ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПЕРМСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

на правах рукописи

АНТОНОВ Алексей Васильевич

ФИЛОСОФСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ

Специальность 09.00.11 - социальная философия

диссертация на соискание ученой степени
доктора философских наук

Пермь — 2015

С О Д Е Р Ж А Н И Е

Стр.

I. ВВЕДЕНИЕ ..... 3 – 18

II. КРИЗИСЫ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ……..... 19

2. 1. От меркантилистов к физиократам……..... 19 – 37

2. 2. От физиократов к трудовой теории стоимости..... 38 – 50

2. 3. От трудовой теории стоимости к теории предельной полезности…….…… 51 – 65

III. КРИЗИС ТЕОРИИ СТОИМОСТИ В КОНЦЕПЦИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ…..... 66 - 67

3. 1. Стоимость в концепциях «постиндустриального» общества…..…….…….....……..... 68 – 88

3. 2. Стоимость в концепциях «информационного» общества…….…….....…….…..... 89 – 99

3. 3. Стоимость в концепциях «общества знания»..... 100 – 114

3. 4. Неомарксистские концепции стоимости…….. 115 – 128

IV. СТОИМОСТЬ В ИНТЕНСИВНО РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКЕ……... 129 – 132

4. 1. Стоимость как воспроизводственное отношение…. 133 – 142

4. 2. Актуальность превращенных форм..... 143 – 150

4. 3. Организационная форма прибавочной стоимости….151 – 165

4. 4. Капитал и наемный труд……..……... 166 – 176

4. 5. «Мировая валюта» как превращенная форма стоимости……..... 177 – 189

V. ЗАКЛЮЧЕНИЕ……..... 190 – 193

VI. СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ …..... 194 – 214

I. ВВЕДЕНИЕ

Тема настоящей диссертации определена как «Философские проблемы теории стоимости». И уже слово «проблемы» в названии темы отсылает нас к анализу трудностей, которые теория стоимости испытывает в наши дни. Как правило, их связывают с тем, что информационная революция существенно изменила экономику общества. Считается, что в ходе становления постиндустриального общества стоимость постепенно утрачивает регулирующую роль в производстве и потреблении. Она подвергается деструкции, заменяется «знанием», «информацией» или «творчеством»…

Так ли это, на самом деле, и если да, то что является причиной подобных процессов? В соответствии с заявленной темой исследования, мы оказываемся перед необходимостью ответить на эти вопросы.

Между тем, изменения в современной экономике являются настолько многообразными, количество проблем, связанных с экономикой увеличивается так стремительно, что нет возможности проанализировать их все даже в более объемном исследовании, чем диссертация. Поэтому в настоящей работе мы рассмотрим лишь те из сторон стоимости, которые влияют на определение самой сути основанного на них общества, а, следовательно, имеют непосредственное отношение и к социальной философии.

Актуальность темы. Изменения зафиксированные в обществе во второй половине XX – начале XXI века не только подстегнули интерес гуманитарных наук к постижению сути происходящих перемен, но и привлекли внимание ученых к выбору самих путей развития социума. В это время не только выросло количество публикаций на тему будущего, но даже появилось особое направление социальных наук – футурология. Совместными усилиями футурологов, социологов, философов, экономистов и представителей других гуманитарных профессий был сделан вывод о том, что рыночная экономика вступила в новую фазу своего развития.

Рожденный ею тип общества сперва получил множество наименований: «пост-индустриальное», «пост-экономическое», «пост-капиталистическое» и т.п. В то же время, несмотря на обилие формулировок, в большинстве вариантов будущего общества подразумевалось, что стоимость обречена уступить место новым экономическим отношениям. Как это произойдет, и какие отношения займут место стоимости – ясности по этому поводу в науке не было, как нет ее и до сих пор. Однако то, что новое общество будет уже бесстоимостным, как правило, сомнению не подвергалось...

Действительно ли стоимость сдает свои позиции, а капитализм отрицается новым типом общества – вот главнейшие вопросы, на которые пытается сегодня дать ответ социальная философия. Поэтому обращение в диссертации к философским проблемам теории стоимости представляется актуальным и в полной мере созвучным времени.

К тому же, если учесть, что к трансформациям экономики, проанализированным теоретиками постиндустриального общества в последние годы добавился новый фактор - глобализация экономических процессов, которая придает им пока мало изученные черты, то обращение к исследованию философских проблем теории стоимости становится еще более настоятельным и необходимым.

Научно-техническая революция и последовавшая за ней информатизация общества деформировали все черты отношений стоимости: как формы взаимодействия между первичными экономическими агентами, которые изучает «экономикс», так и отношения между слоями и социальными группами в обществе, которые, в большей степени, интересуют «политэкономию». Наконец, трансформации затронули такой уровень экономической реальности, который ставит стоимость в один ряд с другими воспроизводственными отношениями, и который составляет предмет того, что ранее было принято называть в науке «политэкономией в широком смысле слова».

И поскольку под термином «философский» принято понимать «изучающий наиболее общие стороны действительности», [171, с. 695] а такими сторонами стоимости оказываются те, которые характеризуют ее как глубинные отношения рыночной экономики, - постольку, очевидно, что из всего многообразия аспектов стоимости мы в настоящей работе преимущественное внимание будем уделять только тем из них, которые характеризуют стоимость именно как воспроизводственное отношение.

Между тем, сам термин «воспроизводство» в социальной философии употребляется в двух смыслах: 1) как постоянно возобновляемое производство; и 2) как неразрывное единство всех фаз экономической деятельности человека в процессе воспроизводства самого себя, то есть как единство потребления, обмена, распределения и производства. При этом, как показал в «Капитале» К. Маркс, в процессе капиталистического воспроизводства потребление, обмен и распределение представляют собой просто внутренние моменты производства. Поэтому применительно к капиталистическому производству первое и второе значение термина «воспроизводство» совпадают. Однако при характеристике других и, в первую очередь, переходных форм социально-экономической жизни, никак нельзя не учитывать различие между ними.

Степень разработанности темы. Теоретических источников, которые характеризуют стоимость, существует множество. В то же время, круг этот значительно сужается, если принять во внимание, что не все из них рассматривают стоимость в качестве глубинного социально-экономического отношения, образующего тип общества в те или иные исторические эпохи, то есть именно те аспекты отношений стоимости, которые, в первую очередь, интересуют социальную философию. Как свидетельствует история, суть отношений стоимости ярче всего проявляется на стыке эпох в жизни общества, - то есть тогда, когда в обществе изменяются сами воспроизводственные отношения. Примечательно, что эту же картину мы наблюдаем и сегодня.

А поскольку сущностная сторона отношений стоимости ярче всего раскрывается в переходные эпохи в жизни общества, постольку, очевидно, что анализ философских проблем теории стоимости попросту нельзя провести без того, чтобы обратиться к истории кризисов экономической науки, так или иначе эти переходы отражающей. Вот почему первый пласт разбираемой в диссертации литературы представлен трудами классиков философии и экономической теории, сформировавших свои представления о стоимости в периоды глубинных изменений в экономике общества. Среди них, в первую очередь, анализируются работы Т. Веблена, Дж. К. Гэлбрейта, У.С. Джевонса, Ф. Кенэ, Д. Локка, К. Маркса, К. Менгера, Дж.С. Милля, У. Петти, П.-Ж. Прудона, Ж. Симонда де Сисмонди, Д. Рикардо, А. Смита и других не менее известных мыслителей. [1]

---

[1] См.: Веблен Т. Теория праздного класса. М., изд-во «Прогресс», 1984. 368с.; Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. М., Прогресс, 1969. 480с.; Джевонсъ Вильямъ-Стенли. Политическая экономія. С-ПЕТЕРБУРГЪ, типографія Т-ва «НАРОДНАЯ ПОЛЬЗА». Колом. ул., №39, 1905. 120с.; Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. М., Соцэкгиз, 1960. 552с.; Локк Д. Два трактата о правлении, СС. 135-405. // Локк Д. Сочинения в 3-х томах. Т. 3. М., Мысль, 1988, 668с.; Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1, книга первая: процесс производства капитала. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 23, 908с.; Менгер К. Избранные работы. М., Издательский дом «Территория будущего», 2005. 496с.; Милль Дж. Ст. Основанія политической экономіи съ нѣкоторыми примѣненіями къ общественной философіи. Кіевъ-Харьковъ, Южно-Русское книгоиздательство Ф.А. Іогансона, типографія И.И. Чоколова, Кіевъ, Мало-Житомирская улица, д. №4, 1896, 457с.; Петти В. Экономические и статистические работы. Тома I-II. М., Соцэкгиз, 1940. 324с.; Прудон П.-Ж. Литературные майораты. Разбор закона имеющего целью установить бессрочную монополию в пользу авторов, изобретателей и художников. Петербург, издание Жиркевича и Зубарева, 1865. 191с.; Симонд де Сисмонди Ж. Новые начала политической экономии или О богатстве в его отношении к народонаселению. В 2-х томах. Том II. М., Соцэкгиз, 1937. 242с.; Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., Изд-во социально-экономической литературы, 1962, 677с.; Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. // Рикардо Д. Сочинения в 5-ти томах. Том I. М., Государственное изд-во политической литературы, 1955. 360с.

Второй слой привлеченной литературы образуют труды, исследующие изменения уже современного общества. Среди них в диссертации рассматриваются, прежде всего, те, в которых сформулированы теория постиндустриального общества, а также концепции информационного общества и «общества знаний». Это работы таких известных экономистов, социальных мыслителей и футурологов как Д. Белл, Ж. Бодрийяр, П. Дракер, М. Кастельс, В.Л. Иноземцев, О. Тоффлер, К. Эрроу и другие авторы. [2]

Третий пласт рассматриваемой в диссертации литературы образуют труды представителей неомарксистской точки зрения на происходящие в современной экономике изменения. Среди них работы А.В. Бузгалина, Д.П. Горского, В.Я. Ельмеева, А.И. Колганова, Е.Ф. Решетина, Ю.В. Яковца и других авторов. [3]

---

[2] См.: Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. (перевод с английского). Изд. 2-ое, испр. и доп. М., Academia, 2004. CLXX, 788 с.; Бодрийяр Ж. К критике политической экономии знака. М., Академический проект, 2007. 335с.; Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента. М.-СПб.-Киев, издательский дом «Вильямс», 2004. 432с.; Иноземцев В.Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества. М., Academia, 1998. 528с.; Кастельс М. Галактика Интернет. (Размышления об Интернете, бизнесе и обществе). Екатеринбург, У-Фактория, 2004. 327с.; Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. (пер. с англ.). М., ИНФРА-М, 1999. 262с.; Тоффлер А. Футуршок. Спб, Лань, 1997. 461с.; Эрроу К. Информация и экономическое поведение. // Вопросы экономики. 1995, № 5, СС. 98-107.

[3] См.: Бузгалин А.В. «Постиндустриальное общество» - тупиковая ветвь социального развития? (критика практики тотальной гегемонии капитала и теорий постиндустриализма). // Вопросы философии, 2002, №5, С. 26-43; Горский Д.П. Трудовая теория стоимости: критический анализ концепции Маркса. // ВФ, 1992, N12, С. 127-135; Ельмеев В.Я. К новой парадигме социально-экономического развития и познания общества. Санкт-Петербург, изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 1999. 139с.; Межуев В.М. Маркс против марксизма. Статьи на непопулярную тему. М., Культурная революция, 2007. 176с.; Решетин Е.Ф. Тайна «раскрытой тайны». // Свободная мысль, 1994, N4, С. 81-95; Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. М., ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. 410с.

Наконец, особое место в ряду источников диссертационного исследования занимают работы представителей такой зарождающейся научной дисциплины как «философия экономики». Это работы Н. Н. Александрова, В.А. Канке, А.М. Орехова, В.В. Орлова и Т.С. Васильевой, А.И. Самсина и некоторые другие. [4]

Цель диссертации и основные задачи исследования. Целью настоящей работы является анализ кризиса отношений стоимости, зафиксированного теоретиками постиндустриального общества и неомарксистами, и определение того, в какой степени верен их вывод об отрицании новой экономикой стоимостных отношений и перерождении современного капитализма в новый тип общества. Эта цель реализуется посредством выделения и последовательного решения следующих задач:

- критического анализа прошлых кризисов теории стоимости;

- критического анализа представлений теоретиков постиндустриального и информационного общества, а также неомарксистов о характере изменений стоимостных отношений, наблюдаемых в современной экономике;

- выявления особенностей стоимости как воспроизводственного отношения;

- анализа превращенных форм как способа отражения социальной и экономической жизни;

- выделения и описания такой превращенной формы прибавочной стоимости как «организационная»;

---

[4] См.: Александров Н.Н. Философия экономики. Рыночный период. М., изд-во Академии Тринитаризма. 2011. 230с.; Канке В.А. Философия экономической науки. Учебное пособие. М., ИНФРА-М, 2009. 384с.; Орехов А.М. Философия экономики в России. Рождение традиции. Монография. М. Ниц инфра, 2012. 140с.; Орлов В.В., Васильева Т.С. Философия экономики. Пермь, изд-во Пермского ун-та, 2005. 264с.; Самсин А.И. Основы философии экономики. Учебное пособие для вузов. М., ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 271с.

