

Перманентное неравновесие экономической системы

© 2009 Н.К. Сагадиев

директор ТОО “ILS edutainment”, г. Алматы, Казахстан

Приводится оригинальная авторская интерпретация причин периодических экономических кризисов. Делается утверждение, согласно которому продажа товаров с целью извлечения прибыли ведет к хроническому макроэкономическому неравновесию на рынке. Для обоснования утверждения приводится анализ предшествующих воззрений на природу стоимости. Выявляется новый взгляд на природу стоимости, согласно которому она имеет рефлексивный характер.

Ключевые слова: экономические кризисы, рынок, макроэкономическое неравновесие, природа стоимости.

Утверждение, которое мы попытаемся обосновать ниже, состоит в следующем: продажа товаров с целью извлечения прибыли порождает хроническое макроэкономическое неравновесие на рынке. На первый взгляд, утверждение звучит странно. Товары во все времена фактически продавались с целью извлечения прибыли. Если же прибыль выступает фактором макроэкономического неравновесия на рынке, то отсюда следует, что во все времена и у всех народов экономика, основанная на производстве прибыли, характеризовалась неравновесным состоянием. Собственно, данное заключение вынесено в качестве заглавия статьи. Чтобы обосновать его, мы вновь ставим на повестку дня вопрос: каким образом образуется прибыль на капитал?

Наиболее лаконичную формулировку капитала мы находим в “Капитале” Карла Маркса: $D - T - D'$. Капитал авансирует на рынок одну сумму денег, а извлекает из нее другую, большую на величину прибыли. Такова природа капитала. Маркс назвал его самовозрастающей стоимостью. Если капитал не приносит прибыли, то он утрачивает свою сущность как капитал. Он становится простыми деньгами. Но лишь тогда, когда деньги, будучи вложенными в дело, приносят доход, они становятся капиталом.

Таким образом, все капиталы, вместе взятые, авансируют на рынок одну сумму денег, а извлекают из него каждый раз большую сумму, возрастающую на величину прибыли. Сие обстоятельство у человека, не посвященного в “тайнства” науки, должно было бы вызвать чувство удивления. Строгий язык науки, по-видимому, не располагает к проявлению эмоций. Однако с тех пор как я узнал об одном высказывании Альберта Эйнштейна¹, я стал

¹ “... акт удивления, по-видимому, наступает тогда, когда восприятие вступает в конфликт с достаточно установившимся в нас миром понятий. В тех случаях, когда такой конфликт переживается остро и интенсивно, он в свою очередь оказывает сильное влияние на наш умственный мир. Развитие этого умственного мира представляет собой в известном смысле преодоление чувства удивления - непрерывное бегство от “удивительного”, от “чуда” (*Эйнштейн А.* Без формул / Сост. д-р филос. наук К.А. Кедров. М., 2003. С. 22).

более доверительно относиться к возникающему во мне чувству. Вопрос о том, каким образом капиталы извлекают из рынка большую сумму денег, чем первоначально вложили в него, продолжает вызывать во мне неподдельное ощущение чуда.

“Чудо” подкрепляется еще и тем обстоятельством, что я не встретил постановки данного вопроса в научной литературе. К примеру, Маркс не ставит подобного вопроса. У него факт продажи товара с прибылью выступает в виде неявной предпосылки теории. В его исходной формуле $D - T - D'$ уже содержится положение о том, что товары продаются с прибылью. Он анализирует процесс самовозрастания стоимости. Но вопрос о том, кто в конечном счете оплачивает возросшую стоимость товаров, им не рассматривается.

В его теории прибавочная стоимость выступает как часть неоплаченного труда рабочего. Но даже при таком способе объяснения тайны происхождения прибыли возникает вопрос: каким образом неоплаченная часть труда рабочего возмещается капиталу рынком в виде его прибыли? Если капитал не оплатил часть труда рабочего, то откуда возникает тот дополнительный источник ликвидности на рынке, который оплачивает капиталу, помимо первоначально авансированной суммы, еще и сумму причитающейся прибыли?

