ниже средней цены, экономя при этом "живые деньги", делая сбережения, получая неявный процент от затраченной суммы денег. Этот процент не имеет предприниматель, покупая товар по средней цене. Вовсе получает убыток тот предприниматель, который покупает ресурсы по более дорогой, чем средняя, цене. При этом и первый, и второй предприниматель имеют возможность произвести планируемое количество собственного товара, а третий уже не сможет этого сделать, поскольку он не сумеет из-за нехватки денег закупить требуемое количество ресурсов. Рынок оплошность предпринимателя-покупателя не прощает, убыток не возмещает, но предприимчивого дельца награждает прибылью уже на этапе покупки ресурсов.

С другой стороны, предприниматель, теперь уже как производитель, старается сэкономить ресурсы на производство единицы товара, чтобы на сэкономленном произвести дополнительную партию товаров. Вынося товар на рынок, он старается завлечь покупателя к себе. Для этого он снижает цены ниже среднего уровня, причем на столько, на сколько он сможет наградить покупателя прибылью, "не обижая" при этом себя. Он сможет поделиться примерно половиной прибыли, полученной им же в результате экономии производственных ресурсов. То есть получается как бы сговор продавца и покупателя на предмет дележа прибыли, полученной в результате совершенствования производственного процесса.

В конечном итоге предприниматель стремится получить экономическую прибыль полностью. Половину – как покупатель ресурсов, вторую половину – как производитель и продавец товара.

Таким образом, исходя из двойственной сущности экономического субъекта, можно предположить, что рынок производит оценку товара в рыночной

цене не только как реализованной в этой цене стоимости, то есть произведенных на предыдущем этапе воспроизводства экономических издержек, но и реализованной в ней же (рыночной цене) и полезности, ценности товара для покупателя с учетом и его экономической прибыли или процента, поскольку он здесь выступает как владелец денег. "... Между общей полезностью и общей экономической стоимостью, – пишет П. Самуэльсон, – всегда существует своего рода разрыв. Этот разрыв имеет природу дополнительной выгоды, достающейся потребителю /подчеркнуто мною. – В.Н./, потому что он всегда "получает больше, чем платит".

При этом он выигрывает отнюдь не за счет продавца. При обмене выигрыш одной стороны не означает проигрыша другой. В отличие от энергии, которая не создается и не исчезает, торговля способствует росту благополучия всех участников." /1. С. 31/.

Каким же образом происходит рост благополучия всех участников рынка в нашей модели экономики? Прежде чем разобрать этот механизм, вновь вернемся к некоторым теоретическим проблемам стоимости.

5.2. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОКОНЧАТЕЛЬНОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ

Теоретические аспекты стоимости как экономической категории весьма разнообразны и не имеют достаточной ясности. Стоимость связывают с полезностью вещей, возможностью ее реализации в смысле удовлетворения потребностей людей и наличием у них доходов для такого удовлетворения. Ее интерпретируют и как ценность товара, отождествляя с потребительной стоимостью, и как меновую стоимость, по которой рынок оценивает товар и т.д. Очевидно и нам при описании нашей модели нельзя обойти вниманием указанные интерпретации стоимости, поскольку они в той или иной степени с разных сторон передают сущность этой глобальной в рамках экономической теории категории. Начнем с понятия "полезности".

"Свойство любой вещи удовлетворять потребности людей называется по-

лезностью. Полезность делает вещь потребительной стоимостью. Полезность – одно из самых спорных и загадочных понятий экономической науки. Диапазон определения его различными экономическими школами чрезвычайно широк. Оно является центральным, фундаментальным понятием в теории полезности XVIII в. (Кондильяк, Галиани) и в теории предельной полезности, возникшей в 70-х гг. XIX в. В этих теориях полезность определяется как оценка человеком тех или иных свойств вещи (материального блага) преимущественно субъективного, психологического характера либо относительной редкостью благ. Однако субъективные оценки вещей и услуг весьма различны в одном и том же обществе. Поэтому такое понимание по меньшей мере недостаточно.

В марксисткой политической экономии полезность трактуется иначе. Каждый человек действительно оценивает важность, пригодность той или иной вещи субъективно, психологически, на основе собственного опыта. Однако эти оценки зависят не только от психологических особенностей человека, но главным образом от уровня его доходов. Это означает, что у полезности существует объективная основа.

Полезность характеризует не натуральные свойства вещи, а социальные" /2. С. 83-84/.

Процитированное помогает понимать, что полезность вещей[1], как их свойство удовлетворять потребности людей, есть глобальное бесконечномерное понятие, которое приобретает реальные контуры, то есть потребительную стоимость, лишь в соизмерении с доходами людей. Общество тратит деньги в соответствии со своими совокупными доходами с тем, чтобы удовлетворить потребности в полезных вещах, полезности. Эти совокупные доходы определяют меру реализации полезности вещей вообще, которые сообщество людей может посчитать полезными, то есть такими, которые могли бы в предположении удовлетворить их потребности. При этом купленные вещи, с одной стороны, приобретают понятие потребительной стоимости, поскольку они куплены для потребления, с другой – они становятся ценностью для общества, поскольку они

[1] "Вещь... Всякое материальное явление, отдельный предмет, изделие и т.п." /3. С. 73/.

не приобретены бесплатно, а куплены в соответствии, в общем случае, со средней рыночной ценой.

Получается, что, поскольку выше своих доходов обществу в рыночной экономике невозможно "перепрыгнуть", то реализованная часть удовлетворения потребности людей в полезности в соответствии с уровнем их доходов, приобретает понятие ценности товаров. То есть, полезность, соизмеренная с доходами, и есть ценность. Или, если быть точнее, то *ценность – это реализованная в соответствии с доходами сообщества людей полезность вещей, способных удовлетворить их потребности*.

Очевидно, что общественную ценность совокупного продукта или ценность совокупного общественного продукта можно измерить средней (общественной) рыночной ценой, в результате чего получим совокупную выручку, на которую в методике построения нашей модели мы делили (к которой относили) совокупные издержки по производству товаров, получая линии A_1A_2 и B_1B_2 на рис. 4.1, и саму совокупную выручку, получая горизонтальную прямую C_1C_2. Эта прямая и будет представлять категорию ценности в нашей модели в единичном, рублевом измерении.

Далее, обратясь к цитируемому источнику, укажем на то, что "овеществленный в товаре труд называется *стоимостью*. Стоимость – это внутреннее свойство любого товара, существующее до обмена" /2. С. 86/. В нашей модели на рис. 4.1. "овеществленный в товаре труд" или его индивидуальная стоимость в своей вещной оболочке как продукт труда, но еще не вынесенный на рынок, представлен по совокупности товаропроизводителей выравненной линией по уравнению прямой A_1A_2. Эта линия определяет ничто иное как совокупные экономические издержки производства, авансированного капитала, или, говоря нашей терминологией, совокупную цену производства.

То есть линия A_1A_2 обозначает величину издержек авансированного капитала, которая "приросла" нормальной предпринимательской прибылью в результате труда, показывает во сколько (?) обошелся произведенный совокупный товар обществу как продукт прошлого и настоящего (живого) труда в де-

нежном измерении (по прошлым рыночным ценам) в смысле произведенных затрат. То есть стоимость, по сути дела, есть экономические издержки, цена производства. Если она рассматривается в масштабе общества, то это совокупная величина, если же для конкретного товаропроизводителя, то это величина индивидуальная. В совокупности, в условиях так называемой "свободной, или совершенной конкуренции" /4. С. 72/, стоимость по своей массе совпадает с ценностью общественного продукта, а средняя ценность его равна средней стоимости.

Остается рассмотреть в рамках нашей модели, что же собой представляет меновая стоимость?

"Пропорция, в которой один товар обменивается на другой, называется меновой стоимостью...

Известно, что спрос покупателя на тот или иной товар зависит от цены на этот товар. При высоких ценах он снижается, а при низких – расширяется.

Предложение также оказывается зависимым от пропорции обмена (цен). Если цены низкие, продавцы придерживают товары, не продают их. Если цены повышаются, то предложение увеличивается за счет запасов, расширения производства этих товаров.

На первый взгляд, меновая стоимость определяется спросом и предложением. Однако, если меновая стоимость определяется спросом и предложением, то чем же определяется спрос и предложение? Меновой стоимостью, как мы только что выяснили. Но это значит, что мы попали в порочный круг умозаключений, где определения не развиваются, а лишь бесконечно повторяются и потому не дают ответа на поставленный вопрос. И самое главное – нет ответа на вопрос, чем определяется меновая стоимость в точке равновесия, где спрос и предложение совпадают.

Может быть, меновая стоимость определяется полезностью? Такое решение предлагается теорией полезности и маржиналистскими школами. Но мы выяснили, что полезность и потребительная стоимость выражают качественные отличия товаров друг от друга. А меновая стоимость выражает равенство раз-

личных товаров, то общее, что имеют обмениваемые товары. Приравнивание разнородных товаров друг другу говорит об их общности, о том, что у них есть какая-то одинаковая основа.

Что же общего содержат самые разнообразные и непохожие друг на друга товары? ... Труд и есть та общая основа, которая заключена во всех товарах... Овеществленный в товаре труд называется стоимостью. Стоимость – это внутреннее свойство любого товара, существующее до обмена. В обмене два товара, приравнивая свои стоимости, образуют меновую стоимость. Меновая стоимость – внешнее свойство товаров, возникающее в процессе их взаимодействия, сравнения их стоимости в обмене" /2. С. 85-86/.

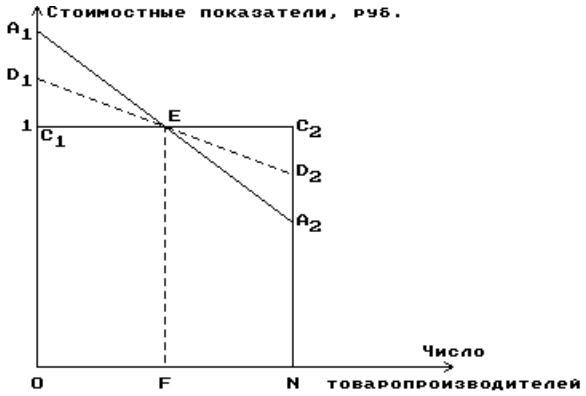
Нельзя не видеть, что авторы процитированного, развивая в постановочном плане проблему раскрытия сущности "меновой стоимости", сами все же ушли от достаточно убедительного, практически осязаемого ответа, "скатившись" в наезженную колею абстрактного теоретизирования в рамках теории трудовой стоимости. Ясно, что труд лежит в основе производства материальных благ, в результате чего он овеществляется. Но в товаре овеществлена и его полезность. Это также "общая основа, которая заключена в товарах". Тем не менее в экономической теории не достигнуто согласие между сторонниками теории трудовой стоимости и "полезностной" концепции стоимости по вопросу, что же определяет меновую стоимость, что лежит в основе обмена товаров, спроса и предложения на них?

Очевидно, без попыток убедительно ответить на эти вопросы все дальнейшие наши рассуждения по поводу построения модели экономики могут оказаться также не убедительными. Поэтому, отталкиваясь от постановочного плана замечаний авторов приведенной нами выше цитаты, попробуем обосновать нашу концепцию меновой стоимости.

Прежде всего обратимся к рис. 5.1, который представляет некоторое видоизменение рис. 4.1, в сравнении с которым на последнем отсутствует за ненадобностью в наших дальнейших рассуждениях линия B_1B_2 и появилась пунктирная линия D_1D_2, с помощью которой мы изобразили, как будем далее назы-

вать, равновесную линию меновой стоимости или равнодействующую спроса и предложения, представляющую собой ее положение (в виде биссектрисы угла Е) в случае равенства спроса и предложения на совокупный товар. В методическом плане она образуется выравниванием индивидуальных рыночных цен, по которым предприниматели реализуют товары в каком угодно объеме, в ранжированный ряд. Понятно, что мы исходим из того практически реального положения, что рыночные цены могут различаться между собой даже на один и тот же товар в зависимости от места, времени продажи и субъекта покупки.

Беря во внимание рис. 5.1, продолжим наши рассуждения по поводу меновой стоимости. Прежде всего обратим внимание на содержательность суждений авторов процитированного по поводу сущности понятий спроса и предложения. "Известно, что спрос покупателя на тот или иной товар зависит от цены на этот товар. При высоких ценах он снижается, при низких – расширяется.



Р и с. 5.1. Модель экономики совмещения интересов производителя и потребителя совокупного товара

Предложение также оказывается зависимым от пропорции обмена (цен). Если цены низкие, продавцы придерживают товары, не продают их. Если цены повышаются, то предложение увеличивается за счет запасов, расширения производства этих товаров" /2. С. 85-86/. Они вызывают возражения прежде всего потому, что в реальной действительности не спрос зависит от цены, как принято считать в экономической теории, а сам спрос формирует в рамках определенной их совокупности цены на товар, сосредотачивая преобладающее число индивидуальных актов купли-продажи выше или ниже равнодействующей спроса и предложения или равновесного уровня меновой стоимости. Если большее число актов купли-продажи сосредотачивается выше равнодействующей, то говорят о превышении спроса над предложением, росте цен, выгодности производства товаров. Если число актов купли-продажи преимущественно накапливается ниже равнодействующей, то это означает преобладание предложения над спросом, снижение цены на товар, меньшую выгодность его производства.

А что до самой равнодействующей спроса и предложения, равновесной линии меновой стоимости, то очевидно, и это видно из рисунка, что она в общем случае обеспечивает равную выгоду, равную экономическую прибыль (убыток) обоим участникам рыночного обмена: как производителю и продавцу товара, так и его покупателю и потребителю. Однако в результате разного соответствия спроса предложению и наоборот фактическое положение меновой стоимости и фактическое соотношение между спросом и предложением может отклоняться от равнодействующей, равновесной в любую сторону – по часовой стрелке или против нее.

Отсюда и возникает вполне практический, реально осязаемый ответ на вопрос: "... Чем определяется меновая стоимость в точке равновесия, где спрос и предложение совпадают" /2. С. 86/. Она определяется равной выгодой, прибылью от обмена продавца и покупателя. Выгода продавца определяется разностью между рыночной ценой и экономическими издержками, а покупателя – между ценностью товара и той же самой рыночной ценой.

То есть при нашей интерпретации рыночного обмена полностью проявляется двойственная сущность экономического субъекта, как производителя и продавца товара и как его покупателя и потребителя, и двойственность его функционирования с целью извлечения экономической прибыли и при покупке товара, и при его продаже.

А что касается взаимодействия различных интерпретаций стоимости, то по представленной нами модели на рис. 5.1 видно, что в ней достигнуто, будем говорить, органическое единство между экономическими издержками, ценой производства, стоимостью совокупного товара, с одной стороны, и воплощенной в ценности полезностью, потребительной стоимостью этого же товара, – с другой, посредством меновой стоимости, соотношения спроса и предложения, по которым рынок производит оценку стоимости с тем, чтобы таким образом воплотить ее в ценность общественного совокупного продукта.

В результате такого представления взаимодействия продавцов и покупателей или функционирования двойственной сущности экономического субъекта в общественном воспроизводстве в условиях рынка мы приходим к той модели экономики, в соответствии с которой, как указывают С.В. Брагинский и Я.А. Певзнер, "обе теории стоимости – и предельной полезности, и трудовая – органически включаются ... в более общую теорию стоимости..." /5. С. 71/.

Более того, если иметь в виду третье измерение экономического пространства, лишь лицевая часть которого представлена нами на рис. 5.1, то в пределе, отстоящем от плоскости хОу в глубине рисунка в направлении оси аппликат, в "меновой стоимости", как пишет Й. Шум-петер, "стоимость продуктов, равная относительной предельной совпадает со стоимостью использованных средств производства, совпадающей с их относительной предельной производительностью. Чистая прибыль отсутствует..." /6. С. 94/. Однако с момента начала производства товаров до предельного случая как потребитель (покупатель), так и производитель (продавец) успевают получить экономическую прибыль, формирование которой в двумерном пространстве мы описали.

5.3. ОСОБЕННОСТИ ОКОНЧАТЕЛЬНОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ

В предыдущем параграфе мы попытались показать диалектическое единство перехода одного качества – общественно необходимого труда, накопленного в процессе производства и заключенного в свою количественную оболочку – стоимость вещи, в количество – меновую стоимость, по которой рынок количественно оценивает проявляющееся на рынке новое качество – полезность – в соизмерении со старым – стоимостью, в результате чего, в случае возникновения акта купли-продажи, вещь может принять форму товара, предъявляясь к потреблению в новом качестве – полезности, которая сохраняет количественную ценностную оболочку – ценность, или потребительную стоимость, в которой она определилась в обменном акте.

Таким образом, на рис. 5.1 прямые A_1A_2, D_1D_2 и C_1C_2 ограничивают соответственно площади OA_1A_2N, OD_1D_2N и OC_1C_2N и схематично представляют собой денежное выражение совокупного общественного продукта как *стоимости* (совокупных экономических издержек, совокупной цены производства), *меновой стоимости* (совокупной оценки рынка) и *ценности* (потребительной стоимости) в рамках народного хозяйства, территории, или отрасли.

Отметим, что стоимость, оценка и ценность совокупного общественного продукта или совокупные общественные стоимость, оценка и ценность в условиях "совершенной конкуренции" равны друг другу по своей массе (на рисунке это вытекает из равенства изображающих эти категории площадей). В точке E достигается и равенство индивидуальных стоимости, оценки и ценности или что то же – совпадение среднего уровня стоимости, оценки и ценности.

Площадь треугольника A_2D_2E представляет собой экономическую предпринимательскую прибыль в части ее получения предпринимателем как производителем и владельцем товара, как его продавцом. Эта часть представляет собой "производственную" экономическую прибыль предпринимателя. Вторую часть экономической прибыли, представленную треугольником C_2D_2E, предприниматель получает уже как покупатель товара, его потребитель в виде эко-

номии затрат, сбережений при покупке ресурсов производства. По сути дела, она представляет собой торговую прибыль. Производственная и торговая прибыль в сумме дают экономическую или чистую предпринимательскую прибыль.

В противоположность ей на другой стороне графика треугольником A_1C_1E представлен экономический предпринимательский убыток, который в части треугольника C_1D_1E оказывается "перерасходом" денежных средств, или "переплатой" денег товаропроизводителями как потребителями при покупке ими товаров выше средней рыночной цены по данной их категории, или торговым предпринимательским убытком. Эту часть экономического убытка товаропроизводителей мы бы так и назвали "торговым убытком". Часть убытка, представленного треугольником A_1D_1E, становится производственным убытком предпринимателя или его потерей из-за несовершенства в организации производства, который не признается рынком и не возмещается им в рыночной цене. Его мы бы так и назвали "производственным убытком" или "производственными потерями". Торговый убыток и производственные потери в сумме дают экономический или чистый убыток предпринимателя.

Таким образом, исходя из нашей модели экономики, приходится вступать в противоречие с некоторыми утверждениями постулированного характера, которые распространены в экономической литературе. Так, например, в отечественном учебнике по политэкономии капитализма утверждается: "Цена /рыночная. – В.Н./ совпадает со стоимостью товара только при равенстве спроса и предложения, то есть когда производство данного товара соответствует платежеспособному спросу на него. Если же такого равенства нет, цена товара будет отклоняться от его стоимости. Отклонение цен от стоимости соответственно влияет на изменение соотношения спроса и предложения и тем самым на перераспределение труда и средств производства между различными отраслями. Превышение рыночной цены над стоимостью стимулирует рост предложения, увеличение производства товаров. Установление же рыночной цены на уровне ниже стоимости вызывает сокращение производства товаров" /7. С. 107-

108/.

Из процитированного явно вытекает, что "отклонение цен от стоимости" влияет на перераспределение труда и капитала таким образом, что нацеливает на устранение такого отклонения, на состояние равновесия, в котором рыночная цена равнялась бы стоимости. И в условиях равенства спроса и предложения такое равновесие, по сути дела, должно было бы и установиться. Однако практика убедительно доказывает обратное, а именно, то, что равновесие спроса и предложения, при котором стоимость равнялась бы рыночной цене (оценке), не правило, а скорее редкое исключение из правила, что и вытекает из сущностного содержания нашей модели. И "превышение рыночной цены над стоимостью" по нашей модели, "стимулируя рост предложения", не приближает экономику к состоянию равновесия, а наоборот – уводит ее из этого состояния, поскольку нормальное состояние предпринимателя есть его стремление к наибольшей прибыли, что может быть достигнуто только при постоянном существовании упорядоченного отклонения рыночной цены от стоимости, как это показано у нас на рис. 5.1.

И для потребителя большая разница между ценностью товара, оцениваемого по средней рыночной цене данного класса товаров, и его рыночной ценой, по которой он покупает уже конкретный товар, означает реализацию большей выгоды, большей прибыли. Стремясь ее получить, он ищет наиболее дешевые товары в интересующем его классе товаров. И безусловно, товаропроизводитель, чтобы привлечь его, должен снижать цену на свой товар, что он и делает согласно нашей схеме на рис. 5.1. Примерно то же самое пишут К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю: "Для потребителей цена представляет собой барьер, мешающий им совершить покупку. Чем выше этот барьер, тем меньше продукта они будут покупать, а чем ниже ценовой барьер, тем большее его количество они приобретут. Иными словами, высокая цена отбивает у потребителей охоту покупать, а низкая цена усиливает их желание совершить покупку... Предприятия сокращают свои товарные запасы не путем повышения цен, а путем их снижения" /8. С. 62/.

5.4. ОБОБЩЕНИЕ МОДЕЛИ

Описывая сущностную характеристику экономики по нашей модели, надо признать, что и изображенный на рис. 5.1 вариант модели не исчерпывает весь комплекс сущностных свойств экономики, которыми она в реальности обладает. Безусловно, это и невозможно. Например, дальнейший уровень обобщения очевидным образом складывается в следующем направлении рассуждений.

Категории стоимости и меновой стоимости получены выравниванием индивидуальных экономических издержек (индивидуальных стоимостей) и индивидуальных рыночных цен, по которым совершаются индивидуальные акты купли-продажи. Очевидно, и ценность совокупного товара должна, по логике, выступать как результирующая, выравненная категория индивидуальных ценностей, хотя мы ее на рис. 4.1 и 5.1 изобразили в виде средней рыночной цены в единичном измерении по всем товаропроизводителям (горизонтальная прямая C_1C_2).

Если выше мы определили ценность как реализованную в соответствии с доходами людей полезность, то очевидно, что индивидуальная ценность товара есть его характеристика каким-либо образом, связанная с индивидуальными доходами покупателей-обладателей потребностей, имеющих соответственно разные возможности для их удовлетворения. Поэтому, вероятно, на рынке возможны случаи такого рода, что общественная ценность товара, определяемая средней рыночной ценой и являясь, по сути дела, одинаковой для всех покупателей, может выродиться в индивидуальные ценности одного и того же товара, произведенного и реализуемого одним и тем же товаропроизводителем в зависимости от дифференцированной величины доходов покупателей, имеющих разные возможности для удовлетворения своих потребностей с помощью данного товара.

Тогда индивидуальная ценность товара для покупателей с бóльшими до-

ходами может приобрести бóльшую величину по сравнению с ценностью товара для покупателей с меньшими доходами. И такая разная возможность реализации ценности одного и того же товара может дифференцировать и цену его покупки (рыночную цену). Получается, что один и тот же товар в одних и тех же условиях обмена в потенциале может обладать разной индивидуальной ценностью в зависимости от индивидуальных (частных) возможностей, то есть доходов, покупателей. Следовательно, отображение ценности совокупного товара в виде горизонтальной линии C_1C_2 является вовсе не обязательным. Такое изображение ценности совокупного товара является частным случаем более общего явления, которое может отображаться разными положениями линии C_1C_2 при ее движении вокруг точки пересечения стоимости, меновой стоимости и самой ценности против часовой стрелки.

Тогда, наряду с хорошо понимаемыми в экономической теории категориями индивидуальная цена производства (индивидуальные экономические издержки), индивидуальная рыночная цена, необходимо, очевидно, определить и понятие "*индивидуальная ценность товара*". Сделаем это по аналогии с общественной ценностью совокупного товара. *Индивидуальная ценность товара* есть реализованная в соответствии с частными доходами человека полезность вещей, способных удовлетворить его индивидуальные потребности.

Методическая схема расчета экономической прибыли товаропроизводителей и покупателей в этом случае не меняется, поскольку меновая стоимость по прежнему выступает в качестве результирующей величины между стоимостью и ценностью совокупного общественного продукта. Изменение положение прямой C_1C_2 в нашей модели при подъеме вверх ее правой части говорит о том, что один и то же рубль у разных их владельцев имеет не только неодинаковую покупательную способность в зависимости от уровня их доходов в сравнении со средним уровнем, но и разную способность "сберегаться", то есть сохраняться в виде сбережений при удовлетворении потребностей в товарах по крайней мере не в меньшей степени, чем в среднем по определенной совокупности покупателей. Например, у человека, получающего зарплату в два раза выше сред-

него ее уровня, больше вдвое не только покупательная способность его доходов, но и больше их возможность сохраниться в виде сбережений, даже при переплате в ценах на товары, допустим в 1,5 раза больше в сравнении с покупателем со средними доходами. Следовательно, и индивидуальная ценность товара для него с учетом сбережений гораздо выше, чем для среднего покупателя.

Отсюда возникает и такое определение индивидуальной ценности товара: "Индивидуальная ценность товара – это реализованная возможность индивидуумов покрыть одну и ту же товарную стоимость (в смысле экономических издержек на производство и реализацию товара) разным количеством денег в соответствии с получаемыми доходами (зарплатой, рентой, прибылью) и в предположении, что даже при переплате за товар в рыночной цене они имеют бóльшие сбережения, чем другие покупатели".

В методическом аспекте, по всей видимости, наклон уровня ценности совокупного товара (линии C_1C_2) должен отыскиваться выравниванием ранжированного ряда доходов на душу населения. Часть этих доходов составит покупательную способность, а часть сохранится в виде сбережений. Сбережения и будут тем "водоразделом", разделяющим ценность совокупного общественного продукта от его рыночной или меновой стоимости. А экономическая прибыль товаропроизводителей будет отделять меновую стоимость от стоимости совокупного общественного продукта.

Из указанного уточняется и сущность эквивалентного обмена товара на деньги. Обмен является эквивалентным, если он в общем случае обеспечивает продавцу и покупателю товара одинаковую прибыль (или убыток) на затраты равновеликого капитала. Для продавца в качестве затрат выступают экономические издержки, а для покупателя – рыночная цена (цена покупки). Именно в этом случае верным выступает тезис: "Существо механизма закона стоимости связано с тем, что участники товарообмена не признают иного закона, кроме закона собственной выгоды" /2. С. 100/.

Как раз элемент собственной выгоды и определяет действие закона стоимости по нашей модели. Становится не нужным окутывать это действие мисти-

ческими объяснениями такого рода как: "Над каждой отдельной сделкой господствует общий принцип эквивалентности, и один и тот же товар продается по одной и той же цене независимо от того, кем он произведен и кто его будет потреблять. Устанавливается анонимный рыночный механизм взаимодействия спроса и предложения, однозначно диктующий цену отдельному участнику обмена" /Там же. С. 101/.

Действие закона стоимости в процитированном представляется так, что, якобы, каждый участник индивидуальной сделки, индивидуального обмена зомбирован каким-то сверхестественным явлением, выступающим в форме закона стоимости, в результате чего цена, лежащая в основе любой сделки по обмену определенного вида товара становится абсолютно одинаковой, независимо от того, кто этот товар и с какими затратами произвел и кому продает, сколько денег в наличии у покупателя.

Безусловно, мистика в действии закона стоимости исключается, поскольку любая сделка – это индивидуальный акт обмена, в результате чего возникает вполне конкретная выгода и вполне конкретная цена. Множество таких цен и складывается в закономерность, определяя действие закона стоимости и эквивалентность, то есть равновыгодность обмена.

5.5. СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИБЫЛИ

Анализируя сущность экономической прибыли, можно видеть, что ее уровень в сфере производства в конечном счете зависит от темпов научно-технического прогресса, от темпов роста производительности предпринимательского и наемного труда непосредственно в сфере производства. Именно экономия ресурсов на единицу труда определяет величину той экономической прибыли, которая уже в сфере производственного обращения делится между предпринимателем как владельцем товара и предпринимателем как владельцем денег, подразделяясь на производственную прибыль предпринимателя и его сбережения или торговую прибыль, полученную в результате выгодных поку-

пок ресурсов. Но поскольку в сфере производства и производственного обращения предприниматель, как владелец товара, и предприниматель, как владелец денег, – это единая сущность, выступающая лишь в своем двойственном проявлении, то обе части экономической прибыли он, казалось бы, должен присваивать себе. Однако выходя на рынок со своим товаром, несущим в себе обе части экономической прибыли, он тут же делится ими с покупателем, передавая ему одну половину. В результате, в конечном итоге у товаропроизводителя вновь остается лишь другая половина экономической прибыли, которая в процессе обращения и производства складывается у него как сумма торговой и производственной прибыли.

Получается, что торговая прибыль у совокупного товаропроизводителя "как пришла, так и ушла", что, впрочем, не говорит, что то же самое случается в каждом конкретном случае, с каждым индивидуальным товаропроизводителем. Однако длинная цепочка обмена в сфере производственного обращения замыкается в сферу народного потребления. И в конечном итоге указанная торговая прибыль поступает к конечному потребителю – совокупному домохозяйству, выступая для него в качестве совокупных сбережений.

Поэтому при расчете нормы экономической прибыли мы поступаем так, как это было указано в четвертом параграфе предыдущей главы, имея в виду, что рыночная цена D_1D_2 для товаропроизводителя в результате обменных операций смещается в положение C_1C_2. И поэтому все что было указано по поводу зависимости уровня процента от уровня экономической прибыли в той же главе, оказывается верным и в окончательной интерпретации предлагаемой нами модели экономики. Получается, в итоге, что экономическая предпринимательская прибыль, по сути дела, оказывается в общем случае лишь производственной прибылью.

Но это не говорит о том, что торговая прибыль исчезает в отношениях между товаропроизводителями. Она безусловно существует и является "теневым" индикатором уровня процента, проявляясь, в конечном итоге, в виде сбережений конечного потребителя (домохозяйства). Процент может "проявиться"

и у товаропроизводителя, если, допустим, он вырученные от реализации товара и предназначенные для возобновления производства путем закупки ресурсов деньги даст взаймы (положит в банк).

Таким образом, получается видимость, что экономическая предпринимательская прибыль зарождается только в производстве, и что процент следует за ее уровнем. В то время как процент и производственная экономическая прибыль есть две стороны, две переплетающиеся между собой категории как две составные части более общего понятия – экономическая прибыль, первая из которых зарождается и незаметно функционирует в сфере обращения, а вторая – в сфере производства.

Объяснение того, что уровень процента следует за уровнем экономической прибыли, состоит в принципе равновыгодности рыночного обмена, в результате чего как продавец, так и покупатель получает свою долю выгоды. Переходя в сферу обращения денежного капитала торговая часть экономической прибыли, или сбережения, приобретают форму и наименование процента.

И тогда вновь возникает интересная картина. Если товаропроизводитель, покупая ресурсы может иметь торговую прибыль, то занимая деньги для этого, он обусловливает передачу этой торговой прибыли в виде процента займодателю. Что является примерно тем же, что и в случае покупки за свои деньги, поскольку эту торговую прибыль он передает покупателю своего товара. Иначе и быть не может, поскольку в обоих случаях мы имеем дело с инвестированием производства. В первом случае – прямое, во втором – опосредуясь через товар.

Надо заметить и то обстоятельство, что если экономическая прибыль товаропроизводителя выступает как его вознаграждение за труд по организации и совершенствованию производства, то процент и сбережения покупателя – как плата владельцам денег за их желание и стремление отдать деньги в требуемом направлении, то есть в направлении более быстрого развития производства, внедрения достижений НТП, повышения производительности труда и т.п. Из указанного вытекает и понятие совокупной экономической прибыли общества как составной части национального дохода, представляющего собой сумму

экономической предпринимательской прибыли и сбережений населения.

Далее, имея в виду то, что существует средний, общественный уровень рыночной цены (меновой стоимости), задающий собой уровень ценности совокупного общественного продукта, имеется и средний уровень экономической предпринимательской прибыли и процента. Получать экономическую прибыль выше этого среднего уровня – значит прогрессировать в своем развитии. Ниже – скатываться в разряд средних предприятий, не получающих экономической прибыли. Получать процент выше среднего уровня значит делать выгодное вложение денег и наращивать их общую сумму в соответствии с общими темпами прироста денег. Ниже – значит уменьшать темпы прироста денег по сравнению с их средними темпами.

Хотя арендная плата, нормальная предпринимательская прибыль, дивиденды на привилегированные акции и т.п. ориентируются на средний процент, то есть рыночную ставку процента, но конкретно их уровень также будет колебаться вокруг этой рыночной ставки. Возникает вопрос: какова же теоретическая основа процента, уровня ее рыночной ставки?

5.6. УРОВЕНЬ ПРОЦЕНТА

Надо отметить, что категория "сбережения", введенная нами в терминологию, описывающую нашу модель экономики, имеет не только терминологическое назначение, но и является теоретической основой возникновения сбережений населения, о которых часто пишут западные экономисты. Поскольку это часть ценности совокупного общественного продукта, которая является в своем денежном эквиваленте избыточной сверх той, которая удовлетворяет совокупный спрос в рамках рыночной оценки всех предложенных и закупленных на данном этапе обмена товаров. Иначе говоря, на данном этапе обмена товары произведены и закуплены, но в результате, в рамках данного уровня удовлетворения совокупного спроса, у части экономических субъектов остались "лишние" деньги на руках, которые "ждут" своего дальнейшего предназначения и

использования. Это – часть ценности, которая является избыточной в рамках "достаточности потребления" на достигнутом уровне воспроизводства.

В таком случае оказываются неправыми К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю, утверждая, что "сбережения вызывают нарушение, утечку в потоках доходов-расходов и соответственно подрывают эффективность действия закона Сэя. Сбережения представляют собой изъятие средств из потока доходов, что приводит к тому, что расходы на потребление оказываются недостаточными для закупки всей производственной продукции. Если домохозяйства сберегают какую-то часть своих доходов, то предложение не создает своего собственного спроса. Сбережения вызывают недостаточность потребления. В результате – непроданные товары, сокращение производства и снижение доходов" /8. С. 195/. На самом деле оказываются правы экономисты-классики, которые "утверждают, что... сбережения не приводят к недостаточности спроса, ибо каждый сбереженный доллар будет инвестирован предпринимателями" /Там же/.

Отвечая на вопрос: "Однако почему вообще платится и процент? Платой за что он является?" /4. С. 187/, можно сказать, что *процент* – это есть, по сути дела, плата за выгодное использование денег при их обмене на потребительский товар, который производится наиболее предприимчивыми предпринимателями. Однако у владельца денег, особенно после удовлетворения своих потребностей, появляется альтернативная возможность использования своих доходов, своего денежного капитала путем его прямой передачи товаропроизводителю без покупки его товара. И в этом случае, очевидно, что он должен иметь выгоду, такую же как сбережения, которые он имеет при покупке товара у наиболее предприимчивых товаропроизводителей. И эта выгода поступает владельцу уже ссудного денежного капитала в виде процента, то есть в явном виде по сравнению со сбережениями, получаемыми при покупке товара в неявном виде. И в том, и другом случае – и при покупке товара, и при ссужении денег – их владелец инвестирует производство, но в первом случае он получает выгоду, как это было указано, в неявном виде, а во втором – в виде реальной

прибыли, процента.

И если в случае покупки товара в соответствии с принципом равновыгодности норма сбережений у покупателя должна быть равна норме экономической прибыли, то и во втором случае – случае ссужения денег он, как одно и то же лицо, как один и тот же экономический субъект в соответствии с тем же принципом равновыгодности, должен иметь ту же норму процента, равную нормам сбережений и экономической прибыли.

Остается добавить, что товаропроизводитель, ссужая деньги у их владельца, опять-таки платит процент по той же норме, норме экономической прибыли, которая в этом случае приобретает форму нормальной или нормируемой прибыли, абсолютной ренты в рамках заемного капитала. Здесь достаточно отчетливо прослеживается цепочка: процент следует за нормой экономической прибыли, диктуя величину нормальной предпринимательской прибыли, арендной платы и т.п., определяя в конечном итоге уровень абсолютной ренты собственника.

Понятно, что, если владелец денег инвестирует товаропроизводителя через банковскую систему, то тут возникает посредник, с которым первичный владелец денег и не только он, но и товаропроизводитель, на той или иной основе договоренности делят и процент владельца денег, и экономическую прибыль товаропроизводителя. То есть возникает спекулятивный мотив при перепродаже специфического товара – денег. "Деятельность банков подчинена получению прибыли. Банковская прибыль получается своеобразным путем: банки уплачивают своим клиентам проценты по вкладам и взимают с них более высокие проценты по ссудам; разница между суммой взимаемых и суммой уплачиваемых банком процентов образует его прибыль. Банковская прибыль имеет собственное название – маржа" /9. С. 271/.

Надо иметь в виду, что население, вкладывая деньги в банк, уменьшает свою долю прибыли – процента – на величину банковских издержек в своей части обслуживания. И наоборот, товаропроизводитель, беря кредит, выплачивает процент больше средней нормы экономической прибыли, оплачивая свою долю

издержек банка на свое обслуживание. Отсюда и возникает первоначальная основа "маржи", которая, безусловно, может возрастать за счет собственных "сбережений" в результате более выгодных сделок по привлечению денежных средств на депозиты и экономической прибыли в результате более выгодных денежных вкладов банка.

5.7. СПЕКУЛЯЦИЯ

К нашей модели в содержательном плане могут быть возражения в том отношении, что якобы собственно экономическая прибыль товаропроизводителя имеет реальное содержание, а вот прибыль покупателя (мы ее назвали "сбережениями") эфемерна, поскольку экономию затрат от какого-то гипотетического уровня общественной ценности товара измерить невозможно.

По этому поводу следует заметить, что прибыль покупателя не так уж и эфемерна, как кажется. Во-первых, уровень общественной ценности товара измеряется нами не в каком-то предположении, а определяется по его среднерыночной цене. Во-вторых, этот уровень в информационной экономике всегда на виду у покупателя и он может при любой покупке определить ее выгодность в смысле либо сбережений, либо, наоборот, приращения конкретной полезности. В-третьих, прибыль покупателя, уже не как сбережения, а собственно прибыль легко материализуется в результате перепродажи товара, то есть спекуляции им при его доведении непосредственно от товаропроизводителя до конечного потребителя.

При этом каждый раз при обмене товара на деньги лицо, продающее товар, реализует свою долю экономической прибыли, возможно и не в меньшей мере, чем предыдущий его продавец. Конечный же потребитель, чем раньше перехватит товар в цепочке спекуляции, тем для него это будет выгодней, тем больше он оставит у себя сбережений, то есть своей доли экономической прибыли.