- анализа изменений классовой структуры современного общества, возникших в результате появления организационной формы прибавочной стоимости;

- анализа проблем становления такой превращенной формы стоимости как «мировая валюта».

Методология. Методологической основой диссертации явились труды классиков философии и экономической теории, работы ведущих зарубежных и отечественных социологов, посвященные проблемам развития современного общества. Кроме того, заявленная в исследовании тема, будучи многоаспектной, потребовала также и междисциплинарного подхода к ее анализу. Как следствие, в диссертации используются работы известных специалистов в области культурологии и экономической истории.

Методы исследования. Одной из методологических особенностей диссертации является то, что в качестве метода исследования в ней последовательно применяется исторический материализм, с его единством логического и исторического, неразрывностью диахронии и синхронии, отраженного и отражаемого, а также учетом изменений самого предмета анализа. Междисциплинарный подход потребовал также применения системного метода исследований. Одним из методов исследования, примененных в настоящей диссертации является также выдвижение гипотезы и ее последовательное обоснование.

Объект исследования. Объектом исследования в настоящей работе является система социально-экономических отношений общества конца XX – начала XXI века.

Предмет исследования. Предметом исследования диссертации является анализ процесса трансформации отношений стоимости в условиях преимущественно интенсивной формы ведения хозяйства.

Гипотеза исследования. В настоящее время в социальной философии конкурируют два подхода к определению сущности современного общества. Одна группа исследователей считает, что постиндустриальные

процессы в обществе ведут к тому, что стоимость все больше утрачивает регулирующие функции в экономике, а общество без стоимости уже не может больше считаться капиталистическим. Другая группа ученых настаивает на том, что информационная революция, изменяя материальный базис производства, не затрагивает отношений стоимости, а, следовательно, также и самих основ общества.

В качестве рабочей гипотезы мы в настоящем исследовании рассматриваем предположение, что в условиях преимущественно интенсивной экономики стоимость выступает не в подлинном своем виде, а функционирует в качестве перевернутых превращенных форм, что и позволяет разным авторам противоположным образом отражать одну и ту же действительность.

Структура работы. В первой из трех глав диссертации исследуется история прошлых кризисов отношений стоимости. Рассмотрены условия перехода от меркантилистских взглядов - к теории физиократов, от концепции физиократов - к классической трудовой теории стоимости, включая ее марксистский вариант, и, наконец, анализируются причины появления в экономической науке альтернативной марксизму маржиналистской точки зрения. В частности, в диссертации отмечено, что в эпоху становления экономической науки, когда повсюду господствовал торговый капитал, функционирование стоимости также связывалось в теории только с отношениями обмена. Вплоть до меркантилистов отражение отношений стоимости сводилось лишь к рефлексии по поводу ее роли в обращении. Даже источник прибавочной стоимости усматривали тогда исключительно в условиях этого обращения.

Однако как только на исторической арене появился капитал, связанный с производством, так сразу и в теории на смену меркантилистам пришла концепция физиократов, которые стали отражать стоимость уже в ее связи с отношениями производства. Правда, изначально последнее рассматривалось физиократами исключительно как производство самой при-

роды. И только позднее классики английской политэкономии а, вслед за ними, К. Маркс, развили, так называемую, трудовую теорию стоимости, неразрывно связавшую стоимость с производством промышленным.

Долгие годы трудовая теория стоимости рассматривалась в качестве единственно возможной. Однако условия функционирования стоимости изменились в очередной раз. Развитие промышленности привело к насыщению рынка товарами. а, вслед за этим, к переходу от преимущественно экстенсивного типа ведения хозяйства к преимущественно интенсивному. Если раньше предложение товаров было ограниченным, и потребитель стоял перед выбором разных их типов, то в условиях интенсивного ведения хозяйства он оказался лицом к лицу с массой однотипных товаров, в большинстве случаев, наделенных сходными потребительскими свойствами. Правильный выбор нужного товара в таких условиях превратился в задачу со многими неизвестными. Это и стало причиной возрастания роли потребителей в экономической теории.

Отражая изменения в экономике, маржиналисты связали субстанцию стоимости уже не с отношениями производства, а с отношениями потребления. Фактически, с тех пор в экономике существуют две равноправные теории стоимости: трудовая теория, основанная на производственных затратах и еще одна теория - предельной полезности, основанная на предпочтениях потребителей. Все попытки их органического синтеза, во всяком случае, до сегодняшнего дня, успехом не увенчались …

Во второй главе диссертации рассмотрены изменения отношений стоимости, вызванные научно-технической революцией и информатизацией общества, а также то, каким образом они отражаются новейшей экономической теорией. В первую очередь, анализируются теории постиндустриального и информационного общества, а также концепция общества знаний. Кроме того, во второй главе рассмотрены, в том числе, и неомарксистские варианты изменения отношений стоимости.

И, наконец, в третьей главе диссертации исследуются превращенные формы стоимости, порожденные общим поворотом мировой экономики к ведению общественного хозяйства преимущественно интенсивным способом. Среди них описана «организационная» форма прибавочной стоимости, в том числе и ее возмущающее влияние на классовую структуру общества. Рассмотрены вопросы становления «мировой валюты». Кроме того, уточнены условия появления отношений стоимости в первобытном обществе. В целом третья глава посвящена анализу превращенных форм стоимости, которые не были отражены при критическом разборе теорий постиндустриального и информационного общества, концепции общества знаний, а также неомарксистских вариантов развития современной экономики.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в следующем:

1) рассмотрена история кризисов отношений стоимости, в результате чего было установлено, что история экономических учений пережила не одну только научную революцию - при переходе от классической теории к маржиналистской. Факты свидетельствуют о том, что переход от меркантилистских воззрений к физиократам, а от них к классике – также представлял собой коренную ломку научных представлений;

2) стоимость проанализирована в качестве воспроизводственного, а не сугубо производственного отношения;

3) прояснен генезис отношений стоимости;

4) реактуализирован метод превращенных форм для анализа социальной и экономической действительности;

5) благодаря применению воспроизводственного подхода удалось выделить и впервые в социально-философской литературе описать «организационную» форму прибавочной стоимости;

6) рассмотрены изменения классовой структуры общества, вызванные появлением организационной формы прибавочной стоимости;

7) проанализирован процесс становления такой превращенной формы стоимости как «мировая валюта».

Положения, выносимые на защиту:

Проведенное в диссертации исследование философских проблем теории стоимости привело автора к следующим выводам, выносимым на защиту:

1. Позитивистская «ментальность микроскопа», особенно в общественных науках, сужает горизонт исследований и ведет к потере исторической перспективы. Воспроизводственный, а не сугубо производственный подход к анализу общественных явлений, принятый в настоящей диссертации, как нам кажется, в большей степени, отвечает потребностям философского анализа социальной действительности.

2. Воспроизводственный подход к анализу социальных явлений позволяет обнаружить, что экономические отношения, а, соответственно, и отражающая их экономическая мысль, развивалась не линейно. Переход от концепции меркантилистов к теории физиократов, а от нее – к классической, - представлял собой такие же научные революции, как и переход от теории классиков к маржиналистам.

3. Только выявив условия появления стоимости в первобытном обществе, можно говорить об условиях ее отмирания в наши дни. Неомарксистская попытка заменить марксову триаду «общественная собственность – частная – общественная» на более правильную - «личная собственность – общественная – личная» проблему не решает, поскольку в первобытном обществе господствовали отношения не «собственности» (а значит, и не общественной, и не личной), а «владения».

4. Экзистенциалистские, а не эссенциалистские стандарты современной науки затрудняют поиск сущностных закономерностей в экономике. Поэтому марксов метод превращенных форм заслуживает, как минимум, того, чтобы быть реактуализированным.

5. В условиях преимущественно интенсивной формы ведения общественного хозяйства проявляет себя такая превращенная форма прибавочной стоимости как «организационная», которая уже не связана с присвоением неоплаченного рабочего времени, а, по сути, представляет собой синергетический эффект от целесообразности совместно используемого труда.

6. Организационная форма прибавочной стоимости по-новому решает вопрос о производительном и непроизводительном труде, а, соответственно, выстраивает и новую классовую структуру общества. Поэтому, на наш взгляд, в условиях преимущественно интенсивной экономики, точнее говорить о противоречиях не между пролетарием и буржуа, а между наемным трудом и капиталом.

7. После того, как доллар перестал обеспечиваться золотом, мир вступил в эпоху становления такой превращенной формы стоимости как «мировая валюта».

8. Вопреки утверждениям теоретиков постиндустриального и информационного обществ, общества знаний и неомарксистов, современный капитализм, меняя привычные формы, не меняет своего содержания. В условиях новой экономики мы наблюдаем не «диффузию» и не «деструкцию» отношений стоимости, а ее очередную «реконструкцию» и функционирование в виде превращенных форм.

Теоретическая значимость исследования состоит в том, что в диссертации раскрываются эвристические возможности воспроизводственного подхода к изучению социальной действительности; в том, что с помощью этого подхода в истории экономической мысли удается обнаружить несколько научных революций, а не одну-единственную при переходе от классической экономической теории к маржиналистской; а также в том, что впервые в философской и экономической литературе автором предлагается и описывается такая превращенная форма прибавочной стоимости как «организационная».

Практическая значимость исследования состоит в том, что основные теоретические положения настоящей диссертации могут быть использованы при разработке курсов и подготовке к чтению лекций, в первую очередь, по социальной философии, истории экономических учений и философии истории.

Степень достоверности результатов изложенных в диссертации обеспечивается соблюдением всех требований методов, применяемых в настоящей работе, а также тем, что результаты исследований диссертанта, уже предварительно прошли публичную проверку при их обнародовании в соответствующем количестве статей в журналах, рекомендованных ВАК.

Обсуждение и апробация работы были проведены на международных, республиканских и краевых научных конференциях. В том числе в последнее время результаты исследования были представлены на XVII Международной научно-практической конференции «Человек в мире. Мир в человеке: актуальные проблемы философии, социологии, политологии и психологии» (Пермь, ноябрь 2014 года) и I Всероссийской научно-практической конференции «Образ инженера XXI века: вызовы технотронной цивилизации» (Пермь, декабрь 2014 года)

Основные положения диссертации опубликованы автором в следующих работах:

1. Антонов, А.В. Сколько стоит Левша? Об оценке талантливого труда при социализме. / А.В. Антонов. // Пульс-90. Пермские ученые о некоторых теоретических проблемах и практических вопросах перестройки. – Пермь: Пермское кн. изд-во, 1990. - С. 204-215 (12 стр.).

2. Антонов, А.В. Происхождение эстетической ценности как проблема социальной философии. / А.В. Антонов. Автореферат дисс. на соискание уч. ст. канд. филос. наук. – Пермь: Пермский государственный университет им. А.М. Горького, 1992. – 20 с. (20 стр.).

3. Антонов, А.В. Блеск и нищета марксизма. Статья первая. Верны ли аксиомы? (о философских предпосылках). / А.В. Антонов. // Крест-I. Лите-

ратурно-художественный, публицистический и научный альманах. – Пермь: «Закамская сторона», рекламно-информационный центр «Интерплэй», 1992. - С. 189-205 (17 стр.).

4. Антонов, А.В. О «густоте» и пустоте некоторых экономических теорий. / А.В. Антонов. // Новые идеи в философии. Выпуск 3. Межвузовский сборник научных трудов. – Пермь: изд-во Пермского государственного университета, 1995. - С. 166-168 (3 стр.).

5. Антонов, А.В. Трудовая теория стоимости: критический анализ концепции Д.П. Горского. / А.В. Антонов. // Новые идеи в философии. Выпуск 3. Межвузовский сборник научных трудов. – Пермь: изд-во Пермского государственного университета, 1995. - С. 119-125 (7 стр.).