Чувство удивления, по-видимому, выступает решающим фактором в жизни науки, когда знания превалируют в ней. Так не раз было в истории науки. Хотя, казалось бы, вопрос очевиден, продолжает вызывать недоумение тот факт, почему экономическая наука не ставила столь очевидный вопрос ранее?

Классическая политэкономия искала субстанциональную основу стоимости. Такая основа должна была служить единой мерой стоимости всех товаров. Одновременно подразумевалось, что обмен товаров осуществляется согласно приведенному всеобщему эквиваленту. Экономисты за редким исключением обращали внимание на то

обстоятельство, что гипотеза эквивалентного обмена формально противоречит явлению прибыли.

Наибольшую иллюзию породил “Капитал” К. Маркса. Он попытался вывести из теории эквивалентного обмена товаров теорию прибавочной стоимости. Он достаточно подробно показал нам, как из теории стоимости возникает теория прибавочной стоимости. И поскольку товары обмениваются согласно их стоимости, постольку и прибавочная стоимость становится логически оправданным вознаграждением на капитал.

Таким образом, экономическая наука искала исходное основание и меру стоимости товаров вне зависимости от ее денежного выражения. Чтобы не противоречить явлениям общественной жизни, такая мера должна была включать в себя экспликацию прибыли. Теория стоимости была обязана объяснить происхождение прибыли императивно. Решение, очевидно, далось нелегко. И поскольку оно было найдено, само собой разумеется, что товары оплачиваются согласно приведенному основанию, включающему прибыль.

Роль денег была нивелирована. Они выполняли функцию своеобразной “вуали”, окутывая товары единой мерой измерения, но на формирование их внутренней стоимости теоретически не оказывая влияния. Какой бы субстанциональной природы стоимости мы не придерживались, деньги не удовлетворяют даваемым определениям². В теории обозначенные императивы вели к курьезному выводу. Деньги, не обладая никакой внутренней стоимостью, выполняли одновременно функцию меры стоимости товаров, средства обращения и средства сохранения стоимости.

Между теорией стоимости и теорией денег сложилась непреодолимая дистанция. Стоимость не зависит от денег, поскольку она - сущностное качество товаров и устанавливается априори их обмену на деньги. Деньги не обладают внутренней стоимостью, поскольку не удовлетворяют даваемым определениям стоимости. Они выполняют счетную функцию в экономике, служат внешним выражением имманентной меры товаров. Тем самым деньги изначально были “отстранены” от участия в формировании внутренней стоимости товаров. Потому вопрос, кто оплачивает капиталу дополнительную стоимость, не мог быть поставлен. Раз функция денег - служить средством обращения товаров согласно их стоимости, то они тем самым теоретически достоверно представляли капиталу прибавочную стоимость.

Правда, были экономисты, которые в противоположность сложившейся традиции утверждали, что стоимость должна определяться ис-

² Исключая, безусловно, эпоху золотого стандарта.

ключительно соотношением обмена. Но наука предпочла держаться прочных оснований. Когда она говорит о стоимости товара, то в первую очередь имеет в виду наличие в нем некоего внутреннего базиса, а не его соотношение с другими товарами. Как товар может соотноситься с другими, не имея внутреннего базиса? Потому она наделяет стоимость субстанциональным положением, в соответствии с которым товары обмениваются согласно их внутренней имманентной мере.

Науке нелегко дается преодолеть границы собственных теорий. Однажды Альберта Эйнштейна спросили, как делаются великие открытия. Он ненадолго задумался и ответил: “Допустим, что все о чем-то знают, что это невозможно сделать. Однако находится один невежда, который этого не знает. Он-то и делает открытие”. Эйнштейн, безусловно, шутил. Но очевидный подтекст сказанного состоит в том, что любая сколь угодно хорошо разработанная теория накладывает ограничения на способы нашего мышления. Потому становится сложным отойти от устоявшихся традиций.