Очевидно, что перепродажа товара может продолжаться и свыше средней

рыночной цены, поскольку существуют покупатели с доходами более высокими, чем их средний уровень, и для которых индивидуальная ценность товара в смысле индивидуальных сбережений оказывается выше общественной ценности. Попутно в покупки по более высокой рыночной цене могут вовлекаться и субъекты со средними доходами, ввергаясь уже от этой сделки в убыток.

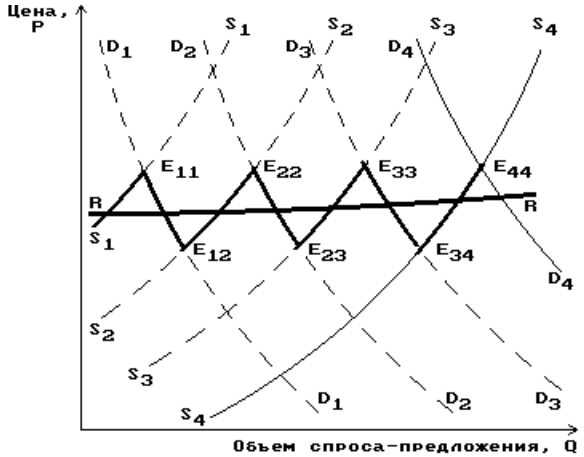
Безусловно, в слово "спекуляция" мы не вносили осуждающего смысла, которое вкладывают С.В. Брагинский и Я.А. Певзнер, отделяя категорию "спекуляция" от другой категории – "коммерция" /5. С. 40/. В изложенном нами выше тексте этого параграфа мы под словом "спекуляция" подразумевали именно "коммерцию". Но раз указанные авторы уделяют столь серьезное значение разделению этих понятий, то, очевидно, что за понятием "коммерция" надо оставить все акты перепродажи, доводящие индивидуальную цену продажи товара до средней рыночной, оставив за "спекуляцией" поле перепродажи товара свыше среднерыночной цены.

Во втором случае, случае спекуляции, лицо, перепродающее товар, уже каждого следующего покупателя со средним доходом ввергает в убыток, поскольку вовлекает его в куплю товара сверх его общественной ценности, определяемой средним уровнем рыночной цены. Хотя и в этом случае при отсутствии монопольной ситуации использование термина "спекуляция" вряд ли полностью правомерно, поскольку продавая товар свыше средней рыночной цены, продавец уже "вылавливает" тех покупателей, для которых индивидуальная ценность товара выше, чем общественная ценность. Или, говоря проще, "вылавливает" тех покупателей, у которых больше доходов и которые, затрачивая денег на покупку товаров больше, чем другие покупатели, все равно будут иметь сбережений также не меньше, а может быть и больше них.

Если при всем этом, то есть при увеличении актов перепродажи товара, будет расти уже среднерыночная цена, то это будет означать превышение спроса над предложением, возрастание общественной ценности товара над прежним ее уровнем. И наоборот, при превышении числа актов перепродажи по ценам ниже среднерыночной, влекущее снижение последней, будет уже означать пре-

вышение предложения над спросом, снижение общественной ценности товара над прежним его уровнем.

Получается, что динамика результирующей рыночной цены товара, то есть динамика средней цены является индикатором или отражением соотношения совокупного спроса и совокупного предложения на товар. Вот тут-то и нельзя согласиться с выводом К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю о том, что "коренное свойство спроса заключается в следующем: при неизменности всех прочих параметров снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса" /8. С. 62/, так как увеличение числа перепродаж ниже среднерыночной цены, то есть по более низким ценам, означает возрастание не величины спроса, а величины предложения и соответствующего снижения равновесной среднерыночной цены, описывающей динамику спроса и предложения, динамику их равновесия, равновесной точки. И эта динамика равновесной точки во времени описывается кривой, изображенной на рис. 5.2.



Р и с. 5.2. Динамика спроса и предложения

Как видно из рисунка, динамику спроса и предложения, которая характеризуется движением вправо точек пересечения кривых D_JD_J и S_JS_J, изображающих эти категории, действительно можно представить, как об этом пишут С.В. Брагинский и Я.А. Певзнер, в виде синусоидальной кривой, которая в свою очередь может быть выравнена в виде кривой RR в целях экономического анализа и приближения к ней в государственном регулировании, но никак не с целью ее безусловного достижения, особенно с помощью каких-либо административных мер и методов, якобы в интересах планового развития, обеспечения экономического равновесия, поскольку "с точки зрения функционирования, – пишут указанные авторы, – решающими являются отклонения цен от средней, складывающиеся на основе спроса-предложения. Именно в этих отклонениях – линия жизни экономики. Такого рода отклонения подобны тем, которые по отношению к человеческому организму отражают синусоидальный характер кривой на электрокардиограмме. Превращение кривой в прямую означает смерть" /5. С. 39/.

Добавим и то, что "посредническую" прибыль на графике, приведенном, например, на рис. 5.1, можно изобразить в виде треугольника надетого на биссектрису ED_2 и вписанного внутрь треугольника A_2C_2E.

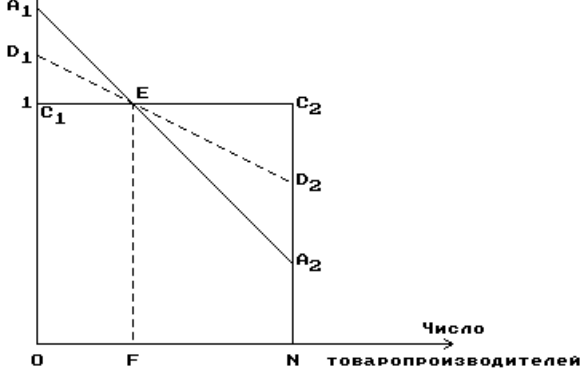
Таким образом, в ответ на утверждение цитируемых авторов о том, что "никакого теоретического механизма, при помощи которого можно было бы точно определить, где кончается коммерция и где начинается спекуляция, не существует" /Там же/, можно сказать, что по предлагаемой нами модели экономики, как раз можно объяснить сущность этого явления.

5.8. НЕРАВНОВЕСНОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ

До сих пор мы рассматривали нашу неравновесную модель экономики в состоянии условного равновесия с центром в точке, которую обычно экономи-

сты называют как равновесное состояние "совершенной", "свободной" или "чистой конкуренции" /см., например, в: 4. С. 72; 8. С. 47; 10. С. 65-91/. Для него по нашей модели характерно пересечение линии, изображающих стоимость, оценку и ценность совокупного общественного продукта в точке Е и их равенство по совокупной массе (см. рис. 5.1). Тогда наблюдается примерное равенство экономической прибыли совокупного товаропроизводителя, изображенного в правой части рисунка, его экономическому убытку (левая часть), половину которых он имеет на этапе покупки ресурсов и вторую половину – на этапе производства.

Однако, как видно из рисунка, состояние условного равновесия может, во-первых, изменяться по темпам экономического роста, когда линия стоимости A_1A_2 и линия оценки D_1D_2 могут смещаться относительно ценности (линия C_1C_2) совокупного общественного продукта, меняя свои углы наклона в направлении либо пологости, либо, наоборот, крутизны. И тогда, не надо доказывать, что величина совокупной экономической прибыли будет меняться, будет меняться и ее отношение к авансированному капиталу, то есть норма. Однако указанные изменения будут происходить в рамках определенного нами состояния условного равновесия, лишь усиливая или уменьшая темпы экономической динамики; во-вторых, указанные линии могут смещаться вверх или вниз, одновременно перемещая точку пересечения Е вправо или влево на линии C_1C_2, что может привести к смещению условного центра равновесия (рис. 5.3).



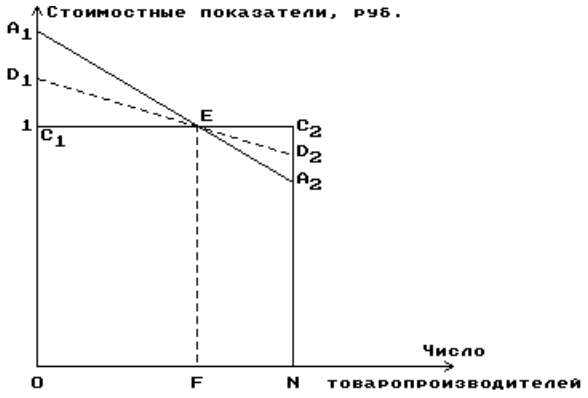
Р и с. 5.3. Модель экономики (или ее отрасли) в состоянии динамического неравновесия при присвоении дифференциальной ренты предпринимателями

Второе может случиться тогда, когда экономическая прибыль предпринимателя возрастает по не зависящим от него обстоятельствам. Например, за счет присвоения дифференциальной ренты, которая в состоянии условного равновесия входила в состав экономических издержек производства (стоимости), а теперь переходит в определенной части в состав экономической прибыли. В этом случае, безусловно, увеличивается и норма экономической прибыли, и процента (в номинальном выражении).

И поскольку экономическая прибыль в индивидуальных своих проявлениях по экономическим субъектам прирастает неравномерно, то интенсифицируется действие закона средней нормы прибыли, который вызывает ускорение темпов инфляции, требуя эмиссии денег. При недостаточности ее темпов будет происходить "обескровливание" в первую очередь той части экономики, в которой сосредоточены "слабые" предприятия, "слабые" экономические субъекты. Именно с них начинаются неплатежи, именно среди них ускоряется банкротство.

Из рисунка видно, что в общем-то изображенное состояние должно вести к ускоренному развитию экономики и ее ускоренной трансформации в сторону лучшего качественного состояния. Однако у нас в России этого пока не наблюдается по весьма прозаической причине. Экономическая прибыль не сумела воплотиться в инвестиционный ресурс отечественного производства. Она ускоренными темпами переливалась в сферу частного присвоения, личного потреб-

ления и вывозилась за границу, уходя из сферы внутреннего замкнутого цикла воспроизводства стоимости, оценки и ценности совокупного общественного товара. Короче говоря, перестройка нашей экономики в методическом плане была направлена на ее ускоренное разрушение, а не развитие, поскольку увеличение экономической прибыли за счет присвоения дифференциальной ренты в одних отраслях экономики и сферах предпринимательства, обернулась увеличением экономических издержек (стоимости) в других (рис. 5.4). В этих отраслях уменьшается и масса экономической прибыли и ее норма. А вот норма процента в целом по экономике оказалась нацеленной и последовала за средней нормой экономической прибыли в рентных отраслях, в которых образовавшаяся после либерализации цен дифференциальная рента наиболее интенсивно осваивалась в качестве экономической предпринимательской прибыли.



Р и с. 5.4. Модель экономики (или ее отрасли) в состоянии неравновесия при возрастании экономических издержек (стоимости)

5.9. О ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ И УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧЕ

"... Потребление подвержено действию принципа убывающей предельной полезности – то есть принципа, согласно которому последующие единицы данного продукта приносят все меньше и меньше удовлетворения, – потребители покупают дополнительные единицы продукта лишь при условии, что цена его снижается" /8. С. 62/.

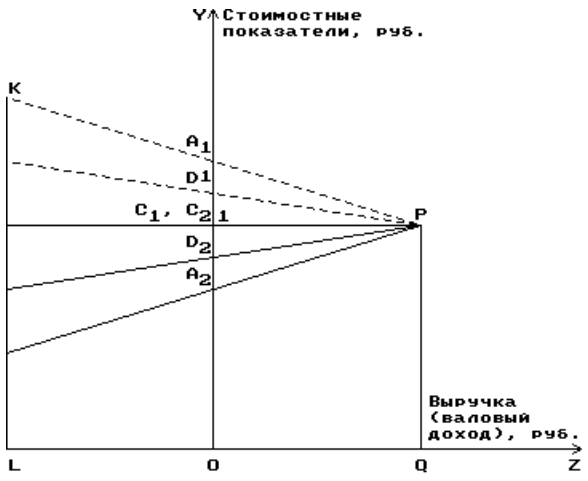
"... Закон убывающей отдачи, который также называется "законом убывающего предельного продукта", или "законом изменяющихся пропорций..." утверждает, что, начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (напри-мер, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса" /10. С. 47/.

Безусловно верным является наличие и действие принципа "убывающей предельной полезности" и закона "убывающей отдачи" и в нашей модели экономики. Они хорошо согласуются с ее стоимостным строением. Однако их явное выражение и динамика выступают в третьем измерении. То есть пропорции стоимости изменяются при наращивании производства продукции и получения выручки, которая откладывается у нас в направлении оси аппликат. Поэтому в структуре рубля выручки доля как собственно экономической прибыли, так и сбережений уменьшается в пользу увеличения экономических издержек. В пределе выручка становится равной издержкам, экономическая прибыль производителя и сбережения покупателя достигают нуля (рис. 5.5).

На рисунке линия KL означает сечение, указывающее на начало производства товаров, линия PQ – сечение предельного их выпуска, поперечная плоскость по оси Oy рассекает модель экономики в среднем сечении. Оно представлено с лицевой стороны на рис. 5.1.

Таким образом, эти законы (вернее – принцип и закон) нисколько не про-

тиворечат сущностному содержанию, внутренним закономерностям и динамике нашей модели макроэкономики. Структура одного рубля выручки рассматривается нами как бы в статике, в одинаковых пропорциях на всем протяжении производства и реализации товаров, вопреки действительному положению вещей, лишь для выявления сущности стоимости по ее усредненной части в трехмерном представлении.



Р и с. 5.5. Модель экономики при рассмотрении сбоку

Верно для нашей модели и правило наименьших издержек, которое гласит: "... Издержки на производство любого объема продукции становятся минимальными, если предельный продукт на доллар стоимости каждого применяемого ресурса является одинаковым" /10. С. 149/. Поскольку это правило обеспечивает лишь оптимальное использование ресурсов и по сути дела определяет

угол наклона кривой стоимости (цены производства) A_1A_2 по отношению к горизонтальной прямой ценности C_1C_2. То есть, если это правило выполняется, то угол наклона будет наибольший, обеспечивающий высокие темпы экономического роста при смещении во âðåìåíè условного центра равновесия вправо. В противном случае угол наклона будет уменьшаться и ограничивать темпы экономического роста.

РЕЗЮМЕ

Во-первых, экономический субъект, будь-то физическое лицо или предприниматель, является двойственной сущностью. С одной стороны, он – покупатель и потребитель, с другой – производитель и продавец. Соответственно экономическая прибыль во времени складывается из двух составных частей: сбережений или торговой прибыли, возникающей при покупке ресурсов, и производственной экономической прибыли, образующейся в производстве и реализующейся при продаже товара. Убыток также подразделяется на торговый убыток при покупке ресурсов и убыток, возникающий в процессе производства.

Во-вторых, отделяя ценность от других интерпретаций стоимости мы определили ее как реализованную в соответствии с доходами сообщества людей полезность вещей, способных удовлетворить их потребности. Стоимость еще ранее была определена как экономические издержки, цена производства товара.

В-третьих, мы отметили важное свойство меновой стоимости на линии равновесия, где спрос и предложение совпадают. Она на этой линии определяется равновыгодностью обмена между продавцом, который имеет прибыль в виде разности между рыночной ценой и экономическими издержками, и покупателем, у которого возникают сбережения равные разности между ценностью товара и той же самой рыночной ценой.

В-четвертых, в нашей модели экономики достигнуто органическое единство между стоимостью совокупного товара, с одной стороны, и воплощенной в

ценности полезностью, потребительской стоимостью – с другой, посредством меновой стоимости, по которой рынок производит оценку стоимости с тем, чтобы таким образом воплотить ее в ценность совокупного товара. При этом стоимость, меновая стоимость и ценность пространственно не совпадая друг с другом равны по массе, а в точке условного равновесия нашей модели экономики (точке Е на рис. 5.1) достигается и равенство индивидуальных стоимости, меновой стоимости и ценности, или что то же – совпадение средних уровней совокупных стоимости, меновой стоимости и ценности.

В-пятых, при обособлении покупателя, как владельца денег, от продавца, как владельца товара, сбережения первого принимают иную свою форму – форму процента, тяготеющего к средней норме производственной экономической прибыли.

В-шестых, наличие и действие закона убывающей отдачи ресурсов и принципа убывающей полезности верно и для нашей модели экономики, однако проявляются они в третьем измерении при наращивании совокупной выручки посредством производства и реализации товара предпринимателями.

ГЛАВА 6. РЕНТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИНФЛЯЦИИ

6.1. СУЩНОСТЬ ЭКВИВАЛЕНТНОГО МЕЖОТРАСЛЕВОГО ТОВАРНОГО ОБМЕНА

Как писал К. Маркс: "Соответственно закону стоимости, действующему при обмене товаров, обмениваются эквиваленты, равные количества, овеществленного труда" /1. С. 69/. Поскольку всеобщим эквивалентом товаров являются деньги и через них в цене выражается стоимость товара, то очевидно, что выручка от реализации товара должна обеспечить покрытие издержек производства и плюс, по крайней мере, нормальную (среднюю) предпринимательскую прибыль. "... Если товар продается по его стоимости, то реализуется прибыль, равная избытку его стоимости над издержками его производства..." /2. С. 44/.

По сути дела в этом и состоит закон стоимости, который, в соответствии с учением К. Маркса, обеспечивает эквивалентные отношения в экономике. "Стоимость производства (цена производства), – пишет, например, А. Пезенти, – понимаемые как издержки производства (с точки зрения капиталиста)[1] плюс средняя прибыль, являются, следовательно, регулятором рынка в капиталистическом обществе конкуренции и объясняют основные отношения, в соответствии с которыми обмениваются товары" /3. С. 154/.

Однако надо отметить, что все процитированное относительно стоимости и закона стоимости скорее определяет критерий (мерило, оценку) обеспечения эквивалентных отношений, который проявляется в среднем, как пишет тот же А. Пезенти, в "точке равновесия" /Там же/, но не в частностях. "Дифференциация товаропроизводителей – объективный результат действия закона стоимости, закона цен. Можно по-разному относится к факту разорения части товаропроизводителей, но прилагать моральные, нравственные оценки к закону стоимости – бессмысленное занятие. Жаловаться на несправедливость закона стоимости – это то же самое, что жаловаться на несправедливость Солнечной си-

[1] Иначе говоря, бухгалтерские издержки или себестоимость.

стемы (Ф. Хайек)" /4. С. 66/. То есть, в частностях прибыль может быть выше нормальной и ниже, и даже возможен убыток. Однако критерий эквивалентности товарного обмена, по суть дела, известен, и он, как мы указывали выше, нормирован в экономике.

Закон стоимости работает как в отдельных актах купли- продажи, так и при межотраслевом обмене товарами с учетом лишь того обстоятельства, что в рыночной экономике существуют так называемые рентные отрасли, где избыток прибыли над нормальной приобретает устойчивый характер. Он получил название дифференциальной ренты. И для того, чтобы закон стоимости и средней нормы прибыли срабатывал и в рентных отраслях обязательным условием в общем случае должно быть изъятие у предпринимателя дифференциальной ренты. И тогда, поскольку дифференциальная рента входит в издержки производства, предпринимателю остается довольствоваться нормальной и, если повезет, экономической прибылью.

В социалистической плановой экономике по сути дела решили поломать рыночную традицию, установив дифференцированные оптовые и закупочные цены на продукцию рентных отраслей, тем самым, наладив межотраслевой обмен и с рентными отраслями на уровне среднеотраслевых издержек производства плюс нормальная прибыль и освободив, таким образом, общество от "контрибуции", накладываемой на него землевладельцами. Однако такая система не была достаточно эффективной. В первую очередь, на наш взгляд, в силу причин субъективного характера, а именно тоталитарного устройства государства при абсолютной административно-командной власти государственной бюрократии, которая в силу свойств своекорыстного характера не могла оптимизировать с наибольшей эффективностью процесс планирования вообще и регулирования межотраслевого обмена, в частности.

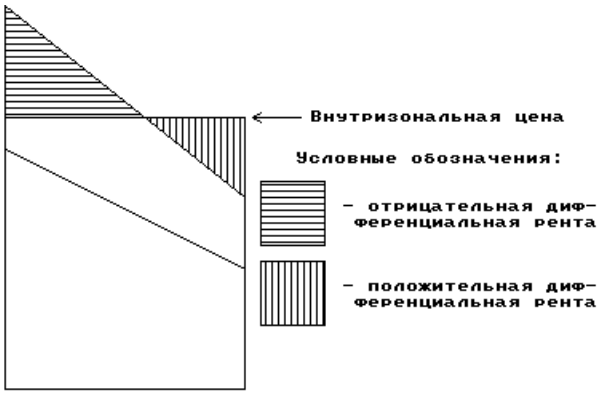
Если взять, к примеру, сельское хозяйство как яркого представителя рентных отраслей, то основной причиной недостаточно успешных попыток регулирования рентных отношений с помощью зональных дифференцированных цен явилось то, что они хорошо справлялись с изъятием ренты (в целом по от-

расли) в рамках плановых закупок продукции. При перевыполнении плана или его недовыполнении механизм зональных цен давал сбои, продолжая в первом случае и далее изымать прибыль, но уже в рамках принадлежащей товаропроизводителю экономической прибыли. Во втором случае – при недопоставке продукции – производитель не нес никакой ответственности за фактически недополученную и невыплаченную обществу дифференциальную ренту.

То есть сверхплановая продукция по существу была результатом дополнительных вложений капитала и труда индивидуального производителя и носила характер временной избыточной прибыли промышленного предпринимателя (в обрабатывающей промышленности), которая должна была и присваиваться этим индивидуальным производителем с оплатой по рыночной, а не зональной закупочной цене.

И если в первом случае правительство под давлением производителей рентных отраслей оставляло определенную часть временной избыточной прибыли предпринимателя в его распоряжение путем введения 50-процентных и других надбавок к базовой закупочной цене за сверхплановую продажу, то за недовыполнение плана не следовало обычно никаких санкций. Естественно такой несовершенный механизм изъятия дифференциальной ренты способствовал поддержанию тенденции торможения производительных сил рентных отраслей, а не развития.

Из рис. 6.1 виден и другой существенный недостаток зональных дифференцированных цен – это образование "недоимка" даже в рамках плановых закупок продукции в рентных отраслях как положительной, так и отрицательной дифференциальной ренты.



Р и с. 6.1. Схема образования положительной и
отрицательной дифференциальной ренты внутри зоны

Изъятие правительством положительной ренты частично осуществлялось путем подоходного налогообложения (налогообложения прибыли). Отрицательная рента практически компенсировалась регулярным погашением со стороны государства задолженностей по долго- и краткосрочным ссудам, занимаемым хронически убыточными предприятиями.

Всякого рода попытки исправить допущенные недостатки регулирования рентных отношений с помощью зональных дифференцированных цен путем установления дополнительно к ним каких-либо расчетных цен, поправочных коэффициентов к оптовым ценам /5/, полярных рентных платежей /6/, фиксированных рентных платежей в межхозяйственный фонд развития или в местный бюджет внутри зон в соответствии с закупочными ценами, установленными для худших земель внутри ценовых зон /7/ и т.д. не могли привести к успеху, поскольку не устраняли основной недостаток, вызванный фиксированием объемов плановых закупок.

Время директивного планирования и управления, будем надеяться, безвозвратно ушло. Тем не менее отметим, что в условиях плановой экономики тенденцию торможения в развитии производительных сил рентных отраслей можно было бы преодолеть путем разрешения свободной (рыночной) торговли

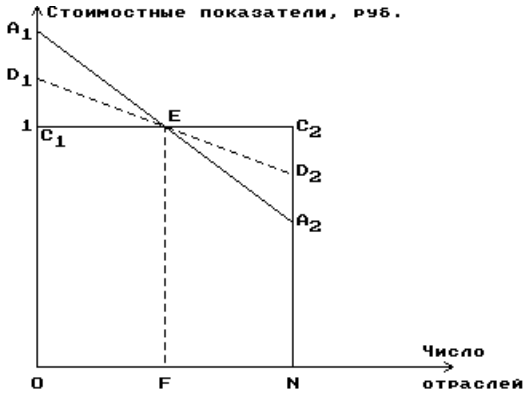
сверхплановой продукцией[1] и наложения штрафных санкций товаропроизводителям рентных отраслей, недовыполнившим план, в размере недобора государством дифференциальной ренты.

Однако для эффективной работы и такого механизма государственного регулирования рентных отношений в плановой экономике необходимым условием являлось бы установление оптимальных планов закупок по локальным объектам производства. К сожалению, невозможно оспаривать тот факт, что прежняя управленческая государственная "машина" не имела такой способности и не могла ее иметь в силу субъективной настроенности (бюрократизации) всей системы управления в период командно-административного социализма. Безусловно, широко практиковавшийся в то время "метод красного карандаша" свел бы на нет все благие пожелания, заложенные в нашем последнем предложении по регулированию рентных отношений.

6.2. МОНОПОЛИЗМ И МОНОПСОНИЗМ В МЕЖОТРАСЛЕВОМ ОБМЕНЕ

В плановой экономике абсолютным монополистом и монопсонистом в ценообразовании являлось государство и поэтому, по существу, "бюрократическая машина" сама регулировала положение отрасли в их ранжированном ряду по стоимости (экономическим издержкам) продукции (рис. 6.2).

[1] К чему впоследствии (в начале перестройки) пришлось прибегнуть советскому и российскому правительствам, но демонтаж плановой экономики уже ничто не могло остановить.



Р и с. 6.2. Схема расположения отраслей народного хозяйства в ранжированном ряду по стоимости продукции

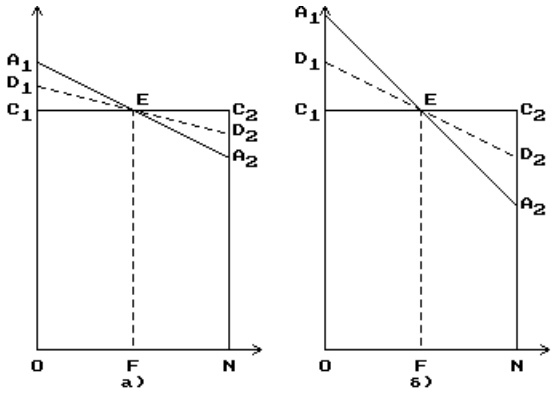
С переходом к рыночной экономике функции и свойства монополиста и монопсониста перешли на уровень отраслей и предприятий и их положение в ранжированном ряду во многом стало определяться преобладанием указанных признаков. Безусловно, такая особенность межотраслевого обмена вкупе с другими во многом сводят к минимуму все положительные свойства рынка свободной конкуренции.

Ведь одной из главных преподносимой идеологами перестройки социалистической экономики ее причин были низкие темпы экономического роста, которые по нашей модели могут быть представлены как на рис. 6.3, а. Желали же мы иметь такое положение как на рис. 6.3, б[1].

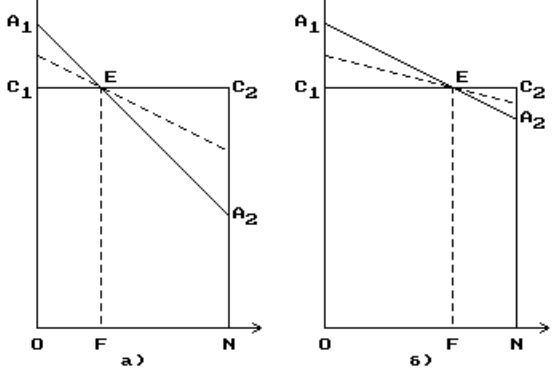
В соответствии с указанными желаниями была произведена либерализация цен, которая должна была вызвать ускоренные темпы экономического роста за счет образования дополнительного источника инвестиций – совокупной дифференциальной ренты и ее присвоения предпринимателями (рис. 6.4, а). Однако в условиях приватизации государственной собственности, вызвавшей лихорадочное ее частное присвоение без эффективного контроля со стороны государства за распределением и присвоением доходов и интенсивный вывоз капитала за рубеж, в том числе и потенциальных инвестиций и инноваций в

[1] На обоих рисунках темпы экономического роста задаются отношением площади треугольника A_2C_2E к площади трапеции OA_1A_2N.

отечественное народное хозяйство, при отсутствии разумной таможенной и экспортно-импортной политики, привели к состоянию экономики, изображенному на рис. 6.4, б.

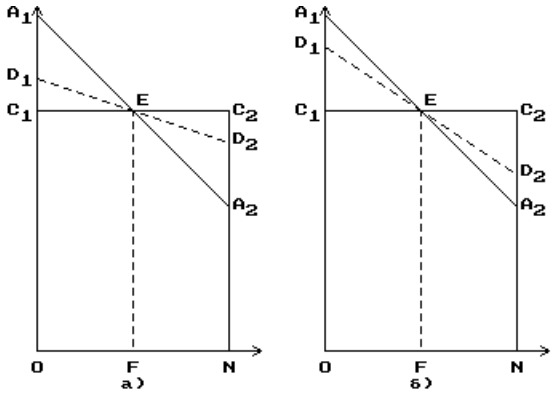


Р и с. 6.3. Взаимное положение уровня ценности и линии стоимости в условиях: а) низких темпов экономического роста; б) высоких темпов экономического роста



Р и с. 6.4. Взаимное положение уровня ценности и линии стоимости после либерализации цен при: а) эквивалентном экспортно-импортном обмене (теоретическое положение); б) активном вывозе капитала (фактическое положение)

Отметим также, что один из основных законов рыночной экономики – закон спроса и предложения регулируется, как было указано выше, положением пунктирной линии D_1D_2 – меновой стоимости – вокруг биссектрисы угла Е, поскольку биссектриса должна обеспечить пропорциональные доходы (убытки) как производителю-продавцу, товара, так и его покупателю-потребителю. Но, если число покупок-продаж в преобладающем количестве будет концентрироваться выше биссектрисы в правой части нашей модели, то налицо превышение спроса над предложением и приближение меновой стоимости к ценности совокупного товара (рис. 6.5, а). Если же число покупок будет преобладать на уровне ниже биссектрисы, то это означает увеличение предложения и поворот линии D_1D_2 к стоимости совокупного товара (рис. 6.5, б). Первая ситуация способствует снижению экономической прибыли покупателя, его сбережений, вторая наоборот снижению собственно экономической прибыли продавца.



Р и с. 6.5. Взаимное положение линии меновой стоимости к линии стоимости и ценности при: а) возрастании спроса;
б) при его убывании

Безусловно, в межотраслевом обмене линию D_1D_2 изображать в виде прямой является значительным упрощением, поскольку это выравненная по уравнению прямой линия меновой стоимости. Фактически она может иметь значительные перепады в своей кривизне. И эта фактическая кривизна может приобрести относительную устойчивость в отношении отдельных отраслей и предприятий, если будут сохраняться монополизм и монопсонизм в экономике.

6.3. КОРНИ ИНФЛЯЦИИ

Обобщая указанное выше относительно перекосов в российской экономике, попробуем объяснить источники и причины (корни) инфляции, разразившейся в нашей стране после либерализации цен в гиперинфляционных темпах.

В плановой экономике дифференциальная рента не фигурировала в стоимостной оценке совокупного общественного продукта (СОП) за счет использования дифференцированных государственных оптовых и закупочных цен. Они обеспечивали эквивалентный межотраслевой обмен и экономическое равновесие, устанавливаясь государством на уровне среднеотраслевых издержек производства.

При отсутствии рыночных стимулов активизации накопления капитала темпы роста СОП в части, изымаемой государством, не поспевали за темпами роста государственных расходов. Не помогали и другие меры, в том числе и внутренние займы у населения, так как темпы их прироста также не росли или росли незначительно. Это вело к сокращению бюджетного финансирования и кредитования инвестиций и, далее, снижению темпов роста национального дохода. В соответствии с существовавшей идеологией доходы трудящихся и другие показатели экономического роста при этом не должны были падать. И они росли за счет эмиссии денег. Отсюда – девальвация рубля и инфляция в низких, но ощутимых в социальном плане темпах.

Низкие темпы инфляции объяснялись повышением цен вследствие в основном роста себестоимости товаров, при незначительном перераспределении избыточной прибыли, поскольку она при своем образовании изымалась государством как системой дифференцированных цен, так и фискального налогообложения. Кроме, разумеется, растущих доходов теневой экономики.

На рубеже 1992 года была произведена либерализация цен. Она преследовала цель – обеспечить межотраслевой эквивалентный обмен на основе сбалансированных рыночных цен, приближенных к мировому уровню. Ожидался рост цен, но незначительный и затухающий достаточно быстро во времени. Развитие процесса предполагалось по следующей схеме. Например, если 50% стоимости товара приходится на закупку сырья и если его цена поднимается вдвое (на 100%), придя в соответствие с мировым уровнем, то цена нашего товара должна была подняться лишь на (100% × 0,5 =) 50%. Далее по цепочке межотраслевого обмена при наличии указанных примерных условий рост цен должен был бы идти по затухающей кривой в 25, 12,5, и т.д. процентов.

Сегодня по некоторым видам сырья и товаров мы не только приблизились, но уже и обогнали мировые цены (в пересчете на доллары), а конца процесса роста цен не ожидается. Теперь они устойчиво поднимаются вверх при одновременной девальвации масштаба цен – рубля, требуя за собой нарастания (эмиссии) денежной массы. Отсюда, надо полагать, что причина роста цен и

инфляции не просто в их сбалансировании с мировыми, а в чем-то ином. Где? Под каким пластом экономических отношений она скрывается?

Основная причина развития одного из главных показателей инфляции – роста цен и девальвации рубля – состоит, на наш взгляд, в нарушении стоимостных законов общественного воспроизводства, главным образом в результате либерализации цен, а корни его лежат в рентных отраслях.

В плановой экономике эквивалентность межотраслевого обмена и экономическое равновесие обеспечивались, как было замечено выше, поддержанием уровня реализационных (закупочных, оптовых и т.п.) цен в соответствии со *среднеотраслевыми* (!) издержками производства плюс средняя предпринимательская прибыль, в том числе и в рентных отраслях, посредством дифференциации отраслевых цен в зависимости от производительности труда при использовании рентообразующих ресурсов различного качества.

В результате либерализации цен они в рентных отраслях в соответствии с *законом стоимости* устремились вверх с тем, чтобы принять свое положение на уровне *замыкающих* (*предельных*!) отраслевых затрат. Однако этого положения они не достигли, поскольку в процессе такого движения начала образовываться дифференциальная рента у предприятий, хозяйствующих в лучших экономических условиях, владеющих лучшими и средними рентообразующими ресурсами, и в действие вступил следующий стоимостной экономический закон – *закон средней нормы прибыли*. В соответствии с ним рента стала перераспределяться между отраслями через механизм инфляционного роста цен. Каким образом?

Однако, прежде чем приступить к раскрытию этого механизма отметим, что рентные отрасли по степени монополизированности различаются между собой. Есть достаточно выраженные монополисты, обладающие в той или иной степени полноты правом и возможностью его реализации в установлении цены на свою продукцию, реализуемую на рынке. То есть они обладают возможностью "диктовать" свои цены. Для нашей экономики такими отраслями являются, в частности, нефтегазодобывающие и нефтеперерабатывающие отрасли

промышленности или, иначе говоря, нефтегазодобывающий и нефтеперерабатывающий комплекс отраслей, топливно-энергетический комплекс и некоторые другие.

Представителем другой – немонополизированной – группы рентных отраслей является, например, сельское хозяйство, для которого монополистами выступают поставщики промышленных товаров – сельскохозяйственной техники, удобрений и т.п., а монопсонистами – предприятия пищевой, перерабатывающей сельскохозяйственные продукты отраслей промышленности, в ряде случаев и торговли, то есть предприятия – потребители продукции сельского хозяйства.

В случае с немонополизированными рентными отраслями после либерализации цен, с одной стороны, их товары стали закупать смежники по ценам ниже замыкающих цен производства. Механизм формирования таких цен прост. Закупки осуществляются партиями с выставлением вначале заниженной цены. Яркий пример в этом отношении – цены на молоко и мясо, по которым осуществляют закупки указанной продукции молокозаводы и мясокомбинаты. Как правило, среди поставщиков рентных отраслей появляются отдельные, которые продают свою продукцию по первоначально установленным низким ценам. Главная причина в том, что по их расчетам они (за счет ренты) будут иметь доходы, обеспечивающие им прибыль не менее, чем среднюю (нормальную). На следующую партию цена может быть установлена выше, но ниже замыкающей отраслевой цены производства. Опять эта партия может быть продана и т.д.

Однако в соответствии с необходимостью обеспечения предельной прибыли[1] цена закупки и последних партий товара не может превысить цену производства рентной отрасли на уровне замыкающих затрат, по которой в нормальных условиях должен был бы установиться эквивалентный обмен со смежниками. Даже в случае нехватки закупаемой продукции, поскольку "смежник" должен был бы партию товара, закупленную по завышенной цене, перерабаты-

[1] Предельный анализ максимизации прибыли см., например, в: /8. С. 286-287/.

вать себе в убыток. В рыночной экономике на это стараются не идти. В результате среднеотраслевая цена закупки товаров рентной отрасли устанавливается ниже замыкающей индивидуальной цены производства, а предприятия, использующие худшие ресурсы, получают убыток.

С другой стороны, в связи с перераспределением ренты в соответствии с описанным механизмом, уже поставщики завышают цены на поставляемые в рентные отрасли товары, но теперь уже способствуя завышению индивидуальных цен производства в рентных отраслях, в том числе и замыкающих, по которым должны были бы установиться рыночные цены.

Таким образом, немонополизированные рентные отрасли оказались меж "жерновов", которые "перемалывают" возникающую в них ренту. Отрасли-потребители оценивают продукцию рентных отраслей ниже отраслевой цены реализации (соответствующей замыкающим экономическим издержкам), а поставщики – выше среднеотраслевой цены производства. Происходит перераспределение ренты между смежниками в соответствии со стоимостным законом средней нормы прибыли. Такое перераспределение идет дальше по всей цепочке поставщиков и потребителей в связи с их стремлением уравнять свою прибыль в расчете на равновеликий затраченный капитал.

В случае, когда рентные отрасли сами являются монополистами, предприятия этих отраслей после либерализации цен получили возможность завышать реализационные цены на свою продукцию, стремясь в соответствии с законом стоимости к замыкающим (предельным) ценам производства отрасли. Но беда нашей сегодняшней экономики состоит в том, что такие цены монополизированных рентных отраслей также не могут стабилизироваться, поскольку смежники, поставляющие свой товар, в соответствии с законом средней нормы прибыли (или перераспределения ренты) постоянно подталкивают индивидуальные издержки производства предприятий рентной отрасли, в том числе и предельные (замыкающие), вверх. Для того, чтобы обеспечить рентабельность производства в соответствии со средней нормой прибыли замыкающие предприятия монополизированных рентных отраслей вновь повышают отпускные

цены, поддерживая предпосылки к непрерывному возникновению дифференциальной ренты, которая вновь должна перераспределяться и т.д.

Получается бесконечная гонка по вертикали с взаимным преследованием рентных и нерентных отраслей за перераспределение ренты путем завышения цен, в результате которой монополизированные рентные отрасли играют ключевую роль в инфляционном росте цен и девальвации рубля, а также провоцировании неплатежей со стороны потребителей.