6. Антонов, А.В. О прогрессе в раннем первобытном обществе. / А.В. Антонов. // Новые идеи в философии. Выпуск 18. Межвузовский сборник научных трудов. В 2-х томах. Т. 2. – Пермь: изд-во Пермского государственного университета, 2009. - С. 102-108 (7 стр.).

7. Антонов, А.В. Об экономической природе продукта «информационного труда». / А.В. Антонов. // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Культура. История. Философия. Право. – 2012. - №5 (40). - С. 29-33 (5 стр.).

8. Антонов, А.В. Основание социологии. Часть I. Человек смышленый, или О происхождении логического мышления и сознания. / А.В. Антонов. Монография. – Пермь: изд-во Пермского национального исследовательского политехнического университета, 2012. – 286 с. (286 стр.).

9. Антонов, А.В. О «резонансной» форме прибавочной стоимости. / А.В. Антонов. // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Культура. История. Философия. Право. – 2013. - №7 (44). - С. 99-106 (8 стр.).

10. Антонов, А.В. Возможна ли информационная теория стоимости? / А.В. Антонов. // Вестник Орловского государственного университета. Се-

рия: Новые гуманитарные исследования. – 2013. - №2 (31). - С. 218-221 (4 стр.).

11. Антонов, А.В. «Экономика знаний»: метафора или реальность? / А.В. Антонов. // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Философия. - 2013. - Том 11, вып. 4. - С. 50–55. (6 стр.).

12. Антонов, А.В. О потребительно-стоимостной парадигме общественного развития. / А.В. Антонов. // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. Всероссийский научный журнал. – 2014. - №3. - С. 13-16 (4 стр.).

13. Антонов, А.В. Все ли страны могут стать постиндустриальными?! / А.В. Антонов. // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. – 2014. - №1 (36). - С. 176-179 (4 стр.).

14. Антонов, А.В. Товар и вещь. / А.В. Антонов. // Теория и практика общественного развития. Научный журнал. – 2014. - №5. - С. 31-33 (3 стр.).

15. Антонов, А.В. Мировая валюта как форма стоимости. / А.В. Антонов. // Научное мнение. – 2014. - №4. - С. 9-13 (5 стр.).

16. Антонов, А.В. Пролетарий или наемный работник? / А.В. Антонов. // Вестник Бурятского государственного университета, вып. Философия. Социология. Политология. Культурология. – 2014. - №6 (2). - С. 35-40 (6 стр.).

17. Антонов, А.В. Проблемы стоимости в теории постиндустриального общества. / А.В. Антонов. // Философия хозяйства. Альманах центра общественных наук и экономического факультета МГУ. – 2014. - №2 (92). - С. 130-137 (8 стр.).

18. Антонов, А.В. Сколько научных революций было в истории экономической мысли?! / А.В. Антонов. // Известия высших учебных заведений. Серия «Гуманитарные науки». – 2014. - №5 (2). - С. 119-122 (4 стр.).

19. Антонов, А.В. О перспективах замены труда творчеством в современной экономике. / А.В. Антонов. // Вестник Челябинского государствен-

ного университета. Вып. 32. Философия. Социология. Культурология. – 2014. - №11 (340). - С. 64-66 (3 стр.).

20. Антонов, А.В. К вопросу о первичности общественной или личной собственности в первобытной экономике. / А.В. Антонов. // Теория и практика общественного развития. Научный журнал. – 2014. - №11. - С. 12-14 (3 стр.).

21. Антонов, А.В. Является ли собственность фикцией в современной экономике?! / А.В. Антонов. // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. Всероссийский научный журнал. – 2014. - №7. - С. 260-262 (3 стр.).

22. Антонов, А.В. Могут ли машины производить стоимость?! / А.В. Антонов. // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. Всероссийский научный журнал. – 2014. - №8. - С. 269-271 (3 стр.).

23. Антонов, А.В. Обоснование ограниченности «идейного» подхода к формированию стоимости товара. / А.В. Антонов. // Теория и практика общественного развития. Научный журнал. – 2014. - №13. - С. 29-30 (2 стр.).

24. Антонов, А.В. Сколько стоит талант?! / А.В. Антонов. // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. Всероссийский научный журнал. – 2014. - №12. - С. 16-18 (3 стр.).

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, включающих двенадцать параграфов, заключения и библиографического списка. Объем работы составляет 214 страниц.

II. КРИЗИСЫ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

2. 1. От меркантилистов к физиократам

Отношения стоимости прошли долгий путь теоретического осмысления, и процесс этот нельзя считать законченным до сих пор. Сами социальные механизмы, вызвавшие к жизни появление стоимости до сих пор остаются неясными. Если классики политэкономии считали, что стоимость появляется вместе с разделением труда и обменом, то открытие социологами таких неэкономических форм обмена как «кула» [104, с. 99] или «потлаш» (potlash, potlatch) [15, с. 242] привело к мысли, что не всякий обмен, а только тот, что является функцией частной собственности может порождать стоимость.

Между тем, даже это положение, вряд ли может иметь категорический характер, так как наблюдения за процессом обмена в первобытном обществе носят излишне фрагментарный характер. Больше материала для анализа отношений стоимости дают письменные памятники древнейших цивилизаций. Их можно условно разделить на две большие группы: 1) отражающие непосредственно хозяйственную деятельность ранних классовых обществ и 2) пытающиеся эту хозяйственную деятельность осмыслить.

В соответствии с темой нашего исследования мы, разумеется, остановимся лишь на памятниках, относящихся ко второй группе. Среди них значительное место занимают сочинения, посвященные управлению государственным хозяйством, а также произведения, направленные на поддержание стабильности в обществе. Это такие, например, работы как «Книга правителя области Шан», [83] «Артхашастра», [6] «Законы Ману» [57] и другие подобные им источники.

Однако даже письменные свидетельства ранних классовых обществ отражают отношения стоимости со значительными купюрами. Мы, например, знаем, что с древнейших времен был известен, так называемый, Великий шелковый путь. Но кто и на каких условиях финансировал торговые путешествия по нему? В каких организационных формах это проявлялось? А ведь торговые и денежные отношения в ранних классовых обществах были уже весьма развиты. В частности, еще во времена Нововавилонского царства (626-539 до н.э.) развитие ростовщического и купеческого капитала привело к появлению, так называемых, «деловых домов» (дом Эгиби, дом Иддин-Мардука, дом Мурашу), фактически, игравших роль первых банков. Они осуществляли прием и выдачу вкладов, предоставляли кредит, производили учет векселей, оплату чеков, осуществляли безналичный расчет между вкладчиками, финансировали не только внутреннюю, но и внешнюю торговлю. [117]

Между тем, судя по дошедшим до нас свидетельствам, развитая практика торговых и финансовых операций, не смогла породить какую-то теорию экономических отношений. Прежде всего потому, что древнейшие общества функционировали по типу, так называемых, «азиатских», с их гипертрофированной ролью, в том числе и экономической, государства. Вот почему начальные попытки осмысления экономики в целом, и стоимости в частности, тонут в рассуждениях о наилучшем способе управления государством.

Как явствует, например, из трактата «Артхашастра», экономика представляет собой не учение о хозяйстве вообще, а только о государственном хозяйстве, и даже еще уже - о пополнении государственной казны. В такого рода сочинениях тема стоимости присутствует лишь на заднем плане освещаемых событий. И хотя в том же трактате «Артхашастра» даже терминологически прослеживается различие между «рыночной ценой» (мулья) и собственно «стоимостью» (артха) вещи. Однако автора трактата эта тема явно не интересовала.

Да и как иначе, если в тексте «Артхашастры» прямо говорится о том, что «справедливая цена» просто «назначается» рыночными надзирателями, действующими от имени и в пользу государства: «Товар, имеющийся в избытке, (надзиратель за торговлей) должен придерживать в одном месте и повышать цену. В том случае, если (эта повышенная) цена станет (впоследствии) нормальной, то (надзиратель за торговлей) должен установить другую цену». [6, с. 103] По этой причине создателя «Артхашастры» проблемы стоимости волновали гораздо меньше, чем поведение вороватых чиновников, поскольку, по его меткому замечанию: «Подобно тому как нельзя распознать, пьют ли воду плавающие во глубине вод рыбы (или не пьют), так и невозможно узнать, присваивают ли (или же нет) богатство чиновники, приставленные к выполнению дел». [6, с. 75]

При азиатском способе производства государство выступало антагонистом основанного на стоимости, способа управления обществом. Поэтому в древних трактатах эта его антистоимостная, антиэкономическая роль часто выдвигалась даже в качестве программной. Так, например, Шан Ян (390-338 до н.э.), по свидетельству «Книги правителя области Шан», полагал, что «... Если при управлении государством преуспевают в превращении бедных в богатых, а богатых в бедных, то у такого государства будет много силы…». [83, с. 159]

В более позднем - полисном типе государственного устройства, характерном, например, для древней Греции, - стоимостные отношения выступали уже в более прозрачной форме. В первую очередь, там, где господствовали демократические режимы правления. И эта большая прозрачность стоимостных отношений выгодно сказалась также и на их теоретическом осмыслении. Разумеется, заботы о пополнении государственной казны в полисе не могли исчезнуть вовсе, однако они отошли на задний план. В результате этого, стоимость стала осмысляться древними авторами с точки зрения уже не государства, а, выражаясь современным языком, отдельного домохозяйства.

Значительную роль в становлении подобных воззрений на экономику, по общему мнению, сыграл Ксенофонт (ок. 430 - 355 или 354 до н.э.). Проблемы ведения домашнего хозяйства рассматривались Ксенофонтом в нескольких произведениях, в том числе и в наиболее известном из них - «Домострое» («Οἰκονομικός») - название которого часто так и переводят - «Экономика». Действующим лицом многих произведений у Ксенофонта, также как и у Платона (427 - 347 до н.э.), выступает Сократ (470-399 до н.э.).

А поскольку исторический Сократ привык во всем добираться до истины, неудивительно, что и в «Домострое», как об этом свидетельствует Ксенофонт, в беседах с ним обсуждались не просто способы борьбы с сорняками или же технологии ухода за маслинами, но и отношения стоимости как таковой. «… ты, по-видимому, полезные предметы считаешь ценностью, а вредные - не ценностью», - говорит, например, Сократ Критобулу. И далее с характерной для Сократа тонкостью различений продолжает: «…эти предметы, хоть они одни и те же, для умеющего пользоваться каждым из них – ценность, а для не умеющего – не ценность: так например, флейта для того, кто умеет искусно играть, - ценность, а кто не умеет, для того она ничем не лучше бесполезных камней, разве только он ее продаст». [87, с. 198]

Из этого пассажа видно, что еще до Аристотеля (384-322 до н.э.) Сократ различал две формы стоимости: потребительную и меновую. Причем преимущественное внимание Сократ, а за ним и все последующие античные авторы, уделял именно потребительной, а не меновой форме стоимости. Можно сказать, что борьба между потребительной и меновой формами стоимости как мерами общественного богатства составляла магистральную линию развития античной экономической мысли. Отзвуки ее слышатся и у более известного ученика Сократа – Платона. Собственно, и сама платоновская модель государства всеобщего равенства призвана к тому,

чтобы излечить общество, раздираемое борьбой этих двух форм стоимости.

Разумеется, Платон признавал величайшую пользу обмена и денег, которые, по его словам, сплачивают людей занятых в повседневной жизни разными видами труда. Да и само общество или, в терминологии Платона, государство создается именно обменом: «Разве не благодетель любой человек, приводящий к соразмерности и единообразию любую разнообразную и несоразмерную собственность? Надо признать, что это происходит благодаря денежному обращению…» [137, с. 447]

По мысли Платона, зло состоит вовсе не в обмене, а в обмене неэквивалентном. Поэтому вся мощь государства должна быть направлена на принудительное сведение в обмене меновой формы стоимости к стоимости потребительной. Всякое отклонение цены от стоимости, по мнению Платона, в сущности, антигосударственная деятельность. Платон до такой степени хотел бы свести меновую стоимость к потребительной, что готов совсем запретить любые формы обмена, кроме непосредственного - вещь (или деньги) на вещь. [137, с. 444]

При этом Платон вовсе не выступает против частной собственности как таковой [137, с. 440] Платон выступает лишь против антиобщественных последствий ее использования. В первую очередь, из моральных соображений, поскольку, по мнению Платона, «... одновременно быть и очень хорошим, и очень богатым невозможно»… [137, с. 234]

Аристотель доводит, уже намеченные Сократом и Платоном, идеи о раздвоении форм стоимости до классической ясности. Он гораздо последовательней проводит мысль о том, что в основе экономического общения лежит потребность. Денежные отношения, которые связывают экономических контрагентов, по мнению Аристотеля, лишь обслуживают потребности и полностью зависят от них. «... все должно измеряться чем-то одним, - пишет Аристотель, - Поистине такой мерой является потребность, которая все связывает вместе, ибо, не будь у людей ни в чем нужды или нуждайся

они по-разному, тогда либо не будет обмена, либо он будет не таким, [т.е. не справедливым]…». [4, с. 156] Таким образом, по мысли Аристотеля, основой стоимости является именно потребность, а вовсе не труд. Потребность является такой же мерой для труда, какой труд впоследствии станет для всего остального.