Производство не создает стоимости. Во всяком случае, так нельзя считать в теоретическом аспекте. Производство создает товары, стоимость которых формируется на рынке. Нет никакой естественной, стандартной, внутренней меры стоимости товаров, чем бы она ни измерялась: количеством овеществленного труда, предельной полезностью или производительностью факторов производства. Товары не обладают стоимостью до процесса обмена.

Если считать стоимость чем-то имеющим меру, формируемую до процесса обмена, то следует признать постулат о нейтральности денег. Если вы дадите некое субстанциональное определение стоимости и возводите его в ранг закона обращения товаров, то деньги обязаны будут играть подчиненную функцию в данном законе. Они будут выступать внешним выражением имманентной меры товаров, не имея формального основания влиять на институцию последней.

При таком подходе вопрос о том, каким образом образуется прибыль на капитал, переносится в сферу производства. Раз стоимость формируется вне обмена, то и прибавочную стоимость следует объяснять отношениями вне обмена. Откуда на рынке возникает дополнительный источник ликвидности, покрывающий прибыль на капитал, - вопрос, который в рамках данной схемы размышлений уже не может быть поставлен. Товары должны быть оплачены согласно установленной стоимости.

Попробуем прежде рассмотреть проблему вне теоретических наслоений, навеянных субстанци-

ональным взглядом на природу стоимости. Население является конечным потребителем всех товаров и услуг. Оно производит блага, и само же их потребляет. Но оно потребляет блага, которые в своей стоимости содержат прибыль на капитал. Население зарабатывает на производстве всех товаров и услуг величину своей заработной платы. Но в приобретаемых им товарах, помимо последней, содержится еще и величина закладываемой прибыли. Тем самым население приобретает товары, которые по стоимости выше, чем их совокупная заработная плата, полученная ими при производстве благ.

Кто оплачивает капиталу возросшую стоимость товаров? Население может выкупить лишь часть товаров, на которую у него есть платежеспособный спрос. Безусловно, прибыль также является доходами населения. Но прежде чем она может быть получена, товар должен быть реализован. И реализован, очевидно, с прибылью. Если заработная плата становится доходами населения в момент производства товара, генерируя соответствующий потребительский спрос на рынке, то прибыль не является фактически расходуемой статьей затрат в капитале. В процессе производства товара на рынке инициируется спрос лишь на величину заработной платы, израсходованной при производстве товара. Потому, когда товар поступает на рынок, на рынке недостает платежеспособного спроса ровно на величину закладываемой прибыли. Соответственно, образуется часть товаров, на которую население не может предъявить спрос. Денежные доходы населения, которые оно зарабатывает, не покрывает всей суммы товаров, которые оно само производит. На рынок выбрасываются товары конечного потребления, которые не покрываются доходами населения. В этом, собственно, и состоит суть макроэкономического неравновесия в чистом виде. Оно в достаточной мере очевидно, если только преодолеть инерцию наших прежних представлений. Прежде мы должны отказаться от постулата, что товары обладают внутренней стоимостью, по которой они продаются на рынке. Потому как деньги в этом случае обязаны будут выполнять подчиненную функцию. Если мы откажемся от постулата, что товары продаются согласно их произведенной стоимости, то только тогда впервые может быть поставлен вопрос: кто и из каких наличных средств оплачивает капиталу производимые блага?

Мы находимся перед своеобразной дилеммой. Если мы принимаем постулат, что товары продаются согласно произведенной стоимости, то вопрос в явном виде не стоит, поскольку императивно установлена их стоимость. Если же

мы отказываемся от постулата, то мы тем самым возвращаемся к исходному и основному вопросу науки: что есть стоимость? Чего стоят производимые блага, интересовало экономическую мысль с ранних веков. Потому естественным образом взоры в конечном итоге, и по существу вопроса, были обращены в сферу производства товаров.