6.4. О ДИСПАРИТЕТЕ ЦЕН

Разная степень монополизированности рентных отраслей дает прямо таки противоположные результаты в возникновении и решении проблемы, так называемого, диспаритета цен объективными экономическими законами на практике.

Так, например, по данным Башкирского республиканского управления статистики Госкомстата России в Республике Башкортостан соотношение индексов фактических цен промышленной продукции и услуг и сельскохозяйственной продукции 1991 г. к 1990 г. составило 1,32 раза, 1992 г. к 1991 г. – 1,76, 1993 г. к 1992 г. – 1,4, 1 квартала 1994 г. к 1 кварталу 1993 г. – 1,24 и 9 месяцев 1994 г. к 9 месяцам 1993 г. – 1,43 раза /9. С. 1/.

То есть наблюдается постоянное превышение роста цен на промышленную продукцию, поставляемую в сельское хозяйство, над сельскохозяйственными ценами, по которым реализуется продукция сельского хозяйства.

В случае с ценами на продукцию сырьевых отраслей наблюдается обратная картина. Так, "в течение 1992 – 1994 гг. ... рост цен на энергоносители ... существенно превышал средний по промышленности индекс оптовых цен, резко ограничивая финансовые возможности отраслей – потребителей энергоресурсов" /10. С. 11/.

Для объяснения такого явления рассмотрим теоретическую основу возникновения и существования диспаритета цен, обратившись предварительно к рис. 6.6.

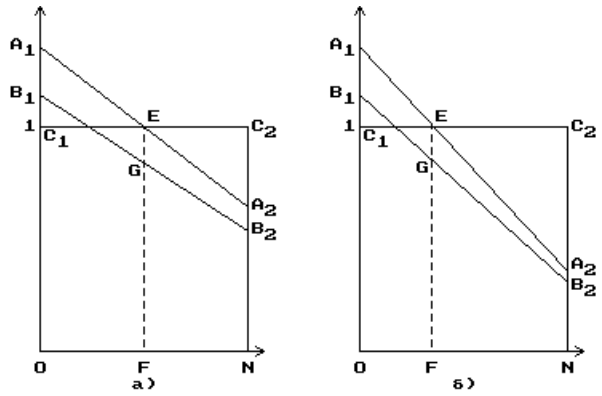
На рисунке мы показали совпадающие линии меновой стоимости и ценности (потребительной стоимости) валовой продукции отраслей, поскольку мы будем здесь рассматривать экономические субъекты в их единой сущности как получателей прибыли без раскрытия двойственной природы ни самих субъектов, ни источников экономической прибыли как результатов либо обмена, либо производства. Соответственно и норма прибыли или средняя норма прибыли будет определяться нами как отношение совокупной экономической прибыли (треугольник A_2C_2E) к совокупным бухгалтерским издержкам (себестоимости, трапеция OB_1B_2N). Этой норме равно и отношение совокупной нормальной прибыли (четырехугольник $A_1A_2B_2B_1$) к тем же совокупным бухгалтерским издержкам. При этом

Перераспределение дифференциальной ренты между отраслями народного хозяйства в соответствии с законом средней нормы прибыли может быть представлено в виде формулы. Запишем ее для случая одной рентной и n-1 рентных отраслей из n их общего числа:

$$p' = \left(\frac{(n-1) \times P_1}{K} + \frac{P}{K} \right) \div n = \left(\frac{(n-1) \times P_1}{K} + \frac{P_1 + R}{K} \right) \div n = \frac{P_1 + \frac{1}{n} R}{K},$$

где p' – средняя норма прибыли относительно равновеликих отраслевых бухгалтерских издержек производства K; P_1 – совокупная отраслевая экономическая предпринимательская прибыль относительно K в нерентных отраслях; $P = P_1 + R$ – совокупная экономическая прибыль рентной отрасли относительно K, состоящая из совокупной предпринимательской прибыли P_1, эквивалентной по норме экономической прибыли в нерентных отраслях, и совокупной избыточной прибыли устойчивого характера – дифференциальной ренты R.

$$\frac{A_1B_1}{B_1O} = \frac{EG}{FG} = \frac{A_2B_2}{B_2N}.$$



Р и с. 6.6. Структура экономики в условиях либерализации цен: а) в нерентных отраслях; б) в рентных отраслях

И если также $p' = \frac{W - K_1}{K}$, где W – денежная выручка, K_1 – совокупные признанные рынком (многоугольник OC_1EA_2N) экономические издержки, то $W = K_1 + P_1 + \frac{1}{n}R$.

Однако, если принять, что рента перераспределяется последовательно от рентной к другим или же соотнести совокупную выручку нерентных отраслей относительно одной из равновеликих отраслевых экономических издержек производства K_1, то очевидно, что денежная выручка W_{1C} для первой смежной нерентной отрасли или для совокупности нерентных отраслей относительно равновеликого K_1 будет равна:

.

Отсюда вытекает и теоретическая основа возникновения, так называемого, "диспаритета цен". В плановой экономике, когда все цены устанавливались на основе среднеотраслевых издержек производства, денежная выручка W_{1C}, относительно равновеликого K_1, как совокупность оптовых цен на поставляемые в сельское хозяйство промышленные товары, относилась к денежной вы-

ручке W_a, относительно того же равновеликого K_1, как совокупности закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, как 1:1, то есть

,

где d_0 – отношение промышленных цен к закупочным до их либерализации. Теперь при свободных ценах в результате межотраслевого перераспределения R это соотношение изменяет свое содержание, а именно:

$$d_t = \frac{W_{1C}}{W_a} = \frac{K_1 + P_1 + \frac{n-1}{n}R}{K_1 + P_1 + \frac{1}{n}R} = \frac{K_1 + P_1 + \frac{1}{n}R + \frac{n-2}{n}R}{K_1 + P_1 + \frac{1}{n}R} =$$

. (6.1)

Или в расчете на 1 рубль денежной выручки W_a

$$d_t = 1 + \frac{n-2}{n}r, \quad (6.2)$$

где r – объем дифференциальной ренты в расчете на 1 рубль денежной выручки в сельском хозяйстве.

Вывод результата (6.1) показывает, что в сельском хозяйстве после либерализации цен кроме денежной выручки W_a должна образовываться дополнительная стоимость (n – 2) R / n, которая перераспределяется далее из первой смежной нерентной отрасли в другие. Каковы ее источники? То есть источники перераспределяемой в результате межотраслевого обмена дифференциальной ренты?

В результате либерализации цен в целом по народному хозяйству стала образовываться как избыточная прибыль (у предприятий и отраслей, находящихся в более выгодных экономических условиях, например, использующих лучшие природные ресурсы, являющихся монополистами и т.п.), так и убыток (у предприятий и отраслей зачастую объективно расположенных в невыгодных экономических условиях вследствие использования худших природных ресур-

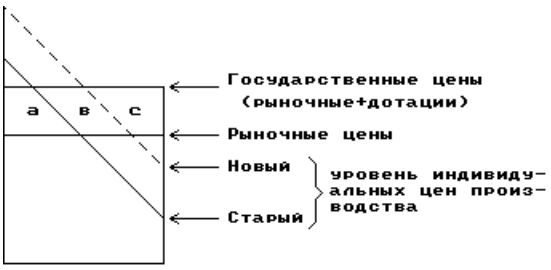
сов, зависимых от предприятий и отраслей – монополистов и т.п.), которые быстро стали приобретать хронический, то есть рентный характер вследствие отсутствия энергичных мер правительства с целью регулирования их размеров. В целом по народному хозяйству стали образовываться как положительная, так и отрицательная дифференциальная рента, практически не замечаемая государством.

Рынок же, в отличие от государства, признает через свои цены положительную дифференциальную ренту, но отвергает отрицательную. Однако за последней стоят хозяйствующие субъекты и даже целые отрасли. Естественно, они ищут выход из создавшейся ситуации. Один из них был найден в извлечении, так называемой, политической ренты (в "выжимании" у правительства дотаций, льготных кредитов, средств на покрытие дополнительных издержек и т.п.), другой – в неплатежах. Однако оба эти выхода носили не избирательный характер, который был бы направлен в первом случае на санацию убыточных предприятий и отраслей, требующих поддержки государства, во втором – на использование лишь теми же предприятиями.

Дотации государства в рентных отраслях, в частности в сельском хозяйстве, предоставлялись в основном в расчете на продукцию, которую больше производили и продавали рентабельные предприятия[1]. Тем самым государство, как хозяйствующий субъект, своими действиями меньше всего способствовало устранению убыточности народного хозяйства посредством перераспределения ограниченных бюджетных средств на покрытие в основном объективно обусловленных убытков предприятий. Напротив, оно наращивало избыточную прибыль рентного характера и без этого образуемую в народном хозяйстве в результате либерализации цен, но не ради собственного присвоения, а для стимулирования увеличения незаработанных доходов отнюдь не бедствующих то-

[1] Вспомним в качестве яркого примера Постановление Правительства РФ от 30 ноября 1992 г. № 921 "О дополнительных мерах по закупкам пшеницы для продовольственных целей", подписанное Е.Т. Гайдаром. Оно предусматривало на дополнительные закупки 100-процентную надбавку к закупочным ценам, по которым уже были выполнены контракты по продаже зерна в счет обязательных поставок. В соответствии с этим постановлением получилось так, что использовавшие лучшие земли хозяйства стали получать двойную (!) ренту.

варопроизводителей. То есть осуществляло дотации не в пользу бедных, а богатых, зачастую обкладывая к тому же тех же богатых более прогрессивным налогом. Львиная доля дотаций уходила по существу в противоположном необходимому направлении, не выправляя, а усугубляя кризисное положение в экономике. Вследствие чего, при росте цен число убыточных предприятий не снижалось, а увеличивалось (рис. 6.7),что вновь требовало дотаций во все возрастающих размерах.

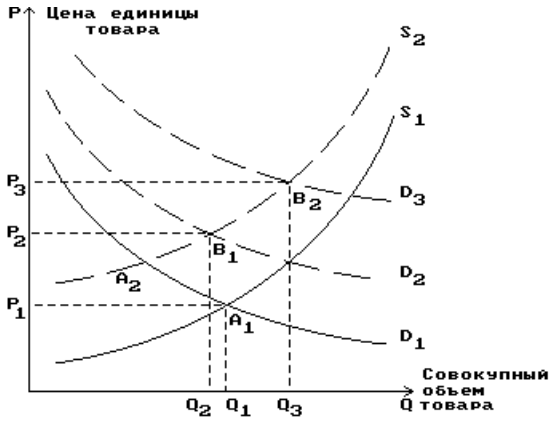


Р и с. 6.7. Механизм дотирования убыточных предприятий в рентных отраслях. Буквами на рисунке обозначены площади, соответствующие размерам дотаций, покрывающих: а) убыток предприятий при старых, в) прирост убытка – при новых индивидуальных ценах производства; и образующих избыточную прибыль предприятий: в) и с) при старых индивидуальных ценах производства, с) – новых

И если в "казне" ощущается нехватка средств, то такая система дотирования базируется на эмиссии денег, способствуя вздуванию стоимости номинального ВНП за счет "ложной" стоимости эмитированных денег, не признанной рынком на этапе рыночной оценки произведенных материальных благ и услуг,

но которую он вынужден признавать на этапе формирования новых индивидуальных цен производства и установления следующего уровня цен предложения. Происходит сдвиг кривой цен предложения вверх в положение S_2 (рис. 6.8).

При отсутствии эмиссии денег и других способов наращивания "ложной" стоимости номинального ВНП последовало бы установление новой цены равновесия в точке A_2. Однако этого не происходит вследствие наличия неузаконенных рынком способов сохранения от банкротства убыточных предприятий и приумножения прибыли рентабельными предприятиями, направленных на сохранение производства при наличии спроса. Ценовое равновесие перемещается в точку B_1 или B_2. При отсутствии таможенной протекции отечественным товаропроизводителям у него (равновесия) больше шансов переместиться в точку B_1, сопровождая спад производства.



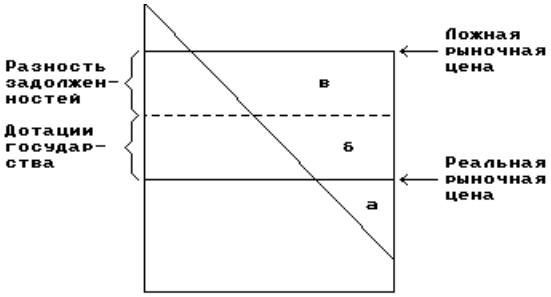
Р и с. 6.8. Инфляционный рост цен

Описанная система дотаций крайне неудачно реализовывала идею пере-

распределения ренты в рентных отраслях и народном хозяйстве при переходе к рыночным ценам, предлагавшуюся еще в период плановой экономики. Это послужило предпосылкой не только эмиссии денег, но и торможения накопления капитала на присваивающих ренту предприятиях вследствие создания у них ощущения не заработанности ее, а "выдаивания" у правительства и потому в значительной части направляемой в сферу личного потребления.

Неправильно организованная система дотирования рентных отраслей приводила к тому, что государственные дотации покрывали индивидуальные цены производства не у всех товаропроизводителей. Хозяйствующие в худших экономических условиях, прибегли к неплатежам, уменьшающим затратную часть индивидуальных цен. Постепенно они приобрели массовый характер. При этом, если кредиторская задолженность превышала дебиторскую, то убыточные предприятия вполне могли вести безубыточную деятельность, а рентабельные – наращивать свою прибыль. Такое сальдо хозяйствующие субъекты могут поддерживать за счет, во-первых, более прибыльных предприятий (одна из форм перераспределения избыточной прибыли), во-вторых, из-за объективного существования разрыва во времени в осуществлении расчетных операций, в-третьих, роста массы неплатежей.

Таким образом, в ситуации разрегулированности рентных отношений, совокупный общественный продукт наращивает свою номинальную ценность, в расчете на единицу товара, над реальной рыночной ценой за счет как эмиссии денег, так и неплатежей, приближая свою массу к предельной индивидуальной цене производства, образовывая "ложную" ценность накоплением суррогата денег – разности между кредиторской и дебиторской задолженностями – и обесценивая реальные деньги требованием их дополнительной эмиссии (рис. 6.9).



Р и с. 6.9. Структура ценности валовой продукции рентной отрасли в части выше рыночной оценки. Малыми буквами обозначена положительная дифференциальная рента образованная в пределах: а) реальной рыночной цены; б) дотаций государства; в) разности неплатежей

Убыточным предприятиям не хватает реальных денег вследствие во многом объективной для них причины – превышения индивидуальных цен производства над рыночной в результате, например, использования худших природных ресурсов. То есть товары этих предприятий не могут получить соответствующее общественное признание в первую очередь по объективной причине. Однако она вызвана субъективным фактором – просчетами в государственной экономической политике, которые фактически ведут к интенсивному свертыванию производства и разрушению производительных сил.

Ошибочные действия государства не могут остановить или отменить действие экономических законов. Закон средней нормы прибыли несмотря на коллапсирующее состояние экономики вновь и вновь заставляет предприятия (товаропроизводителей) перераспределять возникающую ренту между собой в межотраслевом разрезе через механизм установления заниженных цен закупки товаров немонополизированных рентных отраслей, что явилось главным фактором недостижения рыночными ценами в них уровня, соответствующего предельным издержкам, и повышенных цен на поставляемые в рентные отрасли товары, что послужило фактором постоянного наращивания издержек рентной

отрасли, в том числе и предельных.

Попробуем найти практическое подтверждение предлагаемой нами теоретической схемы инфляционного роста и диспаритета цен на примере данных по сельскому хозяйству Республики Башкортостан.

Из (6.2) имеем, что

$$r = \frac{(d_t - 1)n}{n - 2}. \quad (6.3)$$

С другой стороны из (6.1) видно, что $r = \frac{R}{W_a}$. (6.4)

Однако необходимо принять во внимание, что W_a – денежная выручка сельского хозяйства с учетом средней нормы прибыли плюс часть ренты, остающейся в результате перераспределения и в самом

сельском хозяйстве, то есть $W_a = C_a \times (1 + p') + \frac{1}{n} R$, (6.5)

где C_a – полная себестоимость реализованной продукции сельского хозяйства; p' – уровень рентабельности промышленного производства в среднем[1].

Тогда, если, например, в 1993 году уровень рентабельности сельскохозяйственного производства составил 41,4%, а в среднем по промышленности Республики Башкортостан – 38,6%, полная себестоимость продукции сельского хозяйства – 159,7 млрд. руб., денежная выручка от реализации этой продукции – 225,8 млрд. руб., то

$$C_a \times (1 + p') = 159,7 \times 1.386 = 221,3 \text{ (млрд. руб.)},$$

а $R = 225,8 - 221,3 = 4,5$ (млрд. руб.).

Далее, найдем величину r, имея ввиду, что в 1993 году общая сумма дотаций в сельское хозяйство Башкортостана составила 43,2, а разность кредиторской и дебиторской задолженностей отрасли – 35,5 млрд. руб. Кроме того, в состав ренты входит и часть фактической выручки, равная разности между ней и рассчитанной нами по (6.5) условной денежной выручки W_a, то есть 4,5 млрд. руб. Тогда по (6.3) в случае, когда n = 20

$$r = \boxed{} = 0{,}444.$$

Из (6.4), когда R = 43,2 + 35,5 + 4,5 = 83,2, вытекает, что

$$r = \boxed{} = 0{,}376.$$

Как видим, результаты вполне сопоставимы между собой (разница в 15%), что подтверждает правильность нашей гипотезы в пределах достоверности статистической информации о том, что диспаритет цен на промышленные и сельскохозяйственные товары, есть почти целиком результат перераспределения ренты.

Отметим однако, что по данным за 1992 год – первый год после либерализации цен – расчетные цифры не столь определенны как по данным 1993 года. Так, объем ренты на 1 рубль выручки по диспаритету цен составил:

$$r = \boxed{} = 0{,}844,$$

а по стоимости при общей сумме дотаций в 1992 году равной 6,5 млрд. руб., разности между кредиторской и дебиторской задолженностями – в 5,1 и разности между фактической и условной выручкой в 4,7 млрд. руб.:

$$r = \boxed{} = 0{,}632.$$

Расхождения в расчетах приближаются к 25%.

Очевидно, что в расчетах как за 1993, так и за 1992 гг. взятый нами за основу уровень рентабельности в целом по промышленности Республики Башкортостан дает несколько завышенное представление о средней норме предпринимательской прибыли, поскольку содержит в себе уже распределенную по отраслям дифференциальную ренту.

Предположим, что уровень рентабельности в промышленности, соответствующий фактической средней норме предпринимательской прибыли без учета перераспределенной ренты, по обоим годам равняется 30%. Тогда условная выручка за 1993 год составит 159,7 × 1,3 = = 207,6 млрд. руб., а за 1992 – 1116,9

[1] В формировании уровня рентабельности промышленного производства участвует и рентная составляющая, поступающая из рентных отраслей народного хозяйства, учет которой мы по-

× 1,3 = 21,9.

Разность фактической и условной выручки 1993 г. будет равна 18,2, в 1992 г. – 8,6 млрд. руб.

С учетом таких поправок рента по стоимости за 1993 год составит:

$$r = \boxed{} = 0{,}438,$$

а за 1992 год:

$$r = \boxed{} = 0{,}783.$$

Расхождения с величиной ренты, рассчитанной по диспаритету цен, составляют уже в 1993 г. 1%, в 1992 – 7%.

Очевидно, что имеются и другие элементы, составляющие стоимость реализованной продукции сельского хозяйства, которая включает в себя и перераспределенную из отрасли дифференциальную ренту. К сожалению неполнота и недостаточная достоверность статистической информации не дают оснований безоговорочно утверждать о полной выверенности нашей гипотезы о рентном происхождении инфляционного роста цен и девальвации рубля. Однако уже рассмотренные примеры дают, на наш взгляд, достаточные основания для дальнейшей проверки гипотезы на конкретном цифровом материале как в масштабе регионов, так и всей России, если у кого-либо возникнут сомнения в ее правильности.

Далее, покажем, почему диспаритет цен в сырьевых отраслях народного хозяйства как бы развернут в обратную сторону, то есть в их пользу, в отличие от диспаритета цен в сельском хозяйстве.

Темпы роста цен в этих отраслях превышают темпы роста в смежных с ними нерентных отраслях, с одной стороны, в силу их монополизированности, в связи с чем они успевают повышать свои цены до уровня предельных, прежде чем предельные издержки, обусловленные повышением цен на поставляемые товары, вырастут в значительной степени. С другой стороны такое превышение

кажем ниже.

темпов роста обусловлено естественным переходом отраслевых цен реализации от среднего уровня издержек по отрасли, задававшихся плановой экономикой, к предельному их уровню. Такое превышение, возможно на уровне 1,5 и более раз и пропорционально норме возникающей при этом дифференциальной ренты.

В случае с сырьевыми рентными отраслями спрос со стороны поставщиков на перераспределение ренты немедленно перекладывается на потребителей сырья, которые расплачиваются за образование дифференциальной ренты в сырьевых рентных отраслях своей естественной предпринимательской прибылью, необходимым продуктом, дотациями и компенсациями, ввергаются в пучину неплатежей и неуклонно, неумолимо двигаются к банкротству.

Разрегулированность рентных отношений, как злой рок настигает их в их потугах обеспечить себе размеренную спокойную в хозяйственном отношении жизнь. Угроза банкротства, как дамоклов меч, висит над потребителями сырьевых отраслей, от которого они не могут спрятаться и от него уйти в сложившихся экономических условиях.

Вот почему закон средней нормы прибыли или в более конкретизированной форме – закон ренты – оказывает коллапсирующее влияние не только на экономику рентных отраслей, концентрируя производство на предприятиях, использующих лучшие природные и иные ресурсы, но и на все народное хозяйство. Причем этот процесс при невмешательстве государства в поведение рынка и отсутствии противовеса товаропроизводителю в присвоении ренты в лице самого государства или частного собственника рентообразующих ресурсов, теоретически может идти до тех пор пока не исчезнут факторы образования ренты. То есть пока качество используемых природных и иных ресурсов за счет их улучшения и приспособления к ним внутриотраслевой структуры производства не выравняется. Однако этот процесс затяжной и имеет при отсутствии своевременных уравновешивающих мер государства негативные социальные последствия[1].

[1] Например, как мы указывали в приложении к главе 1, сегодня в США около 30% крупных

Нельзя сказать, что сегодня государство проявляет полное бездействие в направлении регулирования рентных отношений, разрегулированность которых разрушает экономику. Проводится в жизнь политика приватизации природных ресурсов, что означает на практике ввод между потребителем и производителем частного собственника ресурсов, который будет присваивать ренту независимо от источника ее возникновения – труда товаропроизводителя, дотации государства или накопления разности задолженностей. Цены предложения приобретут дополнительную тенденцию роста вследствие той же объективной предпосылки – обеспечения товаропроизводителям нормальной прибыли, поскольку ренту, за счет которой в результате конкуренции они во многом покрывали образование этой прибыли, будет уже присваивать частный собственник ресурсов. Часть ныне убыточных предприятий в финансовом отношении войдет в нормальную рыночную колею за счет повышения рыночных цен, которые будут призваны поддерживать достаточную величину присваиваемой частными собственниками ресурсов ренты. Естественно, такой рост цен будет происходить за счет общества. На него государством будет наложена "контрибуция", "дань", выплачиваемая частному собственнику ресурсов. И это будет происходить на фоне продолжающейся нехватки доходов государственного бюджета. Между тем в стабильной экономике масса дифференциальной ренты может достигать значительных размеров – 30 и более процентов ВНП. Примерно столько же, сколько использует государство на свои нужды. То есть мы хотим подчеркнуть, что "кусочек" этот достаточно лакомый, чтобы за него вести политическую

фермерских хозяйств и корпораций по существу могут обеспечить удовлетворение потребностей страны в продовольствии и его экспорте. Однако это было бы связано с разорением остальной массы фермерских хозяйств. Чтобы не допустить резкого развития этого процесса правительство Соединенных Штатов использует существующую систему дотирования сельского хозяйства, направленную на поддержание высоких фермерских цен, хотя она способствует сохранению инфляционной предрасположенности цен на товары, поставляемые в сельское хозяйство, и усугубляет процесс концентрации производства в отрасли за счет образования дифференциальной ренты и ее присвоения крупными товаропроизводителями, одновременно являющимися в большей своей части и крупными собственниками земли.
Правительство США оказалось заложником системы частной собственности на землю с ее правом на присвоение ренты, которая не сумела оградить сферу сельскохозяйственного производства от нерегулируемого притока в нее ренты, как избыточной прибыли и ускорителя накопления капитала и концентрации производства.

борьбу за влияние в проведении соответствующей государственной экономической политики, хотя она может иметь и негативные в целом для общества последствия.

Вследствие этого авторам и сторонникам проекта рентного налогообложения[1] предстоит, очевидно, выдержать немалые испытания, прежде чем он воплотится в жизнь в предлагаемом варианте.

По всей видимости необходимо широкое разъяснение преимуществ проекта с тем, чтобы обеспечить общественную поддержку в его реализации. Право общества на ренту, как верховного собственника природных и иных ресурсов, должно быть неоспоримо доказано. А оно уже через свои уполномоченные органы должно решать кому, во имя чего и на какой период отдавать или не отдавать ее часть во временное или постоянное присвоение, чтобы обеспечить бескризисное развитие экономики и общества.

6.5. НОРМА РЕНТЫ И ЕЕ ДИНАМИКА

Как известно, К. Маркс писал, что под нормой ренты "мы понимаем отношение той части прибавочной стоимости, которая превращается в ренту, к авансируемому капиталу, производящему продукт земли" /12. С. 172/.

Мы вводим понимание нормы ренты в данном параграфе несколько иное. Под нормой ренты мы имеем ввиду отношение совокупной массы дифференциальной ренты, образуемой в народном хозяйстве (районе, отрасли и т.п.), к совокупной массе индивидуальных цен (экономических издержек) производства, включающих издержки производства и среднюю предпринимательскую прибыль. То есть мы обособляем совокупную дифференциальную ренту, как доход собственника рентоносного ресурса, от предпринимательской прибыли и текущих издержек капитала по той причине, что экономические издержки предпринимателей выступают для общества чистыми издержками, чего не скажешь о

[1] Например, такой проект подготовлен в Центральном экономико-математическом институте РАН. /См: 11/.

дифференциальной ренте, которые могут быть либо общественными издержками, либо общественной прибылью в зависимости от степени социализации общества.

Исходя из рассуждений предыдущего раздела вытекает, что показатели нормы ренты и диспаритета цен определенным образом тождественны между собой, если иметь ввиду то, что дифференциальная рента – это вновь возникающая стоимость сверх индивидуальных отраслевых цен производства при переходе от плановой к рыночной экономике. При этом величина диспаритета цен d_t примерно равна норме ренты r, увеличенной на единицу, независимо от того, в какую сторону он развернут – в пользу нерентных отраслей, как в случае с сельским хозяйством, или наоборот, как в ситуации с ценами в сырьевых отраслях. То есть

$$d_t = r + 1. \quad (6.6)$$

Формула (6.6) представляет собой следствие формулы (6.2) в случае, когда n стремится к бесконечности, что в общем-то соответствует действительности, если иметь ввиду бесконечность процессов обмена на рынке.

Формула (6.6), показывающая зависимость диспаритета цен от нормы ренты, может быть записана и по иному, но с тем же результатом:

,

где Wr_0 и Wr_1 – стоимость товарной продукции рентной отрасли соответственно в плановой и рыночной экономике.

Таким образом, зная закономерности образования и существования, а также величину диспаритета цен можно судить о норме ренты и наоборот. Так, например, приведенные в начале третьего раздела цифры о диспаритете цен на промышленную продукцию, поставляемую в сельское хозяйство, и сельскохозяйственные товары в Республике Башкортостан за 1990-1994 гг., подтверждают факты, во-первых, пространственной ориентированности источника ренты в сторону нерентных отраслей, во-вторых, постоянство процесса перераспределения ренты в условиях отсутствия механизма регулирования рентных отноше-

ний, в-третьих, границы потока перераспределения ренты в соотношении промышленных и сельскохозяйственных индексов цен между двумя и единицей, на уровне примерно 1,5 раза.

Если соотношение индексов было бы примерно равным единице, то это говорило бы о том, что рентные отношения отрегулированы, то есть рента (избыток прибыли сверх средней ее нормы) изымается из сферы производства. Если указанное соотношение было бы близким к двум и даже более двух, то это говорило бы об обострении ситуации разрегулированности рентных отношений.

В связи с указанным рассмотрим теоретические аспекты нормы ренты и ее динамики.

Как известно, 1 рубль выручки (дохода) может быть получен либо с прибылью, либо с убытком, либо без того и другого. Если расположить хозяйственные объекты (субъекты) внутри отраслей или территорий, либо сами отрасли или территории, либо отрасли народного хозяйства и сферы деятельности по ранжиру в зависимости от роста себестоимости 1 рубля денежной выручки, то можно получить достаточно ясную картину перемещения и накопления (концентрации) капитала. И если расположение объектов исследования окажется довольно стабильным во времени[1], то можно говорить об образовании ренты и ее извлечении хозяйствующими субъектами, а также о движении капитала из отраслей и сфер деятельности в ту из них, где рента извлекается в наибольшем количестве[2].

Если рассмотреть отношение наибольшей индивидуальной цены производства (себестоимости плюс средней или нормальной, естественной, общей прибыли) реализованного на рынке рубля, как товара в денежной своей форме,

[1] С учетом того, что в периоды кризисов экономическое время сжимается, образуя тенденции на гораздо более коротких отрезках времени, чем в периоды стабильного развития.

[2] Например, в сфере финансовых спекуляций можно продать на фондовом рынке валюту и приобрести ее, затратив при этом денег всего лишь на общественный или частный транспорт и зарплату служащим. Возможно на 1000 рублей выручки они составят десяток или десятки рублей. И если рубль дешевеет и дешевеет неравномерно во времени, то остается только наблюдать за положением на фондовой бирже с тем, чтобы выбрать время для проведения спекулятивной операции.

произведенного отдельным товаропроизводителем, к наименьшей индивидуальной цене производства рубля, то можно иметь представление о размерах вариации индивидуальных цен производства рубля по народному хозяйству. Чем больше разность между максимальной и минимальной ценой производства рубля в их выравненном ранжированном ряду, тем больше образуется ренты, которая имеет положительный знак, если замыкающая индивидуальная цена производства рубля равна или меньше единицы. Рента в определенной своей части приобретает отрицательный знак, если, напротив, замыкающая цена окажется больше единицы.

Можно предположить, что если извлечение избыточной прибыли получает рентный характер при наращивании общей массы ренты, то, очевидно, что при этом могут возникать определенные тенденции, не все из которых имеют положительные характеристики. Если они не благоприятны для развития экономики, то не следует ли избегать слишком резкого развития этих тенденций, например, путем налогообложения ренты или же надо подождать, пока саморегулирующие механизмы рынка сами устранят эти нежелательные тенденции?

Если разделить общую массу образуемой в народном хозяйстве ренты на общую массу индивидуальных цен производства рубля (показатель близкий к определяемому К. Марксом показателю нормы ренты), то можно вывести зависимость, будем называть, нормы ренты (в известной мере условности по сравнению с определением К. Маркса) от коэффициента вариации индивидуальных цен производства 1 рубля выручки. При этом, если основываться на отношении одного рубля, как масштаба цен, к минимальной в ранжированном ряду индивидуальных цен производства рубля, как товара в денежной форме, то надо говорить о норме положительной дифференциальной ренты. Коэффициент вариации индивидуальных цен производства может изменяться от единицы, когда максимальный и минимальный их уровни будут равны между собой, до плюс бесконечности, в противном случае.

Отметим, что здесь мы абстрагируемся от зависимости между нормой ренты и массой денежной выручки (в третьем измерении) по выделяемым эле-

ментарным объектам хозяйствования. Распределение последней по этим объектам также влияет на величину нормы ренты. То есть здесь мы изучаем зависимость нормы ренты от размаха вариации, имея ввиду, что каждый выделяемый исследуемый объект имеет финансовую выручку в размере, например, одного рубля. Оговорим и то, что для простоты изложения мы представляем ранжированный ряд индивидуальных цен выравненным по линейной зависимости.

Тогда объем ренты по народному хозяйству R рассчитывается следующим образом:

$$R = 0{,}5 \times n \times (1 - C_0),$$

где n – число выделенных объектов, каждый из которых имеет по 1 рублю выручки; C_0 – минимальная индивидуальная цена производства одного рубля выручки (дохода).

Сумма индивидуальных цен S будет равна :

$$S = 0{,}5 \times n \times (1 + C_0).$$

Общая сумма выручки W :

$$W = R + S = n.$$

Норма ренты :

. (6.7)

Коэффициент вариации, как указывали выше, равен:

K = .

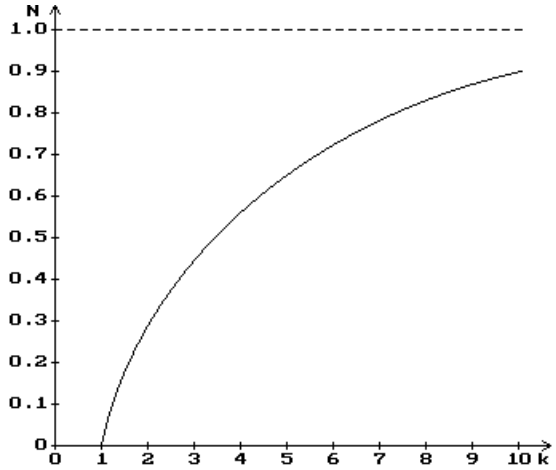
Подставив в (6.7) $C_0 = 1 / K$, получим :

. (6.8)

При $C_0 \leq 1$,зависимость между K и N выглядит в виде графика логарифмической функции, пересекающего ось абсцисс в точке (1,0) и асимптотически приближающегося к прямой N = 1 (рис. 6.10).

Рассматривая эту зависимость можно говорить лишь о том, что при переходе от одного уровня вариации индивидуальных цен к другому при малых разностях между минимальной индивидуальной ценой и единицей норма ренты

растет быстро, при больших – рост ее замедляется. При этом норма ренты по народному хозяйству, при оговоренных выше условиях, не может превысить единицы[1], то есть объем получаемой по народному хозяйству ренты не может быть выше суммы индивидуальных цен производства товаров.



Р и с. 6.10. Зависимость нормы ренты от коэффициента вариации при $C_0 \leq 1$

Однако в народном хозяйстве существуют хозяйственные объекты, которые на определенном промежутке времени получают убыток на рубль выручки. В целом для народного хозяйства он носит достаточно стабильный характер, приобретая форму отрицательной дифференциальной ренты. Очевидно, что в

[1] В случае же, когда ранжированный ряд индивидуальных цен производства рубля выручки больше коррелирует и выравнивается по другой зависимости, например, гиперболической,

кризисные периоды времени его размеры могут быть достаточно большими, поскольку внезапное прекращение деятельности соответствующих хозяйственных субъектов вызвало бы негативные социальные последствия. Вследствие этого есть смысл рассмотреть зависимость нормы ренты с учетом ее отрицательной величины.

В этом случае максимальная индивидуальная цена $C_1 \geq 1$. Тогда расчет ренты будет производиться в виде суммы положительной и отрицательной ренты:

$$R = 0{,}5 \times n_0 \times (1 - C_0) + 0{,}5 \times n_1 \times (1 - C_1), \quad (6.9)$$

где n_0 и n_1 – число соответственно прибыльных и убыточных объектов из числа выделенных.

Сумма индивидуальных цен :

$$S = 0{,}5 \times n_0 \times (1 + C_0) + 0{,}5 \times n_1 \times (1 + C_1). \quad (6.10)$$

Коэффициент вариации:

$$K = \square. \quad (6.11)$$

При линейной зависимости расположения индивидуальных цен ранжированного ряда

$$C_1 = 1 + \frac{n_1}{n_0} \times (1 - C_0). \quad (6.12)$$

Подставив (6.12) в (6.9) – (6.11), получим:

$$R = 0{,}5 \times (1 - C_0) \times \square,$$

$$S = \square,$$

$$K = \square.$$

Из последнего соотношения

$$C_0 = \square.$$

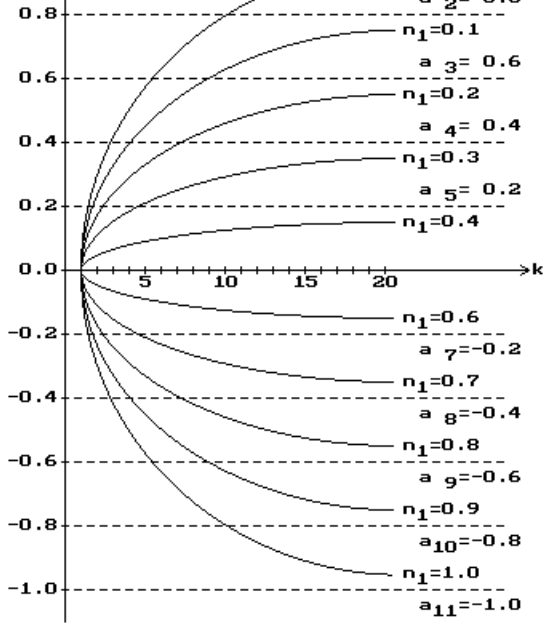
Тогда зависимость нормы ренты N от коэффициента вариации при $C_0 \leq 1$

то теоретически возможно превышение нормой ренты единицы.

$< C_1$ выглядит следующим образом:

$$N = \boxed{}. \quad (6.13)$$

При K = 1 или $n_0 = n_1$ N = 0. Если $n_1 = 0$, то получим (6.8). На графике зависимость (6.13) будет выглядеть в виде семейства кривых (рис. 6.11), которые показывают, что при увеличении убыточных предприятий в народном хозяйстве норма ренты при росте размаха вариации между минимальной и максимальной индивидуальной ценой замедляет темпы своего повышения и при преобладании убыточных предприятий норма ренты принимает отрицательную величину. Норма хронического убытка прогрессирует при каждом увеличении числа убыточных предприятий. Очевидно, что если более половины предприятий государства (по объему ренты) работает убыточно, то и народное хозяйство в целом работает нерентабельно с точки зрения обусловленности ренты, как прибыли государства.



Р и с. 6.11. Зависимость нормы ренты N от коэффициента вариации K при различных n_1 = { 0,0; 0,1; ... 1,0 }

Таким образом, совершенно определённы факторы роста или, наоборот, снижения совокупной по народному хозяйству массы ренты, по поводу чего "ломали копья" теоретики ренты. Ее в народном хозяйстве образуется тем больше, чем более велика разница в максимальном и минимальном уровнях индивидуальных цен производства товара или, в денежном выражении, рубля выручки от реализации произведенного товара. С другой стороны, чем меньше убыточных предприятий на содержании у государства, тем больше совокупная масса ренты.

В плановой экономике государство выравнивало число убыточных и прибыльных предприятий относительно среднеотраслевой цены производства в рентных отраслях и затем устанавливало дифференцированные оптовые и закупочные цены, которые изымали ренту у прибыльных предприятий для покрытия убытков нерентабельных. В итоге в официальной статистике ренты не образовывалось, норма ренты равнялась нулю. Соответственно и цены были паритетными.