Стремление Аристотеля все объяснить с помощью потребности заставляет его прибегать даже к таким доводам, которые заставляют вспомнить теорию предельной полезности, хотя в качестве ее предтеч Аристотель еще никогда не упоминался. Так, в частности, по свидетельству Цицерона (106-43 до н.э.), Аристотель приводит следующий пример: «… если те, кого осаждает враг, вынуждены платить за секстарий воды мину, то вначале это кажется нам невероятным, и все удивляются; но когда они хорошо подумают, они оправдают это необходимостью...» [174, с. 115] И эта «одержимость» Аристотеля потребностью объясняется тем, что нормой для его времени являлось замкнутое на себя домохозяйство.

И, все-таки, уже Аристотель хорошо понимал, что в экономической жизни потребление также разделяется на две формы: «Пользование каждым объектом владения бывает двоякое; в обоих случаях пользуются объектом как таковым, но не одинаковым образом; в одном случае объектом пользуются по его назначению, в другом - не по назначению; например, обувью пользуются и для того, чтобы надевать ее на ноги, и для того, чтобы менять ее на что-либо другое». [5, с. 390]

Заслугой Аристотеля является то, что он довел разделение форм стоимости до логического конца, определив, что на их основе возможно также и существование двух разных форм ведения хозяйства: первую из них – направленную на производство потребительных стоимостей - Аристотель назвал «экономикой», вторую же, – целью которой является беспредельное накопление меновых стоимостей в обмене – «хрематистикой».

Еще одной заслугой Аристотеля можно считать то, что он задолго до классиков политэкономии определил функции денег. Поэтому приговор,

который Йозеф Шумпетер (1883-1950) вынес греческой экономической мысли, и мысли Аристотеля в частности, выглядит излишне суровым. По его мнению, «… Экономические рассуждения древних греков сливались с их общей философией государства и общества, и они редко рассматривали какой-либо экономический вопрос ради него самого. Этим, по-видимому, и объясняется тот факт, что их достижения в данной области были столь скромны, особенно по сравнению с их выдающимися достижениями в других сферах». [176, с. 64-65]

Как бы то ни было, взгляды Аристотеля остались вершиной экономической мысли античности, несмотря на то, что сама античность продолжалась еще сотни лет после него. И даже несмотря на то, что за эти столетия изменилась сама экономика, поскольку стараниями Александра Македонского (356-323 до н.э.), а затем и Рима границы отдельного полиса раздвинулись до пределов тогдашней ойкумены.

Римская империя вырастала из маленького демократического полиса. По этой причине в области экономической жизни она сочетала в себе, как унаследованные черты частной инициативы, так и постепенно приобретаемый характер восточной деспотии. Два этих разнонаправленных фактора сперва органично дополняли друг друга, и давали значительный простор развитию торговых и денежных отношений. Однако чем больше расширялась и крепла империя, тем заметней в ней проявлялись признаки «азиатского общества», с его гипертрофированной ролью государства в общественной жизни. Сами же демократические институты в Риме постепенно превращались в подобие театральных декораций. К примеру, первые римские императоры формально еще носили титул senatus princeps, то есть «первый в сенате». Однако подлинные отношения между сенатом и императором уже в первые годы существования империи олицетворял конь Калигулы…

В конце концов, западная часть римской империи рухнула под своей собственной тяжестью. Большая часть крупных городов исчезла, осталь-

ные влачили жалкое существование. Торговля пребывала в летаргическом сне, поскольку утвердившиеся на обломках империи феодальные порядки ориентировались на самодостаточное натуральное хозяйство. Все это не лучшим образом сказывалось на развитии и осмыслении отношений стоимости. Основным источником прибавочной стоимости спустя тысячу с лишним лет после Аристотеля оставалась все та же торговля и неэквивалентный обмен, порождаемый монополией.

Доказательством этого могут служить следующие факты. В своей «Географии» Страбон (ок. 63 до н.э. – ок. 20 н.э.) упоминает об эпизоде, случившемся с финикийским купцом, отправившемся на Касситеридские острова за свинцом и медью, по пути, известному в то время только его соотечественникам. В дороге финикиец заметил, что его преследует римское судно, с целью разузнать тайный путь. Финикиец тотчас же направил свой корабль в опасное место, и не только разбил его о подводные камни, но умудрился погубить еще и вражеское судно. При этом сам финикиец, случайным образом, спасся. А благодарные соотечественники возместили ему все потери, - настолько велика в их глазах была выгода от сохранения монополии. [162, с. 169]

На протяжении всех средних веков (и почти до самой промышленной революции) мы видим, что ремесленное производство повсеместно существовало в форме цеховых союзов. Вполне очевидной же целью любого цеха была монополия на производство каких-либо товаров, а, как следствие, и поддержание высоких цен на них. История ремесленного производства изобилует рассказами о том, как представители разных цехов враждовали между собой из-за этой монополии. По свидетельству Пьера Бризона (1878-1923): «Колбасники и булочники подавали жалобы на трактирщиков, потому что те продавали шпик и хлеб своим клиентам. Парижские золотых дел мастера выступали в поход против легиона врагов: гранильщиков, часовщиков, граверов, литейщиков, оружейных дел мастеров, галантерейных торговцев (45 приговоров Шатлэ от 1604 г. до 1687 г.).» [23, с. 15]

А вот другой пример борьбы за монополию, уже из эпохи Возрождения. Сохранился любопытный Акт правительства Венеции, датируемый 1362 годом, который проливает свет на то, каким экзотическим образом удерживались, порой, исключительные цены: «На нас (венецианские власти) ложится обязательство не колебать и не снижать цену киоджанской соли, прибегая к способам, к которым мы некогда прибегли по отношению к соли Червии, каковую наша коммуна в течение ряда лет покупала за определенную сумму денег и полностью выбрасывала в море, только для того, чтобы не получила помехи продажа киоджанской соли и следовательно не наносился ущерб благу коммуны нашей…» [183, с. 237]

Как видим, получение прибыли с помощью неэквивалентного обмена практиковалось в истории с античности вплоть до Нового времени пока, наконец, не утвердилось в качестве теоретической концепции в учении меркантилистов - первой по времени возникновения школы формирующейся экономической науки. А поскольку в теории меркантилистов отразилась тысячелетняя практика экономических сделок, постольку нет ничего удивительного в том, что у них имелись многочисленные предшественники.

Сходным образом о торговле писал, например, еще в XIV веке арабский историк и философ Абу-Зейд Абд-ар-Рахман биу-Мухаммед Ибн-Хальдун (1332-1406): «Прибыли человек добивается, или накопляя товары и ожидая повышения цен на них, или перевозя их в другую страну, где эти товары в большем спросе, чем в той стране, где он их купил…» [61, с. 608]

Именно руководствуясь этой логикой: «купить подешевле здесь – продать подороже там» во времена меркантилистов и учреждались привилегированные компании вроде знаменитой Ост-Индской в Англии. Как откровенно выражался, например, один из первых исследователей торговли Никола Барбон (1640-1698): «… тот, кто является монопольным поставщиком какого-нибудь товара, может назначать на свой товар любую цену». [7, с. 289]

Отличие меркантилистов от воззрений античных писателей и ранних монетаристов состояло лишь в том, что в конце XVI - начале XVII веков, - рамки, отведенные историей меркантилизму, - экономический интерес давно перешагнул границы отдельного домохозяйства. Поэтому меркантилисты в своих трудах рассуждали уже, как правило, от имени общества, которое в то время всецело отождествлялось с государством. Их усилиями был даже введен особый термин – «народное благосостояние». Пресловутый буржуазный индивидуализм тогда еще не нашел своего отражения в теории, поскольку на практике предпринимателю-индивидуалисту было почти невозможно экономически противостоять государству. Отражая реальное положение торговой буржуазии в обществе, меркантилисты огромную роль в достижении своих целей отводили именно государству.

Собственно, для того, чтобы влиять на экономическую политику тех или иных государств, меркантилисты и принялись за свои трактаты. И, надо признать, что с их помощью они это делали весьма успешно. К примеру, трактаты духовного лидера меркантилистов - Томаса Мена (1571-1641), к слову сказать, одного из директоров крупнейшей мировой компании тех лет - Ост-Индской – нашли свое отражение в конкретных законах, принятых английским парламентом в пользу этой компании…

Меркантилистам было за что бороться. Как отмечает профессор Северо-Западного университета (Иллинойс, США) Джоэль Мокир (р. 1946): «Меркантилистическое мышление было основано преимущественно на том представлении, что для того, чтобы одержать победу в заморской конкурентной игре, отечественные производители нуждались в субсидировании, а конкурентов следовало задушить тарифами». [126, с. 11] Вот почему теорией ради теории меркантилисты занимались мало. Их суждения были, конечно, пристрастны. Однако, обосновывая их для широкой публики, меркантилисты вынуждены были опираться в своих суждениях на подлинные закономерности экономической жизни. Благодаря этому в их трудах, исподволь, зарождалась и сама наука – политэкономия.

Для выступавших от имени нации меркантилистов естественной формой экономической рефлексии было решение вопроса о том, как доставить стране наибольшее количество денег. А так как единственным способом получения прибавочной стоимости в то время служил лишь единственно неэквивалентный обмен, - все были уверены в том, что «...Торговля доставит стране в изобилии деньги, если она ведется иностранными товарами в большей степени, чем отечественными». [156, с. 95]

Это был конечный вывод тогдашней экономической науки. Тысячи лет купцы разных стран и национальностей получали пользу от неэквивалентного обмена. И, тем не менее, против него-то и выступила, в первую очередь, школа физиократов, к которым принято причислять Франсуа Кенэ (1694-1774), а также его многочисленных последователей и учеников: аббата Николу Бодо (1730-1792), Поля Мерсье де ла Ривьера (1720-1793), Пьера Дюпон де Немура (1739-1817); Анн Робер Жака Тюрго (1727-1781), Жана маркиза де Кондорсе (1743-1794), Виктора Рикети маркиза де Мирабо (1715-1789) и некоторых других экономистов.

В трудах физиократов было не просто отвергнуто представление меркантилистов о богатстве как результате неэквивалентного обмена, но и, наоборот, эквивалентность обмена утверждалась в качестве первейшей аксиомы экономической жизни. «Обмен или торговля, - писал, например, Ф. Кенэ, - не порождает богатств, совершение обмена ничего /…/ не производит…». [80, с. 359]

Это был, можно сказать, революционный переворот во взглядах на стоимость. Физиократы высмеивали веру меркантилистов в спасительность внешней торговли, в увеличение денежной массы в стране, запрещение ее вывоза и так далее. Все эти меры системы торгового баланса казались физиократам бессмысленными. «... богатство государства, - писал тот же Ф. Кенэ, - не определяется большими или меньшими размерами его денежных богатств». [77, с. 130]

Ф. Кенэ обвинял меркантилистов в том, что, преследуя личные интересы, они использовали ложные доказательства. Меркантилисты вели речь о том, что государство богатеет, если продает своих товаров больше, чем покупает иностранных. Поэтому в интересах граждан они и вели политику, направленную на снижение цен внутри страны. Казалось бы, что против этого можно возразить. Однако, фактически, это вело к тому, что купцы могли в большем количестве скупать дешевые отечественные товары для того, чтобы вывезти их за границу. После чего те же самые купцы продавали заморские товары внутри страны уже втридорога. И этот свой «гешефт» меркантилисты выдавали за интересы государства и простых граждан! Если следовать советам меркантилистов, писал Ф. Кенэ, то получается, что «… единственный способ расширения нашей внешней торговли заключается в извлечении из нее прибыли за счет собственной нации»… [78, с. 158]

В диалоге «О торговле» Ф. Кенэ, фактически, издевается над приверженцами системы торгового баланса:

«М.Х.: … мне хотелось бы, чтобы мы продавали иностранцам более, чем покупали у них.