Однако есть альтернативная линия рассуждений. Она базируется на том положении, что стоимость имеет рефлексивный характер³. Если мы, отвлекаясь от сложившихся представлений вокруг данного понятия, вернемся к его изначальному смыслу, то стоимость есть рефлексия по поводу приносимых затрат и жертв в пользу приобретаемых благ. Мы непрерывно соизмеряем одно с другим. Мы оцениваем одно сквозь призму другого. В этом, пожалуй, заключается главная характерная особенность стоимости. Она имеет значимость лишь в соотношении одного к другому. Точнее будет сказать, что стоимость есть само соотношение одного к другому, и потому не существует вне обмена.

Товары не обладают некой внутренней стоимостью. Верно то, что на их производство затрачивается труд. Верно также и то, что они обладают определенной полезностью для человека. Но совершенно неверно из какого-либо отдельно взятого основания выводить понятие стоимости. Она как таковая находится между приводимыми основаниями. И эту промежуточную позицию "между" она занимает в форме денег.

Деньги есть материальное воплощение стоимости. Именно деньги представляют стоимость в чистом виде. Официальный экономикс утверждает, что деньги не имеют внутренней стоимости⁴. Но если Вы пожелаете воочию увидеть, что представляет собою стоимость в предметном мире, а не только быть знакомым с множеством абстрактно-логических построений вокруг нее, взгляните на деньги. Они не представляют никакой иной ценности, кроме как воплощения стоимос-

³ Подробное изложение данного взгляда приведено в кн.: Сагадиев Н.К. Понятие стоимости в контексте проблемы универсалий в науке. Алматы, 2004.

⁴ "... бумажные деньги не имеют внутренней стоимости, так как функции денег им были приданы постановлением правительства" (Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. М., 1994. С. 235).

"Наша уверенность в приемлемости бумажных денег... основана на законе: государство объявило наличные деньги законным платежным средством. ... Грубо говоря, приемлемость бумажных долларов находит опору в том факте, что государство говорит: эти доллары - деньги. В нашей экономике бумажные деньги, по существу, являются директивными деньгами, они - деньги, потому что так сказала государство, а не потому, что они выкупаются каким-либо драгоценным металлом. (Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. М., 1992. Т. 1. С. 269).

ти как таковой. Возьмите в руки, к примеру, банкноту в 100 долл., и сразу почувствуете, что она чего-то стоит в этом предметном мире.

Стоимость представлялась невидимой, неосознаваемой материей вследствие субстанционального взгляда на ее природу. Рефлексивный взгляд позволяет перевести стоимость из мира абстрактных категорий в предметный мир. Именно деньги имеют стоимость. Деньги являются не номинальными обозначениями, а суть реальными воплощениями стоимости общественного богатства. Они несут эту стоимость в себе, приобщая нас к миру товаров и услуг.

Деньги имеют стоимость потому, что каждый из нас отдает в обмен на них свой труд. И потому для каждого из нас они стоят нам нашего труда. Одновременно они стоят и для других. Поскольку мы вложили свой труд в создание продукта, чтобы приобрести продукт, другие будут обязаны расстаться со своими деньгами. Поэтому деньги имеют стоимость также и для них.

Мы обмениваем труд на деньги, и мы обмениваем деньги на продукты труда. Обмен был бы невозможен, если бы деньги не представляли никакой реальной стоимости. Поскольку в них заключен наш труд, мы в состоянии на них купить продукты труда других лиц. Посредством общественного труда, выраженного в денежной форме, мы приобретаем продукты труда, произведенные другими. Мы отчуждаем свой труд за деньги, и потому они стоят нам нашего труда.