Необходимо отметить и то, что богатство России заключается не только в запасах природного сырья и ресурсов, но и в дифференциации их качества, которая создает предпосылки для образования дифференциальной ренты в разме-

рах, значительно превышающих ее образующуюся массу в других странах. В случае более высокого качества сырья и ресурсов создаются предпосылки и для извлечения и присвоения ренты Россией в международных масштабах. Поэтому в активизации в настоящее время вывоза именно природного сырья за границу негосударственными предприятиями просматриваются вполне прозаические меркантильные интересы.

Возвращаясь к диспаритету цен в связи с рассмотрением теоретических основ нормы дифференциальной ренты, отметим, что так называемый "диспаритет" цен оборачивается их паритетом, если исходить из законов стоимостной теории. Причем величина диспаритета цен, как видно из (6.1), зависит как от числа смежных с рентной n – 1 отраслей, так и величины совокупной ренты R. Второй показатель является результатом многих как объективных, так и субъективных факторов, от которых, следовательно, будет зависеть и диспаритет цен.

"Диспаритет" цен будет тем больше, чем: 1) больше окажется смежных отраслей, в которые должна перераспределяться рента; 2) больше производят и реализуют продукции предприятия рентной отрасли, использующие в своем производстве лучшие рентоносные ресурсы; 3) больше разность в затратах на единицу продукции в крайних предприятиях рентной отрасли, использующих худшие и лучшие ресурсы; 4) более выпукла вниз кривая, выравнивающая ранжированный ряд себестоимостей реализованной продукции по предприятиям рентной отрасли; 5) меньше изымается ренты путем ее налогообложения; 6) больше выделяется разного рода дотаций, компенсаций в расчете на продукцию, а не в зависимости от качественных характеристик рентоносных ресурсов; 7) больше разность между кредиторской и дебиторской задолженностями предприятий рентной отрасли, как суррогат денежных доходов.

Теоретически диспаритет цен в годовом исчислении может достигнуть величины гораздо большей двух. Однако практически в наших условиях его величина вряд ли превысит эту цифру и будет находиться в пределах от единицы до двух, изменяясь по затухающей кривой. Скорость же и длительность "зату-

хания" диспаритета цен, как и в целом инфляции зависит от субъективных факторов, возникающих на уровне государственных решений.

6.6. МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С РЕНТНОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ ЕЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Нами была разработана имитационная экономико-математическая модель (ЭМ-модель) инфляции в соответствии с предлагаемой рентной концепцией ее происхождения /См.: 13/. Она принципиально отличается от существующих сегодня в научной литературе, многие из которых базируются на использовании ЭМ-модели межотраслевого баланса /См., например: 14-21/, поскольку построена на анализе причины инфляции с точки зрения межотраслевого перераспределения дифференциальной ренты.

Задача, поставленная нами при моделировании инфляции, заключается в ее описании, исходя из простейшего предположения о том, что совокупная дифференциальная рента, образовавшаяся в рентной отрасли в результате либерализации цен, перераспределяется из нее в смежные отрасли через завышение цен отраслями-поставщиками на свою продукцию. Механизм такого перераспределения и последствия его включения для экономики и рассматриваются нами в модельной конструкции.

Практика реализует рентную концепцию инфляции в виде более сложного явления, чем то, которое формализуется нами. Ясно, что дифференциальная рента с помощью инфляционного механизма своего перераспределения уходит из рентообразующей отрасли не только к поставщикам, но и к потребителям рентной продукции, а также остается в ней самой, перетекая далее и в сферу потребления, изымается с помощью налогов в бюджет государства и т.д. Однако моделирование столь сложного механизма перераспределения относится к разряду обобщения рентной концепции инфляции и является предметом дальнейших исследований.

ЭМ-модель инфляции была разработана для двух случаев межотраслево-

го обмена, когда, в первом случае, генератором инфляции является немонополизированная рентная отрасль, например, сельское хозяйство, во втором – монополизированная рентная отрасль, например, нефтегазодобывающая промышленность.

В первом случае описывается динамика диспаритета цен, когда более всего рентной отрасли диктуют цены поставщиков смежные нерентные отрасли в ответ на образование в первой дифференциальной ренты с целью ее межотраслевого перераспределения. При этом, как показали числовые расчеты, лишь такой – рентный – побудительный мотив инфляции попросту невыгоден немонополизированным рентным отраслям.

Результаты расчетов по первому случаю приведены нами в табл. 6.1 – 6.3. В наименованиях таблиц: $\beta_{r\tau}$ – предельный коэффициент дифференциации экономических издержек на производство 1 рубля денежной выручки "лучших" и "худших" предприятий рентной отрасли ($1 \le \beta_{r\tau} < 2$). В свою очередь τ – номер стадии поочередного роста рентной и смежной цен (τ – 1, 2, ..., q, где q – номер последней стадии); α_τ – удельный вес затрат, приходящихся на покупные товары нерентных отраслей, в структуре рентной цены (теоретически возможно, что $0 \le \alpha_r < 1$).

Результаты расчетов при варьированных значениях параметров $\beta_{r0} = \beta_{r1} ... = \beta_{r\tau}$ и α_0 показывают, что рентный мотив роста цен (инфляции) после их либерализации со временем выравнивает цепные темпы роста рентных и смежных цен, хотя вначале – на первых стадиях – смежные цены опережали подъем рентных цен. Причем такое опережение может быть и значительным, как это видно из табл. 6.1, когда рост рентных цен в 1,5 раза вызвал немедленный рост смежных цен в 6 раз (строка 2, столбец 2 и 3). Более сходны с практическими реалиями показатели табл. 6.3, когда отпуск рентных цен вызвал немедленный рост смежных в 2,8 раз (строка 2, столбец 3), в 1,5 раза опережающий повышение рентных цен. Действительно, и на практике указанное обстоятельство имело место.

"В начале 1991 г. правительство, сокращая централизованные инвестиции

в ТЭК, решило уменьшить этот разрыв /имеется в виду разрыв между внутренними и мировыми ценами на энергетические ресурсы. – В.Н./ и повысило цены на топливо в среднем в 2 раза. Однако уже через несколько месяцев уровень цен на остальную продукцию возрос в 3-3,5 раза /опережение в 1,5-1,75 раза. – В.Н./, т.е. произошло дальнейшее относительное удешевление энергоносителей.

В январе 1992 г. регулируемые государством цены на энергоресурсы были повышены в 5-7 раз, а уже в феврале-марте цены остальных товаров возросли в 8,5-9,5 раза" /опережение в 1,36 – 1,7 раза. – В.Н., 22. С. 11/.

Т а б л и ц а 6.1

Темпы роста и диспаритет рентных и смежных цен (при $\beta_{r0} = \beta_{r1} ... = \beta_{r\tau} = 1{,}5$; $\alpha_0 = 0{,}1$)

омер стадии τ	Цепной темп роста		Базисный темп роста		Диспаритет рентной цены по отношению к смежной			
					цепной при росте смежной цены		базисный при росте смежной цены	
	ентной цены $t_{r\tau}$	межной цены $t_{c\tau}$	ентной цены $t_{ro\tau}$	межной цены $t_{co\tau}$	запаздыванием $d_{rc\tau}$	емедленном $d'_{rc\tau}$	запаздыванием $d_{rco\tau}$	емедленном $d'_{rco\tau}$

	,5	,00	,50	,00	,50	,25	,50	,25
	,5	,00	,25	,00	,25	,67	,38	,17
	,5	,25	,38	3,50	,67	,82	,25	,14
	,5	,83	,06	4,71	,82	,84	,20	,12
	,5	,68	,59	1,50	,89	,93	,18	,11
	,5	,61	1,39	6,82	,93	,96	,17	,11
	,5	,57	7,09	04,91	,96	,97	,16	,11
	,5	,54	5,63	61,56	,97	,98	,16	,10
	,5	,53	8,44	47,19	,98	,99	,16	,10
	,5	,52	7,67	75,73	,99	,99	,15	,10
0	,5	,51	6,50	67,35	,99	,99	,15	,10
1		,51		56,70				

Цепные темпы роста рентных и смежных цен после их либерализации выравниваются со временем и начинают зависеть только от единственного параметра $\beta_{rт}$, то есть коэффициента дифференциации максимальных и минимальных издержек производства 1 рубля выручки в рентной отрасли.

Базисные темпы роста рентных и смежных цен, хотя со временем также

начинают зависеть только от $\beta_{r\tau}$, но темпы роста смежных цен опережают тот же показатель рентных цен на величину обратную α_0, то есть на величину $1/\alpha_0$.

Сводится со временем к нулю и значение цепного диспаритета рентных и смежных цен, то есть темпы роста цен выравниваются обеспечивая эквивалентный обмен в условиях динамического равновесия при инфляционном росте цен, а базисного – приближается к значению коэффициента α_0.

Т а б л и ц а 6.2

Темпы роста и диспаритет рентных и смежных цен (при $\beta_{r0} = \beta_{r1} ... = \beta_{r\tau} = 1{,}5$; $\alpha_0 = 0{,}5$)

омер стадии τ	Цепной темп роста		Базисный темп роста		Диспаритет рентной цены по отношению к смежной			
					цепной при росте смежной цены		базисный при росте смежной цены	
	ентной цены $t_{r\tau}$	межной цены $t_{c\tau}$	ентной цены $t_{ro\tau}$	межной цены $t_{co\tau}$	запаздыванием $d_{rc\tau}$	емедленном $d'_{rc\tau}$	запаздыванием $d_{rco\tau}$	емедленном $d'_{rco\tau}$
	,5	,00	,50	,00	,50	,75	,50	,75
	,5	,00	,25	,00	,75	,86	,13	,64

	,5	,75	,38	,50	,86	,91	,96	,61
	,5	,64	,06	,75	,91	,95	,88	,57
	,5	,59	,59	,13	,95	,96	,83	,55
	,5	,55	1,39	4,19	,96	,97	,81	,54
	,5	,54	7,09	1,78	,98	,99	,78	,53
	,5	,52	5,63	3,17	,98	,99	,77	,53
	,5	,52	8,44	0,26	,99	,99	,76	,52
	,5	,51	7,67	5,89	,99	,99	,76	,52
0	,5	,51	6,50	14,33	,99	,99	,75	,51
1		,51		72,64				

Таким образом, для того чтобы замедлить или остановить инфляцию, побудительным фактором которой является дифференциальная рента, необходимо обеспечить ее изъятие из сферы предпринимательской деятельности.

Отметим еще и очень интересную роль коэффициента α_0, от величины которого зависит базисный диспаритет цен. Экономически интерпретируя значение этого коэффициента в межотраслевом обмене, надо сказать, что чем более рентная отрасль кооперируется со смежными отраслями, тем менее будет испытывать дискриминационный по отношению к себе диспаритет цен, особенно в условиях перехода из одного равновесного состояния экономики к дру-

гому.

Рентная концепция инфляционного роста цен доказывает, что ожидания отдельных специалистов по поводу преимущественного роста рентных цен и сложения паритета цен в пользу рентных отраслей после их либерализации не имеют под собой оснований. Оказывается, что рентные доходы немедленно перераспределяются между отраслями. Очевидно, что лишь в обратном случае – случае изъятия дифференциальной ренты из сферы предпринимательства рентной отрасли (государством или частным собственником рентообразующих ресурсов) – паритет цен будет сохраняться.

Т а б л и ц а 6.3

Темпы роста и диспаритет рентных и смежных цен (при $\beta_{r0} = \beta_{r1} \ldots = \beta_{r\tau} = 1{,}9$; $\alpha_0 = 0{,}5$)

Номер стадии τ	Цепной темп роста		Базисный темп роста		Диспаритет рентной цены по отношению к смежной			
					цепной при росте смежной цены		базисный при росте смежной цены	
	рентной цены $t_{r\tau}$	межной цены $t_{c\tau}$	рентной цены $t_{ro\tau}$	межной цены $t_{co\tau}$	запаздыванием $d_{rc\tau}$	ремедленном $d'_{rc\tau}$	запаздыванием $d_{rco\tau}$	ремедленном $d'_{rco\tau}$

	,9	,00	,90	,00	,90	,68	,90	,68
	,9	,80	,61	,80	,68	,86	,29	,58
	,9	,22	,86	,22	,86	,93	,10	,54
	,9	,04	3,03	2,68	,93	,96	,03	,52
	,9	,97	4,76	4,98	,96	,99	,99	,51
	,9	,94	7,05	8,46	,99	,99	,97	,51
	,9	,92	9,39	3,05	,99	,99	,96	,50
	,9	,91	69,84	77,72	,99	,99	,96	,50
	,9	,91	22,69	39,45	,99	,00	,95	,50
	,9	,90	13,11	44,96	,00	,00	,95	,50
0	,9	,90	164,90	225,42	,00	,00	,95	,50
1		,90		328,30				

Динамика роста фактических цен имеет определенное сходство с динамикой наших расчетных показателей. Так, соотношение индексов фактических цен сельскохозяйственной продукции и промышленной продукции и услуг по

Республике Башкортостан 1992 г. к 1991 г. составило 0,57, 1993 г. к 1992 г. – 0,71, 1994 г. к 1993 г. – 0,72, 1993 г. к 1991 г. – 0,4 и 1994 г. к 1991 г. – 0,29. /рассчитано по: 9. С. 1/.

То есть цепной диспаритет сельскохозяйственных и промышленных цен при немедленном росте последних вслед за ростом первых имеет тенденцию приближаться к единице (0,57; 0,71; 0,72), а значение базисного диспаритета из года в год снижается, приблизившись в 1994 г. к величине 0,29 (0,57; 0,4; 0,29).

Очевидно, что инфляционные процессы в экономике и факторы перераспределения дифференциальной ренты еще не стабилизировались, поэтому об абсолютной идентичности фактических тенденций и теоретических результатов пока говорить преждевременно.

Наши теоретические выводы весьма созвучны практическому положению дел не только у нас, но и в экономике других стран. Рассмотрим факты на примере сельского хозяйства США, предварительно отметив, что рыночная экономика Соединенных Штатов функционирует в состоянии динамического неравновесия в финансовом отношении, то есть в условиях инфляции (роста цен).

Проблему паритета цен на фермерскую продукцию, который поддерживается в США, начиная с 30-х годов текущего столетия, подробно рассмотрели К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю /23. С. 238 – 253/.

Принятый в 1933 г. закон о регулировании сельского хозяйства определил концепцию паритета цен как краеугольный камень сельскохозяйственной политики Соединенных Штатов. "Простое логическое обоснование концепции паритета, – пишут авторы, – может быть легко представлено и в реальном, и в номинальном выражении. В реальном выражении паритет предполагает, что каждый год данный объем производства сельскохозяйственных продуктов должен позволить фермеру получить данное общее количество товаров и услуг. Данный реальный объем производства должен всегда в результате давать один и тот же реальный доход. "Если в 1912 г. фермер мог отвезти в город бушель зерна, продать его и купить себе рубашку, то и сегодня он должен быть в состоянии отвезти в город бушель зерна и купить рубашку". В номинальном выра-

жении концепция паритета предполагает, что соотношение между ценами на продукцию фермеров и ценами на товары и услуги, которые потребляют фермеры, должно оставаться постоянным. Концепция паритета подразумевает, что если цена рубашек утроилась в течении некоторого периода времени, цена зерна тоже должна была утроиться" /Там же. С. 248/.

Индекс паритета, исчисляемый в США как соотношение цен на продукцию фермеров с ценами на товары, приобретаемые фермерами, рассматривается в динамике в сравнении с базовым уровнем 1990- 1914 гг. Например, в 1988 г. индекс паритета был равен примерно 54%, то есть соотношение цен, по которым фермеры продали свою продукцию, и цен, по которым приобрели товары, составило в 1988 г. не многим более половины этого соотношения в базовом периоде 1910- 1914 гг. К 1988 г. цены, по которым фермеры покупали товары, повысились в 12 раз, а цены, по которым фермеры продавали свою продукцию, возросли примерно в 6 раз по сравнению с базовым периодом.

И такое явление происходит несмотря на значительные государственные субсидии со стороны правительства, то есть несмотря на все попытки правительства удержать паритет цен, его индекс непрерывно снижается. В то же время снижение индекса паритета цен вовсе не означает падения фермерских доходов. Наоборот, они растут. Отсюда следует вывод, что рассматриваемая концепция поддержки паритета цен, лежащая в основе государственной сельскохозяйственной политики США практически не работает и не является основным фактором роста доходности фермерских хозяйств. Основным фактором ускоренного роста доходов фермеров в сравнении с доходами нефермеров явился более быстрый рост производительности труда фермеров, чем в среднем по всей экономике США.

На эти замечания мы обращаем внимание в связи с требованиями наших аграриев о целевом государственном субсидировании сельского хозяйства нашей страны, направленным на установление высоких цен на закупаемую сельскохозяйственную продукцию.

Что касается созвучия наших теоретических выводов и практической

тенденции в формировании диспаритета фермерских и промышленных цен США, то надо отметить следующее. Во-первых, в обоих случаях формирование диспаритета идет не в пользу сельского хозяйства. То есть в конечном итоге быстрее, по сравнению с базисным периодом растут промышленные (смежные) цены. Во-вторых, несмотря на усилия правительства США на протяжении многих лет, начиная с 1930-х годов, удержать паритет цен на постоянном уровне, его индекс падает и приближается к 0,5. Такое явление дестабилизации цен подтверждается и нашими теоретическими исследованиями.

Во втором случае, когда генератором инфляции выступает монополизированная рентная отрасль, главным побудительным мотивом инфляционного роста цен является уже инфляция издержек, с помощью которой рентная отрасль наращивает свою цену (которая нередко уже превышает уровень мировых цен), стараясь удержать издержки на покупку товаров смежных отраслей в структуре рентной цены на долиберализационном уровне. Тогда динамика роста рентной и смежной цен будет описываться уже несколько по иному /См.: 13/. Результаты расчетов в предположении $\alpha_0 = 0{,}5$, $\beta_{r0} = \beta_{r1} \ldots = \beta_{r\tau} = 1{,}5$ приведены в табл. 6.4.

Данные двух последних столбцов таблицы показывают, что цепной диспаритет цен на первой стадии d_{rco}, составив лишь 0,75, уже на следующей поднялся до единицы и в последующем не изменялся. Базисный же диспаритет рентной цены по отношению к смежной как был на первой стадии на уровне 0,75, так и не изменился и на последующих стадиях /См. табл./.

Т а б л и ц а 6.4

Темпы роста и диспаритет рентных и смежных цен при инфляции издержек

омер ста-	Цепной темп роста	Базисный темп роста	Диспаритет рентной цены по отноше-

дии τ					нию к смежной	
	рентной цены $t_{r\tau}$	смежной цены $t_{c\tau}$	рентной цены $t_{ro\tau}$	смежной цены $t_{co\tau}$	цепной $d_{rc\tau}$	базисный $d_{rco\tau}$
	1,5	2,0	1,50	2,00	0,75	0,75
	2,0	2,0	3,00	4,00	1,00	0,75
	2,0	2,0	6,00	8,00	1,00	0,75
	2,0	2,0	12,00	16,00	1,00	0,75
	2,0	2,0	24,00	32,00	1,00	0,75
	2,0	2,0	48,00	64,00	1,00	0,75
	2,0	2,0	96,00	128,00	1,00	0,75
	2,0	2,0	192,00	256,00	1,00	0,75
	2,0	2,0	384,00	512,00	1,00	0,75
	2,0	2,0	768,00	1024,00	1,00	0,75
0	2,0	2,0	1536,00	2048,00	1,00	0,75

Получается, что кроме соотношения темпов роста цен на первоначальной

стадии они в последующем для рентной и смежных отраслей постоянны и равны единице. Но общий диспаритет цен складывается все равно не в пользу рентной отрасли, что, очевидно, на практике побуждает монополизированные рентные отрасли еще более ускоренно наращивать свои цены. Такое положение в конечном счете бьет по потребителям продукции монополизированной рентной отрасли, поскольку они не могут выдержать заданный рентными отраслями темп роста цен.

Остается добавить, что доля дифференциальной ренты в стоимости товарной продукции рентной отрасли может иметь нулевое значение при $\beta_{r\tau} = 1$ и достигать ее половины при приближении $\beta_{r\tau}$ к двум. Это можно видеть, соотнося значения совокупной дифференциальной ренты отрасли с ее совокупной выручкой.

Моделирование инфляции в соответствии с рентной концепцией ее образования показывает пути борьбы с ней. Источник ее – дифференциальная рента образуется в рентных отраслях. Поэтому очевидно, что достаточно в них выравнять среднеотраслевую норму прибыли в соответствии с общей путем сбалансированной системы рентного налогообложения и дотаций, и инфляция будет в значительной степени замедлена и, возможно, остановлена.

В заключение отметим, что с точки зрения рентной концепции инфляции понятны такие явления в экономике, как например стагфляция, перед объяснением которых "пасуют" как кейнсианская, так и другие модели инфляции. "Сосуществование инфляции и безработицы (одновременное возрастание безработицы и уровня цен) стало постоянным явлением и превратилось в главную макроэкономическую проблему 1970-х и начала 1980-х годов. В частности, в это время дважды имели место взлеты стагфляции – 1973-1975 гг. и 1978-1980 гг., – которые простая кейнсианская модель расходов объяснить не могла" /23. С. 338-339 /.

По единодушному мнению западных экономистов основной причиной приступов стагфляции в 70-х и в начале 80-х годов явилось "эффективное функционирование нефтяного картеля Организации стран-экспортеров нефти

(ОПЕК)", которое привело к драматическому четырехкратному повышению цен на нефть. В результате этого издержки производства и реализации практически всех товаров резко возросли /Там же. С. 342/.

Понятно, что в связи с ростом цен на энергоресурсы издержки предпринимателей возросли, в результате чего слабые предприятия обанкротились. Отсюда снижение темпов роста ВНП и увеличение безработицы. Однако, как видно из процитированного, повышение цен на нефть Организацией стран-экспортеров нефти производилось не один, а четыре раза. И, очевидно, такие повышения следовали бы и далее, если бы не "подрыв монопольной власти ОПЕК", вызвавший "впечатляющее падение цен на нефть и нефтепродукты" /Там же. С. 344/.

Рентная концепция инфляции объясняет причины указанной стагфляции в экономике США и других западных стран в этом случае следующим образом. Установив контроль за ценами на нефть, ОПЕК подняла их на уровень замыкающих затрат, тем самым вызвав инфляцию издержек, падение темпов роста ВНП, усиление безработицы и т.п.

Казалось бы рыночная экономика в результате должна была перейти на новый уровень эквивалентного обмена (динамического равновесия), не имея следствием дальнейший рост цен. Ударная волна инфляции издержек должна была пройти, разрушая то, что могла разрушить и экономика должна была стабилизироваться. Однако страны-члены ОПЕК идут на дальнейшее повышение цен. По какой причине? По той, что инфляция издержек бумерангом возвращается через рост цен на импортируемые товары в те же страны-члены ОПЕК. Несмотря на повысившиеся цены страны, имеющие наибольшие рентные доходы покупают эти товары, тем самым диктуя на них рыночные цены, по которым вынуждены покупать и менее богатые в рентном отношении страны. В результате замыкающие издержки на добычу нефти растут и страны с худшими рентоносными ресурсами ставят вопрос о следующем повышении цен на нефть, чему остальные страны естественно не противятся. И этот процесс был бы нескончаем, если бы не подрыв монопольной власти ОПЕК.

В связи с указанным возникает вопрос: надо ли давать права ценообразования самим производителям рентоносной продукции, в частности энергетическим отраслям промышленности? В случае либерализации цен на энергетические ресурсы процесс инфляции и стагфляции будет идти бесконечно.

В методических подходах государственного регулирования цен и тарифов на продукцию естественных монополий и других рентообразующих отраслей целесообразно отойти от затратных принципов установления цен /об этих принципах см. в: 24/.

Заморозив указанные цены и тарифы, можно обеспечить функционирование предприятий, работающих на уровне замыкающих затрат, на принципах дотирования с тем, чтобы избирательно покрывать повышающиеся издержки "замыкающих" предприятий, не способствуя наращиванию дифференциальной ренты, перераспределение которой есть основная внутренняя причина стагфляции в России.

РЕЗЮМЕ

Во-первых, сущность эквивалентного межотраслевого обмена состоит в том, чтобы в результате производства и реализации товаров предприниматель любой отрасли при средних (нормальных) условиях своей деятельности имел бы на затраченный капитал выручку равную, по крайней мере, издержкам производства плюс нормальная прибыль.

Во-вторых, эквивалентный обмен с рентными отраслями рынок осуществляет на уровне предельных (замыкающих) издержек. В плановой социалистической экономике он осуществлялся на уровне среднеотраслевых издержек производства использованием дифференцированных оптовых и закупочных цен на продукцию рентных отраслей.

В-третьих, монополизм и монопсонизм – субъективные факторы рыноч-

ной экономики, позволяющие неконкурентными средствами удерживаться в прибыльной (в смысле получения экономической прибыли) части экономики.

В-четвертых, корни инфляции, то есть ее истоки и причины лежат в рентных отраслях, в которых образовавшаяся после либерализации цен дифференциальная рента стала перераспределяться между предпринимателями разных отраслей с помощью инфляционного роста цен. Далее, инфляция вслед за избыточными частными доходами перекинулась и в потребительскую сферу в виде инфляции "изменения структуры и перемещения спроса".

В-пятых, теоретической основой, так называемого, "диспаритета цен" является завышение цен на поставляемый в рентные отрасли товар выше среднеотраслевых цен производства и их занижение ниже предельных цен производства при закупке продукции у рентных отраслей с целью межотраслевого перераспределения дифференциальной ренты, образовавшейся в результате либерализации цен.

В-шестых, разработана имитационная экономико-математическая модель перераспределения дифференциальной ренты через завышение цен поставщиками для немонополизированной отрасли, например, сельского хозяйства.

В-седьмых, разработанная модель обобщена для более сложного случая, когда монополизированная рентная отрасль стремится не только удерживать массу совокупной дифференциальной ренты на уровне предельных (замыкающих) экономических издержек производства, но и восстановить в отпускной цене существовавшую до либерализации цен структуру себестоимости реализуемой продукции с прежней долей затрат на закупаемые у смежников товары.

В-восьмых, численная реализация экономико-математических моделей для случая немонополизированной рентной отрасли показала, что рентный мотив роста цен после их либерализации со временем выравнивает цепные темпы роста "рентных" и "смежных" цен, хотя вначале – на первых стадиях межотраслевого обмена – "смежные" цены опережали повышение "рентных" цен. В случае с монополизированными рентными отраслями, кроме разного соотношения цепных темпов роста цен на первом этапе межотраслевого обмена, в последу-

ющем они оказываются для рентной и смежных отраслей равными единице, то есть абсолютно пропорциональными.

В-девятых, моделирование рентной концепции инфляции показывает, что ожидания отдельных специалистов по поводу преимущественного роста рентных цен и сложения паритета цен в пользу рентных отраслей после их либерализации не имеет под собой теоретических оснований.

ГЛАВА 7. К ТЕОРИИ ИНФЛЯЦИИ

7.1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОГРЕШНОСТИ "ЗАПАДНОЙ" ТЕОРИИ ИНФЛЯЦИИ

Сегодня, вероятно, в нашей стране нет экономиста – ученого или практика – , который так или иначе не интересовался бы проблемой инфляции, ее теоретическими основами и экономическими последствиями. Научные и научно-практические издания насыщены статьями, в той или иной степени затрагивающими эту проблему.

Характерным для таких публикаций является констатация фактов, особенностей протекания инфляционных процессов в нашей стране и формулировка выводов и предложений, базирующихся на этой основе и тех теоретических положениях об инфляции, которые выработала западная экономическая теория. Причем эти положения чаще всего интерпретируются нашими авторами как некие постулаты аксиоматического характера, тем самым как бы накладывая вето на их иное прочтение. Неявно звучит предостережение, что удел наших ученых-экономистов развивать западную теорию инфляции применительно к нашим условиям.

Безусловно, такому положению дел в отечественной теории есть своя предпосылка: "Советская экономическая наука до последнего времени практически не интересовалась темой инфляции, а если и занималась ею, то лишь применительно к капиталистической экономике, так как считалось, что плановой системе социализма инфляция не свойственна..." /1. С. 3-4/.

Однако, изучая теорию инфляции по западному образцу, невольно приходишь к выводу, что в сущности она в каком-либо законченном, цельном виде не объясняет причины возникновения, протекания, а следовательно и способы укрощения инфляции, хотя "западная экономическая наука, начиная с Кейнса, внесла существенный вклад в изучение инфляции и предложила немало методов борьбы с ней" /Там же. С. 4/. Тем не менее "нельзя сказать, что эти методы

годны во всех конкретных ситуациях. Инфляция подобна дьяволу – она постоянно является в новом обличии..." /Там же/.

Выводы науки менее всего базируются на мистике. Поэтому в случае с теорией инфляции, очевидно, лучшим является признание ее незавершенности, незаконченности исследований ее проблем, в частности тех, которые преподносятся в постулированном виде.

В настоящее время в нашей стране нет недостатка в переводной литературе, знакомство с которой позволяет достаточно полно представить себе теоретические аспекты инфляции[1]. При их внимательном изучении становится ясным, что теория инфляции по западному образцу не лишена существенных погрешностей методологического характера. Отметим наиболее крупные из них.

Первый недостаток состоит, на наш взгляд, в том, что *в западной экономической теории проблема инфляции отнесена в компетенцию макроэкономики.*. Отсюда основной методический прием ее изучения – это выявление и изучение корреляционных зависимостей между агрегированными на макроуровне показателями (спросом, предложением, номинальным и реальным ВНП, занятостью или безработицей и т.д.), которые могут характеризовать протекание инфляционных процессов или иметь на них влияние.

Между тем несмотря на различия в трактовках инфляции[2] ее обычно понимают как "процесс обесценения бумажных денег", связанный, как правило, "с ростом цен" /Там же. С.5/[3]. Цены, как известно, то "сито", посредством которого регулируются рыночные взаимоотношения между элементарными экономическими субъектами. И, как справедливо замечают К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю, "одно из главных больных мест инфляции – это то, что цены имеют тенденцию подниматься очень неравномерно. Одни подскакивают, другие поднимаются более умеренными темпами, а третьи вовсе не поднимаются" /2. С. 163-

[1] В частности наиболее полно и доступно проблема инфляции изложена в: /2, 3/. По этой причине в дальнейшем при раскрытии темы главы мы будем часто ссылаться на этот учебник.

[2] Например, как "многофакторного явления" и "чисто денежная трактовка инфляции" (см. об этом в: 4. С. 9).

[3] Есть и другие более общие определения инфляции (см., например, в: 1. С. 11).

164/. Отсюда вытекают следующие обстоятельства.

Во-первых, поскольку цены есть регулятор взаимоотношений между элементарными экономическими субъектами на микроуровне, то очевидно, что и корни инфляции надо искать в микроэкономике.

Во-вторых, инфляция, насколько это видно из практики, – объективный процесс, независимый от желания отдельных экономических субъектов. И это, надо полагать, объективная реакция рынка, способ саморегулирования рыночной экономикой своего состояния, для возвращения в равновесное из неравновесного, в котором она оказалась под воздействием определенных факторов.

В-третьих, поскольку "в обществе все социальные законы реализуются благодаря сознательной целенаправленной деятельности людей, субъективному фактору" /5. С. 148/, то очевидно, что инфляция как объективная реакция есть результат субъективных решений на макро- или локальном уровне экономики, призванных решать микроуровневые проблемы экономических взаимоотношений, затрагивающих интересы или удовлетворяющих потребности элементарных экономических субъектов и поэтому способных ощутимо, то есть в достаточно массовом характере влиять на эти взаимоотношения.

В-четвертых, как известно, в микроэкономике зачастую возникают весьма противоречивые тенденции между отдельными группами экономических субъектов в их взаимоотношениях, например, в движении отдельных групп цен, в присвоении доходов и т.п. Очевидно, что в отдельные периоды времени отдельные тенденции во взаимоотношениях локальных совокупностей экономических субъектов могут быть преобладающими и определять глобальные зависимости между макроагрегатами. Следовательно, совершенно недостаточно изучение проблемы инфляции на макроуровне с использованием лишь статистических методов корреляционно-регрессионного анализа экономических макроуровневых агрегатов.

Они должны быть дополнены другими методами, позволяющими воспроизвести тенденции в движении групповых и межгрупповых интересов микроэкономического уровня. Ими могут быть и статистические методы, в частности

метод группировок экономических субъектов по отдельным или нескольким признакам. Не может игнорироваться и корреляционно-регрессионный анализ применительно к изучению взаимосвязей и взаимозависимостей на уровне групповых и межгрупповых агрегатов, их влияния на динамику агрегатов макроуровня и т.д.

Вторым существенным методологическим недостатком теории инфляции по западному образцу, который носит, на наш взгляд, отпечаток идеологического и даже морально-этического плана – это *разработка и обоснование причин инфляции, дискриминирующих наемный труд, трудящихся, тех членов общества, которые непосредственно под руководством предпринимателей создают национальный продукт, национальное богатство,* тот товар, за которым по объяснению К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю при "инфляции спроса" начинает охотиться "слишком много денег" /2. С. 165/. Что значит, например, такое объяснение причины, так называемой, инфляции издержек, вызванной повышением зарплаты: "Если повышение зарплаты в масштабе всей страны не уравновешивается какими-либо противодействующими факторами, такими, как увеличение объема выпускаемой за один час продукции, то увеличатся издержки на единицу продукции. Производители ответят на это сокращением производства товаров и услуг, выбрасываемых на рынок. При неизменном спросе это уменьшение предложения приведет к повышению уровня цен. Поскольку виновником является чрезмерное повышение номинальной заработной платы, этот тип инфляции называется инфляцией, вызванной повышением заработной платы, которая представляет собой разновидность инфляции обусловленной ростом издержек" /2. С. 166-167/.

Процитированное прямо указывает на "виновника" инфляции. Им оказываются трудящиеся, хотя, на наш взгляд, предъявленное обвинение не выдерживает критики, поскольку не имеет под собой научной аргументации. Чем вызвано такое утверждение?

Во-первых, приведенная трактовка инфляции издержек опять-таки основывается на рассуждениях макроэкономического характера. Она не вскрывает

сущностные аспекты инфляции структурного порядка, в то время как процесс повышения заработной платы на основе требований профсоюзов есть процесс именно такового свойства, поскольку зарплата это лишь один из видов доходов, которые включают также ренту, процент и прибыль и которые хоть и камуфлируются под нее[1], но очень часто растут быстрее ее и без всякого на то согласия или требований профсоюзов.

Во-вторых, возникает вопрос: по какой причине профсоюзы требуют повышения заработной платы? Очевидно, потому что реальный уровень жизни трудящихся данной категории (отрасли, территории) падает по сравнению с другими категориями и прослойками населения. Из-за чего? В первую очередь из-за повышения общего уровня цен, то есть инфляции, которая, вероятнее всего, уже спровоцирована увеличением "жалований" так называемым "служащим" причем, скорее всего, за счет предварительного повышения цен на товары корпораций, в которых они "служат", повышения заработной платы государственным служащим за счет бюджета, или прироста доходов за счет спекулятивных и теневых операций по обмену и услуг. То есть получается, что рост собственно заработной платы уже спровоцирован инфляционной волной и уровень номинальной зарплаты подтягивается к прежнему уровню реальной. Следовательно, в этом направлении рассуждений причиной инфляции не может быть рост заработной платы, поскольку здесь причинность подменяется следствием.

Точно также и в случае индексации доходов определенных категорий

[1] Хотя по утверждению тех же К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю "от 70 до 80% национального дохода /США. - В.Н./ составляют доходы в виде заработной платы и жалованья, а остальное - доходы в виде ренты, ссудного процента и прибыли". И по их же определению: "Заработная плата, или ставка заработной платы - это цена, выплачиваемая за использование труда". В то же время, очевидно справедливости ради, они вынуждены указать: "Экономисты часто применяют термин "труд" в широком смысле, включая оплату труда 1) рабочих в обычном понимании этого слова, то есть "голубых и белых воротничков" самых разных профессий; 2) специалистов - юристов, врачей, стоматологов, преподавателей и т.д. и 3) владельцев мелких предприятий - парикмахеров, водопроводчиков, мастеров по ремонту телевизоров и множество различных торговцев - за трудовые услуги, предоставляемые при реализации их деловой активности", добавляя /в подстрочной ссылке. - В.Н./: "Такая широкая трактовка "труда", между прочим, включает деятельность тех, кто должен рассматриваться как получатель при-

населения, когда их номинальный уровень подтягивается к бывшему реальному, который снизился за счет инфляции. Здесь обманчиво впечатление того, что за счет индексации увеличились доходы не связанные с конкретным производством товаров, вследствие чего их пытаются представить в виде незаработанных.

Эти доходы были заработаны, но ранее они были перераспределены в виде прироста прибыли, процента, ренты, "жалований" элиты общества. И здесь инфляция выступает системой сообщающихся сосудов, требуя в определенной степени выравнивания доходов всех слоев населения. Безусловно, если продолжать "доливать" только в одни "сосуды", то есть пытаться преимущественно увеличивать доходы лишь элите общества, то очевидно дальнейшее действие принципа "сообщающихся сосудов", разумеется при соответствующей активности обираемых прослоек населения, в первую очередь, трудящихся.

В-третьих, почему, по логике цитируемых авторов, рабочий, получив повышенную оплату труда, не должен соответственно повысить производительность труда? Допустим, потому что он всего лишь возместил утерянную часть дохода. Но почему товаропроизводители должны уменьшить предложение из-за повышения номинальных издержек, когда перед этим возрос номинальный спрос на товары из-за повышения зарплаты? Наоборот, повышение зарплаты стимулирует спрос, далее предложение, переводя точку равновесия спроса и предложения вправо, приведя масштаб цен в соответствие с новым спросом, вызванным повышением зарплаты. Здесь не видно причины для возникновения инфляционного роста цен, связанного с кумулятивным, мультипликативным или спиралевидным эффектом. Очевидно спиралевидный эффект вызывается более глубокими причинами, чем прямой рост заработной платы трудящихся. "Опережающий рост заработной платы, – пишет А.Ю. Давыдов, – по сравнению с ростом производительности труда традиционно рассматриваются в западной экономической литературе в качестве первопричины инфляции. Следу-

---

были при оценке национального дохода. Конечно, при такой трактовке заработная плата составляет более 3/4 национального дохода" /3. С. 176, 156/.

ет, однако, отметить, что первоначальный импульс повышательным тенденциям в движении цен далеко не всегда дает рост стоимости живого труда" /6. С. 30-31/.

7.2. О ФАКТОРАХ ИНФЛЯЦИИ

Нет возможности привести множество определений инфляции, которые в той или иной мере отличаются друг от друга. Чаще всего ее связывают с изменениями спроса и предложения, ростом цен, обесцениванием (избытком) денег, недостатком товарного обеспечения растущей массы денег, увеличением или уменьшением издержек в производстве товаров, снижением уровня жизни и т.д.