М.Н.: Это представляется мне трудным, так как в действительности *каждая покупка есть продажа и каждая продажа есть покупка* (курсив принадлежит Ф. Кенэ – А. А.). И я не вижу, каким путем могло бы осуществиться ваше желание; разве только вы согласитесь продавать иностранцам продукты и товары, за которые они ничего не будут платить вам»… [81, с. 414]

Но как же могло случиться, что до физиократов никто не замечал всей нелепости подобной ситуации?! В учебниках, посвященных истории экономических учений, как правило, объясняют это тем, что временные рамки меркантилизма пришлись на период становления капитализма, а незрелые отношения в качестве отражения порождают и незрелые теории. Иногда приводят еще тот довод, что крах основанного Джоном Ло (1671-

1729) Королевского (Всеобщего) банка во Франции и с треском лопнувшая компания Южных морей в Великобритании, фактически, скомпрометировали политику государственного вмешательства в экономику, и поставили под сомнение первичность денежного обращения по отношению к производству.

При всей справедливости этих доводов надо признать, что смену экономических парадигм они не объясняют. Разумеется, в качестве идеологов буржуазии физиократы выступили в условиях уже более развитого капитализма. Но чем же эти условия отличались от предыдущих?..

Ранний капитализм, чаще всего, представляют как эпоху первоначального накопления капитала. И, кажется, для этого есть все основания. Ведь промышленный капитал исторически появляется после торгового. А для того, чтобы «поставить» любую мануфактуру, - то есть нанять рабочую силу, обеспечить ее необходимым сырьем и оборудованием - в любом случае надо иметь уже какой-то наличествующий капитал, будь то денежная сумма, оборудование или иные ресурсы (в современной теории такой капитал принято называть «суммой вхождения» на рынок). Поэтому получается, что эпоха торгового капитала является не только историческим, но и логическим основанием для капитала промышленного.

Однако эта, по сути, гегелевская логика, примененная Карлом Марксом (1818-1883) в «Капитале», во всяком случае, в главе, посвященной первоначальному накоплению капитала, оказала ему дурную услугу. Дело в том, что любое «абстрактное» у Георга Вильгельма Фридриха Гегеля (1770-1831), раскрывает свое внутреннее содержание в «конкретном». Без этой процедуры «абстрактное» так и осталось бы, по выражению древних индийцев, «непроявленным». В то же время, сама эта процедура ведет к тому, что последующее, хотим мы это признать или нет, фактически, определяет собой содержание предыдущего. К. Маркс не обратил внимания на то, что лишь по этой причине появление промышленного капитала на исторической арене определило у него содержание предыдущей эпохи как

«первоначальное накопление» этого капитала… А ведь с точки зрения **исторического материализма,** провозглашенного самим же К. Марксом**,** любая эпоха должна объясняться из своих собственных закономерностей.

Если же взглянуть на проблему с рассмотренной выше точки зрения, то мы с изумлением обнаружим, что даже в годы позднего меркантилизма никто из торговцев не ставил своей целью копить деньги для того, чтобы впоследствии вложить их в промышленность. Внутренний мотив торговли, как и всегда, состоял в получении наивысшей прибыли. Естественным продолжением торговой сделки дававшей высокую прибыль было совершение другой такой же сделки только в более крупном масштабе. В тех же случаях, когда по каким-то причинам достичь этого было невозможно, прибыль или выпадала в виде «денежных кристаллов», по выражению К. Маркса, либо ссужалась другим, более удачливым коммерсантам. Если же, вдруг, с определенного момента истории подобный процесс стал протекать иначе, то причину этого надо искать не в гипотетических потребностях промышленности, которой в ту пору, заметим, еще вовсе не было, а в изменении каких-то условий самого товарного обращения.

«Сбережение капиталов само по себе еще не может быть источником кардинальных структурных изменений в экономике. Ведь, скажем, Фуггеры были в XVI в. богатейшими предпринимателями мира, однако их капиталы, используемые для ссуд католическим и светским владыкам, не приближали, а, напротив, отдаляли победу капитализма». [140, с. 150-151] К тому же история дала убедительный пример фантастического «первоначального накопления капитала» в странах Европы после открытия Америки. С 1500 по 1600 годы на рынки Европы ежегодно поставлялось свыше 300 000 килограммов серебра и около 7 500 килограммов золота. И, тем не менее, ни к какому подъему промышленности в те годы это так и не привело.

Однако что за изменения могли случиться с обращением товаров к тому времени, когда на исторической арене появились физиократы? Ведь торговля всегда привержена одному и тому же правилу, сформулирован-

ному еще Ибн-Хальдуном: «купить подешевле здесь, продать подороже там».

Но вот ведь парадокс: именно это неизменное правило, в конце концов, и изменило торговлю. Вся ее логика строится на том, что наибольшей выгоды можно добиться лишь тогда, когда разница между «дешевизной» в одном месте и «дороговизной» в другом достигает максимального значения. Торговля диковинными, заморскими товарами дает сверхприбыль исключительно по этой причине.

Неудивительно, что для средневековой Европы такую огромную роль имела торговля с Востоком, которая вследствие крестовых походов стала еще интенсивнее. Как отмечал известный советский специалист по экономической истории Матвей Александрович Гуковский (1898-1971): «… в XIII веке, Восток мог дать гораздо больше Западу, чем наоборот. Доказательством этому, между прочим, может служить то, что генуэзские суда обыкновенно везли на Восток товары бесплатно, если этот же купец вез на том же корабле обратно закупленные на Востоке товары». [42, с. 88] И тем не менее, несмотря на подобное «расточительство», и генуэские и венецианские купцы все равно оставались с прибылью. Не случайно же именно Италия как посредник в торговле между Востоком и Западом становится самой развитой страной раннего капитализма, сначала в финансовом, а потом и в промышленном отношении. Слово «ломбард» (от названия итальянской местности Ломбардия) вошло во многие языки Европы как раз в то время.

С падением Константинополя (1453г.) положение изменилось. Средиземноморские страны перестали быть центром мировой коммерции. Открытие Америки лишь усилило «атлантическую» ориентацию Европы, а вовсе не явилось ее причиной. «Разница потенциалов» между «купи» и «продай» гнала авантюристов и купцов, которые в ту пору мало отличались друг от друга, по всем морям и океанам. Как пишет тот же М.А. Гуковский: «…большая прибыль достигалась в торговых операциях с товарами

новыми, цены которых были мало известны и потому могли назначаться относительно произвольно. Прибыль эта могла значительно повышаться в случае когда торговая операция сопровождалась большим риском, требовала далеких странствий в неведомые края. Поэтому тяга к таким странствиям становится общераспространенной». [42, с. 88-89]

Погоня за торговой прибылью изменила мир. Вслед за первооткрывателями устремлялись тысячи судов с теми, кто старался не упустить и свою выгоду. В этом проявлялось действие еще одного «неизменного» закона торговли: чем больше масса получаемой прибыли, тем меньше переживаний по поводу ее нормы. Конкуренция между купцами порождала массовое потребление прежде невиданных товаров. Мало-помалу это изменяло целые континенты. Вспомним, что привычный для нас картофель, когда-то проник в Европу в качестве причудливого цветка. В наши же дни картофельные поля стали неотъемлемой частью ландшафта как России, так и всей Европы. В столь же короткий срок массовым стало потребление и таких экзотиков, как, скажем, кофе или чай. Трехмачтовые галеоны и каравеллы превратили их, можно сказать, в каждодневные товары.

В тех же случаях, когда новые культуры не приживались в Европе из-за климатических условий, как это было, например, с какао, сахарным тростником или табаком, их плантации появлялись в Америке, Африке или Азии. Можно сказать, что именно сахарный тростник и табак, вызвавшие потребность в применении массовой рабочей силы, в прямом и переносном смысле, изменили лицо сегодняшней Америки…

Дальнейшее развитие торговли – строительство причалов и дорог, складских помещений, прокладывание новых маршрутов и т. д. и т. п., - вело к тому, что весь перечень товаров, которые можно встретить на земле в естественном виде, рано или поздно должен был перестать быть диковиной, сулящей торговцам сверхприбыли. В новых условиях монопольными, и по этой причине сверхприбыльными могли стать только те товары, которые уже производятся, а не встречаются в природе в готовом виде. Именно

это **воспроизводственное** обстоятельство, лежащее по ту сторону и обмена, и производства, по нашему мнению, и явилось подлинной причиной последующего роста числа мануфактур. Денежное накопление просто ускорило этот процесс. Параллельно с этим происходящее увеличение числа торговых сделок привело к тому, что общественной нормой проведения любых коммерческих операций, отныне и уже навсегда, стал именно эквивалентный обмен…

Примечательно, что все эти процессы, исподволь, отражались уже теоретиками меркантилизма. В частности, один из них (оставшийся в истории анонимом) еще в 1622 году восклицал: «Для того чтобы сохранить за собой возможность переработки 10 фунтов шерсти, было бы выгоднее уничтожить 100 фунтов шерсти или прекратить ее прирост, чем дозволить вывезти за границу 5 фунтов». [2, с. 144]

Именно тот факт, что промышленное производство переняло у торговли возможность доставлять на рынок монопольные, а, следовательно, и сверхприбыльные товары готовило почву для появления мануфактур. Однако, как гласит поговорка, впереди паровоза всегда бежит тень лошади. Поэтому случилось так, что, на первых порах, мануфактурная система оказалась вписанной в меркантилистскую систему торгового баланса. Даже цель преследовалась та же самая – любым путем получить больше денег во внешней торговле, только теперь уже с помощью произведенных товаров. Причем, подстрекаемое меркантилистами государственное вмешательство в экономику довело эту вновь появившуюся мануфактурную систему едва ли не до абсурда.

В Англии, например, в это время «… вывозъ сырыхъ матерьяловъ, производимыхъ внутри страны, былъ строго воспрещенъ, а виновные жестоко преслѣдовались. Намѣреніе вывести овцу считалось уголовнымъ преступленіемъ… /…/ … въ жертву классу соединившихся фабрикантовъ /…/ отданы были не только ихъ живые соотечественники; одинъ изъ актовъ па-

рламента 1678 года предписалъ, чтобы мертвые погребаемы были въ шерстяной одеждѣ». [34, с. 38]

Включение мануфактур в меркантилистскую систему торгового баланса продолжало прежние процессы нивелирования «разницы торговых потенциалов», только теперь уже между странами. К примеру, английская суконная промышленность, быстро ликвидировала отставание от голландской, и, ценой чудовищных жертв, связанных с, так называемым, «огораживанием», даже сумела вырваться вперед.

Развитие процесса обращения стремительно приближало рынок, выражаясь современным языком, к условиям совершенной конкуренции. А в условиях развитого рынка процесс обращения неизбежно и сам собой уже перестает быть источником сверхприбыли. Таким образом, эквивалентность как условие обмена, которая воспринималась физиократами в качестве неотъемлемого свойства самой торговли, на деле, оказалась итогом ее тысячелетнего исторического развития. Если в предшествующие эпохи торговые сделки случались эпизодически, а потому и обмен эквивалентами был скорее исключением, чем правилом, то при жизни Ф. Кенэ сделалось очевидным, что «*… торговля есть не что иное, как обмен ценности на равноценность…»* (курсив Ф. Кенэ – А.А.) [79, с. 482]

Ставший эквивалентным обмен больше не мог участвовать в производстве прибавочной стоимости. И, тем не менее, она все равно возникала. Но в таком случае, каким же образом?! Этот вопрос, так или иначе, вставал перед физиократами неизбежно, и это, естественным образом, двигало вперед экономическую науку. В конце концов, источником общественного благоденствия физиократы признали производительные силы самой матушки-природы. Однако богатства эти даются человеку не в виде манны небесной. Для Ф. Кенэ, например, очевидно, что без приложения человеческого труда земли не представляют собой никакой ценности. При этом, давая высокую оценку сельскохозяйственному труду, Ф. Кенэ имел в виду не крестьянский, а земледельческий труд в его капиталистической форме или

фермерство. Другими словами, труд оплодотворенный денежными средствами или капиталом. «Те, кто располагает такими средствами, - писал Ф. Кенэ, - могут не бояться разорения. Те, кто такими средствами не располагает, будут работать без пользы». [82, с. 37]

И, все-таки, и труд, и капитал, как считал Ф. Кенэ, не образуют прибавочную стоимость, - они создают лишь условия для того, чтобы это делала природа. И это кажется вполне очевидным. Ведь мы и сегодня, несмотря на все достижения в области сельского хозяйства, все-таки, находимся в сильной зависимости от природы. Утверждай Ф. Кенэ только это, ему, вероятно, следовало бы просто добавить, что природа не может создавать прибавочную стоимость непосредственно, а делает это с помощью переходных экономических форм. Ф. Кенэ же предпочел ввязаться в дискуссию об источниках прибавочной стоимости, всячески доказывая при этом, что труд создавать подобную стоимость никак не может…

2. 2. От физиократов к трудовой теории стоимости

Появление трудовой теории стоимости представляло собой уже вторую революцию в экономической науке. Как физиократы начали с отрицания неэквивалентного обмена, - основы воззрений меркантилистов, так и классическая теория стоимости во главу угла поставила труд, участие которого в создании стоимости всячески отрицали физиократы. Доводы Ф. Кенэ выглядят более чем убедительно: ведь, признавая, что эквивалентность обмена - это аксиома, мы, тем самым, признаем, что и обмен между рабочими (труд) и работодателями (средства существования) также прибавочную стоимость создавать не может.