Иными словами, деньги имеют рефлексивный характер. Они обеспечены стоимостью, с одной стороны, поскольку в них вложен труд, с другой стороны, поскольку на них приобретаются продукты труда. Мы обмениваемся продуктами труда друг с другом посредством денег. Потому деньги имеют стоимость одновременно для всех участников обмена.

В таком взаимном отчуждении труда деньги определяют вклад каждого индивидуума в создание общественного богатства. Исходя из своего вклада, выраженного в денежной форме, он претендует на соответствующую долю в создаваемом богатстве. Вначале индивидуум отчуждает свой труд за деньги. Затем он распределяет созданную им самим стоимость среди полезных приобретаемых предметов.

Деньги, таким образом, циркулируют в обществе с целью воспроизводства и последующего распределения благ. Они вначале определяют стоимость вклада каждого индивидуума в процесс создания общественного богатства, а затем распределяют созданные блага в соответствии с установленными вкладами и их индивидуальными предпочтениями. Во всех указанных процес-

сах деньги выступают не как номинальные посредники, а как реальные стоимости, т.е. как то, что имеет реальную, наполненную содержанием ценность для каждого участника общественного обмена.

Важно отметить, что ни труд как таковой, ни товары сами по себе стоимостью не обладают. Они получают стоимость через общественное признание, через общественное удостоверение их стоимости в форме денег. В теории стоимости было принято считать, что товары обладают внутренней стоимостью, потому деньги выполняли номинальную функцию. В случае с рефлексивным взглядом на природу стоимости все совершается с точностью до наоборот. Товары не обладают внутренней стоимостью. Лишь реально признаваясь определенной суммой денег, а таким образом, лишь когда индивидуумы готовы расстаться с частью своего труда, выраженного в денежной форме, в обмен на обладание товарами, они наделяются стоимостью. В них нет никакой внутренней, скрытой стоимости, кроме той, что находит свое выражение в предметно-материальной форме.

Многие экономисты обращали внимание на тот факт, что стоимость может иметь лишь относительный характер. Она имеет значимость лишь в сравнении. Но аргументация релятивистов не казалась убедительной в методологическом значении, поскольку для того, чтобы сравнивать, необходимо было иметь базу сравнения. Потому стали изыскиваться такие абстракции, как абстрактный труд или предельная полезность, которые могли бы выступить в качестве такой методологической основы. Но ни та, ни другая абстракции не являются действительными мерами стоимости. Единственная адекватная мера стоимости - это деньги. Данное обстоятельство нельзя заменить ни практически, ни теоретически ничем иным. Деньги - единственная абстракция стоимости. Но таковыми они являются в силу своего релятивного характера.

Только деньги обладают стоимостью в том смысле, что являются универсальной, общественной, признаваемой всеми мерой. Через них каждый индивидуальный труд выражает себя как общественную меру своего вклада в создание общего богатства. Через них каждый индивидуальный продукт наделяется общественной мерой его необходимости обществу. Сами по себе ни труд, ни богатство общественной меры стоимости не имеют. Лишь пройдя тернистый путь общественного обмена, в котором каждый доказывает свою необходимость и полезность обществу, они обретают общественную меру стоимости. Только в обмене труд и его продукт наделяются

мерой, в которой выражена их необходимость и полезность обществу.

Тем самым деньги, обмениваясь на труд, придают труду общественную оценку его стоимости. Деньги производят данную оценку не номинально, а реально, потому как сами являются определенной общественной стоимостью. Благодаря их стоимости труд претендует на соответствующую долю в создаваемом общественном богатстве. Получив общественное признание стоимости в форме денег, труд наделяется реально выраженным правом приобретать продукты труда других лиц. На деньги, вырученные от продажи своего труда, индивидуумы осуществляют покупки в соответствии с их личными представлениями о полезности блага.