В целом в совокупности определений отражается то множество признаков, которые характеризуют инфляцию. Признаки же какого- либо экономического явления в научных изысканиях в рамках постановки той или иной задачи комбинируются в виде определенных входных и выходных параметров. При этом некоторые из них чаще выступают в качестве определяющих (входных) и получают наименование факторных признаков или факторов. Не удивительно, что обилие признаков какого-либо явления может дать по мере его исследования и соответствующее (но в меньшем количестве) число факторов. В связи с этим не может явиться предметом споров рассмотрение инфляции как многофакторного явления.

В то же время надо иметь в виду, что в любом явлении существуют более мощные определяющие признаки (факторы) по сравнению с другими, которые оказывают на его динамику решающее воздействие. При этом зачастую один главный фактор трудно выделить из совокупности определяющих. Этот процесс опять-таки является предметом научных изысканий. Некоторые исследователи могут пойти в этом дальше, чем другие, и у них могут появиться обоснования в выделении какого-либо фактора в качестве главного. Отсюда не удивительно и то, что отдельные теоретические интерпретации инфляции могут рассматривать ее и как однофакторное явление. То есть и такая трактовка ин-

фляции сама по себе не может явиться предметом научных споров.

На наш взгляд, задача науки в исследовании проблем инфляции, как многофакторного явления, найти основной, определяющий фактор, воздействие на который посредством государственного регулирования, позволило бы превратить ее из "несбалансированной и неожидаемой" по крайней мере в "ожидаемую и сбалансированную" /7. С. 261/.

Определения инфляции, усиливающие те или иные ее признаки, позволяют понять и принципы разделения инфляций на типы и подтипы ("спроса", "предложения", "вызванную ростом заработной платы" и т.д.). Очевидно, что такое разделение явилось результатом более выпуклого проявления отдельных факториальных признаков конкретных инфляционных явлений при их исследовании. Однако заметим, что чем больше выделяется типов, подтипов, видов экономического явления, тем оно богаче и многограннее внешней своей стороной, но, как правило, это означает, что оно имеет более глубокую и скрытую сущность.

7.3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БОЛЕЗНИ РЕНТНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ

Очевидно, что можно утверждать о раскрытии сущности экономического явления в том случае, если какие-то выдвинутые положения, претендующие на ее объяснение, не противоречат коренным постулатам экономической теории и позволяют с единой исходной позиции, закрепленной выдвинутыми положениями, объяснить все многообразие его внешнего проявления. В связи с этим, раскрывая сущность инфляции, начнем с постулатов.

Инфляция в переводе с латинского языка означает "вздутие" /8. С. 245/. Следовательно, у экономических субъектов прошлого[1], столкнувшихся с явле-

[1] "Термин инфляция... впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861-1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. в X1X в. этот термин употреблялся также в Англии и Франции. Широкое распространение в

нием, оно ассоциировалось с этим словом. По сути дела, в таком восприятии скрывается сущность, поскольку оно представляет собой то единое, которое ощутило множество субъектов (экономических), столкнувшись с проблемой инфляции и, надо полагать, в его многогранном внешнем проявлении. Отсюда следует, что было бы небезинтересно узнать, что же имелось в виду под "вздутием", вернее – вздутие чего имелось в виду?

Если судить по определениям инфляции, характеризующим ее как "переполнение сферы обращения деньгами", "обесценивание денег" и т. п., то очевидно, что под ней экономическими субъектами имелось в виду "вздутие" денежной массы. Некоторые авторы аналогичным образом и пытаются определить инфляцию, подразумевая под ней "воспроизводящийся избыток массы всех платежных средств (а не только собственно денег) над возможностями их товарного обеспечения" /1. С. 11/. Однако несоответствие этого определения смыслу инфляции в переводе с латинского обнаруживается по крайней мере в двух аспектах. Первый заключается в том, что из определения вытекает не локальное явление – "вздутие", скажем, части какой-либо поверхности, а полное (глобальное) "набухание" или подъем всей поверхности. Второй аспект состоит в том, что уже давно установлено, что начало инфляции вовсе может быть не связано с эмиссией денег, а, например, с монопольным повышением цен (вспомним повышение цен на экспортируемую странами-членами ОПЕК нефть). То есть причиной инфляции согласно концепции "вздутия" может быть и эмиссия денег, которая, как известно, носит локальный характер и исходит из строго определенных субъектов (объектов) экономики, и повышение цен, которое в той или иной степени отвечает концепции "вздутия", поскольку инициируется также определенными экономическими субъектами. Исходя из указанного, говоря об инфляции как о "вздутии", приходится иметь в виду не только деньги, но и цены. Причем, как известно, деньги выступают мерой стоимости (ценности), а цена есть денежное выражение стоимости (ценности) товара.

экономической литературе понятие инфляции получило в XX в. после 1 мировой войны, а в советской экономической литературе - с середины 20-х гг." / 9. С. 327/.

Однако абстрактное понятие стоимости (ценности) для конкретного экономического субъекта всегда ассоциируется с доходами и расходами, которые он имеет в результате рыночных актов купли-продажи и которые он сравнивает с ними же у других экономических субъектов. Если такое сравнение происходит в сфере производства, то доходы и расходы соизмеряются между собой и речь уже идет о превышении доходов над расходами в расчете на единицу последних. Имеется в виду прибыль и ее свойство концентрироваться в руках индивидуумов, которые в производственной сфере выступают как предприниматели, совмещающие в себе как менеджера, так и собственника ресурсов. Если же сравнение осуществляется в потребительской сфере, то единицей сравнения уже выступает человек со своими потребностями, которые удовлетворяются за счет личных доходов. Степень удовлетворения потребностей зависит от величины доходов на так называемую "душу" населения в целом или в разрезе определенных социальных групп.

Имея в виду указанное, а также то, что инфляция – это процесс, то есть явление проистекающее во времени и характеризующееся сменой состояний, можно выразить сущность инфляции в следующем определении: "Инфляция – это объективная реакция рынка, направленная на выравнивание индивидуальных доходов экономических субъектов в случае возникновения ее более высокой концентрации в стоимостном выражении в какой-либо локальной точке экономического пространства". Однако если отождествить "более концентрированные индивидуальные доходы экономических субъектов" с понятием "повышенного спроса", то данное определение может приобрести более простой вид: "Инфляция – это объективная реакция рынка, направленная на выравнивание повышенного спроса в случае его возникновения у отдельных экономических субъектов, будь-то предприниматель или частное лицо".

Надо признать, что между последним нашим определением и, например, таким, как: "Под инфляцией понимается дисбаланс спроса и предложения, проявляющийся в росте цен" /7. С. 259/, есть сходство, но смысл их различается весьма в существенном, а именно: в использовании категории "спроса" разной

степени агрегированности. В нашем определении это не макроэкономический, а локализованный в рамках какой-то части макроэкономики агрегат.

Очевидно, что инфляция в данном нами определении – это своеобразное проявление закона средней нормы прибыли при сохранении устойчивого неравенства доходов (прибыли как инвестиционного ресурса в производстве и личных доходов в потребительской сфере).

Нами в научных публикациях и в данной работе уже излагалась рентная концепция инфляции[1], которая, на наш взгляд, отвечает всем тем требованиям, указанным в нашем определении и пояснениях к нему. Стараясь не повторяться, попытаемся объяснить с точки зрения этой концепции сходство и различие подтипов инфляции, которые, по мнению многих авторов, имеют разную природу и особые характеристики проистекания, показать то общее, которое выступает для всех разновидностей и подтипов этого экономического явления, как главное свойство, как закон. Но прежде еще раз уточним понимание используемых в данной главе некоторых терминов, в которые мы вкладываем несколько иной в отличие от общепринятого смысл.

Речь идет прежде всего о ренте. Рента в экономической литературе, как мы уже указывали, многоплановое понятие и различия в ее определениях имеют не только сущностную природу, но и идеологические корни. Поэтому понимание отдельных видов ренты в системе национальных счетов США или в целом в западной экономической теории иногда принципиально отличается от понимания ее в "марксистско-ленинской" политэкономии не только в деталях, но и в сущностном. Например, в отечественной политэкономии всегда подчеркивалась особенность ренты, как нетрудового дохода, о чем на западе предпочитают умалчивать. Не только в марксистской, но и в классической экономической теории особо выделяется дифференциальная рента, которую система национальных счетов США не учитывает и т.д. Опять-таки стараясь не отвлекаться от темы, уточним определение ренты, смысл которой мы используем при обобщении в данной главе рентной концепции инфляции.

[1] См. работы автора: /10, 11, 12, 13 и др./.

Под рентой в этом случае мы имеем в виду устойчивый во времени избыточный сверх какого-то среднего (естественного, нормального) уровня доход экономического субъекта производственной или потребительской сферы.

Под элементарным экономическим субъектом мы имеем в виду не какой-то усредненный обобщенный тип предпринимателя или потребителя, а их самих как конкретных лиц или группы лиц.

Данное нами понимание ренты включает понятие дифференциальной ренты из отечественной терминологии, экономической и политической ренты из западной, если вторые приобретают устойчивый во времени характер для конкретных лиц производственной деятельности.

Сложнее обозначить ренту в нашем понимании в потребительской сфере, поскольку получение средних и ниже средних доходов, не связанных с трудовой деятельностью мы не включаем в понятие ренты. Под рентой в потребительской сфере мы имеем в виду всякие устойчивые доходы, связанные или не связанные с трудовой деятельностью, сверх их среднего уровня для нетрудоспособных лиц (или включаемых законом в их состав трудоспособных) и устойчивые доходы сверх средней заработной платы (соотнесенной к определенному виду усредненного труда средней квалификации и т. п.) для трудоспособных, в число которых включаются лица трудоспособного возраста без дефектов по здоровью. Причем при расчете ренты для неработающих из состава трудоспособных, получающих нетрудовые доходы, в сумму их доходов необходимо, на наш взгляд, добавить среднее рабочее время трудоспособного в стоимостном выражении рассчитанное по средней заработной плате, что будет отличать их от нетрудоспособных членов общества. Очевидно, что статус безработного для трудоспособных лиц освобождает их от расчета рентных доходов.

7.4. СУЩНОСТЬ ИНФЛЯЦИИ

Надо сразу же отметить, что распространенное в западной экономической теории (теперь уже и у нас) разделение инфляций на такие типы и подтипы как

"инфляция спроса", "инфляция предложения", "вызванная ростом издержек", "повышением заработной платы" весьма условно и на практике, по мнению многих авторов, они часто переплетаются друг с другом[1]. Это еще раз подтверждает тезис о единстве сущности этого явления, хотя в тот или иной период оно может выступать на поверхности по разному. Это разное, как результат проявления сущности, многократно отмечалось и продолжает отмечаться в публикациях по поводу инфляции. Мы же здесь попробуем выделить сходство этих подтипов по факторным признакам, не акцентируя внимания на результативных.

Во-первых, будь-то "инфляция спроса" или "инфляция предложения" (издержек), они имеют по сути дела локальное происхождение, поскольку провоцируются субъективными решениями, вызывающими, как указывалось выше, "вздутие" стоимости или повышенный спрос. Это касается и эмиссии денег, вызванной нуждами правительства, и повышения цен монополиями, и роста доходов определенного контингента предпринимателей и населения. Например, если деньги эмитированы на покрытие военных расходов, то они попадают к конкретным корпорациям как экономическим субъектам, для которых по существу выделенные дополнительные бюджетные деньги имеют рентный незаработанный характер, то есть полученные деньги не сопряжены с параллельным производством и поступлением в сферу обращения какого-либо эквивалентного объему поступающих денег через существующие цены объема товаров. Поэтому они тождественны избыточной прибыли, то есть ренте, и перераспределяются по закону средней нормы прибыли через инфляционный рост цен.

Даже такая казалось бы глобальная мера правительства России, как либерализация цен, вызвавшая основную волну инфляции, при ближайшем рассмотрении оказывается мерой локального воздействия, направленной на преимущественное присвоение рентных доходов узкой частью населения.

---

[1] "... Эти два типа инфляции /"инфляции спроса" и "инфляции издержек". - В.Н./ не рассматривались как два независимых друг от друга процесса; было признано, что в полномасштабной инфляции факторы особых типов инфляции действуют взаимосвязанно, что заметно усложняет проблему сдерживания роста цен" /14. С. 46 /.

Что касается мер правительства по регулированию расстройств экономики, вызванных инфляцией, то безусловно, они (меры) могут носить глобальный для всего общества характер, например, индексация доходов населения, в том числе и посредством эмиссии денег, и т. д.

Во-вторых, инфляция любого типа вызывается фактором перераспределения доходов, имеющим во времени определенную более или менее продолжительную стабильность. То есть этот фактор инфляции оказывает на нее "подпитывающий", "подзаряжающий" эффект, поскольку разовый рост цен, вызывающий определенные последствия в рыночном регулировании эквивалентного обмена еще не есть инфляция в полном смысле этого слова ввиду отсутствия "спиралевидного", повторяющегося эффекта.

В-третьих, по сути дела "вздутие" стоимости, как получение определенной группой экономических субъектов добавочных доходов, это есть получение "нетрудовых" доходов, доходов не связанных с дополнительными затратами труда, энергии, предпринимательской предприимчивости в смысле более лучшего использования ресурсов, поскольку в результате всего этого была бы получена "трудовая стоимость" в виде дополнительных товаров, получающих рыночную оценку. В этом случае "вздутие" стоимости имело бы под собой товарную основу, в которую вложен труд. Например, эмиссия денег, пропорциональная приросту производительности общественного труда не может вызвать инфляционный рост цен.

Инфляция подчиняется закону сохранения стоимости (энергии в более общефилософском смысле). Общественная стоимость, возрастая в денежной массе (приход), должна найти выход (расход) либо в росте объемов товара, либо – цен. В связи с этим монетаристское "уравнение обмена: MV = PQ, где M – предложение денег; V – скорость обращения денег...; P – уровень цен...; и Q – физический объем произведенных товаров и услуг" /2. С. 321/, безусловно является экономическим законом в самом общем виде, который однако не дает ответа в смысле практических рекомендаций конкретного характера по поводу управляемости экономикой, борьбы с инфляцией на основе того или иного из-

менения макроэкономических агрегатов, представленных в уравнении обмена. Попытки их выработки монетаристами фактически до сих пор безуспешны. Подобные разработки в той или иной мере поддерживаются управляющей элитой общества отдельных капиталистических государств только потому, что в основном они направлены на консервацию и даже усиление существующей системы распределения доходов. И очевидно, что выработка эффективных мер борьбы с инфляцией не может быть решена на уровне манипулирования макроэкономическими агрегатами, поскольку, как нами указывалось выше, это явление микроэкономического или, как утверждают латиноамериканские экономисты, "структурного" порядка[1]. В связи с указанным интересен закон сохранения стоимости в локальных своих проявлениях. Не приблизит ли изучение таких проявлений к разгадке сущности инфляции?

Начнем с так называемой инфляции спроса. Если считать увеличение спроса глобальным явлением, характерным во взаимоотношениях всех или преимущественной части экономических субъектов, то очевидны справедливость и утверждения кейнсианцев о том, что "спрос порождает предложение", и закона Сэя "предложение само порождает для себя спрос" /Там же. С. 44/. Подчеркнем – "для "закрытой" экономики", – поскольку только в этом случае излишний спрос более или менее равномерно всеми экономическими субъектами "сбрасывается" в потребительской сфере в сбережения, которые в производственной сфере направляются в места более эффективного удовлетворения массового спроса. При этом будет происходить рост отдельных цен преимущественно в разовом порядке как средство сбалансирования спроса и предложения на новом уровне эквивалентного обмена. Однако возникновения спиралевидного эффекта роста цен в этом случае не просматривается.

Спиралевидный эффект появляется в том случае, если повышенный спрос возникает у локальной группы экономических субъектов. Не надо объяснять, что такое в потребительской сфере происходит с элитой общества. В этом слу-

[1] "... В латиноамериканском регионе сформировались на базе собственного опыта оригинальные теории так называемой структурной инфляции... Структуралисты видят механизм

чае глобальный номинальный спрос как бы раздваивается (даже, можно сказать, расчленяется на ряд своих составных частей) на реальные кривые спроса элиты и остальной части населения. Первая сдвигается вправо отвлекая на себя часть "старого" предложения и вновь возникающее в соответствии с повышенным спросом предложение.

При этом стимулирование предложения происходит через рост потребительских цен не только на "новые" товары, но и по крайней мере на часть "старых" товаров. Не надо доказывать, что это означает снижение реальных доходов остальной части населения, то есть то, что кривая ее спроса по мере роста потребительских цен сдвигается влево, уменьшая тем самым существовавший уровень стимулирования предложения.

Далее, западные специалисты указывают на видимую часть айсберга: "При определенных обстоятельствах источником инфляции могут стать профсоюзы... Поскольку виновником является чрезмерное повышение номинальной заработной платы, этот тип инфляции называется инфляцией, вызванной повышением заработной платы..." /2. С. 166-167/.

В результате повышения номинальной заработной платы ее реальный уровень, и, следовательно, спрос большей части населения приходит в той или иной мере в соответствие с бывшим реальным спросом. Но в результате этого кривая номинального глобального спроса, как некая средняя величина между реальными локальными спросами элиты и большей части населения, перемещается вправо, производя эффект увеличения заработной платы, издержек, сокращения предложения и роста цен, как описывают его часто цитируемые нами К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю. /См.: Там же/.

Повышение заработной платы трудящихся дает основание вновь увеличить свои доходы элитной части населения, что вновь приводит к движению вправо ее кривой реального спроса, одновременно приводя к движению влево кривую реального спроса трудящихся, подталкивает к росту потребительские цены, снижает уровень жизни трудящихся, вызывает требования и их удовле-

---

инфляции в так называемом перемещении спроса и изменении его структуры" /14. С. 48/.

творение по поводу повышения зарплаты, сдвигу номинальной совокупной кривой спроса вправо и т. д. То есть таким образом – путем расслоения реальных доходов населения провоцируется инфляционный рост цен в потребительской сфере.

Аналогичное явление происходит в нашей стране, где подтягивание (неполное) номинальной заработной платы к бывшему реальному уровню доходов производится путем индексации доходов работников бюджетной сферы и некоторых других отдельных слоев населения.

Если высокий разрыв в доходах сохраняется постоянным, не чередуясь с периодическим подтягиванием доходов бедной части населения, то инфляция снижается и может достигнуть минимальных размеров. При этом так называемая "третья экономика"[1] получает постоянную прописку в стране, ведя к износу и сокращению трудовых ресурсов.

Если значительный разрыв в доходах снижается за счет "торможения" их роста у элиты и увеличения у остальной части населения, то возникает тенденция расширения повышенного спроса, ведущая к экономическому росту при стабилизирующихся ценах.

Безусловно, повышение спроса при достаточно слабой дифференциации доходов – условие стабильного экономического роста.

Описанная на "анатомическом" уровне схема инфляции показывает, что по существу нет такого подтипа инфляции как "инфляция издержек, вызванная повышением заработной платы". Скорее всего этот подтип инфляции надо назвать инфляцией "изменения структуры и перемещения спроса", как это предлагают латиноамериканские специалисты /См.: 14. С. 48/.

Теперь рассмотрим как, так называемая "инфляция издержек", которая якобы оказалась "вообще вне кейнсианской модели инфляции" и требовала

[1] "Третья экономика - та, которая создается и развивается исключительно на потребу элитарных слоев населения, обособляясь при этом от основного производства, претендуя на лучшие материалы, сырье, оборудование, специальные распределительные и снабженческие системы и т. д. ... Ограничивать себя эта замкнутая экономика будет не постовым у входа, а чрезмерно высокими, запретительными для основной массы населения, ценами на товары и услуги..." /15. С. 20-21/.

"поэтому какой-то особой трактовки" /4. С. 172/, оказывается связанной с "инфляцией спроса".

Если рассматривать процесс роста цен как простой результат повышения издержек, то он должен иметь затухающий, но никак не спиралевидный, вновь и вновь возрождающийся эффект, поскольку издержки в составе любой цены составляют лишь ее часть и их прирост оказывается все более снижающимся по цепочке контрагентов межотраслевого обмена. Чтобы убедиться в этом, достаточно построить формулу изменения затратной цены при межотраслевом обмене.

Пусть i – номер отрасли (i = 1, ..., m, где m – номер последней из всей рассматриваемой совокупности отраслей). Из каждой i-й отрасли в i + 1-ю поступает, например, сырье. Далее, K_1 – темп роста цены в 1-й отрасли; α_{i-1} – доля издержек в цене i-й отрасли на покупку сырья в i-1-é отрасли; P_1 и P_i – соответственно базовая цена товаров в 1-й и текущая цена в i-й отраслях.

Тогда формулу последовательного роста цен в межотраслевом обмене вследствие, например, их монопольного повышения в 1-й отрасли можно записать следующим образом:

$$P_i = P_1 + \alpha_1 \times \alpha_2 \ldots \alpha_{i-1} \times (K_1 - 1). \quad (7.1)$$

Если принять $P_1 = 1$, $i = 10$, $\alpha_1 = \alpha_2 = \ldots = \alpha_{i-1} = 0{,}5$, $K_1 = 2$, то по (7.1) имеем $P_i = 1{,}002$. То есть конечный прирост цены на десятом этапе обмена товара на деньги оказался, по сути дела, нулевым.

Между тем на практике разворачивания "инфляции издержек" наблюдается не затухающий, а при отсутствии антиинфляционных мер даже прогрессирующий спиралевидный эффект. В чем причина разворачивания "спирали" цен, в то время как они, как мы уже показали, должны затухать?

Дело в том, что любое первоначальное крупное повышение цен сопряжено, как мы уже указывали, с приобретением определенным экономическим субъектом доходов рентного, то есть "незаработан-ного", характера, что одновременно означает возникновение у него повышенного спроса. Будь это результат монополии в ценовой политике или же эмиссии бумажных денег с после-

дующей передачей эмитированных денег определенному кругу экономических субъектов. При этом завышение цен монополистом означает "вздутие" стоимости, которое обеспечивается за счет переложения таким образом возникающей реальной (!) стоимости через возрастающие цены по затухающей кривой на цепочку потребителей в направлении "притягивания" этой стоимости к монополисту. Определим это направление движения стоимости как "положительное", дающее прибавку доходов монополиста.

При эмиссии же денег образовывается номинальная, "ложная" стоимость (не подкрепленная товарным обеспечением), которая вливается в реальное стоимостное пространство (денежное обращение) через получение эмитированных денег конкретными экономическими субъектами, вызывая впоследствии их обесценивание.

В обоих случаях "вздутая" стоимость (повышенный спрос) незамедлительно перераспределяется по цепочке других контрагентов рынка повышением цен поставщиков в "отрицательном" направлении, то есть от первоначального обладателя "вздутия", будь-то монополист, или получатель эмитированных денег, тем самым обеспечивая действие закона сохранения стоимости в направлении от "вздутия". При этом распределение добавочного дохода рентного происхождения между поставщиками товара монополисту или иному обладателю "вздутия" по их взаимосвязанной цепочке межотраслевого обмена также имеет затухающий эффект, описанный нами формулой (7.1).

Добавим, что в случае эмиссии денег, образованная и полученная обладателем "вздутия" ложная стоимость может перераспределяться и вопреки общему правилу, описанному нами при выведении формулы (7.1). То есть не в направлении притягивания стоимости к "вздутию" повышением монопольных цен на реализуемые монополистом товары, а наоборот, в "отрицательном" – путем перераспределения "вздутия" стоимости и к потребителям, если им оказывается монопсонист. Монопсонист диктует снижение цен на закупаемые у обладателя "вздутия" товары с тем, чтобы оставить у себя монопольную ренту путем реализации уже своей продукции по обычным рыночным ценам или ценам

"чистой" конкуренции. Однако заметим, что такое скорее частный случай на фоне общего правила, описанного формулой (7.1).

Указанные нами случаи движения стоимости не приближают нас к ответу на вопрос: каким же образом возникает спиралевидный эффект роста цен? Следовательно, возникает необходимость в дальнейшем изучении процесса обмена стоимостями в виде товаров и денег между экономическими субъектами производственной сферы рынка.

Такое изучение показало, что спиралевидный эффект в производственной сфере (также как и в сфере потребления) проявляется в том случае, когда в один ряд с экономическими субъектами-обладателями "вздутия" (например, с монополистом, осуществившим первоначальное повышение цены) выстраиваются и другие субъекты-потребители, которые закупают примерно те же товары у тех же самых поставщиков. В этом случае по завышенным ценам поставки покупает не только монополист, но и прочие потребители этого товара, теряя при этом часть своей "нормальной" стоимости. Для того чтобы восполнить потери, они либо завышают собственные цены, либо требуют дотаций, льготных кредитов, либо увязают в неплатежах. Любое из перечисленных действий "параллельных" обладателю "вздутия" стоимости (повышенного спроса), то есть монополисту, субъектов-потребителей чаще всего либо автоматически повышает у него доходы рентного характера, либо дает основание для нового повышения им собственных цен, что вновь приводит к возникновению ренты, его новому перераспределению через очередное повышение цен поставки с одновременным ростом издержек "параллельных" потребителей и т. д. Налицо спиралевидный инфляционный эффект роста цен.

Особенно хорошо он просматривается в рентных отраслях экономики, в которых первоначальное образование совокупной дифференциальной ренты является результатом либо либерализации цен (например, как у нас в России), либо повышения цен по решению картеля (например, организации стран-членов ОПЕК в 70-е – 80-е годы), либо в результате проводимой государственной политики регулирования цен (как в случае с сельским хозяйством США).

7.5. НЕКОТОРЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ

Самым грозным последствием инфляционного роста цен является возможность приобретения им коллапсирующего характера. Что это значит?

Это означает такое положение, что при каждом витке роста цен часть экономических субъектов выбывает в разряд банкротов за счет концентрации доходов у других более преуспевающих в присвоении ренты. Для населения это означает регулярный переток его части в разряд нищих с последующим вымиранием последних. Для предпринимателей – банкротство с вытекающими последствиями. Теоретически инфляционный коллапс может продолжаться до тех пор пока в поле инфляционного роста цен не останутся только те экономические субъекты, которые будут иметь примерно равную среднюю прибыль. То есть рентные доходы будут исключены.

Или же экономические субъекты будут структурированы так, что сферы удовлетворения потребностей в структурных элементах не будут соприкасаться между собой. То есть для элиты общества будет своя сфера удовлетворения потребностей в товарах и услугах, для среднего класса – другая, для людей с низшими, но примерно равными в рамках своей общественной ячейки доходами – третья.

Использование коллапсирующего эффекта инфляции с учетом меры в скорости концентрации капитала является средством ускорения экономического роста, повышения эффективности производства, снижения ресурсоемкости товаров.

В то же время использование его в потребительской сфере является, на наш взгляд, неприемлемым, подлежащим запрещению при любых формах реформирования экономик, в любой стране и в масштабе мирового сообщества, поскольку он антигуманен, бесчеловечен в своей основе. Так, например, распределение рентных доходов посредством инфляционного роста цен лежит в основе мирового экономического порядка, что обрекает население некоторых

развивающихся стран на нищету и вымирание.

Возвращаясь к феномену экономики второй половины двадцатого века – стагфляции, под которой имеют ввиду инфляцию, сопровождаемую сворачиванием производства, отметим, что сегодня она приобрела катастрофические масштабы в нашей стране. И тому опять-таки есть объяснение в рамках рентной концепции инфляции.

С точки зрения рентной концепции инфляции стагфляция в России есть, в первую очередь, следствие оттока рентных доходов предпринимателей из сферы производства в сферу личного потребления с удовлетворением повышенного личного спроса за счет импортируемых товаров и услуг. Последнее сопровождается вывозом капитала за границу, который трансформируется в иностранный. Обратное привлечение его в страну чревато новым витком вывоза совокупной дифференциальной ренты за границу, что в принципе переводит экономику страны по темпам роста в разряд экономик развивающихся стран. Этому можно противостоять, во-первых, пониманием сущности мирового порядка перераспределения доходов, во-вторых, желанием правительства противостоять экономической дискриминации отечества.

РЕЗЮМЕ

Во-первых, теория инфляции по западному образцу не лишена недостатков методологического характера, первый из которых заключается в том, что проблема инфляции отнесена в компетенцию макроэкономики, второй – в обосновании причин инфляции, дискриминирующих наемный труд.

Во-вторых, надо признать, на наш взгляд, более точным следующее определение инфляции: "Инфляция – это объективная реакция рынка, направленная на выравнивание повышенного спроса в случае его возникновения у отдельных экономических субъектов будь-то предприниматель или частное лицо".

В-третьих, инфляция любого типа вызывается фактором перераспределения доходов, имеющим во времени более или менее продолжительный харак-

тер.

В-четвертых, достаточно опасным для экономики является приобретение инфляцией коллапсирующего, то есть сжимающего экономику, эффекта. Такой эффект может проявиться в случае слабой противодействующей инфляции государственной политике.

ГЛАВА 8. РЕНТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

8.1 О СТАБИЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Не внушают оптимизма радужные прогнозы отдельных членов президентского совета и правительства Российской Федерации о наметившихся перспективах стабилизации экономики в связи с, якобы, прекращением падения курса рубля, начиная с середины 1995 г. Без всякого экономического анализа невольно закрадывается сомнение в справедливости их слов на фоне "серого" существования основной массы населения, высказываний хозяйственников о положении дел на местах. Такая стабилизация подобна успокоению человека на его смертном одре.

Безусловно, не все поддается пониманию в существующих "подводных" течениях функционирования нашей экономики, но отметим, что наблюдавшаяся в мае-июне 1995 г. тенденция к замедлению падения и даже роста курса рубля есть, скорее всего, следствие не только падения курса доллара на мировом денежном рынке, явившееся, по всей вероятности, результатом целенаправленных действий Федеральной резервной системы (ФРС) США для улучшения своего торгового баланса. Очевидно, в первую очередь с тем, чтобы затормозить приток более дешевых импортных товаров, а также усиления экспорта в страны СНГ. Но это есть и результат политики "дорогих" денег, проводимой Центральным банком России, в унисон экспансионистской по отношению к нам политике ФРС. Такая политика, в числе прочего, не снижает учетной ставки процента и, следовательно, угнетает инвестиционный процесс в российской экономике. В этом видится главная причина отсутствия инвестиций в отечественную промышленность в смысле вливания средств на модернизацию ее, а не для скупки наиболее перспективных предприятий.

В то же время падение курса доллара по отношению к рублю еще более ухудшает положение с экспортом отечественных товаров и усиливает импорт

иностранных, что будет вести к снижению показателя "чистого экспорта", ухудшению торгового баланса России.

При этом отечественные предприятия все далее загоняются в жесткие условия конкуренции с иностранными товаропроизводителями при непрекращающейся инфляции. Следовательно, нет предпосылок к наступлению перелома в смысле подвижек в сторону экономического роста. Очевидно, что в этих условиях без принятия радикальных мер по изменению государственной экономической политики спад будет продолжаться. Процесс конкуренции с иностранными товаропроизводителями перейдет в фазу тотального подавления отечественной промышленности и сельского хозяйства, усиливая банкротство предприятий и подготавливая их для скупки за бесценок, в том числе (если не в первую очередь) иностранным капиталом и, тем самым, в наглядности и форсированно реализуя, так называемый, "эффект вытеснения"[1], уменьшая отечественную "национальную фабрику", перенося реальное экономическое бремя (если не кабалу) на плечи будущих поколений.

А это, учитывая охотное желание и усиливающееся стремление правительства России к увеличению внешнего долга, при его протекционистской политике безвозмездного вывоза отечественного капитала (в основном складывающегося за счет частного присвоения дифференциальной ренты) за рубеж,[2] – еще более укрепляющаяся перспектива потери экономической независимости страны и ее отбрасывания в разряд развивающихся полуголодных стран Африки. Вернее, в ранг уже не способных к саморазвитию лишь формально независимых стран.

Безусловно, в условиях существующей налоговой и кредитно-финансовой политики безработица будет усиливаться, дефицит государственного бюджета возрастать, усиливая бедность всех работников "бюджетных" отраслей экономики. А это значит – ухудшение состояния здравоохранения, обра-

[1] Об этом популярно изложено в /1. С. 371-375/.

зования, науки, культуры, искусства, пенсионного и социального обеспечения и т.п.

Рост потребительских цен может стабилизироваться на довольно низком уровне темпов прироста, но исключительно за счет насыщения внутреннего рынка импортными товарами. Что касается отечественных потребительских и других товаров, то никаких предпосылок к резкому замедлению роста цен на них нет. Наоборот, существуют довольно четкие внутренние стоимостные предпосылки к их росту, что будет обеспечивать подталкивание вверх цен и на импортные товары, усиливая отток доходов рентного характера за рубеж, обогащая "их", а не нас.

8.2. ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Безусловно, существуют разные пути выхода из экономического кризиса, в котором оказалась сегодня Россия. Однако непременным его условием является, на наш взгляд, возведение в ранг наибольшего благоприятствования в государственной производственно-экономи-ческой политике протекционизма, направленного на поддержку отечественного предпринимательства, который предусматривал бы, во-первых, защиту отечественного предпринимательства в пору его становления от подавляющей конкуренции иностранных товаропроизводителей, во-вторых, обеспечил бы его действительную экономическую свободу и инициативу переложением налогового бремени с экономической предпринимательской прибыли на рентные доходы.

При обеспечении полномасштабного государственного протекционизма отечественному предпринимательству наиболее быстрым, но социально ис-

[2] Немалого стоит, например, населению России в смысле усиления налогового бремени и роста цен принятое в начале 1996 г. правительством решение о снижении импортных тарифов на нефть и газ в обмен на 10-миллиардный кредит МВФ, усиливающий прямой вывоз из страны дифференциальной ренты.

ключительно напряженным является немедленное включение механизма банкротств. Однако в условиях сохранения монополизма, усилившегося частнособственническим характером присвоения монопольных доходов, этот путь приведет к еще большему свертыванию производства и углублению экономического кризиса, так как предусматривает лишь отказ от правительственной поддержки товаропроизводителей, находящихся в худших производственных условиях, но не решает проблему "вздутия" цен монополизированными рентными и нерентными отраслями.

Следовательно, демонополизация является предварительным условием включения механизма банкротства для более быстрого достижения динамического рыночного равновесия. В этом случае интенсификация производства на предприятиях рентных отраслей со средними и лучшими условиями производства покрыла бы спрос на товары, неудовлетворение которого со стороны обанкротившихся предприятий вело бы к повышению цен.

Однако процесс демонополизации для развития конкурентных структур требует инвестиций, на которые нет средств ни у государства, ни у предприятий. Частный капитал вряд ли будет вкладываться на выкуп и развитие предприятий, функционирующих в худших условиях. Скупка же средних и лучших предприятий для него затруднена ввиду их "закрытости" для проникновения. В связи с этим интенсивная демонополизация отраслей народного хозяйства весьма проблематична.

Кроме того, главная предпосылка дестабилизации цен – неравенство в рентных доходах предпринимателей – в этих условиях сохраняется. Следовательно, сохраняется и инфляционный фактор со всеми вытекающими последствиями, хотя может быть и не в столь явной форме, как в настоящее время.

Наиболее эффективным с точки зрения восстановления эквивалентных стоимостных пропорций при межотраслевом обмене и стабилизации цен видится нам путь, обеспечивающий систему изъятия из сферы производства избыточного (сверх нормальной прибыли) рентного дохода, образующегося при эксплуатации относительно лучших природных ресурсов, и не только для даль-

нейшего его перераспределения между производителями рентных отраслей, а главным образом для покрытия государственных нужд в социальной сфере. С тем, чтобы, во-первых, обеспечить выравнивание нормы прибыли на предприятиях внутри рентных отраслей на уровне общей (средней) нормы, в том числе и за счет дотирования предприятий, эксплуатирующих худшие природные ресурсы в рамках нужного обществу (планового) объема рентоносной продукции. Во-вторых, устранить накопление избыточной прибыли как генератора инфляции, провоцирующего межотраслевое выравнивание нормы прибыли посредством завышения цен на поставляемые в рентные отрасли ресурсы и занижения – на закупаемые в них.

Безусловно, предложение не ново. Более того, авторы реформы "шоковой терапии" предусмотрели и реализуют свой вариант изъятия дифференциальной ренты из сферы производства осуществлением политики приватизации государственной собственности, в том числе и в рентных отраслях. Иначе говоря, путем передачи дифференциальной ренты, образующейся в них, в руки частных собственников. Ну, а последние, конечно же, выравняют предпринимательский доход в рентных отраслях.

Понятно стремление реформаторов к созданию класса собственников как основы зарождающихся капиталистических отношений. Однако, как утверждают американские экономисты К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю: "Рента не выполняет никакой побудительной функции /для предпринимателя. – В.Н./, поскольку совокупное предложение земли фиксировано... Другими словами, рентой можно было бы пренебречь, и это не оказало бы никакого воздействия на производственный потенциал экономики" /2. С. 177/. Иначе говоря, дифференциальная рента при частнособственническом характере присвоения классом рантье никак не способствует росту производства непосредственно в рентной отрасли, хотя и является результатом производства в ней.

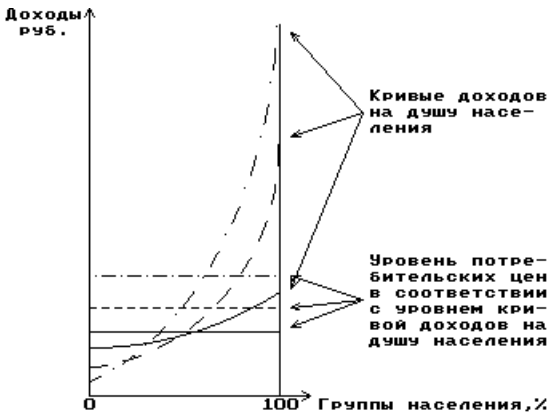
В то же время, не являясь трудовым доходом, этот источник избыточного дохода части населения наряду с другими расстраивает систему совокупного платежеспособного спроса в экономике страны, приспосабливая под себя сферу

производства потребительских товаров, сферу обслуживания, поддерживая тенденцию к повышению цен на товары народного потребления[1]. При низких доходах основной части населения это делает для них недоступным все расширяющийся круг потребительских товаров, выводит вначале из сферы потребления, а затем и из сферы производства товаров народного потребления получателей трудовых доходов, способствуя дальнейшему свертыванию общественного производства и обнищанию масс.

Это происходит по той причине, что в сфере потребления, также как и в сфере производства, работает один и тот же механизм перераспределения избыточного дохода – ренты. Этот механизм действует через завышение номинальных цен на предоставляемые услуги и товары (ценности) выше действительной стоимости товара.

Надо также заметить, что совокупная дифференциальная рента – это весомая часть национального дохода нашей страны. Например, по нашим расчетам только в сельском хозяйстве Республики Башкортостан избыточный доход в условиях стабильной экономики мог бы составить не менее 30% выручки от реализации сельскохозяйственной продукции или 60% себестоимости ее произ-

[1] Из рис. 8.1 видно, что по мере расслоения населения по величине среднедушевого дохода к положению кривой доходов приспосабливаются и локализованные по группам потребительских товаров потребительские цены. При этом средний их уровень растет.
Если же каким-либо образом приостановить излишнюю дифференциацию доходов, то появится предпосылка к стабилизации потребительских цен, так как их усредненный уровень не будет иметь указанного фактора роста.