Тезис же о том, что, опредмечиваясь в товаре, труд повышает его стоимость, как считает Ф. Кенэ, попросту абсурден: «Этот стакан для питья стоит один су, первоначальный же материал, употребленный для его изделия, стоит один лиар; труд ремесленника, сделавшего этот стакан, учетверил ценность этого материала. /…/ так что, по вашему, было бы очень выгодно найти способ делать подобный стакан посредством труда, затрачиваемого двумя рабочими в продолжение года…» [79, с. 475]

Логика этих доводов безупречна. И, тем не менее, они никак не повлияли на судьбу трудовой теории стоимости. Так как условия обращения товаров (теперь уже производимых) изменились и на этот раз. Приглядевшись, мы увидим, что в своем примере со стаканом Ф. Кенэ признает любые издержки, связанные с его производством, общественно-необходимыми. А, между тем, на разных мануфактурах в других условиях производства издержки тоже окажутся разными. Выходит, что на том же самом рынке никто не сможет продавать свои стаканы дороже, чем у конкурентов, обосновывая это более высокими издержками. Рынок обнаружит связь между издержками и ценой незамедлительно.

Правда, лишь в том случае, когда на рынке находятся товары той же группы, только разных производителей. Между тем, именно это условие в

годы жизни Ф. Кенэ, когда мануфактуры были еще единичными, как раз и отсутствовало. Поэтому, фактически, товары на рынке тогда выступали как «несравнимые». А потому Ф. Кенэ и не уловил разницы между общественно-необходимым трудом и трудом конкретным. А, признавая нормальной оплату издержек всякого труда, парадоксальным образом, Ф. Кенэ стал защитником того самого неэквивалентного обмена, против которого всегда столь последовательно возражал…

Будучи бескорыстными искателями истины, физиократы в теории часто отрицали то, за что горячо выступали на практике. По мнению Ф. Кенэ, например, все граждане не занятые сельским хозяйством являются «бесплодным» классом. Даже знаменитая «Экономическая таблица» создавалась Ф. Кенэ для того, чтобы показать как все классы общества зависят от тех, кто работает на земле и от земельных собственников. Но ведь таким же «бесплодным» в глазах общества у него оказывался и класс буржуазии, от имени которого, де-факто, и выступали физиократы.

На эту несуразицу обратил внимание еще А.Р.Ж. Тюрго, который по этой причине на раннем этапе своей деятельности старательно дистанцировался от физиократов. В письме Пьеру Дюпону де Немуру от 20 февраля 1766г., Тюрго справедливо писал: «Вы – покровители промышленности и торговли, а имеете неловкость выступать как их враги». [197, с. 20]

Конечно, физиократы были правы в том, что, на первых порах, именно земледелие было объектом производительного применения капитала, а вовсе не промышленность. Однако они зря оспаривали то, что источник производительности имелся также и у промышленности. Со временем он все явственней стал обнаруживаться в трактатах представителей трудовой теории стоимости.

В числе основателей этой теории обычно называют английского экономиста и статистика Уильяма Петти (1623-1687). К. Маркс даже именует его «отцом политической экономии», [108, с. 282] вопреки тому, что, хотя термин «политическая экономия» и был употреблен еще в 1615 году Анту-

аном де Монкретьеном (1575-1621), однако в эпоху У. Петти, в том числе и им самим, практически не употреблялся.

Между тем, Уильяму Петти, скорее, подходит роль переходной фигуры в экономике. Цель его знаменитого «Трактата о налогах и сборах» была вполне меркантилистской, и состояла в исследовании способов, с помощью которых можно доставить наибольшее количество денег государству. Однако проницательный ум и редкая практическая хватка позволили У. Петти выйти далеко за пределы не только меркантилистских, но даже и физиократических воззрений. Он обратил внимание на те аспекты экономической жизни, которые до поры ускользали от исследователей. Среди них оказалась и идея труда как субстанции стоимости. При этом нельзя сказать, чтобы У. Петти как-то особо выделял труд среди других экономических факторов. Его знаменитый афоризм: «...труд есть отец и активный принцип богатства, а земля его мать...» [135, с. 55] вполне мог бы прозвучать, в том числе, и из уст какого-нибудь физиократа.

Так же, как и физиократы У. Петти считал, что купцы «... ничего не заслуживают от общества, являясь лишь своего рода игроками, которые играют друг с другом за счет труда бедняков, сами же не доставляют никакого продукта, а играют лишь роль вен и артерий, распределяющих туда и назад кровь и питательные соки государственного тела…» [135, с. 22]

При этом, в отличие от меркантилистов, У. Петти хорошо понимал, что в экономике важны не только деньги, но и другие факторы. Даже в качестве меры стоимости деньги отнюдь не являются монополистами. Во всяком случае, У. Петти находил и другие «естественные стандарты и мерила». В частности, он отмечал, что «... оценку всех предметов следовало бы привести к двум естественным знаменателям - к земле и труду… /…/ желательно бы найти естественное уравнение между землей и трудом, чтобы быть в состоянии так же хорошо или даже лучше выражать стоимость при помощи одного из двух факторов, как и при помощи обоих…» [135, с. 35] Вопрос об уравнении земли и труда У. Петти признавал важнейшим в

политэкономии. К. Маркс считал, что таким путем У. Петти лишь хотел свести стоимость земли к труду. [112, с. 365] Однако у У. Петти здесь, похоже, имелись ввиду гораздо более сложные зависимости.

В одних случаях У. Петти говорит о том, что масштабом стоимости является «среднее дневное пропитание взрослого человека», а вовсе не его «дневной труд». В других случаях сводит «естественную цену», или стоимость, непосредственно к труду, заявляя, что именно в нем «… состоит основа сравнения и сопоставления стоимостей». Во всяком случае, стоимость у Петти определяется намного более широким кругом явлений, чем в политэкономии классиков. Он, например, считал возможным производить стоимостный учет мастерства работников, включал в понятие «национальный доход» результаты труда производителей услуг. Словом, в сочинениях У. Петти содержится столько оригинальных и новаторских идей, что едва ли кто-нибудь удивится, если впоследствии обнаружится, что он является основоположником не только классической, но и еще только нарождающейся экономики…

Тем не менее, в работах классической школы на первый план выдвинулись лишь те из идей У. Петти, которые были связаны с ролью труда как источника стоимости. Объяснение этому следует искать в том, что принято называть «духом времени». Властителем же дум той эпохи, без преувеличения, можно считать Джона Локка (1632-1704). Во всяком случае, именно ему мы обязаны тем, что трудовая теория стоимости утвердилась сначала в английской политэкономии, а затем и в мировой.

В изображении Локка труд является тем общественным механизмом, с помощью которого общее превращается в частное. Поскольку труд «…является неоспоримой собственностью трудящегося, ни один человек, кроме него, не может иметь права на то, к чему он однажды его присоединил…» [98, с. 277]

Именно эти соображения Д. Локка задали парадигму, в которой вращалась вся последующая политэкономическая мысль. Ф. Кенэ, например,

также считал, что «… естественное право каждого человека сводится в действительности к той части, которую может он добыть своим трудом.

Его право на все (выделено курсивом Ф. Кенэ – А.А.) походит на право каждой ласточки на всех летающих по воздуху мошек…» [76, с. 333]

Со временем эти положения стали обладать неоспоримым преимуществом предрассудка. К тому же они в точности отражали практику того времени. Ведь похожим образом, например, происходило заселение земель в английских колониях. Поэтому от внимания исследователей XVII - XVIII веков и ускользнуло то обстоятельство, что подобные положения просто неприменимы к условиям первобытного общества, которые они были призваны объяснять.

К примеру, провозглашенное Д. Локком «право первого» имеет смысл только в обществах с уже установившейся частной собственностью. Да и сравнение первобытного человека с ласточкой, к которому прибегал Ф. Кенэ, также не вносит здесь никакой ясности. Прежде всего, потому, что первобытное общество вовсе не было таким атомизированным, как это изображали Томас Гоббс (1588-1679) или Д. Локк. Да и организовано оно было совсем другим образом, чем стая ласточек. Все, что нашел первобытный собиратель, принадлежало вовсе не ему, а в обязательном порядке доставлялось на стоянку, где подвергалось распределению в соответствии с обычаем. Причем эти порядки не изменились и с появлением охоты, где к простой удаче добавлялось также личное мастерство охотника. Ф. Кенэ, как и прочие мыслители его времени, полагал, что естественное право, коренится где-то в природе, среди ласточек, тогда как в действительности оно представляет собой точный слепок экономических отношений существовавших в первобытном обществе…

Там, где вещи являются не временно ничейными (что уже само по себе предполагает частную собственность), а представляют собой общее владение, - там право первого не может вырвать их из первоначальной общественной связи. К примеру, книги в городской библиотеке являются об-

щим владением всех жителей города. Поэтому первый читатель любой книги не может претендовать на роль ее исключительного владельца, - ведь этим он нарушает права всех остальных. Д. Локк и Ф. Кенэ, а за ними Адам Смит (1723-1790), исподволь наделяют первобытное общество индивидуалистско-буржуазными чертами. И только по этой причине, находят затем все, что им нужно для объяснения этих самых буржуазных порядков...

Продолжая У. Петти и Д. Локка, А. Смит придает труду значение уже единственной субстанции стоимости. По его словам: «Труд был первоначальной ценой, первоначальной покупной суммой, которая была уплачена за все предметы». [158, с. 38] А. Смит поддержал и введенное в экономику Ф. Кенэ деление труда на приносящий доход и «бесплодный». Точно так же он считал, что не всякий труд, производит стоимость. «Так, труд рабочего мануфактуры обычно увеличивает стоимость материалов, которые он перерабатывает… /…/ Труд домашнего слуги, напротив, ничего не добавляет к стоимости». [158, с. 244] Правда, мы помним, что Ф. Кенэ считал труд в промышленности бесплодным. Но позднее практика показала, что труд этот, все-таки, производит прибавочную стоимость, что и отмечает в своей теории А. Смит.

Труд для общества оказывается настолько важным, что даже и труд слуги не является для него абсолютно «бесплодным». По мнению А. Смита, труд домашних слуг «… имеет свою стоимость и заслуживает вознаграждения так же, как и труд первых, но труд мануфактурного рабочего закрепляется и реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре, который можно продать и который существует по крайней мере некоторое время после того, как закончен труд. /…/ Труд домашнего слуги, напротив, не закрепляется и не реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре, пригодном для продажи». [158, с. 244]

Как видим, здесь у Смита имеется явная непоследовательность. С одной стороны, для него производителен только труд, который создает сто-

имость, с другой же стороны, А. Смит ставит эту производительность в зависимость от того, будет ли труд закреплен в материальном предмете или нет. Эта невнятность суждений Смита впоследствии породила в экономике дискуссию о производительных и непроизводительных видах труда, которая, фактически, не закончена и по сей день.