Блага реализуются индивидуумам в обмен на их труд. Потому они имеют стоимость лишь постольку, поскольку индивидуумы готовы отдать за них определенное количество своего труда. Индивидуумы своим трудом, выраженным в денежной форме, приобретают те блага, которые они считают необходимыми и полезными для своей жизнедеятельности. Они распределяют денежное вознаграждение труда среди своих многообразных потребностей. Потому блага стоят не непосредственного труда, затрачиваемого в сфере производства, а того труда, которым индивидуумы жертвуют в пользу приобретения блага.

Рефлексивный взгляд на природу стоимости придает иную характеристику стоимости блага. Благо стоит не того труда, который затрачен на его производство, а того труда, которым индивидуумы готовы пожертвовать в пользу обладания благом. Это важный момент в интерпретации стоимости блага, существенно отличающийся от “классического” взгляда, который был принят за основу в политэкономии К. Маркса. Благо получает оценку своей стоимости трудом тех индивидуумов, которые приобретают благо, а не трудом тех, кто его производит. Именно те, кто отдает реальные стоимости в обмен на благо, утверждают в конечном счете его общественную стоимость в качестве блага.

“Политическая экономия любит робинзонады”. Если бы мы жили подобно Робинзону Крузо и каждый из нас производил бы блага для собственного употребления, то тогда блага действительно стоили бы нам непосредственных затрат труда, т.е. тех затрат, которые осуществлены при их производстве. Но мы посредством своего труда приобретаем блага, произведенные другими. В обществе, основанном на разделении труда, каждый индивидуум приобретает блага других посредством собственного труда. Потому он оценивает блага других, и они фактически стоят ему

его собственного труда. Тем самым блага в обществе оцениваются трудом покупателей. В этом состоит рефлексивная сущность стоимости.

Само по себе произведенное благо не имеет стоимости, т.е. не имеет такой императивной стоимости, по которой оно обязано продаваться на рынке. Само по себе оно лишь благо или некая полезная вещь. Только когда индивидуумы готовы отдать за полезную вещь определенную часть своего труда, выраженного в денежной форме, благо обретает стоимость. Если количество труда, которым жертвуют индивидуумы в пользу обладания благом, достаточно для его воспроизводства, то оно сохраняет свое присутствие на рынке. Оно продолжает воспроизводиться до тех пор, пока индивидуумы жертвуют необходимое количество труда в его пользу.

Такая интерпретация стоимости блага, при которой стоимость становится прерогативой сферы обращения, позволяет сместить вопрос происхождения прибыли со сферы производства товаров в сферу обращения. Только тогда может быть поставлен вопрос: кто оплачивает капиталу его прибыль? Если он при производстве товаров расходует одну сумму денег, а реализовывает товары за большую сумму, то кем оплачивается в конечном итоге возросшая стоимость?

Экономическая наука издревле стремилась обосновать природу прибыли. На протяжении длительной истории она искала источник прибыли как нечто, что могло бы служить основой добавленной стоимости. Поскольку товары наделялись внутренней стоимостью, постольку, соответственно, и прибыль должна была выступать составной частью стоимости товаров. Так как стоимость не была напрямую связана с деньгами, становилось достаточным указать на источник добавленной стоимости в сфере производственной деятельности. Соответственно, не возникало вопроса о том, кем же оплачивается прибыль в обществе?

Маркс с целью обоснования происхождения прибавочной стоимости вводит в научный оборот категорию “товар - рабочая сила”. Согласно его теории, заработная плата, которую рабочий получает в качестве вознаграждения за свой труд, выражает не стоимость труда, а служит выражением стоимости рабочей силы. Тем самым рабочий получает за свой труд лишь часть стоимости производимого продукта. Прибавочный труд в теории Маркса становится источником прибавочной стоимости.

Наука разными путями искала способ, каким образом можно объяснить явление прибыли. Возможно, объяснение, которое дает нам

Маркс, не самое убедительное в том эпистолярном смысле, что обозначение рабочей силы как товара в большей мере ассоциируется с эпохой рабовладения. Такое определение, безусловно, сложно подвести под ныне существующие реалии. Современные трудовые контракты мало напоминают продажу рабочей силы как товара. Но главное, пожалуй, состоит в другом.