Р и с. 8.1 Зависимость уровня потребительских цен от дифференциации доходов различных групп населения

водства. Обоснованные рентные платежи явились бы неплохим подспорьем для государственного бюджета.

Кроме того, есть еще один аспект проблемы, на который указывал еще К. Маркс. Дело в том, что при полноправном внедрении в нашей стране юридического права частной собственности на рентоносные ресурсы, что подразумевает и возможность его свободной купли-продажи, собственник ресурса при возможности обеспечения себе достаточных доходов, может отделиться от своего второго "Я" – предпринимателя – путем предоставления рентоносного ресурса в аренду другому предпринимателю или путем его продажи другому собственнику. Возникает класс рантье, который непременно явится тормозом развития производительных сил рентной отрасли. Это с одной стороны.

С другой стороны, в такой отрасли, например, как сельское хозяйство, при переделе земли на мелкие участки, таких рантье и мелких предпринимателей или фермеров будет множество. Казалось бы, это хорошо, но, во-первых, это не препятствует концентрации рентоносного ресурса в частной собственности у отдельных физических лиц. Во-вторых, как указывал К. Маркс, "в том случае, где собственность на землю составляет жизненное условие для большей части производителей и необходимую сферу для приложения их капитала, цена земли повышается независимо от ставки процента, а часто вместе с ней в силу превышения спроса на земельную собственность над предложением. За землю, продаваемую парцеллами, часто получают здесь более высокую цену, чем при продаже крупными массивами... Относительно низкому проценту, который крестьянин извлекает из капитала, затраченного на покупку земли..., на противоположной стороне здесь соответствует высокая ростовщическая процентная ставка, которую сам крестьянин должен уплачивать ипотечному кредитору...

Поэтому цена земли, этот элемент, сам по себе чуждый производству, может достигать здесь такой высоты, что производство становится невозможным..." /3. С. 376/.

Введение права частной собственности на рентоносные ресурсы и их купли-продажи кажется путем более рыночным (и следовательно, наиболее оп-

тимальным и эффективным в смысле развития производительных сил народного хозяйства) только на поверхности явления, только внешне. По сути дела в современных условиях для достижения большей управляемости экономикой требуется закрепление права собственности не только на дифференциальную, но и абсолютную ренту за государством, главным образом, как инструмента воздействия на развитие народного хозяйства и его отраслей, а через них и государственного регулирования всей экономикой.

Закрепление права собственности на дифференциальную ренту за государством не противоречит курсу рыночных реформ, развитию капиталистических производственных отношений. По этому поводу еще В.И. Ленин писал: "Национализация земли при капиталистических отношениях... предполагает получение ренты государством с предпринимателей в земледелии, выплачивающих заработную плату рабочим и получающим среднюю прибыль на свой капитал" /4. С. 274/.

Путь, обеспечивающий систему изъятия дифференциальной ренты в государственный бюджет с целью выравнивания предпринимательского дохода в соответствии с нормой прибыли (процента) является, на наш взгляд, наиболее социально ориентированным и выгодным для правительства в отношении развития социальной сферы, контроля над соотношением стоимостных пропорций в межотраслевом обмене, его влияния путем государственного регулирования на развитие или, наоборот, замедление темпов роста той или иной отрасли.[1]

Здесь надо иметь в виду, что это направление регулирования рентных отношений выступает не только как антиинфляционная мера, поскольку избыточный доход предпринимателя рентной отрасли, полученный за счет присвоения ренты, – это не только фактор, провоцирующий инфляцию. Он в условиях недеформированной экономики в той же мере и фактор ускоренного накопления капитала в рентной отрасли, ведущей к интенсивному ее развитию путем

[1] Здесь, нам кажется, вполне уместным опять-таки привести замечание В.И. Ленина о том, что "когда речь идет о распределении..., думать, что распределять нужно только справедливо, нельзя, а нужно думать, что это распределение есть метод, орудие, средство для повышения производства" /5. С. 359/.

концентрации производства на предприятиях, использующих лучшие рентоносные ресурсы. Однако при невмешательстве государства в этот процесс путем налогообложения ренты или, по крайней мере, дотационной поддержки слабых предприятий он может вызвать в той или иной степени массовости их банкротство, безработицу и т.п. Например, процесс концентрации производства наблюдается в сельском хозяйстве США, который мог бы привести к банкротству значительной части фермерских хозяйств, если бы государство не обеспечивало реализацию комплекса противодействующих этому процессу мер.

Отметим также, что проблемы регулирования рентных отношений в достаточной степени проработки, на наш взгляд, решались отечественной экономической наукой еще в начале 70-х годов (когда появился эффект торможения темпов развития социалистической экономики) в дискуссиях о совершенствовании отношений распределения дифференциальной ренты и способов ее изъятия в собственность государства. Однако рекомендации ученых не были учтены государственной бюрократией, вследствие чего они не могли дойти до своего логического завершения в сфере практической реализации. Так, обратим внимание на результаты исследований А.Х. Хайруллина, который в 1974 году писал: "... Когда они говорили о необходимости оставления части дифференциальной ренты и I и II в хозяйствах, где она возникает, речь по существу идет о том, должны ли мы обеспечивать предпочтительное стимулирование более производительного труда или нет. В первом случае более производительный труд будет поощряться, во втором нет. В первом случае обеспечиваются определенные стимулы повышения эффективности производства, – во втором такие стимулы отпадают. В первом случае хозяйства оказываются заинтересованными во всемерной интенсификации производства, в добавочных капитальных вложениях, во втором – экономические стимулы таких вложений исключаются. Безусловно, оставляемая в хозяйствах часть дифференцируемого рентного дохода должна обеспечить прежде всего финансирование добавочных вложений в дальнейшую интенсификацию производства...

Совершенно очевидно, что было бы крайне неправильным оставлять весь

дифференцированный рентный доход в хозяйствах, где он создается. Это могло бы привести к ослаблению экономических стимулов улучшения использования земли, природных ресурсов, что, в конечном счете, может сказаться в снижении эффективности общественного производства. Следовательно, обе крайности по вопросу о характере распределения дифференциальной ренты при социализме не соответствуют задаче всемерного повышения эффективности общественного производства. Дифференциальный рентный доход, создаваемый в хозяйствах, использующих лучшие земли, должен быть распределен между соответствующими хозяйствами и социалистическим государством. Пропорции такого распределения объективно формируются исходя из конкретных исторических условий в каждый данный период, исходя их тех задач, которые в каждый данный период возникают как перед народным хозяйством страны в целом, так и перед соответствующими его отраслями. Во всяком случае эти пропорции, несмотря на необходимость обеспечения их относительной стабилизации, например, в рамках отдельных пятилетних периодов развития народного хозяйства с целью укрепления хозрасчетных стимулов роста эффективности, не могут быть постоянными, раз и навсегда данными. В перспективе, вместе с общим повышением эффективности общественного производства удельный вес социалистического государства в дифференциальном рентном доходе, по-видимому, повысится" /6. С. 210, 211-212/.

Выводы автора в процитированном материале вели к развертыванию в стране рыночных отношений, на что государственная бюрократия в то время не пошла. Однако и в настоящее время при всей видимости полного устремления к развертыванию рыночных отношений бюрократия продолжает оставаться той силой, которая погубила социалистическое государство и теперь успешно препятствует проведению рыночных реформ в направлении достижения наиболее эффективного развития экономики социальной ориентации. Отсюда очевидно, что пренебрежение к рекомендациям ученых и сегодня лежит в основе отношений государственной бюрократии с экономической наукой.

8.3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РЕСУРСА В СВЕТЕ ИСПОЛНЕНИЯ ЦЕЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Рассмотрим более выпукло цель предпринимательства, уже в не- которой степени обозначенную в первой главе данной работы, с тем, чтобы связать ее с эффективностью предпринимательского ресурса.

В капиталистическом обществе класс капиталистов неоднороден. Часть из них – высшая элита общества, живущая за счет процента на капитал, присваивающая абсолютную и дифференциальную ренты в той или иной их доле от общей массы. Это – класс рантье, существующий за счет нетрудовых доходов. Нельзя категорически сказать, что они полностью во всех своих прослойках и ипостасях полные иждивенцы общества.

Во-первых, часть из них несмотря на то, что может вести благополучный образ жизни (по элитарным стандартам) за счет присваиваемой ренты, продолжает заниматься бизнесом, то есть совмещает функцию собственника капитала с функцией предпринимателя или, так сказать, совмещает "приятное с полезным".

Во-вторых, в экономике этот подкласс рантье (в классе капиталистов) выполняет функции надсмотрщика-регулятора в выравнивании экономических условий предпринимательства изъятием ренты дифференцированного свойства в расчете на равновеликий авансированный производственный капитал. Особенно отчетливо эта функция рантье проявляется в, так называемых, рентных отраслях – сельском хозяйстве, добывающих отраслях промышленности и т.п. Ситуация в рыночной экономике по поводу образования и присвоения дифференциальной ренты такова, что чуть если она возникает и ее присваивает предприниматель, в пользовании которого находится ресурс собственника, так последний сразу же, как только появится возможность пересмотра договора, изымает ее в свою пользу.

В-третьих, подкласс рантье – один из главных столпов (устоев) сохране-

ния и увековечения капиталистической формации в существующем (по организации системы присвоения рантьерских доходов) виде.

Указанное позволяет точнее сформулировать цель капиталистического предпринимательства: *ею является вожделенная (императивного характера, имманентно присущая) мечта (и стремление) в общем-то любого функционирующего предпринимателя, может быть и недостаточно ясно осознаваемая всеми ими, стать собственником-рантье, получающим доходы не в результате предпринимательского труда, а за счет титула собственности.*

Прибыль и накопление капитала (развитие бизнеса) в этом случае становятся лишь средствами достижения главной цели, ради которой предприниматель может "положить" и свою жизнь как в буквальном, так и переносном смысле. "Положить" жизнь, а еще лучше лишь часть ее, в смысле активной предпринимательской деятельности, и уйти на "заслуженный" рантьерский отдых, на "пенсион", под которым мы имеем ввиду регулярную выплату ренты собственнику производственного капитала и вовлекаемых в производство ресурсов.

Именно в соответствии со сформулированной нами целью класс капиталистов-предпринимателей неоднороден. Часть из них начинает заниматься бизнесом, зачастую "не имея за душой" более или менее солидного капитала. Другая часть имеет такой капитал, но еще не может отказаться от предпринимательства, поскольку совокупный процент от капитала еще недостаточен, чтобы вести "безбедный" образ жизни. Третья часть уже предпочитает жить за счет процентов на капитал, отойдя от предпринимательской деятельности.

Именно в соответствии с указанной целью предпринимательства класс капиталистов в целом есть преходящий в своих индивидуальных проявлениях класс, постоянно перетекающий в частностях в класс собственника-рантье, живущих исключительно за счет присвоения ренты.

В соответствии с тем, что класс капиталистов-предпринимателей занимается активным трудом по извлечению прибыли и накоплению капитала, а класс собственников-рантье проедает результаты их труда, первые, казалось бы,

должны были бы, по логике явлений, противостоять классу рантье, изживать его. Однако фактически этого не происходит потому, что класс капиталистов-предпринимателей не может идти против собственного "Я", но в будущей своей ипостаси.

Класс функционирующих капиталистов, иначе говоря, предпринимателей, в истинном значении этого слова, выбывая в своей части в класс рантье, должен пополняться за счет новых бизнесменов. И они появляются, упрочивают свое положение в условиях естественного отбора рыночной конкуренции, хотя при этом в большей части такого пополнения они и "погибают" как предприниматели. Естественно, бизнесмен, поднаторевший в своих делах, имеет больше шансов на преуспевание, чем начинающий. Однако среди последних появляются такие, которые опережают своих предшественников в смысле большего получения экономической прибыли, поскольку она для них основа для первоначального и последующего накопления капитала. Именно на ее основе они "кирпичик по кирпичику" будут строить "здание" своего собственного капитала чуть быстрее, чем более "старшие товарищи", получающие лишь нормальную прибыль, догоняя их в своем развитии. В этом одно из условий более высокой производительности труда, в указанном выше смысле, на единицу предпринимательского труда начинающих и "выживших" бизнесменов.

Теперь, возвращаясь к целям развития бизнеса и имея в виду, что предпринимательство – это ресурс производства, зададимся вопросом: будет ли эффективным использование этого важнейшего ресурса с общественной точки зрения, если большая часть предпринимателей-капиталистов перейдет на "пенсион", то есть станет жить лишь на рантьерские доходы? Очевидно, нет. Основой же рантьерских доходов в современном капиталистическом мире является частная собственность на средства производства и денежный капитал. Каковы особенности становления частной собственности в сегодняшней России?

8.4. ПРОБЛЕМА СОБСТВЕННОСТИ И ПРИВАТИЗАЦИЯ В РОССИИ

Приведем цитату из отечественного учебника: "Следует признать, что непременным условием развития предпринимательства является частная собственность" /7. С. 11/. При этом авторы процитированного, ссылаясь на научные авторитеты, обосновывают свое утверждение тем, что, якобы, лишь частной собственности "имманентна забота о нововведениях". В общем то этим они и ограничивают свое обоснование необходимости частной собственности в производстве.

Между тем такое обоснование обстоит гораздо прозаичнее и состоит в следующем. Право частной собственности на капитал и ресурсы при существующем ныне в современном капиталистическом мире законодательном его оформлении в общем-то есть право на доходы, получаемые от использования этой собственности в производстве и (или) обращении.

То есть, не будь права частной собственности на капитал, предприниматель вынужден облекаться в форму менеджера, руководителя-организатора производства, имеющего лишь возможность получать зарплату, какая бы она высокая ни была. По существу, в этом случае предприниматель является лишь наемным работником при чужой, как часто сейчас трактуется, например, государственная собственность. А в выручке, как известно, после возмещения издержек, уплаты налогов зачастую (по крайней мере в преобладающей массе предпринимателей) остается и прибыль. Ею-то, в данном случае, единолично менеджер распорядиться не может. Ему предписаны определенные правила в использовании прибыли. Мало того, что в этом случае у такого типа предпринимателя теряется главная цель – стать рантье, но он не может даже на свой страх и риск распорядиться этой прибылью в целях эффективного развития производства.

Если же менеджер может стать частным собственником производствен-

ного капитала с правом присвоения прибыли, то цель его предпринимательской деятельности приобретает реальные контуры, осязаемые и обозримые черты. Кроме права реализации своей вожделенной мечты, стать рантье, он, безусловно, получает и право наращивания и распоряжения прибылью, а также право накопления собственного капитала.

Именно в этом обстоятельстве состоит цель и сущность приватизации в России. Идеологи приватизации видели перед собой благородную цель – снабдить предпринимателей первоначальным частным капиталом с тем, чтобы они могли его наращивать, попутно производя экономическую прибыль, в определенной части которой пополняя бюджет и, в конечном итоге, обеспечивая экономический рост. Однако не все получилось так, как было задумано.

Процедура приватизации государственной собственности и вообще вся система реформирования экономики в России была проведена так удручающе неграмотно и с откровенно вредительским уклоном на разграбление национального богатства страны, что она, в общем-то, не принесла требуемых результатов. То есть не сумела включить в действие мощный, несущий основную нагрузку, фактор современного производства – предпринимательский ресурс.

Дело в том, что в результате безграмотной приватизации приватизированный капитал, в особенности в той части, которая в условиях стагнации российской экономики давала экономическую прибыль, главным образом за счет образования и присвоения дифференциальной ренты, сосредоточилась не в руках инициативных, стремящихся к предпринимательской деятельности широкого круга людей, а в руках достаточно узкого круга лиц, в том числе, а может быть и преимущественно, иностранцев, которые сумели обеспечить такую концентрацию прежде всего рантьерских доходов, которая, собственно говоря, дала им возможность воплотиться в класс рантье без всякого на то утруждения себя предпринимательским трудом по накоплению таких доходов. Так зачем же им и далее утруждать себя этим трудом?

Другая часть предпринимателей, не сумевшая обеспечить себя соответствующими доходами, вынуждена была функционировать. Однако государ-

ственная политика проведения реформ не способствовала их успеху, поскольку не сумела обеспечить их адаптацию к рыночному механизму хозяйствования путем государственной протекции. В частности и главным образом, нельзя было обнажать границы в экономическом плане, фактически обеспечивая зеленый свет вывозу денежного капитала, который, по сути дела, предназначался для инвестиций в производство. В результате был упущен серьезный шанс к обеспечению экономического роста страны.

Во-вторых, не был обеспечен льготный для предпринимательства режим налогообложения в тех отраслях народного хозяйства, где отсутствовал фактор наращивания прибыли за счет дифференциальной и абсолютной ренты. Такой режим можно было обеспечить за счет изъятия в государственный бюджет и дальнейшего перераспределения для государственных нужд образовавшейся в результате либерализации цен совокупной дифференциальной ренты в рентообразующих отраслях, в первую очередь, монополизированных, например, нефтегазовой промышленности. Эти основные предпосылки повышения эффективности производства можно было бы дополнить инструментами тонкой настройки экономики на ее рост, на которых мы остановимся ниже.

Отношения собственности в разных отраслях народного хозяйства безусловно должны были развиваться по-разному. Наибольшее развитие частная собственность должна была получить в отраслях нерентных, поскольку в них по существу отсутствует предмет спора между государством и частным собственником ресурсов по поводу дележа прибыли (об этом ниже). Другое дело рентные отрасли.

В конечном итоге наиболее разумным порядком регулирования отношений собственности в рентных отраслях является такой, что рентообразующие ресурсы должны находиться в чьей-либо собственности, но не предпринимателей, которые используют их в качестве объекта приложения капитала, поскольку в этом случае нарушается закон средней нормы прибыли. Лучше, если рентообразующие ресурсы находятся в государственной собственности, так как частное лицо, являясь опосредствующим элементом между капиталом и госу-

дарством, в той или иной степени искажает действия государства по экономическому регулированию воспроизводства в рентной отрасли.

Например, в сельском хозяйстве, для его интенсификации государство может уменьшить рентное налогообложение. Однако, если землей будет владеть частный собственник, то недобираемую государством ренту он будет присваивать себе, не допуская получения избыточной прибыли предпринимателем. Если же между последним и государством не будет посредника, то очевидно, что недобираемая рента может пойти непосредственно на накопление производственного капитала в соответствии со стремлением предпринимателя повысить конкурентоспособность своего предприятия.

Отсюда видно, что при государственной собственности на рентообразующие ресурсы управляемость развитием рентных отраслей выше, чем при частной собственности на них. Поэтому при сегодняшнем состоянии экономики всеобщая приватизация государственной собственности с внедрением права частной собственности во все отрасли экономики, в том числе и рентные, чревата вступлением на тот экономически конфликтный исторический путь, уже пройденный развитыми капиталистическими странами. Для нас этот путь означает полную бесперспективность какого-либо выравнивания с ними в экономическом развитии, не помышляя уже об этом по отношению к такой экономически высоко управляемой стране как, например, Китайской Народной Республике.

Конечно, и при частной собственности на рентообразующие ресурсы можно обеспечить такие условия владения ими, когда собственники будут становиться и предпринимателями, зарабатывая себе нормальный (в соответствии со средней нормой прибыли) предпринимательский доход, если установить достаточно высокие дифференцированные ставки рентных платежей в государственный бюджет.

И при частной собственности на рентообразующие ресурсы можно обеспечить непосредственное присвоение капиталистом недобираемой государством дифференциальной ренты, если ограничить размеры арендной платы в

определенной пропорции со ставками рентных платежей, выплачиваемых частным собственником государству.

Однако на фоне предшествующего опыта можно представить, насколько это будет тяжелый и мучительный как для правительства, так и для всей экономики процесс регулирования, поскольку потребует своего законодательного оформления. На парламентском уровне будут идти бесконечные дебаты за каждую единицу повышения или понижения ставок рентных платежей и арендной платы. Решения будут приниматься с запаздыванием, что во многом будет обесценивать их в смысле эффективности. При государственной же собственности на рентоносные ресурсы этот процесс для правительства в значительной мере упрощается, что является одним из важнейших факторов обеспечения бескризисного развития экономики.

Государственная собственность на рентообразующие ресурсы позволит реализовать интересное и обоснованное, на наш взгляд, предложение авторов /8/ о частном владении этими ресурсами на основе их аренды у государства, что дает возможность совместить указанные нами условия свободы и инициативы предпринимательства в рентных отраслях и передачи дифференциальной ренты государству.

8.5. НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА

Исходя из нашей модели экономики наиболее выпукло раскрывается сущность предпринимательства как важнейшего ресурса производства наряду с природными ресурсами, производственным капиталом и наемным трудом. Причем, среднюю производительность предпринимательского труда легко измерить отношением совокупной массы экономической прибыли к числу занятых в сфере бизнеса и юридически состоящих в предпринимателях, поскольку только экономическая прибыль как результат переоценки рынком, затраченных предпринимателями ресурсов в их преобразовании в товар, является чистым

продуктом предпринимательского труда. Все остальное, по сути дела, авансируется обществом, налагается контрибуцией на его доходы, служит средством перераспределения доходов.

Понятно, что предпринимательский труд, как и любой другой труд, качественно и количественно неоднороден. Его производительность зависит и от природных данных предпринимателя, и от его хватки, опыта и т.п. Однако качество предпринимательского труда, его производительность по отношению к вкладу в производство зависит и от ряда общих экономических условий или экономических предпосылок общего характера.

Прежде всего заметим, что предпринимателю, имеющему в собственности им же используемые средства производства, для того чтобы получать "нормальную" предпринимательскую прибыль (или абсолютную ренту собственника), достаточно вести дела не хуже, чем в среднем по экономике. При этом, если он не будет иметь экономической прибыли, он мало чего теряет, поскольку при наличии нормальной прибыли он сможет сохранить средние темпы расширенного воспроизводства.

Другое дело с начинающим бизнесменом. По сути дела он не имеет собственного капитала. Он у него заемный. При его использовании он платит арендную плату, зарплату, процент по кредитам и т.п. Весь этот заемный капитал он должен совместить, связать, запустить в производство, выработать продукцию, продать ее и обязательно наряду с нормальной прибылью получить и экономическую с тем, чтобы обеспечить свое продвижение вперед на стезе предпринимательства, поскольку "нормальную" прибыль он вынужден отдать владельцам заемного капитала, который использует в производстве. Вот чем вызывается бóльшая энергия, бóльшая предприимчивость у начинающих бизнесменов и в малом бизнесе.

Хотя часто пишут, что "предприниматель – не обязательно собственник. Наряду с собственником это и менеджер, организатор производства, и всякий человек, берущийся за дело на свой страх и риск" /7. С. 7/, но лучше, по тому как нами было указано выше, быть предпринимателем, одновременно являясь

собственником производственного капитала. Поскольку последний реализует свое право собственности в особом виде доходов, которые, по сути дела, вовсе не требуют труда, поскольку они заранее, предварительно и безвозмездно начисляются предпринимателю в цене на товар (нормируются). Это – абсолютная рента и поэтому такие доходы называются рантьерскими.

Таким образом, исходя из того, что нормальная предпринимательская прибыль является рантьерским доходом, немедленно следует вывод о том, что в условиях социально справедливого общества этот вид дохода, если не должен быть полностью конфискован государством в пользу общества, то хотя бы подвержен налогообложению в своей более или менее значительной части. Однако, на наш взгляд, такой вывод является поспешным, не учитывающим глубинной сущности воспроизводственных процессов в обществе.

Дело в том, что нормальным состоянием экономики является ее функционирование в условиях расширенного воспроизводства, экономического роста, когда на каждом последующем этапе времени производимый обществом продукт в определенной мере возрастает. Конечно, такое возрастание по нашей модели можно отнести на счет получаемой обществом в лице своих предпринимателей совокупной экономической прибыли. Однако рынок, определяя эту прибыль при подведении своих итогов, примерно в той же (но меньшей) мере налагает на общество и экономический убыток. Кроме того, экономическая прибыль, как мы уже указывали выше, это целиком результат предпринимательского труда, его вознаграждение, которое, по сути дела, предприниматель может использовать каким угодно образом, в том числе и полностью для удовлетворения личных потребностей.

Поэтому природа (бог), наделив общество рынком, предусмотрела необходимость его обязательного развития посредством начисления на реализуемый обществу продукт определенного процента в пользу предпринимательства, регламентируя последнему обязательное накопление капитала. Тогда нормальная предпринимательская прибыль не может рассматриваться просто как резервный фонд и, тем более, как личное вознаграждение предпринимателя, а должна

выступать как наложенное обществом предпринимательству обязательное условие ее использования для накопления капитала в целях расширения производства. То есть нормальная предпринимательская прибыль – это есть обязательный источник расширенного воспроизводства, позволяющий в общем случае – случае в целом экономики, удерживать необходимые темпы экономического роста.

По сути дела в этом и есть истинное предназначение нормальной прибыли, но в том случае, если она будет инвестирована в производство. Если же она пойдет в сферу личного присвоения, то она превращается в абсолютную ренту собственника. Отсюда, из такого понимания сущности нормальной прибыли и должно возникать к ней отношение государства. Если она инвестируется предпринимателем в производство, то никакому налогообложению не должна подлежать, хотя в условиях перепроизводства могут быть случаи лишь частичного обложения с целью сокращения производства. Если она уходит в сферу личного потребления, то она может полностью конфисковываться государством как неиспользованные предприятием средства на инвестирование производства, то есть полностью обкладываться налогом, но с перечислением полученных средств в централизованный инвестиционный фонд с целью уже централизованного инвестирования производства.

Безусловно, налогообложение нормальной прибыли как в части ее использования на накопление капитала, так и частного присвоения может иметь варианты регламентирования государством. Однако общая установка такова, что степень ее использования на накопление капитала должна зависеть от потребности общества к расширению общественного производства. При этом частное присвоение этой прибыли должно быть исключено. И для этого есть ряд весьма важных субъективного свойства причин. Однако прежде чем их раскрыть, еще раз вернемся к цели предпринимательства, поскольку она неоднородна для всех предпринимателей из-за неоднородности их состава. И хотя с общественной точки зрения предпринимательство есть важнейший ресурс производства и его предназначение – наращивание материального богатства, оно,

преследуя в определенной своей части личные цели, может снизить эффективность своего использования с той же общественной точки зрения и потому требует государственного вмешательства, государственного регулирования в части предпринимательской деятельности в целях повышения эффективности использования предпринимательского ресурса.

О целях предпринимательства пишут много и по-разному. Вот, например, одно из определений цели предпринимательства: "Среди многообразных целей предпринимателя наиболее важны четыре: производство товаров и услуг, прибыль, социальные цели, развитие бизнеса" /7. С. 9/.

С точки зрения экономического устройства общества по нашей модели экономики можно согласиться в процитированном лишь с двумя из определенных, надо заметить, частных целей предпринимателя: прибылью и развитием бизнеса. Точнее: прибылью и развитием собственного бизнеса. Остальные сформулированные цели относятся уже к сфере общественных интересов, в том числе и развитие общественного бизнеса, или бизнеса как сферы человеческой деятельности. При этом частные цели предпринимательства и общественные цели его развития могут прийти в противоречие в той или иной степени.

Общественные цели развития бизнеса более ясны, более известны, потому как частные цели предпринимательства зачастую маскируются под них и часто выдаются за них, поскольку истинные цели предпринимательства приходят в противоречие с интересами достаточно большой части населения. В частности, с интересами лиц наемного труда. Поэтому, на наш взгляд, общие принципы распределения доходов в сфере бизнеса должны подчиняться не просто целям предпринимательства, а целям развития предпринимательства и наиболее эффективного использования предпринимательского ресурса с общественной точки зрения, или с точки зрения общественных целей развития предпринимательства.

8.6. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В ОБЩЕСТВЕ

Нами поддерживается рентная концепция управления экономикой как наиболее эффективный инструмент государственной политики в направлении бескризисного развития экономики и общества, поскольку она, на наш взгляд, может наиболее полно вовлечь в русло экономического роста, наращивания национального богатства, в первую очередь, предпринимательский ресурс, который мы рассматриваем как интегратор других видов ресурсов. Эффективное использование предпринимательства, предоставление предпринимателям равных прав и свобод в проявлении своей инициативы в экономическом аспекте безусловно повлечет за собой и активное, и также эффективное использование наемного труда как главного источника и фактора получения экономической прибыли непосредственно в сфере производства. И в этом случае предпринимательство и наемный труд, объединяясь между собой, представляют производителей и продавцов совокупного товара.

В то же время эти производственные экономические субъекты как юридические, так и физические лица, имея в своей физической сущности двойственную природу, выступают в рыночной экономике и как потребители и покупатели этого совокупного товара. Именно в этой своей ипостаси они являются субъектами формирования спроса, который в рыночной экономике в общем случае, безусловно, не может и не должен быть равным в индивидуальных своих проявлениях.

Однако по логике развития экономических явлений и в социальной сфере возможности реализации спроса в наибольшей своей величине, должны, очевидно, находиться в соответствии с эффективностью труда как предпринимательского, так и наемного, в их сочетании и отдельности, поскольку лишь труд и, следовательно, лишь субъекты труда способны привести в движении средства производства и произвести прибавочную стоимость. Собственность же сама по себе и, следовательно, субъекты собственности, в том числе на средства производства, без привлечения труда не могут этого сделать. Именно поэтому титул собственности не может быть приоритетным в распределении прибавоч-

ной стоимости, в получении доходов. И вовсе анахронизмом на современном этапе развития цивилизации является получение титула собственности и соответственно права на ренту по наследству, когда, по сути дела, любому мыслящему человеку ясно, что все люди "перед богом равны" и что все они рождаются с равными социальными правами друг перед другом.

В связи с указанным выясняется, что предпринимательский ресурс, также как и наемный труд, должен максимально использоваться в отдельных своих физических индивидуумах. Система государственного регулирования распределения доходов не должна допускать присвоения рантьерских доходов физическими лицами в пору и состоянии их физической и интеллектуальной зрелости и здоровья в излишне дифференцированной форме. Как будет указано ниже, в обществе имеется достаточное число индивидуумов в других своих состояниях, которые могут претендовать на преимущественное присвоение и использование ренты.

Система оплаты труда, пенсионного обеспечения, налогообложения прибыли и ренты должна быть построена так, что уже на этом этапе распределения доходов от предпринимательской деятельности по физическим лицам они в максимальной степени должны соответствовать эффективности (производительности) труда как предпринимательского, так и наемного. Рантьерские же доходы (доходы от собственности, рента) должны иметь тенденцию к выравниванию между отдельными индивидуумами общества.

Однако такое не всегда возможно в силу, например, причин просто методического характера. В этом случае очевидна дифференциация имущественного положения физических лиц, что требует его регулирования с тем, чтобы иметь соответствие уровня такого положения в зависимости от трудового накопления, имея в ввиду накопления в результате как предпринимательского, так и наемного труда.

8.7. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Исходя из такого взгляда на проблему распределения и присвоения доходов, то есть с точки зрения наиболее полного использования в общественных интересах предпринимательского ресурса и наемного труда государственная политика, реализующая рентную концепцию управления экономикой, может быть условно разделена на социально-экономическую и производственно-экономическую политики, содержание которых в определенной степени будет отличаться, хотя в целом обе ветви такой политики будут направлены на улучшение уровня жизни населения и управления экономикой.

Стержнем социально-экономической политики должен быть курс на повышение и регулируемое выравнивание рентных доходов всех членов общества путем, в первую очередь и главным образом, за счет принятия гибкой прогрессивной системы поимущественного и подоходного (в рентной части доходов) налогообложения, причем выше определенным образом нормированного уровня имущества и рентных (нетрудовых) доходов. Прогрессия налогообложения этих видов доходов и собственности должна и может отличаться друг от друга, варьировать в зависимости от степени возможного сокрытия доходов, утечки капитала и темпов выравнивания социального положения людей.

Например, на имущество, получаемое по наследству (в расчете на душу наследуемой семьи) прогрессия может быть высокой, начиная с нулевого облагаемого уровня. На имущество в собственности прогрессия налогообложения должна быть, очевидно, гораздо менее жесткой, а нижний уровень налогообложения может определяться средним стандартом имущества по стране. Трудовые доходы, то есть такие как оплата наемного и предпринимательского труда, экономическая предпринимательская прибыль (в рамках ее зарабатывания, а не присвоения ренты), вообще не должны, на наш взгляд, облагаться налогом или облагаться в минимальных пределах общегосударственных нужд в дополнение других доходных статей бюджета в равной процентной доле от размеров трудовых доходов отдельных индивидуумов.

Безусловно, абсолютного (коммунистического) равенства людей по имущественному положению и в распределении доходов, особенно по труду, не должно быть и об этом не может идти речь. Поскольку повышенные доходы есть стимулятор поисков точек увеличения спроса[1]. Именно они открывают новый спрос, отыскивают дефицит товаров и способствуют его сокращению через стимулирование производства. В то же время, повышенные доходы должны находиться в прямой связи непосредственно с предпринимательским и наемным трудом.

Доходы должны быть "освящены" трудом, сопровождаться производством национального продукта. Это ключ к безболезненному решению проблем социального равенства, инфляции, экономического роста, сбалансирования внешней торговли и т.д.

В методическом плане это значит, что при необходимости активизации производства в стране на рентные доходы и личное имущество может быть установлена максимальная прогрессия в налогообложении свыше регламентируемого государством на душу населения уровня таких доходов и имущества. Иначе говоря, общество в этом случае нацеливается на максимальную производительность в расчете на своего трудоспособного члена. И наоборот, прогрессия может уменьшаться при появлении признаков экономического кризиса перепроизводства, что будет активизировать потребительский спрос. В этом случае, государственное регулирование направляется на поиск новых точек экономического роста, общество переориентируется на сдерживание темпов производительности труда и усиление эффективности потребления.

Государственный либерализм в регулировании рентных доходов населения оборачивается для общества тем, что эту функцию принимает на себя рынок, регулируя указанные процессы через механизм инфляции при излишнем расслоении доходов населения, посредством которой активизируется производство (при протекционистской таможенной политике), сокращая разрыв в дохо-

[1] Увеличения числа покупок-продаж выше биссектрисы угла между линией стоимости и уровня ценности совокупного общественного продукта по нашей модели экономики.

дах, и механизм перепроизводства, что создает условия нового увеличения степени дифференциации в доходах.

Нижний необлагаемый налогом уровень ренты (доходов от собственности) может регулироваться государством в пределах между нулевым и средним уровнем рентных доходов на душу населения, поскольку совокупная рента это есть не только "контрибуция", дополнительная стоимость, налагаемая на доходы населения, через покупаемые им товары. Это есть и увеличение стоимостной массы валового национального продукта. И если доля совокупной ренты в составе национального дохода страны превысит средний ее уровень в развитых государствах, то это может ухудшить торговый баланс на международном рынке не в пользу отечества. Поскольку будет проявляться тенденция переложения доходов отечественных рантьеров в ценах на экспортируемый товар на население других стран. Безусловно, в этом случае при той же производительности предпринимательского и наемного труда, том же их технологическом уровне и уровне вооруженности средние цены на экспортируемый товар будут складываться выше мировых. А это будет означать свертывание экспорта с вытекающими последствиями. Следовательно, утяжеление ВНП наращиванием совокупной ренты, кроме последствий внутреннего характера, уменьшает и конкурентоспособность отечественного товара на внешнем рынке.

В общем случае нормальным (средним) для экономики страны будет являться такое положение, когда на единицу одинаково технически вооруженного труда, сопряженного с предпринимательским трудом в мировой пропорции, будет производиться общественно признанного товара в количестве, содержащем в себе среднемировой уровень зарплаты, прибыли, ренты и государственных налогов. В противном случае надо искать слабое звено в производстве отечественных товаров (в размерах материало- , трудо-, энергоемкости), распределении доходов (величине содержания ренты в национальном доходе) или в обмене товаров на внешнем рынке (соответствие цен купли-продажи импортируемых и экспортируемых товаров общемировым рыночным ценам, поскольку от

этого зависит показатель "чистого импорта" прибыли[1]).

Раскрывая сущность социально-экономической политики в указанном ключе очевидно, что не надо объяснять наличие тесной зависимости социальной напряженности в обществе от социального неравенства, темпов экономического роста от величины вкладываемого в производство предпринимательского и наемного труда, стимулирование которых, в свою очередь, зависит от величины экономической прибыли и уровня заработной платы.

Усиление прогрессии налогообложения избыточных (сверх среднедушевого уровня) частных рантьерских доходов и имущества в части личного потребления повлечет за собой ряд положительных тенденций для сегодняшней российской экономики и общества в целом: – рассредоточение процесса накопления сбережений и имущества среди более широких, чем ныне, слов населения при повышении их жизненного уровня; – снижение темпов роста потребительских цен, одной из причин которого является фактор перераспределения избыточного личного дохода посредством установления завышенных цен на потребительские товары; – предотвращение оттока частного капитала за рубеж и бóльшая вероятность его направления на инвестирование отечественного производства, вследствие возобладания групповых и, далее, общественных интересов, не в последнюю очередь генерируемых национально-патриотическими, над более эгоистичными интересами отдельных или узкой группы лиц, направленными на вывоз капитала; – накопление предпосылок к снижению коррупции в органах государственного управления и связанных с ней негативных последствий, поскольку будет способствовать подавлению

[1] Используемый сегодня показатель "чистого экспорта" товаров для характеристики торгового баланса страны, рассчитываемый в виде разницы валовой выручки от экспорта и валовых издержек от импорта товаров не отражает эффективности внешней торговли, поскольку не содержит в себе сведений о совокупной прибыли внешнеторговых операций. Может случиться, что в результате продажи ресурсов по демпинговым ценам они не обеспечат притока в страну не только экономической, но и нормальной прибыли. И наоборот, в случае покупки дорогих товаров за рубежом средние издержки государства могут превысить уровень, соответствующий международным рыночным. Тогда показатель "чистого экспорта" сожмется с обеих сторон за счет потери прибыли как в экспорте, так и импорте, что превратит ее в отрицательный показатель в расчете на единицу затрат капитала, хотя в стоимостном выражении "чистый экспорт" может оказаться с плюсом.

чрезмерных аппетитов в увеличении личных доходов и имущества чиновников; – создание предпосылок для подавления теневой экономики и организованной преступности, поскольку уменьшится обращение доходов и собственности в крупных размерах в сфере личного потребления, пропорционально снижая разветвленность и влияние теневых структур, контролирующих изъятие сверхдоходов; – усиление тенденции к снижению ставки учетного процента, вследствие уменьшения процесса перераспределения сверхприбылей в сфере обращения и перераспределения и т.п.

Безосновательны, на наш взгляд, опасения по усилению оттока частного капитала за рубеж вследствие ужесточения налогообложения доходов, направляемых на личное потребление. Кто хотел этого, тот уже сделал. Кто не желает, тот просто обретет чувство меры с помощью государства. В результате изменится лишь направленность и структура движения вновь созданной стоимости через руки большего числа частных собственников и соответственно частных инвесторов отечественного производства и социальной сферы. Разумеется налоговые путы в этом направлении движения частного капитала должны быть сняты.