И все-таки, именно А. Смита следует назвать создателем трудовой теории стоимости. Именно он рассмотрел отношение двух форм стоимости – потребительной и меновой, соотношение действительной и номинальной цены товара, простого и сложного труда, труда производительного и непроизводительного, провел различие между прибылью, рентой и заработной платой. Рассмотрел множество других вопросов, связанных с функционированием стоимости в системе капиталистического хозяйства. Однако в вопросе о причинах роста капитала он так и не вышел за границы представлений своих предшественников. По мнению А. Смита: «Бережливость, а не трудолюбие является непосредственной причиной возрастания капитала». [158, с. 249]

Не смог раскрыть причин роста стоимости и Давид Рикардо (1772-1823). В своем труде «Начала политической экономии и налогового обложения» в 1-й главе «О стоимости» - он просто повторяет «трудовое» определение стоимости, данное А. Смитом, хотя и добавляет к этому, что «Существуют некоторые товары, стоимость которых определяется исключительно их редкостью». Правда, пишет Д. Рикардо: «… в массе товаров, ежедневно обменивающихся на рынке, такие товары составляют очень незначительную долю». [145 с. 34]

Из этого видно, что для Д. Рикардо двойственность в определении источника стоимости еще не стала научной проблемой. То, что, с одной стороны, стоимость образуется трудом, воплощенным в вещи, а с другой стороны, не находится с ним ни в каком соответствии, а зависит лишь от потребностей индивидов он отмечает как простой курьез. Причем Д. Рикардо отмахивается от этой проблемы, исходя из чисто практических сообра-

жений – ведь отмеченных им примеров так мало на общем фоне массово совершаемых сделок. Однако с точки зрения науки абсолютно неважно, сколько существует таких, не укладывающихся в прокрустово ложе теории фактов - один или множество. Поэтому приходится признать, что трудовая теория стоимости изначально несла в себе изъян упрощенчества, попросту абстрагируясь от фактов, которые не укладывались в узкие рамки «трудовых» определений.

Впрочем, то, что Рикардо обошел эту проблему, по меньшей мере, в его глазах извинялось тем, что он «... ставит себе целью исследовать влияние изменений не абсолютной, а относительной стоимости товаров...» [145, с. 41] Однако даже в том случае, когда мы рассматриваем, в каком отношении стоимости товаров относятся друг к другу, вопрос - от чего зависит именно такое, а не иное отношение в обмене все равно остается…

Как видим, вопрос о том, как образуется стоимость у Д. Рикардо вовсе не столь прозрачен, как посчитали его многочисленные последователи, в том числе и К. Маркс. В одном случае Рикардо поддерживает точку зрения трудовых затрат: «Товар должен быть полезен, чтобы иметь стоимость, но трудность его производства есть правильная мера его стоимости. По этой причине железо менее ценно, чем золото, хотя и более полезно». [147, с. 263]

В другом - возвращается к идее редкости: «Почему вода не имеет никакой стоимости, если не вследствие ее изобилия? Если бы хлеб был столь же изобилен, он имел бы не большую стоимость, независимо от того, какое количество труда могло быть затрачено на его производство». [146, с. 52-53]

Существуют у Д. Рикардо противоречия и в определении стоимости трудовыми затратами. Так, в частности, он пишет: «... определяя, например, меновую стоимость чулок, мы найдем, что их стоимость сравнительно с другими вещами зависит от всего количества труда, которое необходимо для изготовления их и доставки на рынок». [145, с. 43-44] И, тем не менее,

в ответ на критику Томаса Роберта Мальтуса (1766-1834), который именно так и понял Д. Рикардо, что стоимость чулок определяется суммой всех видов вложенного в них труда, последний возражает: «Если бы я сказал, что стоимость товаров есть то же, что стоимость затраченного на них труда, это замечание было бы обосновано, но я сказал, что относительная стоимость товаров пропорциональна количеству труда, затраченного на их производство. Эта стоимость может быть вдвое больше того, чего стоил труд»… [148, с. 133]

Дело в том, что, будучи не только теоретиком, но и успешным капиталистом-практиком, Д. Рикардо хорошо понимал, что если бы, по принуждению рынка, производитель вынужден был продавать свой товар всегда и исключительно по цене трудовых издержек, то какие же причины могли бы заставить его продолжать производство. Поэтому Д. Рикардо вынужден здесь вести речь о том, что стоимость товаров не равна, а лишь пропорциональна издержкам производства, имея в виду необходимую прибыль капиталиста.

Однако, если в стоимость товара, помимо трудовых издержек, входит еще и прибыль капиталиста, необходимо объяснить, откуда она берется?! Либо она создается трудом самого капиталиста, либо приходится признать, что она образуется не с помощью издержек труда. Но тем самым монизм трудовой теории стоимости оказывается под вопросом…

Словом, путаница с определением того, что такое стоимость осталась в экономике и после Д. Рикардо. И, все-таки, «Исторические заслуги судятся не по тому, чего *не дали* исторические деятели сравнительно с современными требованиями, а по тому, что они *дали нового* (курсив В.И. Ленина (1870-1924) – А.А.) сравнительно с своими предшественниками». [97, с. 178] В результате же творческих усилий Д. Рикардо многие аспекты понятия «стоимость» оказались проясненными до такой степени, что даже в 1848 году Дж. С. Милль (1806-1873) имел неосторожность писать: «По счастью, въ законахъ цѣнности нѣтъ ничего такого, что бы оставалось ра-

зъяснить современнымъ или будущимъ писателямъ; теорія этого явленія совершенно закончена». [124, с. 390]

И столь высокую оценку состояния трудовой теории стоимости после Д. Рикардо Дж.С. Милль объяснял тем, что Д. Рикардо удалось согласовать ее положения с изменениями в капиталистическом хозяйстве, произошедшими после А. Смита. Ведь А. Смит формулировал трудовую теорию стоимости для объяснения того как функционирует капиталистическое производство на основе мануфактур. Д. Рикардо же показал, что применение машин порождает в капиталистическом производстве новые закономерности. «Если бы люди не применяли в производстве машины, - писал он, - а только труд, и если бы для доставки их товаров на рынок требовалось одинаковое количество времени, то меновая стоимость их товаров была бы точно пропорциональна количеству затраченного труда». [145, с. 50]

Именно это и утверждал А. Смит, по словам которого прибыль определяется «стоимостью употребленного в дело капитала». Однако Д. Рикардо задолго до Маркса показал, что в процессе машинного, а не мануфактурного производства, прибыль определяется не величиной примененного капитала, а только величиной примененного оборотного капитала, и зависит не от затраченного «труда», как полагал А. Смит, а лишь от затраченного «рабочего времени».

Еще до К. Маркса Д. Рикардо также показал, что экономические интересы рабочего и капиталиста прямо противоположны: «Повышение стоимости труда невозможно без соответствующего падения прибыли. /…/ если сукно или хлопчатобумажные ткани делятся между рабочими и их хозяевами, то, чем большая доля даётся первым, тем меньше остаётся последним». [145, с. 52]

Несмотря на это, упреки в попытках натравить пролетариев на буржуазию традиционно адресуются исключительно К. Марксу. Как заметил Марк Блауг (1927-2011): «Сейчас никто не ратует за Адама Смита или Рикардо, но по-прежнему поднимается кровяное давление, как только Маркс

становится предметом исследования». [19, с. 207] И происходит это потому, что не ушла в прошлое сама трудовая теория стоимости, подлинным завершителем которой стал К. Маркс. Вследствие этого, вольно или невольно, К. Маркса до сих пор воспринимают в качестве единственного ответственного за все выводы этой теории.

Во всяком случае, трудовая теория стоимости приобрела законченный вид уже после К. Маркса. Прежде всего потому, что именно К. Марксу удалось объяснить загадку появления прибавочной стоимости в процессе капиталистического производства. За отношением двух форм стоимости в обмене – потребительной и меновой – К. Маркс разглядел две формы образующего их человеческого труда. А через определение двойственной природы труда К. Маркс подошел и к пониманию социальной природы стоимости как общественного производственного отношения.

Именно К. Маркс показал, что не труд, а превратившаяся в товар рабочая сила определяет сущность способа производства при капитализме. И что сам этот процесс превращения в товар рабочей силы составляет целую эпоху в развитии человечества. Сначала мануфактура, а затем применение машин лишили человеческий труд всякого содержания, превратили его в операцию по приложению простых физиологических усилий. Отторгнутый применением дорогостоящих машин от средств труда, не могущий в отличие от ремесленника продать его результаты в качестве отдельной вещи, пролетарий предлагает на рынке единственное, что у него еще осталось – собственную рабочую силу. И только благодаря этому обстоятельству К. Марксу удалось объяснить святая святых капитализма - появление прибавочной стоимости при сохранении эквивалентности обмена в процессе купли-продажи рабочей силы.

По К. Марксу, по своей стоимости «рабочая сила» «… равна цене жизненных средств, необходимых для существования рабочего как рабочего. Только на этой основе возникает различие между *стоимостью* рабочей силы и *той стоимостью, которая создается путем применения* (курсив

К. Маркса – А.А.) этой рабочей силы…» [112, с. 13] Капиталист покупает рабочую силу на целый день, из которого лишь некоторую часть рабочий трудится на себя…

Борьба между капиталистами и рабочими за установление сначала хоть как-то нормированного, потом 10-ти часового рабочего дня, а чуть поздней и 8-ми - подтвердила выводы К. Маркса. Казалось, его теория стоимости настолько точно отражает действительность, что даже через много лет после К. Маркса, наш выдающийся религиозный философ Сергей Николаевич Булгаков (1871-1944) в 1912 году отмечал: «Практически экономисты суть марксисты, хотя бы даже ненавидели марксизм». [27, с. 55]

И, все-таки, еще при К. Марксе (в 1871 году) вышли в свет программные труды К. Менгера (1840-1921) и У. Джевонса (1835-1882), в которых доказывалась ошибочность марксовой версии теории стоимости и в качестве альтернативы предлагалась теория предельной полезности.

Мог ли К. Маркс ошибаться? Разумеется, ведь абсолютно непогрешимым он стал только в рамках советской идеологической системы. В качестве доказательства сошлемся на, принадлежащую перу К. Маркса, X главу книги Ф. Энгельса «Анти-Дюринг». В этом экономическом обзоре К. Маркс, в частности, критикует Евгения Дюринга (1833-1921) за то, что тот датирует трактат меркантилиста А. Серра 1613 годом, и на этом основании рассматривает «Краткий трактат» А. Серра «как своего рода надпись над входом в новейшую предысторию экономической науки». «К несчастью, - пишет К. Маркс, - дело происходило в действительности иначе: уже в 1609г., т.е. за четыре года до «Краткого трактата», появилось сочинение Томаса Мана «Рассуждение о торговле»…» [107, с. 240]

Сегодня уже трудно сказать, что послужило причиной ошибки К. Маркса. Однако, на самом деле, трактат Т. Мена появился лишь в 1621 году… Не был К. Маркс и беспристрастен в своих суждениях. Даже высоко оценивающий К. Маркса как экономиста, Й. Шумпетер и тот писал о том, что «… Маркс совершенно не замечал идеологических элементов своей со-

бственной системы. Но ведь его понятие идеологии в принципе универсально. Мы не можем сказать: все вокруг нас идеология, а мы стоим на острове абсолютной истины. Идеология трудящихся не лучше и не хуже, чем какая-либо другая». [176, с. 42]

Однако представители австрийской школы имели в виду вовсе не этого рода ошибки К. Маркса, а всю трудовую теорию стоимости в целом. По их мнению, труд просто не может являться субстанцией стоимости. Стоимость измеряется не издержками производства, и не количеством общественно-необходимого рабочего времени, а лишь напряженностью потребностей тех или иных индивидов…

2. 3. От трудовой теории стоимости к теории предельной полезности

Теория предельной полезности стала очередной революцией в экономике. «Изменения были настолько радикальными, что наука поменяла даже свое имя (начиная с У.С. Джевонса и А. Маршалла, в англоговорящих странах ее стали называть economics вместо political economy)». [70, с. 176] И хотя смену взглядов на стоимость принято отождествлять с именами представителей, так называемой, австрийской школы в экономике – это, в первую очередь, Карл Менгер (1840-1921), Евгений фон Бём-Баверк (1851-1919) и Фридрих фон Визер (1851-1926), - все-таки, первым выстрелом, возвестившим начало «маржиналистской революции» в экономической науке, следует считать появление в 1862 году статьи Уильяма Стенли Джевонса (1835-1882) «Об общей математической теории политэкономии».