Обмен между трудом и капиталом, представленный как обмен денег на рабочую силу, устанавливает заключительную брешь между теориями стоимости и денег. В рамках данной парадигмы становится невозможной сама постановка вопроса о том, имеют ли деньги стоимость? Теория не предоставляет нам такой возможности, поскольку деньги в данной интерпретации обмена окончательно лишаются своей единственной еле уловимой призрачной основы, которая могла бы служить основой их собственной стоимости. Что же представляют собою деньги, которые мы зарабатываем благодаря своему труду?

Неоклассики признавали заработную плату как адекватное выражение стоимости труда. Однако прибыль стремились обосновать иными факторами производственной деятельности. Мы должны ясно отдавать себе отчет в том, что и Марксу, и неоклассикам в равной мере требовалось теоретически “извлечь” прибыль из условий производственной деятельности. Окончательное согласие в данном вопросе не было достигнуто. Потому мы ставим под сомнение саму возможность рационального объяснения прибыли условиями производственной деятельности. Наше предложение состоит в том, чтобы не рассматривать прибыль как закономерный итог производственного процесса. Прибыль извлекается из сферы обращения и в последующем вкладывается в расширение производства. Но как таковая она не является некой дополнительно произведенной стоимостью.

Капитал не создает стоимости. И уж тем более он не производит прибавочной стоимости. Он не добавляет никакой реальной стоимости к стоимости товаров⁵. Капитал производит блага. Он авансирует реальные стоимости в форме денег с целью производства благ. На деньги, которые имеют общественную стоимость, он покупает труд индивидуумов. Затем он реализовывает созданные блага индивидуумам в обмен на их труд - на тот труд, который затрачен в производстве и оплачен капиталом. Стоимость блага определяется тем количеством труда, которое индивидуумы готовы отдать в пользу обладания благом.

⁵ В бухгалтерском учете отсутствуют статьи расхода, прямо или косвенно связанные с издержками на прибыль.

Если количество труда, которое капитал приобретает в результате продажи блага, превышает то количество труда, которое было им приобретено с целью производства блага, то капитал получает соответствующее приращение стоимости.

Каждый капитал действует индивидуально на рынке. Он стремится приобрести большую стоимость, нежели авансировал первоначально. Однако то, что становится возможным для индивидуального капитала, является невозможным для всей совокупности капиталов. Нельзя реализовать на рынке блага за большее количество труда, чем то количество труда, которое было затрачено на их производство. Капитал продает индивидуумам их собственный труд. Количество труда, которым оплачиваются блага, есть то же самое количество труда, которое было затрачено на их производство. Они представляют собой одну и ту же сумму денег. Потому систематическая продажа товаров с прибылью в общественном масштабе является невозможной.

Делаемое здесь заключение, по сути, не зависит от теоретических пристрастий или антипатий в понятии стоимости. Мы совершили экскурс в область данного понятия, чтобы отойти от предпосылок, в силу которых вопрос не мог быть поставлен в явном виде. Но он существует при любом теоретическом раскладе в понятии стоимости.

Население обменивает количество своего труда, воплощенное в стоимости его заработной платы, на потребительские блага. Но в стоимость последних, помимо стоимости заработной платы, включена также и прибыль на капитал. Соответственно, население выкупает лишь часть производимых благ. Безусловно, прибыль также является доходами населения. Но прежде чем она может быть использована в качестве дохода, она должна быть получена путем реализации товара на рынке. Потому мы ставим вопрос: из каких наличных средств образуется прибыль? Вследствие того, что население может предъявить спрос на потребительском рынке на величину своей заработной платы, которая была реально израсходована в процессе производства товара, капитал не в состоянии реализовывать товар в полном объеме, поскольку в стоимость последнего, помимо заработной платы, включена также и прибыль. В силу данного обстоятельства возникает хроническое макроэкономическое неравновесие на рынке.