8.8. ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Говоря о производственно-экономической политике государства необходимо подчеркнуть, что если структура и соотношение заработной платы, прибыли, процента и ренты хорошо отрегулированы налоговой системой, то безусловно часть указанных доходов опосредуясь через государственный бюджет, сбережения населения или собственные средства может превратиться в мощный источник инвестиционных ресурсов. В то же время проблема присвоения и использования ренты, как устойчивого избыточного дохода, государством, предпринимателем или частным собственником, равно как и распространение права частной собственности на нее в системе производственных отношений,

желательно регулировать в зависимости от уровня развития и местоположения экономики и ее отраслей на траектории своего роста. Разумеется, такое регулирование возможно лишь при наличии соответствующего политического микроклимата в смысле развитой демократии и степени социализации общества.

Особенно велика в этом роль совокупной дифференциальной ренты, которая может служить главной статьей доходов бюджета, источником дифференциации доходов населения при необходимости наращивания темпов эффективного спроса в случае появления признаков перепроизводства и, наоборот, источником инвестиций товаропроизводителей при необходимости наращивания экономического роста.

Кроме того, изъятие ее в государственный бюджет может в значительной степени снизить стоимостную оценку ВНП и НД, поскольку цена рентообразующего ресурса на рынке определяется как частное от деления ренты на ссудный процент. Меньше ренты, меньше и стоимость ресурса и, как следствие, небольшие собственные средства на их покупку, ограниченный спрос на кредиты, что обусловит низкие проценты за пользование ими, меньший прирост цен за счет выплаты низких процентов и пониженных ставок ренты, бóльшие инвестиции и бóльшая конкурентоспособность отечественных товаров на международном рынке.

Дифференциальная рента в зависимости от гибкости налогообложения есть важнейший источник социальных гарантий в обществе и экономического роста. Если рента будет передаваться непосредственно товаропроизводителям, чтобы они использовали ее как инвестиционный ресурс (но не как потребительские доходы), то в этом случае надо ожидать ускоренное развитие рентной отрасли (при наличии спроса), концентрации производства на лучших рентоносных ресурсах, банкротства и выбытия ресурсо- и трудоемких предприятий, что в конечном итоге может повлечь за собой оживление всей экономики.

Однако излишнее присвоение добавочной прибыли, в том числе и рентного характера, в сфере производства предпринимателями ведет в тенденции к перепроизводству товаров со всеми вытекающими отсюда кризисными послед-

ствиями в экономике. И наоборот, чрезмерное изъятие прибыли, в том числе и ренты, из сферы производства как государством, так и частным собственником ресурсов ведет к угнетению темпов его развития. Следовательно, проблема меры, особенно в приближении к кризисному состоянию экономики, в сфере налогообложения ренты весьма актуальна. В рентных отраслях эта мера путем ослабления налогообложения может быть увеличена для интенсификации отрасли, и наоборот – уменьшена при необходимости сдерживания ее развития. Регулирование динамики функционирования рентных отраслей явится основной мерой регулирования темпов развития и всей экономики, поскольку налогообложение ренты есть весьма весомая альтернатива налогообложению заработной платы и прибыли.

Наиболее перспективным и эффективным в смысле государственного воздействия на структуру и темпы расширенного воспроизводства (экономического роста) является, на наш взгляд, централизованный подход к организации системы регулирования рентных отношений, включающий, в первую очередь, систему нормативных расчетов по обоснованию рентных платежей по отраслям народного хозяйства на уровне Российской Федерации и отдельных регионов. При этом рентные платежи не могут рассматриваться лишь как инструмент регулирования и организации системы управления природопользованием. Их роль и функции в экономике не столь ограничены, как кажется некоторым специалистам[1].

Резюмируя изложенное в данном параграфе, можно сказать, что экономические условия формирования и функционирования демократического общества состоят главным образом в регулировании с помощью гибкой налоговой политики рентных доходов как в потребительской, так и производственной сфере. Первое должно предшествовать второму. Только в этом случае можно добиться построения бескризисного социально-ориентированного с развитой управляемой экономикой общества, способного идти на равных с передовыми странами мирового содружества.

[1] Например, авторам /9/.

8.9. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ МЕТОДИЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА В РЕАЛИЗАЦИИ РЕНТНОЙ КОНЦЕПЦИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Не претендуя на абсолютную истинность наших выводов, исходя из рекомендаций методологического характера предыдущих параграфов данной главы, попытаемся сформулировать общие принципы методического характера, на основе которых можно было бы реализовать рентную концепцию регулирования экономики и общества.

1. Прежде всего отметим, что общий порядок калькуляции себестоимости продукции на предприятиях и формирования текущих издержек капитала в составе совокупного общественного продукта в части амортизации основных производственных фондов и затрат на сырье и материалы разработан достаточно хорошо в отечественной и мировой практике и потому мы не вносим предложений по изменению существующего регламента в этой части.

2. Что касается заработной платы, то мы убеждены в том, что оплата труда во всей экономике, независимо от вида собственности на предприятие, а также сферы деятельности – предпринимательской, наемного труда, труда по государственному и муниципальному управлению, работников социальной сферы и т.д., в основе своей должна строиться по Единой тарифной сетке (ЕТС). Безусловно, последняя может совершенствоваться, однако все виды дополнительной оплаты в сфере труда должны строиться сверх ставок ЕТС в зависимости от качества и количества труда, превышающего, в одних случаях, вырабатываемые рынком пределы (например, в предпринимательстве), в других – установленные плановые нормативы по регламентированным показателям эффективности труда (например, в бюджетной сфере, в том числе и в первую очередь в государственном, отраслевом и муниципальном управлении). Надо заметить, что ЕТС должна одновременно определять обязательный минимум оплаты труда на любом предприятии, независимо от формы собственности и вида деятельности.

3. Стержневым принципом является положение о регулировании налогообложением нормальной предпринимательской прибыли. Методика расчета ее отличается от расчета нормы амортизации, поскольку норма этой прибыли привязывается в погодовом (при техническом совершенстве методики – поквартальном, помесячном) разрезе к рыночной ставке процента. То есть величина нормальной прибыли определяется в планово-нормативных, учетно-статистических и других расчетах только к проценту, рыночной его ставке.

При этом каждому предприятию в условиях необходимости интенсификации производства предписывается обязательное инвестирование собственного производства за счет собственных средств в размере нормальной прибыли на собственный производственный капитал. В этом случае, бухгалтерская (балансовая) прибыль в пределах инвестирования производства по норме процента вообще не должна подвергаться налогообложению.

В случае, если предприятие, не выполнив установленное предписание, использует прибыль по другому назначению, государство конфискует, то есть обкладывает стопроцентным налогом, ее часть, предназначенную для инвестирования производства, с целью централизованного использования инвестиционных ресурсов.

Если же балансовая прибыль оказалась меньше нормальной, то она должна быть полностью инвестирована в производство. В противном случае она также должна подлежать конфискации.

4. После вычета из балансовой (бухгалтерской) прибыли нормальной на предприятии остается экономическая прибыль, которая полностью предоставляется в присвоение предприятию (предприни-мателю) и используется по его уставу без какого-либо предписания со стороны государства.

5. Порядок либо собственного использования в целях инвестиций нормальной прибыли, либо перечисления в централизованный государственный инвестиционный фонд должен быть вменен и в сферах банковской и торговой предпринимательской деятельности.

6. Инвестирование за счет собственных средств должно распространяться

и на расширение социальной сферы предприятия, но, очевидно, при определенным образом регламентации с тем, чтобы не допускать излишнего расслоения работников предприятия по имущественному положению.

7. Общим в экономике должно являться положение о полном изъятии дифференциальной земельной (природной) ренты в бюджет государства. При частной собственности на природные ресурсы право частного собственника на доходы должно быть ограничено лишь рамками абсолютной ренты. Могут быть исключения из общего правила, которые мы разбирали при методологическом обсуждении рентной концепции.

8. Рентные доходы населения – от передачи в аренду основных производственных и непроизводственных фондов, процент на денежный капитал, дивиденды на акции предприятий и т.п. – должны подвергаться декларации и обкладываться налогом в той или иной прогрессии сверх, допустим, ежегодно или ежеквартально регистрируемых статистикой средних норм таких доходов и имущества на душу населения по стране (региону).

9. Подоходный налог на трудовые доходы может устанавливаться государством лишь при недостатке бюджетных средств в равной процентной доле от каждого индивидуального уровня таких доходов.

Безусловно, регулирование экономики охватывает большее число принципов и положений, но мы ограничимся указанными, как наиболее обобщенными в рамках рентной концепции. Развитие как концепции, так и ее положений предусматривает их конкретизацию в различных методических аспектах, но с привязкой к конкретному состоянию экономики и перспективным направлениям ее роста.

8.10. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В СООТВЕТСТВИИ С РЕНТНОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ

В параграфе 8.5 мы указывали на то, что должно быть исключено частнособственническое присвоение нормальной прибыли по причинам субъективно-

го свойства. Каковы они?

Прежде всего приведем одно высказывание: "Японское кейнсианство делало акцент на распределительную функцию в деятельности государства, т.е. на перераспределение доходов в пользу накопления с помощью механизма регулирования потребительских цен и процентной ставки – политики "низкого процента" /10. С. 7/.

В соответствии с предлагаемой нами рентной концепцией политика низкого процента будет обеспечиваться самими предприятиями без какого-либо давления со стороны государства, поскольку вся система дополнительных доходов предпринимателей и рабочего персонала предприятий будет строиться на основе излишка прибыли сверх нормальной, то есть на основе экономической прибыли.

Это приведет к возникновению и усилению тенденции не только снижения в целом учетной ставки процента по всей экономике, но и уменьшению себестоимости производимой продукции за счет снижения трудо-, материало- и энергоемкости продукции.

То есть предприниматели будут стремиться, с одной стороны, удерживать учетную ставку процента на как можно более низком уровне. С другой – сжимать базу начисления нормальной прибыли. В этом случае будет более эффективно реализовываться их текущая повседневная цель – наращивание экономической прибыли.

В то же время изъятие дифференциальной ренты и налогообложение абсолютной оградит предпринимателя любой отрасли от соблазна присвоения незаработанных доходов рентного характера, что позволит государству постоянно нацеливать предпринимательский ресурс на наиболее эффективное его функционирование.

Мы не акцентируем внимание на решении и тенденциях проблем инфляции, безработицы, расслоения доходов, социальной сферы и т.д., поскольку пути решения некоторых из них были указаны выше – в предыдущих главах, другие – могут быть легко решены на основе стабилизации и роста экономики,

обеспечения бюджетных доходов и расширения государственной поддержки социальной сферы. Такой опыт был в достаточной мере накоплен за годы существования советской власти в России. При необходимости его легко использовать и применительно к рыночной экономике.

Отметим также, что не составляют особых трудностей и расчеты нормативных показателей. Методика таких расчетов достаточно проста и в необходимой степени достоверности вытекает из нашей модели экономики, представленной в 3-й – 5-й главах.

РЕЗЮМЕ

Во-первых, по крайней мере к середине 1996 года не наблюдается признаков стабилизации и накапливания предпосылок экономического роста в экономике России, поскольку в политике ее правительства отсутствует надежный компонент государственного регулирования в области присвоения и распределения доходов, в том числе и главным образом, рентного происхождения.

Во-вторых, закрепление права собственности на дифференциальную ренту – необходимое условие стабилизации экономики.

В-третьих, частные цели предпринимательства – прибыль и накопление собственного капитала – в условиях социально-ориентированной экономики должны подчиняться общественным целям, в первую очередь, повышению благосостояния населения страны.

В-четвертых, необходимо обеспечить инвестиционными ресурсами отечественных предпринимателей, предписав использование для целей инвестиций нормальной предпринимательской прибыли.

В-пятых, титул собственности не может быть приоритетным в распределении и присвоении доходов. Главным приоритетом в этом направлении развития общественных отношений должен быть труд, и только труд.

ГЛАВА 9. РЕНТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ КАК ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА НАЦИОНАЛЬНО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ РОССИИ

9.1. ОБ ОСОБЫХ ОТНОШЕНИЯХ ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА

Прав В.К. Петров, отмечая в русском типе государственности фатальную предрасположенность к противостоянию правителей и управляемых, государства и общества, государственной бюрократии и народа /1. С. 3/. Однако поиск фатализма в смысле исторической предрасположенности в сегодняшней России верховенства государства над обществом или, иначе говоря, государственной бюрократии над народом представляется недостаточно убедительным, поскольку привносит в процесс общественного развития элемент неуправляемости со стороны главного субъекта истории России – его народов.

Сам по себе источник фатализма вообще состоит в непонимании сущности явления, но стремлении предугадать его развитие. Что касается России, то разворачивание сегодняшних событий в ней далеко отстоит от такого непонимания, от мистицизма в их объяснении. Напротив, по сути дела сценарий развития истории настоящего времени настолько прозрачен, что отвлечение внимания общественности от его сущностного содержания представляет собой достаточно сложную проблему для властных субъектов нашего государства.

Однако хотелось бы убедить содержанием предлагаемой главы, что не сокрытие сущности переживаемого исторического явления нашей страной должно быть предметом заботы властных структур и демократической общественности, а напротив – ее раскрытие с разных идеологических позиций с тем, чтобы выработать в масштабе всего общества с заинтересованным участием всех классов, слоев и прослоек населения, в том числе и так называемых криминальных структур, взаимопонимание по выбору наименее ущербного в целом для общества пути развития. Поскольку как сокрытие истины, так и ее

обострение, в смысле превратного истолкования, ведет к развитию общественных конфликтов. Чем они кончаются для народа, россиянам хорошо известно.

В основе консенсуса, на наш взгляд, должно лежать "золотое правило"[1], которое являлось, например, и одним из основных принципов конфуцианства[2]. Последнее, как философское учение, вновь возродилось в Китае в период перестройки общественных и экономических отношений и, вероятно, в немалой степени способствовало успешному становлению его на своем историческом пути.

Напротив, с началом перестройки в нашей стране по, очевидно, генетически заложенной традиции в качестве руководящей идеи вновь был выбран "слом" существовавших производственных отношений в самых лучших опять-таки традициях большевизма. Как известно, идею "слома" большевизм, в свое время, реализовал в самом крайнем своем проявлении – войне и кровавой диктатуре.

Сегодня главной задачей передовой демократической общественности, на наш взгляд, является предотвращение такого развития событий в новой, пусть будет, как пишет В.К. Петров, "шестой" России /См.: 1. С. 3/. В этом смысле ей предстоит настаивать на благоразумии со стороны власть предержащих и воспитывать оппозицию в направлении примирения противоречий, не затушевывая их сущности, как это зачастую делается в "западном мире", а наоборот – наиболее полно раскрывая ее с тем, чтобы выбрать наиболее оптимальные пути их разрешения.

Подчеркивая особые отношения государства и общества, в смысле господства первого над вторым, несколько удивляет то, что автор упоминаемой статьи (В.К. Петров) выбрал классификацию российской государственности по Н. Бердяеву. Если уж классифицировать Россию в свете этой особенности вне политических режимов, то надо бы это делать не по признакам каких-либо тер-

[1] "Не делай другим того, чего не хочешь, чтобы причиняли тебе" /2. С. 192/.

[2] Центральное место в учении Конфуция занимает концепция жэнь (человечности) - закон идеальных отношений между людьми в семье, обществе и государстве, в соответствии с принципом "Чего не желаешь себе, того не делай другим" /Там же. С. 277/.

риториальных границ, их общей протяженности или центра сосредоточения государственной власти, а по признаку внешнего проявления указанного противостояния. Тогда государственность в России будет делиться всего лишь на два основных типа. Функционирование государства в режиме: 1) диктаторского правления при превалировании великодержавных национально-патриотических интересов, которые в концентрированном виде представляла верховная единоличная власть царя или первого (генерального) секретаря; 2) бюрократического застоя в угоду узкокастовым интересам государственной бюрократии при подчиненной роли верховного властителя.

В соответствии именно с такой классификацией типов государственности и становится ясным, почему "Россия постоянно зависит от инициативы "сверху", чтобы не впасть в постоянный застой и не стать "добычей" соседей" /Там же. С. 4/.

При первом типе государственности (по нашей классификации) Россия всегда имела прогрессивный характер развития в экономике, культуре, науке и технике и т.д., зачастую с некоторыми довольно ущербными издержками в людской массе. Во втором – чаще всего наблюдался откат от позиции великодержавности, национал- патриотизма, отмечалось насаждение либерализма, сопровождаемое сопутствующими ему негативными последствиями в преобладании над положительными в общественном развитии. Именно в результате слабоволия верховного правителя и, как следствие, излишнего либерализма в государственной политике в конечном итоге мы имели Октябрьскую революцию 1917-го года и имеем Августовскую контрреволюцию 1991-го года.

И хотя по предложенной нами классификации мы наблюдаем прерывистую линию смены типов государственности, по существу это один и тот же довольно заезженный, набивший всем своим гражданам оскомину, тип государственности, а именно: бюрократическая элита общества ↔ народ, который внешне проявляется в одной из двух форм: диктатор плюс бюрократия ↔ народ или бюрократия плюс верховный субъект государственного управления ↔ народ.

По сути это "органичная эволюция" государственности, прошедшая все типы экономических формаций, испробовавшая все политические режимы, но ни на йоту не ушедшая от исторически традиционного типа противостояния между "правителями и управляемыми", между государственной бюрократией (и ее "концентратом" – диктатором) и широкими слоями населения России. Хотя для того, чтобы уйти от этой "столбовой дороги" у российской государственности были возможности на всем протяжении исторического развития, хотя бы в последнем столетии. Это расширение представительства и законодательных полномочий царской Государственной Думы, вместо их свертывания со стороны правящей бюрократии, это сохранение Учредительного собрания в 1918 г., вместо его разгона, это переход от диктатуры И.В. Сталина, после его смерти, к общенародному государству с установлением вместо декоративных атрибутов народовластия истинных.

Такая возможность предоставлена нам и сейчас – в настоящее время, которое мы переживаем. Цитируемый же нами автор, вопреки ее (возможности), ратует за сохранение, то есть консервацию прежнего типа государственности самодержавно-бюрократического толка: "Остается по сути единственно приемлемый путь с точки зрения интересов российского государства и общества. Снова государственная инициатива, но не самодурство власти, а сбалансированная программа..."/Там же. С. 9/.

Сегодня в апогее эволюции[1] типа государственности "бюрократия ↔ народ" надеяться на государственную инициативу в надежде на отсечение от нее непременного атрибута бюрократической власти – самодурства, по крайней мере, на наш взгляд, наивно, а при внимательном рассмотрении похоже на провоцирование действий власть предержащих на свертывание существующих сегодня хрупких демократических институтов народовластия.

9.2. ЭВОЛЮЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЮРОКРАТИИ ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

[1] Почему в апогее эволюции, об этом в следующем параграфе главы.

Безусловно, государственная бюрократия, приспосабливаясь под временные ситуации и политические режимы эволюционирует с одной целью – удовлетворение своих интересов по лично-кастовому обогащению за счет, желательно, рантьерских доходов. Такая ее сущность не изменилась и в период после Октябрьской революции 1917 г., когда к власти пришла новая партийно-государственная бюрократия, породившая (вопреки, как отмечают некоторые историки, последним воззрениям В.И. Ленина по поводу отрицания им типа государственности – "диктатуры пролетариата") в интересах сохранения своей власти диктатуру личности.

Диктатура единоличной власти (И.В. Сталина), принесла немало страданий советскому народу. Однако субъективные качества диктатора, в первую очередь его фанатичная преданность идее социализма (в рамках собственного воззрения), внутренняя сила самостоятельного мышления и воли, работали в целом на пользу обществу, представленном в большинстве своем трудящимися. Страна была высокоуправляема, все основные организационные вопросы в экономике, обществе, политике решались весьма эффективно, в том числе касающиеся экономического роста, удовлетворения социальных потребностей. Хотя второе, надо, видимо, отметить, по объективным причинам зачастую отходило на задний план по сравнению с первым.

Во многом высокие темпы развития социалистического общества в сталинский период были результатом эффективной работы аппарата управления на всех его уровнях. И.В. Сталин жестко и жестоко подавлял объективно существующую склонность бюрократии, как общественного субъекта стоящего у истоков распределения доходов и материальных благ, к личному обогащению.

Несмотря на разного рода причины, мешавшие построению социалистического социально-ориентированного общества, жизненный уровень его членов неуклонно повышался. Вместе с ним и росли аппетиты бюрократии, все же и в условиях репрессий оказавшейся способной обогащаться, нередко опережая средний уровень удовлетворения потребностей в обществе, что безусловно бы-

ло связано с нарушением законности в распределении материальных благ. Поэтому, (если иметь в виду и то обстоятельство, что государственная бюрократия есть определенная каста, относящаяся в современном капиталистическом мире к элитной его части наряду с крупными владельцами собственности и капитала, непрестанно пополняющая эту элиту собой путем использования политической и административной власти для наращивания своих доходов и потому являющаяся в любом обществе источником капиталистических отношений) неудивителен выстраданный на практике И.В. Сталиным тезис "об усилении классовой борьбы при построении социализма". И классом, с которым должно было бороться и боролось государство рабочих и крестьян, хотя и было представлено диктатурой личности, была прослойка бюрократии во всех своих ипостасях, готовая, как оказалось, при свертывании классовой борьбы выродиться в класс буржуазии. Благодаря железной воле И.В. Сталина эта классовая борьба, несмотря на значительные перегибы и издержки в отношении других, кроме бюрократии, групп населения, подвергшихся репрессиям, была успешной и не давала социалистическому обществу пятиться назад к реставрации капитализма, заставляла эффективно работать государственный аппарат в пользу основной массы его членов.

Что касается императивов экономики, то императив капиталистической экономики – прибыль любыми средствами – при социализме был заменен другим – "от каждого по способности, каждому по труду". Надо сказать, что непосредственно в сфере производства этот императив работал очень эффективно, но действовал вразрез с интересами бюрократии, поскольку не только уменьшал ее личные доходы, отстраняя от распределения материальных благ, но и требовал сокращения, ведущего к уничтожению бюрократии как могущественной прослойки общества.

Наглядным примером реализации императива социалистической экономики в локальном масштабе явились эксперименты И.Н. Худенко, которые он производил в совхозах Казахстана в 60-х годах. В них в течении года достигалось 20-ти (!) кратное повышение производительности труда при почти полном

сокращении управленческого аппарата. Такие темпы, вероятно, и не снились капиталистическим предпринимателям с их неуемной жаждой наращивания прибыли. Однако оказалось, что насколько эффективно действие указанного императива социалистической экономики на повышение производительности труда, настолько же, в прямой пропорциональности, велико и сопротивление бюрократии свободной, очищенной от всяких ею же создаваемых помех работе этого императива. Именно поэтому вопрос, заданный журналистом Д. Шпильфойгелем на страницах журнала ЭКО при описании экспериментов И.Н. Худенко: "Общественность и бюрократия: Кто кого?" /См.: 3/, оказался чисто риторическим, поскольку бюрократия (очевидно в любой стране) не заинтересована в экономическом росте общества и тем более в повышении благосостояния его членов вне ее посреднической роли в распределении материальных благ, созданных трудом – трудом предпринимателей и трудящихся. В примере с И.Н. Худенко бюрократия расправилась с ним в самых лучших традициях сталинских времен – сгноила этого величайшего экономиста в тюрьме.

Смерть И.В. Сталина оказалась началом реанимации и возрождения бюрократии в нашей стране как класса – класса буржуазии. Причем действия бюрократии в этом процессе может быть нельзя характеризовать как сознательные, то есть намеренные, заранее обдуманные. Но нельзя и не признать, что они были осознанными, с предчувствием и знанием предстоящего разворота событий.

Ведь была же альтернатива тому историческому пути, по которому прошла Россия по сегодняшний день, поскольку построение социализма было констатировано перед всем миром, что означало, по теории, переход от государства диктатуры пролетариата к общенародному государству, поскольку были условия положить конец глобальному противостоянию двух мировых систем с тем, чтобы преобразовать военно-полицейское государство в демократическое с открытой экономикой. Оставалось только заменить декоративные атрибуты народовластия настоящими демократическими институтами с либерализацией политической и экономической жизни страны, но оставив в последней главен-

ствующим императив социалистической экономики, а именно – освободив труд, в том числе и труд по организации производства, от административных оков (в гротескно фетишизированных формах планово-учетных, контрольно-ревизионных функций государственного управления), реализовав на практике принцип демократического централизма в государственном устройстве социалистического общества.

Однако такой путь в организации государства означал бы конец бюрократии как властной общественной прослойки. На такое "харакири" во имя благоденствия "быдла" (народа) она пойти, естественно, не захотела. В результате под той же вывеской перестройки общественных отношений во имя лучшей жизни народа был осуществлен незаметный ползучий переход от диктатуры личности к диктатуре государственной бюрократии, облачившейся в период своего кукольного развития (до класса компрадорской буржуазии) в мантию верховных жрецов общества – руководящих структур КПСС. При этом одновременно "убивались два зайца": – извращалась и дискредитировалась коммунистическая идеология; – взращивалась и укреплялась капиталистическая с тем, чтобы ею подменить первую в сознании широких масс трудящихся. Исторические вехи подготовки и реализации капиталистической контрреволюции в экономическом аспекте разворачивались следующим образом.

В конце 50-х и в 60-х годах в СССР был вновь возрожден императив капиталистической экономики – прибыль, замаскированный под источник производственного накопления, повышения социального уровня жизни и оплаты труда, но структурированный (локализован-ный) по отдельным производственным коллективам, в отличие от общественной прибыли – налога с оборота. Тем самым было положено начало широкомасштабному растаскиванию национального богатства по частным квартирам.

Дело в том, что сущностное свойство императива – прибыли – то есть она сама, может в наибольшей степени выразиться лишь в индивидуалистическом своем проявлении. Поэтому "джин, выпущенный из бутылки", стал быстро уходить из сферы коллективного распределения. Начала зарождаться теневая

экономика со всеми сопровождаемыми атрибутами государственных хищений, подкупа должностных лиц, нелегального частного распределения доходов, подлежащих общественному присвоению и перераспределению.

Бюрократией был открыт "Клондайк" доходов, теневого обогащения путем административного принуждения к взяткодательству, с целью наращивания своего экономического могущества и власти. Безусловно, интересы экономического роста страны и повышения благосостояния общества были отодвинуты в сторону. Бюрократия обогащалась на всех уровнях государственного, муниципального и производственного управления. К 80-м годам процесс набрал такие темпы, что настала пора его легализации как официального элемента в системе производственных отношений капитализировавшегося общества.

Как следствие – горбачевская перестройка, перешедшая в ельцинскую фазу прямого разграбления страны. Отечественная бюрократия, как птица Феникс, возродилась из пепла социалистической экономики в компрадорскую буржуазию, во главе интересов которой стоит дальнейшее наращивание личного богатства при посреднической роли в распродаже национального богатства России иностранному капиталу.

Сегодня надо констатировать факт окончательного присвоения политической, административной, экономической власти в России государственной бюрократией – компрадорской буржуазией при полном подавлении народовластия путем идеологического оболванивания населения. Причем аппетиты власть предержащих простираются на подрыв жизненно важных экономических устоев страны. Речь идет о дифференциальной ренте – божьем даре человеку вместе с землей, недрами, лесами на территории его проживания. Ее стремится отобрать у российского народа и захватить путем передачи этих ресурсов в частную собственность, ввергнув в пучину рыночной распродажи, иностранный капитал при услужливой роли отечественной буржуазии. Речь идет не о каких-то 5-ти процентах ВНП, которыми оценивает совокупную дифференциальную ренту, замазывая общественности глаза, прирученная бюрократией периодическая печать, выдавая ее за земельную ренту и ограничивая последней, а

о 30-50% ВНП, то есть о сумме примерно равной той, которая в капиталистических странах централизованно перераспределяется на удовлетворение социальных потребностей общества.

Очевидность таких действий не может быть замаскирована разного рода закулисными маневрами в борьбе за власть. Например, демонстративным отделением ПРЕС С.М. Шахрая от так называемого общественного (но читай: буржуазно-бюрократического) движения НДР В.С. Черномырдина в думской предвыборной кампании 1995 г. При победе на выборах указанных политических движений, сконцентрировавших в себе интересы бывшей государственной и партократической бюрократии, ныне компрадорской буржуазии, означало бы дальнейшее превалирование исполнительских структур (бюрократии) в политической, общественной и экономической жизни России при продолжающемся подавлении интересов и представительства народа в системе государственной власти, а значит и народовластия, его воли к решению своей судьбы в условиях сохранения демократических свобод. Безусловно, гарантией демократического порядка в России является широкое представительство в законодательных, судебных, надзорных и силовых структурах государственной власти людей труда, как предпринимателей, так и трудящихся.

Очевидно, что та легкость, с которой пришла к власти и удерживает ее компрадорская буржуазия, результат и недоработок марксистско-ленинской теории, в том числе и политэкономии социализма, неправильное ориентирование ею в отношении политических противников, фетишизация роли в классовой борьбе внешней буржуазии, преуменьшение и даже вытравливание из сознания трудящихся опасной роли отечественной бюрократии в реставрации капитализма. Считалось, что она плоть от плоти рабочих и крестьян и не может сознательно идти против интересов своего народа. Такой имидж себе бюрократия поддерживала и поддерживает вплоть до сегодняшнего дня. Однако действительность оказалась гораздо прозаичнее и хуже. Бюрократия действует лишь во имя своего благоденствия, не гнушаясь ничем, не скрывая своих намерений, но маскируя и выдавая их за цели и задачи всего общества, народа.

Надо сказать, что бюрократия, в виде реализовавшем свою паразитическую сущность – стремление к неуемному нетрудовому обогащению посредством взяточничества, коррупции и других способов передела прибыли и ренты между собой и классами предпринимателей и рантье -, опасна для любого общества будь-то капиталистическое или социалистическое, поскольку действует подавляюще на его производительные силы, в первую очередь, на наемный труд и предпринимательский ресурс. Бюрократ в конечном итоге стремится въехать на плечах предпринимателя в сословие рантье, живущего за счет нетрудовых доходов. Однако предприниматель, в отличие от бюрократа, до перехода в рантье занимается производительным трудом, чему зачастую мешает бюрократ с тем, чтобы заставить предпринимателя прихватить в сословие рантье и его, тем самым обеспечивая превращение себя, как паразита общества, в паразита общества в квадрате.

Поэтому в демократическом обществе любого типа – капиталистического, социал-демократического или социалистического – власть бюрократии, представленная в первую очередь исполнительскими структурами, всегда ограничивается различными демократическими институтами. Безусловно, они сильны там, где могущественно рабочее и профсоюзное движение. Вот почему в настоящий момент предприниматели в борьбе с бюрократией за демократическое государство должны объединиться с трудящимися.

Сегодня в России создается такая ситуация, что бюрократия, предавшая вместе с социалистическими идеалами, страной и свой народ, в очередной раз надевает на себя тогу благодетеля в форме НДР и других псевдодемократических партий и движений с тем, чтобы продолжить насыщение своих аппетитов за счет его крови и пота. При этом она толкает общество на установление диктатуры личности путем упразднения, хотя и несовершенных, но все же существующих, институтов демократического государства с тем, чтобы закрепить реставрированные ею в настоящее время отношения по распределению доходов в зависимости от титула собственности, сделать право частной собственности в присвоении рантьерских доходов пожизненными, наследуемыми, неприкосно-

венными. То есть силой подавить теперь уже не нужные демократические умонастроения в народе, вытравить из его сознания понятие о социальной свободе личности и вновь, восстановив, закрепить в нем в незыблемости самодержавный внешне, но бюрократическо-буржуазный в сущности, тип государственности, вернув "на круги своя" вновь бунтующую Россию.

9.3. О ПУТИ ВЫХОДА ИЗ "ЗАКОЛДОВАННОГО КРУГА" ПРОТИВОСТОЯНИЯ ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА

Автору было бы весьма неприятно, если содержание предыдущего параграфа читатели истолкуют как стремление к нагнетанию социально-политической обстановки в стране, как призыв к новой революции в смысле передачи (захвата) власти из рук одного класса в руки другого (других). Напротив, предельно обнажая сущность произведенной государственной бюрократией контрреволюции, мы добиваемся того, чтобы властные сегодня структуры понимали, что не может быть возврата к старому, олигархическому типу устройства государства, что это не тот путь, который может привести к выживанию вновь появившегося в нашем обществе класса буржуазии, класса капиталистов – предпринимателей и собственников капитала. Что это путь к новой социальной революции со всеми вытекающими кровавыми последствиями.

Как бы ни тяжело воспринималась перспектива утери единоличной власти классом новой буржуазии и деления ее между всеми классами и прослойками населения, она к этому должна быть готова, поскольку именно в этом направлении единственно верный путь ее сохранения и выживания как класса. Так как именно в этом случае ей предоставляется возможность словом и действием в рамках закона, доказать свое право на существование в демократическом обществе.

Очевидно возрождение буржуазии в нашей стране не является случайным фактом – зигзагом истории. Оно, по видимому, связано с объективными законами устройства и совершенствования (эволюции) человеческого общества в

отношении распределения вновь создаваемой, прибавочной стоимости, которая, по К. Марксу, способна превращаться в прибыль. Последняя – неувядающий фетиш современного капиталистического общества, монопольно отождествившего себя с рыночным товарно-денежным устройством экономики, с рыночным хозяйством.

Капитализм выдает прибыль за "категорический императив – ... всеобщий обязательный нравственный закон, которому все люди, независимо от их происхождения, социального положения и т.д., должны подчиняться" /4. С. 231/. И при этом по сути дела считает этот закон главенствующим, приоритетным над всеми другими законами человеческого общежития, в том числе и традиционно живущими в толще народа моральными, нравственно-этическими нормами поведения, которые в сущности своей направлены на их социальное выравнивание независимо от происхождения, социальной принадлежности, вероисповедания и т.д. Более того, капитализм выдает этот закон за единственное условие развития и выживания человечества, тщательно маскируя под категорией прибыли все праведно и неправедно добываемые и присваиваемые доходы, не все из которых совместимы с указанными нормами человеческого сосуществования. Прибыль отождествляется капитализмом с законным вознаграждением за предпринимательскую деятельность, иначе говоря, за предпринимательский труд по организации и управлению производством, распределением и обменом товара. А труд для человечества – это тот фетиш, который уйдя своими корнями вглубь тысячелетий, уже утратил свою первородность как условие существования, развития и выживания человечества под покровом рожденного им же самим человеческого богатства, материальных ценностей. И это богатство, в том числе и в форме денег, погребло под себя труд, как фетиш, придав ему форму лишь сопутствующего элемента, возникшего в ореоле средневековой романтики, нового фетиша – прибыли. А предпринимательский труд, якобы порождающий ее в первую очередь, возвысился над наемным трудом, стал почетным видом человеческой деятельности, вследствие этого объединивший в себе все виды промыслов по получению, отнятию, присвоению доходов, не

обязательно связанных непосредственно с собственно предпринимательским и наемным трудом. Поэтому и все виды доходов, кроме заработной платы, связанные с первичным, вторичным и далее их перераспределением, получили удобное название "прибыль", ассоциируя все эти доходы с праведной предпринимательской деятельностью.

В то время как собственно предпринимательская прибыль, как вознаграждение предпринимателю за его труд, предприимчивость, риск и т.п. представляет собой лишь малую толику доходов, обозначаемых в капиталистическом мире как прибыль. Основную их часть составляет обыкновенная рента, нетрудовой доход за титул, за право частной собственности на средства производства. В эту часть доходов входят: все виды арендной платы, "нормальная" и "монопольная" предпринимательские прибыли, процент в большей своей доле и т.п. "Чистую" предпринимательскую прибыль составляет лишь (по западной терминологии) "экономическая" прибыль.

Безусловно, рантьерские доходы трудящимися воспринимаются весьма плохо, вследствие неравновыгодных условий по получению доходов. Такое восприятие привело к революциям, посредством которых осуществлялись попытки построения общества, в котором абсолютным фетишем, императивом экономики являлся бы только труд и распределение доходов по труду. Однако, как показала практика, этот императив оказался неприемлемым, но не для широких слоев населения, а для правящей государственной бюрократии и социалистическое общество, благодаря ее ухищренным потугам развалилось.

То есть человеческое общество в глобальном мировом масштабе оказалось сегодня в исходном, как и в начале этого века, состоянии, в общем-то неприемлющем в чистом виде ни один из указанных выше императивов.

Почему? Ведь, с одной стороны, вследствие своей биологической природы человек, как индивидуум, на всем протяжении своего существования не может заниматься только производительным трудом. Ему нужны время и средства для подготовки и перехода в категорию способного полноценно трудиться. Более того, полноценно он может трудиться лишь до определенного природой

возраста, далее которого ему требуется замена. То есть по своей природе человек предназначен пережить свое биологическое существование в двух социальных ипостасях: как рантье, получающий нетрудовые доходы, и как трудящийся, получающий доходы соразмерно своему труду.

С другой стороны, природа (бог), как высший разум, позаботилась о том, чтобы человек не был зависим только от труда и только труда. Она дала ему природные ресурсы, суть богатства, используя которые, он мог бы преумножать общее богатство, как богатство природы, так и созданное трудом. При этом природа, по всей видимости, при ближайшем рассмотрении, "сознательно" предусмотрела разделить доходы, полученные от использования природных ресурсов, и производных от них, на доходы от труда (заработную плату и "экономическую" предпринимательскую прибыль) и рантьерские доходы (дифференциальную и абсолютную ренты). Причем, оказалось, что если данные природой рантьерские доходы будут присваиваться непосредственно трудящимися (предпринимателями плюс наемными работниками), то они непременно окажутся в неравновыгодном положении между собой (имеется ввиду не между предпринимателями и наемными работниками, как классами – в социальном плане, а между самими предпринимателями, внутри класса капиталистов, как товаропроизводителями, предприятиями) в присвоении доходов в зависимости от одного и того же количества "нормального" труда. Тогда они (предприниматели) будут ссориться или вынуждены будут их делить, и снова ссориться[1].

При социализме этот предмет спора в экономичеких отношениях (дифференциальную ренту) решили просто "похоронить", построив все экономические нормы усредненными в расчете на единицу среднего типового труда. Однако указанные доходы постоянно "вылезали" из рамок средних, что опять приводило к спорным моментам в их присвоении, что в конечном счете и развалило социалистическое общество.

При капитализме, чтобы устранить споры между трудящимися (предпри-

нимателями) втиснулся посредник – собственник природных ресурсов, который стал присваивать дифференциальную ренту – предмет спора – себе. Появился класс собственников-рантье, который, по сути дела, представляет собой для общества, как красный плащ матадора для боевого быка, непрестанную мишень для нападок. То есть и такое распределение доходов, получаемых за счет божественного дара природы, оказывается не угодным сущностной природе человечества, его гармоничного общежития. Так, где же тот угодный человеческой природе закон распределения доходов вообще и рантьерских доходов в частности? Что же это за закон, который сумел бы примирить человечество во всех его индивидуальных проявлениях в его созидательной деятельности, в его стремлении к выживанию как суть биологической цивилизации во всем космическом мире, подчиненному космическому разуму?

Очевидно первым принципом в отыскании такого закона является принцип подчинения природе, как высшему разуму, в своих действиях или принцип удовлетворения воли божьей разумностью своих поступков. Вероятно, природа свой дар (природные ресурсы) преподнесла человечеству не для праздного существования и лености, а с тем, чтобы не отягчать его существование излишними трудностями и лишениями. И по существу, такую установку природы человечество должно перенести со всего самого себя на каждый свой индивидуум, добиваясь того, чтобы и каждый не вел праздный образ жизни, но и не впадал в крайности тягот и лишений.

В соответствии с этим принципом все трудоспособные должны заниматься производительным трудом, а не трудоспособные получать рантьерские доходы. И система перераспределения и присвоения доходов должна быть построена в соответствии с этим принципом.

Безусловно, его реализация представляет собой сложный процесс и требует согласованного решения в методологии и методике, нормативно-правовом оформлении и практической реализации. Именно поэтому вторым принципом

[1] Имеется ввиду под словом "ссориться" передел дифференциальной ренты в случае присвоения ее предпринимателями путем завышения цен, вызывающим их инфляционный рост. То

отыскания гармоничного распределения доходов должно служить указанное выше "золотое правило", в соответствии с которым должно строиться демократическое социально-ориентированное не только государство – Россия, но и все мировое сообщество, и которое, в результате (в перспективе) не будет иметь вообще государственных границ.

А могут ли быть реализованы эти принципы и построен закон гармонизации человеческого общежития в поляризованном обществе, при таком типе государственности, когда власть противостоит большинству населения, как это было всегда в России? Очевидно, нет. Следовательно, выход только в дальнейшем строительстве демократического общества как основы прогрессивного развития.

И этот путь России подобен движению путника по тропинке над краем пропасти, где нет движения назад – к социализму или вперед к капитализму, а есть движение, для того чтобы выжить, в любом направлении, поскольку, с одной стороны, возвышается стена противостояния мирового сообщества, при повороте в сторону реставрации директивно-командного социализма, с другой – зияет пропасть распада, при повороте к монархо-буржуазному государству.

Надо отметить, что данный в настоящее время исторической судьбой шанс на прогрессивное развитие в виде цельного демократического государства может быть для России последним, поскольку она объективно стоит перед развалом вообще как государства. На то, кроме других прочих, есть главная причина субъективного свойства.

Если ранее, на предыдущих исторических этапах, передача власти диктатору государственной бюрократией и последующий прогресс диктовались тем, что она не видела альтернативы своего выживания вне национальных (российских) рамок, то сегодня для нее такая альтернатива возникла с принятием ею компрадорской сущности, вследствие чего она может вписаться в мировую буржуазную элиту, не опасаясь своего физического уничтожения или каких-либо притеснений по национальному или расовому признаку со стороны "побе-

---

есть это слово имеет экономический контекст.

дителей", которым будет отдано государство – Россия.

Поэтому, хотя по закону устоявшейся эволюции типов государственности в соответствии с нашей классификацией, мы должны были бы прийти к типу: диктатор плюс бюрократия ↔ народ, мы можем и не прийти к нему, что будет означать дальнейший застой. Можем и прийти, что вовсе может не означать прогресса в развитии России. Напротив, можем получить и застой, и ускоренный развал страны, поскольку диктатор может быть прямым ставленником компрадорской буржуазии.

То есть получается, что демократическому государству, народовластию, в самом широком смысле этого слова, нет альтернативы и с точки зрения просто сохранения России, как государства. Поэтому политика построения государственности в ней не должна строиться на основе мыслительных потуг отдельных политических "деятелей", навязывающих власть предержащим разгон демократически избранного парламента, если в нем в большинстве окажутся представители "левых" партий. Что же, тогда партиям, представляющим интересы новой буржуазии, придется перейти в оппозицию, что вовсе не означает ее преследование и гонения, тем более, физическое уничтожение, как в случае, если бы случилась революция, подобная Октябрьской революции 1917 г. Поэтому ее не надо порождать, накопляя противоречия между классами, а надо ее избежать, разрешая их легитимным путем.

Только в случае построения демократического государства на государственную бюрократию и новую буржуазию будет наброшена "узда" благоразумия. В то же время она освободит их от кошмара ожиданий "нагайки" и "намыленной петли" в случае их отлучения от власти путем революции, к которой всегда вел и ведет государственный бюрократический беспредел.

Только в этом случае история (народ) будет помнить Б.Н. Ельцина и его команду не только за октябрь 1993 г., или за катастрофический развал экономики и т.п., а будет вспоминать и за построение и становление действительно демократического государства. А сама Россия может быть наделена великой всемирно-исторической миссией гармонизации общечеловеческих отношений

только потому, что такой глубины потрясений в общественной жизни в мирное время не испытывала ни одна страна в мире. Вследствие этого, как реакция на глубокие потрясения и страдания, боль и лишения, наша страна может найти свой идеал и реализовать его.

РЕЗЮМЕ

Во-первых, в классификации российской государственности вне политических режимов, признаков территориальных границ, их протяженности или центра сосредоточения государственной власти можно выделить два основных типа. Функционирование государства в режиме: 1) диктаторского правления; 2) бюрократического застоя.

Во-вторых, после падения сталинской диктатуры в России возродилась диктатура государственной бюрократии, приведшая страну к капиталистической контрреволюции.

В-третьих, первым принципом выживания человечества является подчинение природе, как высшему разуму, в своих действиях. В соответствии с ним каждый человек в обществе не должен вести праздный образ жизни, но не впадать в крайности тягот и лишений. Все трудоспособные должны заниматься производительным трудом, а не трудоспособные получать рантьерские доходы.

В-четвертых, вторым принципом выживания человечества является "золотое правило" (не делай другим того, чего не хочешь, чтобы причиняли тебе), в соответствии с которым должно строиться демократическое социально-ориентированное не только государство – Россия, но и все мировое сообщество.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ, ИЛИ ЗАМЕЧАНИЯ ПО ПОВОДУ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОРЯДКА

При чтении экономической литературы американских и других западных авторов можно заметить, что они резко выступают против какого-либо протекционизма со стороны государства во внешней торговле, направленного на защиту отечественного товаропроизводителя[1] /см., например, 1. С. 333/. В то же время правительство США, Японии, стран ЕЭС практически не придерживаются советов теоретиков и проводят активную политику защиты отечественных рынков от иностранных товаропроизводителей. А как известно, практика – критерий истины и получается, что "западная" экономическая теория что-то не договаривает.

Не договаривает она, продолжая в себе экспансионистскую политику развитых капиталистических стран, то обстоятельство, что сегодня мир представляет собой совокупность дифференцированных по экономическому развитию стран, в которых из-за разного технологического и технического уровня одноименные группы товаров производятся с устойчиво дифференцированными затратами. В этих условиях беспошлинный ввоз товаров в менее развитые страны в денежном отношении представляет собой вывоз дифференциальной ренты второго рода. И это осуществляется в широкомасштабном плане при условии, что народное хозяйство слаборазвитых стран продолжает функционировать на уровне мировых наибольших (предельных, замыкающих) затрат. При окончательной остановке экономики слаборазвитой страны возникают не только социальные проблемы, например, массовый голод и вымирание населения, но и

[1] В настоящее время такие авторы появились и у нас. Вот, например, что пишет Н.А. Чуканов: "Наиболее эффективным является международный рынок, как наиболее объемный...Поэтому рыночная экономика требует добровольного объединения стран и регионов. Для ее эффективности необходимо уничтожать таможенные барьеры на путях свободной торговли" /2. С. 40/. Однако автор не поясняет, что он имеет ввиду под эффективностью рыночного управления экономикой. Если понимать под ней, как описывают К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю, нищенское существование двух третей населения мира /См.: 1. С. 365/, то безусловно надо согласиться, что "эффективность рыночного управления" (по Н.А. Чуканову) безусловно высока.

экономические, поскольку уровень замыкающих затрат по производству групп одноименных товаров снижается, уменьшая и совокупную массу дифференциальной ренты, вывозимой не только из этой, но и других слаборазвитых стран.

Именно по этой причине возникает "душевная щедрость" на кредиты и "безвозмездную" помощь, предоставляемые слаборазвитым странам со стороны МВФ, которые, как заметит любой экономист, никогда не достигали таких размеров, чтобы в действительности "вытащить" какую-либо страну из того экономически бедственного положения, в котором она оказалась. Все финансовые инъекции МВФ по существу направлены лишь на то, чтобы вывести бедствующую страну из экономически коматозного состояния.

Развитые капиталистические страны, ведя экспансионистскую политику по отношению к слаборазвитым странам, понуждающую их раскрывать границы в торговле с ними, по отношению к самим себе принимают защитные меры с тем, чтобы не допускать вывоза дифференциальной ренты из собственных государств. Так, например, страны ЕЭС, уровень развития которых в экономическом отношении друг с другом примерно одинаковый, объединили свои экономики и делают все, чтобы ввозить указанную ренту, всячески препятствуя ее вывозу. То есть опять-таки интеграция этих стран диктуется самыми прозаическими интересами.

Вот что пишут по этому поводу К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю: "Мотивы, которые привели к созданию "Общего рынка", имели как политический, так и экономический характер. Основным экономическим мотивом, конечно, было стремление стран-участниц к получению преимуществ от свободной торговли. Крайне сложно определить, в какой степени ЕЭС обязано своим процветанием и ростом именно экономической интеграции /причина указана нами выше – В.Н./; но ясно одно: интеграция создает массовые рынки, столь необходимые для достижения отраслями стран "Общего рынка" экономики на масштабах производства. Более эффективное производство, характерное для крупномасштабных рынков, дает возможность отраслям промышленности европейских стран добиться более низких издержек, которые исторически были недостижи-

мы в условиях узких обособленных рынков.

Влияние на третьи страны, такие, как США, представляется менее определенным /на наш взгляд, они достаточно определённы по причине, указанной нами. – В.Н./. С одной стороны, миролюбивый и процветающий "Общий рынок" делает страны-участницы более выгодными потенциальными покупателями американского экспорта. С другой, американские фирмы сталкиваются с пошлинами, которые затрудняют конкуренцию на рынках ЕЭС... Это, безусловно, ставит американские фирмы и фирмы других стран, не входящих в ЕЭС, в крайне невыгодное положение" /1. С. 335/.

Из процитированного видно, что руководителям ЕЭС никак нельзя отказать в разумности их протекционистской политики по обеспечению получения дифференцированных доходов, указанных нами. Безусловно, США хочется иметь дифференциальную ренту в своей собственности. Поэтому "устранение этого невыгодного положения является одним из мотивов, побуждающих США выступать через ГАТТ[1] за более свободную торговлю" /Там же/.

Что касается слаборазвитых стран, то косвенный вывоз дифференциальной ренты из этих стран через экспансионистского характера товарный обмен дополняется и ее прямым отнятием и присвоением за титул собственности, который приобрел крупный капитал развитых стран акционированием природных ресурсов слаборазвитых государств, обеспечив за собой преимущественное право владения акциями и контроля за деятельностью добывающих отраслей с целью наибольшего вывоза природной дифференциальной ренты или дифференциальной ренты первого рода. Безусловно, в экономическом плане такое положение крайне невыгодно слаборазвитым странам, поскольку их народы подвергаются в буквальном смысле ограблению, препятствующему их развитию как в экономическом, так и в социальном плане.

Однако, с другой стороны, по большому счету это невыгодно и самим развитым странам, поскольку при отсутствии экономической самозащиты со

[1] "Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ)" /Там же/.

стороны слаборазвитых государств[1], их природные ресурсы, фактически подвергаясь разграблению, могут истощится до такой степени, что станут представлять экологическую опасность для всего мирового сообщества. Взять, к примеру, вырубку тропических лесов. Не говоря уже о вырождении коренного населения и природной флоры и фауны, что приведет в глобальном масштабе к сокращению генетического фонда мирового сообщества.

Очевидно, что руководители многих развивающихся стран понимают ситуацию. Поэтому инициатива США по решению проблемы "интеграции в систему ГАТТ многих развивающихся стран, не являющихся членами этой организации" /Там же. С. 336/ наталкивается на противодействие с их стороны.

Причем США, стремясь вовлечь в ГАТТ развивающиеся страны, сами зачастую нарушают его основные принципы, наглядно демонстрируя демагогичность своих деклараций по поводу приоритетов общемировых, общечеловеческих ценностей над внутренними. В частности, в США возникло "мощное возобновление протекционистского нажима в 1980-е годы... Множатся случаи применения импортных квот и произвольных ограничений импорта" /Там же/. То есть американцы, не в пример народам других стран, не хотят свертывать собственное производство[2] и отдавать дифференциальную ренту в другие страны. А ее величина оказывается весьма большой. "... Общие ежегодные потери потребителей от протекционистских мер составляют около 82 млрд. долл." /Там же. С. 337/.

Конечно, эту сумму можно назвать потерями, однако надо иметь ввиду, что эта масса денег остается внутри страны (США) и представляет собой доходы американских товаропроизводителей, вливающиеся в американскую промышленность, а не в промышленность других стран. Поскольку указанная сумма представляет собой не только разность внутренних и "внешних" цен на товары, дополнительно вытаскиваемую из карманов американцев, но и выручку, которая могла бы быть вывезена из США. А это, безусловно, дополнительный

[1] Например, как в случае со странами-экспортерами нефти, создавшими с целью защиты своих экономических интересов международный картель ОПЕК.

мощный источник инвестиций в экономику Соединенных Штатов. Исходя из указанного, можно представить сколько же экспортируется доходов рентного характера в пользу развитых государств из слаборазвитых стран, часть которых могла бы пойти на развитие собственной экономики в виде инвестиций. В результате "примерно 2/3 населения мира постоянно влачит нищенское существование или опасно приближается к нему. Большинство американцев не в состоянии представить себе ту жалкую бедность, в которой пребывает значительная часть населения планеты... От голода, нищеты и болезни страдает население большинства стран мира" /Там же. С. 365/.

Обратим внимание на то, что экономика этих стран представлена в основном рентообразующими отраслями. А это значит, что они наделены природой дифференцированной рентой, которой они распорядиться в собственных интересах не могут. Об этом пишут, например, и цитируемые нами авторы: "... Большинство стран мира, расположенных в Африке, Азии и Латинской Америке, являются слаборазвитыми или экономически отсталыми странами. Эти 97 государств не прошли стадию индустриализации, и их население в основном занято в сельском хозяйстве. Уровень грамотности в этих странах низок, безработица высока, население растет быстрыми темпами, а экспорт главным образом представлен сельскохозяйственной продукцией (какао, бананы, сахар, хлопок- сырец) и сырьем (медь, железная руда, каучук). Ресурсы основного капитала крайне скудны, производственные технологии обычно примитивны, производительность труда весьма низка. В этих странах, где проживает примерно 3/4 населения мира, нищета является широко распространенным явлением" /Там же/.

К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю видят "пути ускорения экономического роста" по существу, одинаковыми как для развитых, так и для развивающихся стран. Они пишут в этом отношении следующее:

"1. Существующие запасы природных ресурсов должны использоваться более эффективно. Это влечет за собой не только устранение безработицы, но

[2] Как, например, это происходит в настоящее время у нас в России.

также и более эффективное распределение ресурсов.

2. Должны быть изменены (а именно – увеличены) запасы производственных ресурсов. Расширяя запасы сырья и средств производства, более эффективно используя труд и технологии, любая экономическая система может сместить вправо кривую своих производственных возможностей..." /Там же. С. 367/.

То есть авторы ратуют за лучшее использование природных, трудовых, производственных ресурсов, что, по существу, может дать увеличение ВНП лишь на единицы и доли единицы процентов. Это хорошо просматривается по нашей модели экономики. В то же время, как подчеркивают авторы ниже, "необходимо признать, что во многих случаях природные ресурсы принадлежат крупным многонациональным корпорациям индустриально развитых стран или полностью контролируются ими. Поэтому вся прибыль от использования ресурсов уходит за границу" /Там же/. А это, что опять-таки отчетливо прослеживается по нашей модели экономики, может составить десятки процентов ВНП, поскольку эта категория доходов относится не к прибыли, а к дифференциальной ренте. То есть, по существу, транснациональные компании грабят развивающиеся страны, а западные теоретики обосновывают такой грабеж в сторону еще большего его усиления. Поэтому лицемерными звучат слова авторов по поводу того, что "для многих слаборазвитых стран просто нереально помышлять об уровне экономического развития, характерного для США, Канады или Советского Союза" /Там же/.

В свете указанного, главным фактором экономического роста развивающихся стран является национализация природных ресурсов с технологиями их разработки и эксплуатации, распределение получаемой дифференциальной ренты в государственную казну с последующими инвестициями как в производственную, так и социальную сферы. Более того, по тем странам, у которых национальное богатство было уже разграблено, величина такого разграбления должна быть установлена и в соответствии с ней развитые страны через МВФ должны компенсировать вывезенную у них дифференциальную ренту ежегод-

ными безвозмездными дотациями в экономику этих стран, призванными обеспечить, в конечном итоге, выравнивание экономического развития последних на среднемировом уровне.

Конечно, в заключение может быть и не следовало бы пускаться в столь пространные рассуждения, какие мы здесь привели. Однако перед нами, гражданами России, маячит ее судьба, судьба нашей родины. И она не должна быть вовсе безразлична и правителям России, которые решают эту судьбу претворением в жизнь схем приватизации государственной собственности, отдающим, в первую очередь, природные рентообразующие ресурсы в руки транснациональных компаний. Вместо того, чтобы обеспечить их попадание в руки функционирующих или желающих функционировать отечественных предпринимателей.

Есть причина наших рассуждений и более глобального масштаба. Она состоит в проблеме вообще выживаемости человечества как космической цивилизации в условиях, во-первых, истощения природных ресурсов на планете, во-вторых, экологического кризиса, в-третьих, конкуренции с иными разумами, например, быстро прогрессирующим электронным интеллектом.

Существуют и делаются целенаправленные попытки решения этой проблемы в плане мирового порядка перераспределения доходов в основном двумя путями. Первый путь – за счет частного присвоения и использования повышенных доходов рентного характера элитой общества для своего собственного сохранения и, в своем лице, всего человечества. Безусловно, в этом случае другая часть населения обязана вымереть или превратиться в зомбированных существ с минимальными, в основном физиологическими потребностями.

Другой путь – за счет социально справедливого присвоения доходов, в том числе и рентных, и разумного планомерного их использования во благо всего человечества без дискриминации отдельных групп населения.

В пользу первого пути говорит тот фактор, что за счет повышенных доходов элите общества обеспечиваются более лучшие условия для приспособления к условиям выживания при истощении ресурсов и повышенной конкуренции со стороны других разумов.

Однако маловероятно, чтобы остальная часть населения безропотно подчинилась бы такому положению дел. Отсюда – терроризм, войны, конкуренция с элитой общества за власть со стороны преступных сообществ, что определит тенденцию к выживанию не самых интеллектуально лучших представителей человечества. Отсюда следует, что преимущество от преобладания в доходах может быть утрачено ухудшением естественного селективного отбора повышенного интеллекта в среде элиты общества, имея ввиду к тому же еще и количественную ограниченность элиты по сравнению со всем населением планеты. Получается, что проблема выживания человечества в этом направлении весьма проблематична.

В пользу второго пути говорит фактор более широкой базы природного (генного) интеллекта человечества, а также возможность его развития по социально бесконфликтному пути, что может улучшить естественный селективный отбор интеллекта и его скорость.

При этом, естественно, встает вопрос: нужен ли в столь высоких темпах экономический рост для человеческого сообщества, задаваемый императивом капиталистического предпринимательства? Благо это для человечества при указанных выше условиях или зло? К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю, разбирая этот вопрос, предпочитают уклониться от предпочтительного ответа на эту дилемму /См.: 3. С. 391-393/.

Очевидно, что высокие темпы экономического роста, основанные на главном императиве капиталистической экономики – стремлении к рантьеризму – сегодня человечеству не нужны. Поскольку имеют разрушительное действие на экологию, ускоренно истощают природные ресурсы, разрушают нравственные устои общества, консервируют социально негативные особенности человеческого бытия.

Следовательно, этот личностного, индивидуалистического характера императив может существовать, как фактор экономического роста, но он должен быть уравновешен другим императивом группового, общественного свойства, а именно – стремлением человечества к всеобщему благоденствию и благополу-

чию. Сочетание этих императивов можно было бы обеспечить, приняв рентную идеологию происхождения отдельных видов доходов (прибыли) и рентную концепцию государственного регулирования их распределением, главным образом, в части рентных доходов.

ЛИТЕРАТУРА

ПРЕДИСЛОВИЕ

1. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М.: Мысль, 1991. 299 с.

2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. В 2-х т. М.: Республика, 1995. Т. 2. 400 с.

ВВЕДЕНИЕ

1. Суслов И.Ф. Два подхода к важной проблеме // Методические основы экономической оценки земли: Сб. мат. М.: Экономика, 1967. С. 3-13.

2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 2...

3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23.

ГЛАВА 1

1. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. Изд. 5-е. Петроград: Право, 1918. 540 с.

2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 2...

3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1979. 495 с.

4. Курс экономической теории: Учебное пособие / МГИМО МИД РФ. Киров, 1993. 475 с.

5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 1. 400 с.

6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. 2.

7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I-III). М.: Наука, 1993. 572 с.

8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 2.

9. Туган-Барановский М.И. Национализация земли. С.-Петербург, 1906. 180 с.

10. Кенý Ф. Избранные экономические произведения. М., 1960. 315 с.

11. Экономический и политический курс России: Сб. ст. Вып. 3 / Российская академия управления. М., 1993. 209 с.

12. О структурных изменениях в сельском хозяйстве Российской Федерации (экономический обзор Госкомстата России) // АПК: экономика, управление. 1995. № 8. С. 26-32.

13. Черняков Б.А. Кто он – американский фермер // США: экономика, политика, идеология. 1994. № 9. С. 101-107.

14. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. М.: Финансы и статистика, 1992. Т. 2. 384 с.

15. Политическая экономия: Словарь. М.: Политиздат, 1979. 463 с.

ГЛАВА 2

1. Современный словарь иностранных слов. СПб.: Дуэт, 1994. 752 с.

2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 2...

3. Долан Э. Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб., 1992. 496 с.

4. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика... Т. 2...

5. Советский энциклопедический словарь. Изд.2-е. М.: Советская энциклопедия, 1983. 1000 с.

6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 1...

7. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 2.

8. Политическая экономия: Словарь...

9. Кондратьев Н.Д. Особое мнение. В 2-х кн. М.: Наука, 1993. Кн. 2. 719 с.

10. Никитина М.В. Рентные платежи за землю в условиях полного хозрасчета // Перевод предприятий АПК на полный хозрасчет: опыт и проблемы: Сб. ст. / Институт экономики АН СССР. М., 1989. 158 с.

11. Загайтов И.Б. Законы земельной ренты в условиях интенсификации земледелия. Воронеж: Изд-во Воронежского университета, 1985. 184 с.

12. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии...

13. Политическая экономия: Учебник. Изд. 2-е. В 2-х т. М.: Политиздат, 1977. Т. 1. Капиталистический способ производства. 208 с.

14. Сагайдак А.Э. Как рассчитать арендную плату за землю. М.: Агропромиздат, 1990. 47 с.

15. Ленин В.И. Полн. собр. ñî÷. Т. 16.

16. Курс экономической теории: Учебное пособие...

17. Хайруллин А.Х. Дифференциальная рента при социализме // Дифференциальный доход и экономическая оценка земель / Башкирский филиал АН СССР. Уфа, 1974. С. 177-231.

18. Статистический словарь. Изд. 2-е. М.: Финансы и статистика, 1989. 623 с.

19. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. 2.

20. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия...

ГЛАВА 3

1. Экономика: Учебник / Под ред., А.С. Булатова. М.: Изд-во БЕК, 1995. 632 с.

2. Семина М.В. Основы экономической теории: Курс лекций. В 2-х ч. / ВЭГУ. Уфа, 1995. Ч. 1. 168 с.

3. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы...

4. Ленин В.И. Полн. собр. ñî÷. Т. 39.

5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 1...

6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 2...

7. Ленин В.И. Полн. собр. ñî÷. Т. 29.

8. Политическая экономия: Учебник... Т. 1...

9. Леонтьев В. Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика. М.: Политиздат, 1990. 415 с.

10. Статистический словарь / Гл. ред. М.А. Королев. 2-е изд. М.: Финансы и статистика. 1989. 623 с.

11. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика... Т. 1. 384 с.

12. Политическая экономия: Словарь...

13. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. М.: Наука, 1987. 510 с.

ГЛАВА 4

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 2...

2. Хейне П. Экономический образ мышления. Пер. с англ. М.: Дело, 1993. 704 с.

3. Политическая экономия: Учебник... Т. 1...

4. Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства) / Под ред. В.Д. Камаева. М.: Изд-во МГУ, 1993. 464 с.

5. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия...

6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1992.

7. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 1.

8. Богачев В.Н. Прибыль?!... О рыночной экономике и эффективности капитала. М.: Финансы и статистика, 1993. 287 с.

9. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 1...

10. Философский энциклопедический словарь. М.: Сов. Энциклопедия, 1983. 840 с.

11. Самуэльсон П. Экономика. В 2-х т. М.: НПО "Алгон", 1992. Т. 2. 416 с.

12. Фокин Ю. Путь к стабилизации экономики // Экономист. 1994. № 7. С. 46-55.

13. Тузов Н.В. Философия теории Единой идеи. М.; Мысль, 1994. 254 с.

14. Курс экономической теории: Учебное пособие...

15. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч.2.

16. Черняков Б.А. Кто он – американский фермер...

ГЛАВА 5

1. Самуэльсон П. Экономика... Т. 2...

2. Политическая экономия / Под ред. В.В. Радаева. М.: Изд-во МГУ, 1992. 414 с.

3. Ожегов С.И. Словарь русского языка. Изд. 10-е. / Под ред. Н.Ю. Шведовой. М.: Сов. энциклопедия, 1973. 846 с.

4. Курс экономической теории: Учебное пособие...

5. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия...

6. Шумпетер Й. Теория экономического развития...

7. Политическая экономия: Учебник...Т. 1...

8. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 1...

9. Экономика и бизнес...

10. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс...Т. 2...

ГЛАВА 6

1. Архив Маркса и Энгельса. Т. 2 (VII).

2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 1.

3. Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма. В 2-х т. Пер. с итал. М.: Прогресс, 1976. Т. 1. 840 с.

4. Курс экономической теории: Учебное пособие...

5. Ильдеменов В.И. Дифференциальная рента и выравнивание экономических условий воспроизводства. М.: Экономика, 1981. 136 с.

6. Шкатов В.К. Некоторые аспекты теории дифференциальной ренты в условиях развитой социалистической экономики и научно- технического про-

гресса // Рентные платежи в СССР: Сб. тр. / НИИ ценообразования. М., 1977. С. 3-89.

7. Юшков В.И. Закупочная цена и расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве. М.: Экономика, 1980. 144 с.

8. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика... Т. 1...

9. О ценовом соотношении между сельским хозяйством и промышленностью: Экспресс-информация № 27-2 от 23.11.94 г. / Госкомстат Республики Башкортостан. Уфа. 1994. 2 с.

10. От кризиса к стабилизации экономики и ее последующему подъему (Предложения Института экономики РАН к разработке программы "Реформы и развитие российской экономики в 1995-1997 годах") // Вопросы экономики. 1994. № 11. С. 4-42.

11. Львов Д., Прозоров А. Приоритеты налоговой системы // Ваш партнер. С. 1-2. // Экономика и жизнь. 1994. № 4. С. 13-14.

12. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 2.

13. Нусратуллин В.К., Габасова Л.А. Моделирование инфляции в соответствии с рентной концепцией ее образования // Региональный продовольственный комплекс: проблемы формирования и функционирования: Сб. ст. / Институт экономики и социологии УНЦ РАН. Уфа: Гилем, 1996. С. 25-42.

14. Пителин А.К., Попова В.Н., Пугачев В.Ф. Межотраслевой анализ экономики России в мировых ценах // Экономика и мат. методы. 1994. Т. 30. Вып. 1. С. 61-75.

15. Волконский В.А., Гурвич Е.Т., Канторович Г.Г. Цены в 1992 г.: диспропорции и механизм инфляции // Экономика и мат. методы. 1993. Т. 29. Вып. 3. С. 357-372.

16. Вороновицкий М.М. Модель инфляции в экономике переходного периода // Экономика и мат. 1994. Т. 30. Вып. 3. С. 117-128.

17. Пугачев В.Ф., Пителин А.К. Инфляция в технологически отсталой монополизированной экономике // Экономика и мат. методы. 1995. Т. 31. Вып. 1. С. 30-55.

18. Шибалкин О.Ю. Анализ структуры инфляции издержек в Российской экономике // Экономика и мат. методы. 1995. Т. 31. Вып. 2. С. 53-66.

19. Полтерович В.М. Рационирование кредита, инфляция и трансформационный спад // Экономика и мат. методы. 1995. Т. 31. Вып. 3. С. 50-60.

20. Мовшович С.М. Инфляция и сокращение производства в монополизированной экономике // Экономика и мат. методы. 1995. Т. 31. Вып. 3. С. 89-110.

21. Данилов В.И., Кошевой Т.А., Сотсков А.И., Спивак В.А. Монетарная политика и эффективное распределение ресурсов // Экономика и мат. методы. 1995. Т. 31. Вып. 3. С. 136-150.

22. Львов Д.С. Реальный курс экономических преобразований // Экономика и мат. методы. 1994. Т. 30. Вып. 1. С. 5-18.

23. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 2...

24. Федеральный закон "О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации от 10 марта 1995 года" / РГ. 1995. 20 апр.

ГЛАВА 7

1. Антиинфляционная политика: опыт стран Восточной Европы, КНР, СРВ / В.М. Шаститко, Г.В. Аристов, П.И. Кулагин и др. М.: Наука, 1991. 136 с.

2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 1...

3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 2...

4. Инфляция и хозяйственный механизм (80-е годы) / С.М. Никитин, М.И. Гельвановский, Р.С. Гринберг и др. М.: Наука, 1993. 296 с.

5. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. 5-е изд. М.: Политиздат, 1987. 590 с.

6. Давыдов А.Ю. Инфляция в экономике. Мировой опыт и наши проблемы. М.: Международные отношения, 1991. 200 с.

7. Экономика и бизнес...

8. Современный словарь иностранных слов...

9. Курс экономической теории: Учебное пособие...

10. Нуратуллин В.К. Инфляция как болезнь рентного происхождения: Препринт доклада / Институт экономики и социологии Уфимского Научного Центра РАН. Уфа, 1995. 55 с.

11. Нуратуллин В.К. Анатомия инфляции // Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 130-134.

12. Нуратуллин В.К. К вопросу о рентабельности и социально-экономической стабилизации // АПК: экономика и управление. 1995. № 5. С. 43-49.

13. Гизатуллин Х.Н., Нуратуллин В.К. Рента и инфляция // Экономика и мат. методы. 1995. Т. 31. Вып. 4. С. 32-39.

14. Никитин С. Западные экономические теории и инфляция // Вопросы экономики. 1994. № 11. С. 43-54.

15. Кузьмин С.А. Рыночная экономика и труд. М.: Наука, 1993. 144 с.

ГЛАВА 8

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 1...

2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 2...

3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 2.

4. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 16.

5. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 43.

6. Хайруллин А.Х. Дифференциальная рента при социализме...

7. Экономика и бизнес...

8. Будылкин Г., Овчинников В. Уроки и проблемы рыночной трансформации аграрной сферы // АПК: экономика, управление. 1994. №3. С. 15-20.

9. Налоговый Кодекс Российской Федерации: Пояснительная записка /

Ассоциация "Налоги России". Екатеринбург, 1994. 44 с.

10. Пигулевская Е.А. Новые течения в экономической мысли Японии. М.: Наука, 1992. 168 с.

ГЛАВА 9

1. Петров В.К. Состоится ли шестая Россия // Общество и экономика. 1995. № 5. С. 3-11.

2. Философский энциклопедический словарь...

3. Шпильфойгель Д. Общественность и бюрократия: Кто кого? // ЭКО. 1989. № 4. С. 45-47.

4. Современный словарь иностранных слов...

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т. 2...

2. Чуканов Н.А. Информационная экономическая теория. Ч. 1. М.: Мир, 1994. 106 с.

3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс... Т.1...

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ……3

ВВЕДЕНИЕ.....5

ГЛАВА 1. НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ РЕНТЫ.....13

1.1. ИСТОРИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ РЕНТЫ 13

1.2. О КАПИТАЛИСТИЧЕСКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ И ЗЕМЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....18

1.3. ЦЕЛЬ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....24

1.4. ЦЕЛЬ АГРАРНОЙ РЕФОРМЫ В РОССИИ.....25

РЕЗЮМЕ.....28

ПРИЛОЖЕНИЕ. СУЩНОСТЬ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖАНИЯ ФЕРМЕРСКИХ ЦЕН В США.....29

ГЛАВА 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕНТЫ.....33

2.1. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ТЕОРИИ РЕНТЫ.....33

2.2. ИСТОЧНИК И МЕХАНИЗМ ОБРАЗОВАНИЯ АБСОЛЮТНОЙ РЕНТЫ 43

2.3. РАЗЛИЧИЕ И ЕДИНСТВО ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНЫХ РЕНТ I И II РОДА.....48

2.4. ЗАКОН ТЕНДЕНЦИИ НОРМЫ ПРИБЫЛИ К ПОНИЖЕНИЮ.....54

РЕЗЮМЕ.....59

ГЛАВА 3. НОВЕЙШАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ
(вводная часть).....60
3.1 ПРЕДПОСЫЛКИ КОНСТРУИРОВАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ.....60
3.2 ОБ АБСТРАКЦИЯХ КАК МЕТОДЕ ПОЗНАНИЯ.....66
3.3. ТЕРМИНОЛОГИЯ В ОПРЕДЕЛЕНИИ СТОИМОСТНЫХ КАТЕГОРИЙ.....68

3.4. ОБ ИНСТРУМЕНТАРИИ ИССЛЕДОВАНИЯ СТОИМОСТНЫХ КАТЕГОРИЙ.....70
РЕЗЮМЕ.....73

ГЛАВА 4. ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ
(предварительная конструкция новейшей модели экономики)……..74
4.1. КРИТИКА НЕКОТОРЫХ ВЗГЛЯДОВ НА ПРИРОДУ ПРИБЫЛИ..... 74
4.2. СТРУКТУРА ПРИБЫЛИ В ЗАПАДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....80
4.3. СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ПРИБЫЛИ В ГРАФИЧЕСКОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ 82
4.4. НОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИБЫЛИ.....88
4.5. ФАКТОР НЕРАВНОВЕСИЯ В МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ 91
4.6. СТАТИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА СТОИМОСТИ ТОВАРА В РЕНТНОЙ ОТРАСЛИ.....95
4.7. ДИНАМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА СТОИМОСТИ ТОВАРА В РЕНТНОЙ ОТРАСЛИ 97
РЕЗЮМЕ.....100

ГЛАВА 5. НОВЕЙШАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ
(окончательная интерпретация).....102
5.1. ДВОЙСТВЕННАЯ СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
СУБЪЕКТА..... 102
5.2. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ
ОКОНЧАТЕЛЬНОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ 105
5.3. ОСОБЕННОСТИ ОКОНЧАТЕЛЬНОЙ
ИНТЕРПРЕТАЦИИ 111
5.4. ОБОБЩЕНИЕ МОДЕЛИ.....113
5.5. СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИБЫЛИ.....116
5.6. УРОВЕНЬ ПРОЦЕНТА 119
5.7. СПЕКУЛЯЦИЯ.....121
5.8. НЕРАВНОВЕСНОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ 124
5.9. О ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ И УБЫВАЮЩЕЙ
ОТДАЧЕ.....127
РЕЗЮМЕ……128

ГЛАВА 6. РЕНТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИНФЛЯЦИИ 130
6.1. СУЩНОСТЬ ЭКВИВАЛЕНТНОГО
МЕЖОТРАСЛЕВОГО ТОВАРНОГО ОБМЕНА.....130
6.2. МОНОПОЛИЗМ И МОНОПСОНИЗМ
В МЕЖОТРАСЛЕВОМ ОБМЕНЕ.....133
6.3. КОРНИ ИНФЛЯЦИИ 137
6.4. О ДИСПАРИТЕТЕ ЦЕН.....140
6.5. НОРМА РЕНТЫ И ЕЕ ДИНАМИКА.....153
6.6. МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ В СООТВЕТСТВИИ
С РЕНТНОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ ЕЕ ОБРАЗОВАНИЯ.....161

РЕЗЮМЕ.....171

ГЛАВА 7. К ТЕОРИИ ИНФЛЯЦИИ.....173

7.1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОГРЕШНОСТИ "ЗАПАДНОЙ" ТЕОРИИ ИНФЛЯЦИИ.....173

7.2. О ФАКТОРАХ ИНФЛЯЦИИ.....178

7.3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БОЛЕЗНИ РЕНТНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ..... 179

7.4. СУЩНОСТЬ ИНФЛЯЦИИ 183

7.5. НЕКОТОРЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ 189

РЕЗЮМЕ.....191

ГЛАВА 8. РЕНТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.....192

8.1. О СТАБИЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....192

8.2. ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА...194

8.3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РЕСУРСА В СВЕТЕ ИСПОЛНЕНИЯ ЦЕЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....200

8.4. ПРОБЛЕМА СОБСТВЕННОСТИ И ПРИВАТИЗАЦИЯ В РОССИИ 203

8.5. НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА.....206

8.6. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В ОБЩЕСТВЕ.....210

8.7. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА.....212

8.8. ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА.....216
8.9. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ МЕТОДИЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА В РЕАЛИЗАЦИИ РЕНТНОЙ КОНЦЕПЦИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.....218
8.10. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В СООТВЕТСТВИИ С РЕНТНОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ 220
РЕЗЮМЕ.....221

ГЛАВА 9. РЕНТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ КАК ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА НАЦИОНАЛЬНО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ РОССИИ 222
9.1. ОБ ОСОБЫХ ОТНОШЕНИЯХ ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА 222
9.2. ЭВОЛЮЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЮРОКРАТИИ ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ.....225
9.3. О ПУТИ ВЫХОДА ИЗ "ЗАКОЛДОВАННОГО КРУГА" ПРОТИВОСТОЯНИЯ ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА.....231
РЕЗЮМЕ.....237

ЗАКЛЮЧЕНИЕ, ИЛИ ЗАМЕЧАНИЯ ПО ПОВОДУ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОРЯДКА**.....238**

ЛИТЕРАТУРА…….245

Научное издание

Вил Касимович Нусратуллин

Рента и регулирование экономических отношений

(в новейшей модели экономики)

Подписано в печать 28.03.96 г. Уч.-изд. л.

Тираж 500 экз. Заказ №

Государственное предприятие "Принт".

450054, г. Уфа, пр. Октября, 71.