Здесь важно сделать одно отступление. Если происходит чудо и товар каким-то неведомым образом продается с прибылью, то неравновесие исчезает. Товар продан вместе с заключенной в нем прибылью. Доходы, полученные от его про-

дажи, в точности соответствуют сделанному предложению. Соответственно, восстанавливается необходимое равновесие на рынке. Каждый подобный акт продажи товара уравнивает спрос и предложение на рынке.

Собственно, на данном первичном акте базируются экономические теории. Факт продажи товара с прибылью - повседневная очевидность, и в качестве такой очевидности присутствует в экономических учениях в виде неявной предпосылки. Из нее делаются необходимые обобщения для теорий. В частности, выводится положение об общем равновесии экономической системы. Соответствующие выводы были предложены Жаном Батистом Сеем и с тех пор обросли весомым каркасом математических построений.

Мы разделяем позицию о том, что в случае, если товар продан, то сделанное предложение адекватно полученным доходам. Каждый такой акт приводит к уравниванию совокупного спроса и предложения на рынке. Но мы продолжаем оставаться на позиции констатации факта: "если товар продан". Хотя для нас осталась неведомой та "невидимая рука" рынка, которая оплатила соответствующее приращение стоимости на капитал, мы готовы полностью признать, что равновесие в этом случае восстановлено.

Поскольку прибыль получена, она образует новые инвестиционные деньги, которые могут быть вновь авансированы в рынок с целью извлечения прибыли. Деньги должны приносить новые деньги - такова природа капитала. Поэтому они вновь инвестируются в рынок с той единственной целью, чтобы приносить дополнительный доход. Мы возвращаемся к нашему исходному вопросу: кто оплатит возросшие инвестиционные возможности капитала?

Население может предъявить реальный спрос лишь на величину своих текущих доходов, а таким образом, на величину заработной платы населения. Но в стоимости товаров, помимо заработной платы, содержится определенная вели-

чина закладываемой прибыли. Поскольку население за свой труд получает лишь стоимость своей заработной платы, постольку на рынке остается часть товаров, которая не может быть выкуплена со стороны населения. Соответственно, и часть доходов, на которые капиталы рассчитывают за произведенную продукцию, не может быть получена. С течением времени товары и услуги перестают продаваться в производимом объеме.

Чтобы как-то "сдвинуть дело с мертвой точки", капитал начинает авансировать покупки товара со стороны населения. Инвестиционные деньги идут на предоставление займов для потребительских целей⁶. Но какие бы формы и методы извлечения прибыли капитал ни находил, он не в состоянии выйти за ограничения, накладываемые трудовыми доходами населения. Мы хотим показать, что указанное противоречие перманентно. Оно никуда не исчезает из экономики. Постепенно накапливаясь в экономике, оно ведет к единственно возможной форме разрешения - к кризису.

Есть, безусловно, факторы, которые в определенной мере могут сглаживать данное противоречие. К ним относятся участие государства и центрального банка в повышении ликвидности рынка, экспансия капитала на зарубежные рынки, естественный рост народонаселения, оборачиваемость капитала, рост производительности труда и т.д. Но все указанные факторы носят экзотический характер по отношению к рассматриваемой проблеме. Они могут сглаживать противоречие в некоторой временной перспективе. Но устранить противоречие они не в состоянии. С каждым новым равновесием экономика вступает в еще большее неравновесное состояние. Именно поэтому экономическая жизнь общества разрешается периодическими кризисами. Последние нельзя рассматривать исключительно как финансовый феномен. Их не следует также трактовать как кризис перепроизводства. Кризис заложен в самой структуре экономических отношений.

Поступила в редакцию 07.05.2009 г.

⁶ В некоторых развитых странах предоставлялись ипотечные займы со сроком погашения до ста лет.