В то же время, давно было замечено, что субъективное понимание полезности и стоимости в экономике появилось еще раньше. В качестве предтеч маржиналистской теории называют философа Этьенна Бонно де Кондильяка (1714-1780), физиократа А. Тюрго, итальянца аббата Фердинандо Галиани (1728-1787), швейцарского математика и естествоиспытателя Даниила Бернулли (1700-1782). Идеи теории предельной полезности находят даже у французского инженера путей сообщения Жюля Дюпюи (1804-1866). Примечательно, что и в рамках классической школы в политэкономии высказывались мысли о том, что стоимость измеряется не только издержками производства. В частности, на это обращал внимание Жан Симонд де Сисмонди (1773-1842) [157, с. 182-183] Еще более удивительно то, что в 1854 году в свет вышла работа Германа Госсена (1810-1858) «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил общественной торговли», [188] в которой теория предельной полезности содержалась, практически, в готовом виде, включая весь ее математический аппарат.

Несмотря на это, появившиеся в 1871 году книги Карла Менгера «Основания политической экономии» и У. Джевонса «Теория политической экономии» вызвали эффект разорвавшейся бомбы. С одной стороны, они казались публике непривычными, с другой стороны, читателей не покидало ощущение, что все это они уже где-то слышали. По этому поводу разочарованный У.С. Джевонс даже писал 21 августа 1878 года своему брату Тому, что «… чувствует себя в положении автора теории, которую большинство людей считает вздорной, тогда как остальные знают, что она не оригинальна» [192, с. 387-388]

Большинство экономистов были несогласны с тем, что У. Джевонс и К. Менгер утверждали в теории то, что прямо отвергалось классической школой в политэкономии. Ведь, по мнению маржиналистов, измерять стоимость, - значит измерять полезность.

По У. Джевонсу: «Когда получено определенное количество предмета, дальнейшее количество нам безразлично или даже может вызвать отвращение. /…/ Поскольку это изменение теоретически существует даже в самых малых количествах, мы должны дойти до бесконечно малых величин, а то, что мы будем называть *коэффициентом полезности* (курсив У.С. Джевонса - А. А.), - это отношение последнего приращения или бесконечно малой доли предмета к приращению удовольствия, которое она вызывает…» [45, с. 72]

Таким образом, под образование стоимости подводилось более широкое, а вместе с тем и более неопределенное основание, чем затраты общественно-необходимого труда. Ведь при такой модели экономического поведения каждый человек предстает в виде некоего духовного автомата, который только тем и занят, что решает бесконечное количество уравнений. Именно подобного рода представления и явились воротами, через которые в экономику широким и до сих пор неослабевающим потоком хлынула математика...

Что же мешало маржиналистским идеям, которые на протяжении веков формулировались не раз, найти себе признание в науке? Может быть, так случилось потому, что в них отражался какой-то экономический процесс, который не сразу мог стать заметным для многих?! Нам кажется, дело здесь в том, что опять изменились условия общественного воспроизводства товаров. Современные исследователи отмечают, что трудовая теория стоимости была концепцией, выражавшей взгляды частного предпринимателя. А с его точки зрения: «Производственные затраты – это, так сказать, твердое основание, ниже которого цены упасть не могут. Следовательно, производственные затраты являются «причиной цен».» [172, с. 25]

Однако подобное объяснение вряд ли можно считать достаточным. Во всяком случае, оно никак не проливает свет на то, по каким причинам при жизни классиков стоимость определялась непременно производителями. Нам кажется, что диктат производителей был вызван неполной насыщенностью товарного рынка. Во времена классиков развитие капитализма осуществлялось еще экстенсивно. Он расширял свои пределы чисто географически. Поэтому не было никакого резона вступать в конкуренцию в рамках отдельной отрасли. Гораздо выгодней было вкладывать средства в новые продукты, или размещать предприятия и торговые точки в новых географических районах.

Именно в соответствии с этими условиями К. Маркс говорил о беспрепятственном перетекании капитала и рабочей силы из отрасли в отрасль, а Жан Батист Сэй (1767-1832) утверждал, что производство автоматически рождает спрос. С ним соглашался и Д. Рикардо: «Мы не говорим, что товары будут производиться при всяких условиях, но, если они производятся, мы утверждаем, что всегда найдется кто-либо, у кого будет желание и возможность потреблять их или, другими словами, на них будет спрос». [148, с. 232]

Кризис 1825 года развеял эти иллюзии. А слова Д. Рикардо отозвались горькой иронией, поскольку, разумеется, спрос и потребление остаю-

тся и во времена кризисов. Вот только товары приходится продавать по бросовым ценам... Еще при жизни К. Маркса покупатель мог отыскать на рынке товары одного, в лучшем случае, двух производителей. В частности, швейная машина «Зингер», с помощью ряда технических улучшений и, впервые тогда примененной, продаже в кредит, очень быстро покорила весь мир. Теперь же эта прославленная марка мало чем отличается от швейных машин других фирм. Иными словами, говорить о каком-то равноправии покупателей и продавцов во времена классиков не приходится. Ну, а стоимость монопольного товара во все века определялась исключительно продавцом. Собственно, эти экономические условия в точности и отразили классики в своей трудовой теории стоимости. Во всяком случае, то, что К. Марксу она казалась единственно верной, в его время явно не было ошибкой.

Однако, при всем желании, капитализм не смог бы развиваться экстенсивно до бесконечности, так как в его распоряжении имелась одна-единственная планета. По мере же втягивания капитализма в эпоху интенсивного развития, рынок начал насыщаться однотипными товарами. В результате этого возникли условия, при которых товары конкурировали между собой уже не в качестве средних экземпляров тех или иных видов труда, представляющих собой разные отрасли, а в качестве конкретных разновидностей одного и того же вида труда внутри самих этих отраслей. В таких условиях цены уже не могли больше устанавливаться производителями, и зависеть от издержек производства, - они стали диктоваться практическим выбором потребителей.

Новые экономические условия и отразили адекватным образом в теории предельной полезности маржиналисты. Экономические модели классической школы, включая марксову, были чересчур объективистскими, начиная со смитовской «невидимой руки провидения». В трудах же австрийской школы в экономике этот недостаток оказался полностью преодоленным. К. Менгер выдвинул положение, под которым, наверняка, подписа-

лись бы все маржиналисты: «...человек со своими потребностями и своею властью над средствами удовлетворения последних составляет исходный и конечный пункт всякого человеческого хозяйства». [122, с. 118]

Важной заслугой теории предельной полезности можно считать также строгое различение экономических и неэкономических благ в зависимости от их количества. По мнению маржиналистов, лишь потребности человека, а не свойства предметов природы, редкость или какой бы то ни было еще фактор, включая труд, придают предметам характер экономических благ. Как писал К. Менгер: «Опыт учит нас, что многочисленные блага, на которые не затрачивается никакого труда (например, наносная земля, сила воды и т.д.) обладают экономическим характером везде, где они предоставлены нашему распоряжению в количестве, не покрывающем нашей надобности в них; с другой стороны, само по себе то обстоятельство, что предмет является продуктом труда, не влечет за собой необходимо экономического характера блага и даже характера блага вообще». [122, с. 112]

Кажется, что К. Менгер здесь наносит смертельный удар по классической теории стоимости. Однако эта иллюзия возникает лишь потому, что у К. Менгера всякая ценность, а не только стоимость порождается тем же самым отношением «между надобностью и количеством благ, доступных распоряжению». Что же касается К. Маркса, то он, как и любой исторический материалист, никогда не отождествлял ценность и стоимость экономических благ. Он всегда рассматривал стоимость в качестве общественного отношения, которое при одних условиях и в одну историческую эпоху возникает, а при других условиях и в другую историческую эпоху исчезает. Попытка же представителей австрийской школы дать вневременное определение стоимости как ценности, тогда как стоимость – это всего лишь одна из исторических форм последней, приводит к их невольному отождествлению.

Маржиналисты не замечают очевидного факта, что в первобытном обществе стоимости не было, а экономические блага были. Следовательно,

они существовали там в роли ценностей в какой-то иной исторической форме. При отождествлении стоимости и ценности вещный характер стоимости, который в качестве ее существенного определения отмечал еще А. Смит, и который, собственно, и отделяет ее от всех прочих ценностей, - улетучивается. Ведь ценностью экономического блага могут обладать и идеи, и услуги…

Поскольку стоимость у маржиналистов определяется потребностью, сам собой встал вопрос о том, как измерить удельный вес этих потребностей. Ведь, как иронически замечает американский экономист Дж. Гэлбрейт (1908-2006): «Невозможно доказать, что богатая женщина получает точно такое же удовлетворение от очередного платья, как голодный человек от рубленого шницеля. Но невозможно доказать и обратное. Раз так, то потребность богатой женщины в новом платье следует считать равнозначной потребности бедняка в мясе. Претенденты на ученую степень в области экономических наук все еще рискуют провалиться при защите диссертации, если они придерживаются иного мнения»… [43, с. 324-325]

Маржиналистская теория формулировалась в качестве антипода классической школы в экономике, прежде всего в ее марксистском варианте. Поэтому представители как австрийской, так и марксистской школ потратили немало сил на то, чтобы показать теоретическую несостоятельность друг друга. От имени марксизма эту задачу в работе «Политическая экономия рантье» пытался решить Николай Иванович Бухарин (1888-1938). Самым последовательным критиком марксизма среди представителей австрийской школы, по справедливости, следует назвать Евгения фон Бём-Баверка (1851-1914).

Маржиналистская теория претендовала на то, чтобы самую обычную «житейскую практику», которой «с такой уверенностью владеет простой человек» возвести «… на степень столь же верных, но уже вместе с тем и осознанных, научных принципов». [17, с. 31] В противовес этому Н.И. Бухарин, который, к слову сказать, в свою бытность в Вене, слушал лекции Е.

Бём-Баверка, строил свою критику именно на том, что никакого отражения практики у австрийцев как раз и не происходит. «Ни одна хозяйка, отправляющаяся на базар, - пишет он, - не оценивает хлеба по бесконечно большой субъективной ценности; наоборот, ее оценка колеблется около установившейся уже на рынке *цены* (выделено курсивом Н.И. Бухариным – А.А.); то же происходит и со всяким другим товаром». [28, с. 70] К этому стоит добавить, что австрийцы могли бы говорить о предельной полезности в качестве отражения практики только в том случае, если бы при покупке обычной буханки хлеба мы каждый раз бы сталкивались с аукционом. Однако, в действительности, через аукцион проходит ничтожная часть товаров, обращающихся на рынке. В обычной же практике нет даже элементарного торга, принятого на восточных базарах…

Вот почему Н.И. Бухарин подчеркивает исключительность случаев, в которых проявляет себя предельная полезность товаров. С его точки зрения, это могло бы случиться разве что «в осажденном городе» или «у заблудившихся в пустыне»… Ясно одно, продолжает Н.И. Бухарин, что «…при нормальном ходе общественного производства соотношение между *общественным* спросом и *общественным* (курсив Н.И. Бухарина – А.А.) предложением таково, что индивидуальные оценки по полезности отнюдь не играют руководящей роли и даже не выступают на поверхность общественной жизни». [28, с. 84] Но даже, если бы, вопреки Н.И. Бухарину, предельная полезность товаров, все-таки, могла «выступать на поверхности общественной жизни», – все равно это ничего бы не сказало нам о действительной или общественно-нормальной их стоимости. Во всяком случае, из того, что Ричард III (1452-1485) на сцене у В. Шекспира (1564-1616) кричит: «Коня! Пол-царства за коня!» еще никак нельзя делать вывод о том, что кони в ту пору стоили очень дорого…

К сожалению, чувство меры в дальнейшем изменяет Н.И. Бухарину, и он умудряется свести точку зрения австрийской школы исключительно к классовой позиции буржуа. По мнению Н.И. Бухарина, «рантье» является

«предельным типом» буржуа, а, следовательно, теория предельной полезности оказывается «идеологией» этого предельного типа. В этом тезисе, конечно, уже, в самом деле, больше идеологии, чем науки. Во всяком случае, как метко заметил выдающийся российский экономист Борис Давидович Бруцкус (1874-1938): «В процессе установления рыночной цены не только рантье (как это готов допустить Н. Бухарин) исходит из своих потребностей, но так поступает и пролетарий. И он, придя на рынок и найдя там теплое пальто и тончайшие брюссельские кружева, не будет интересоваться тем, много ли труда затрачено на шитье пальто и на плетение этих тончайших кружев. Он будет считаться только со степенью настоятельности своих потребностей…» [24, с. 185] Можно считать, что критика Н.И. Бухарина, Рудольфа Гильфердинга (1877-1941) [37] и ряда других марксистских теоретиков высветила лишь слабые стороны австрийской школы, но не смогла поколебать основы этой концепции.

В свою очередь, сокрушить основы марксизма пытался и Е. Бём-Баверк. Его доводы и сегодня воспроизводятся критиками К. Маркса, практически, без всяких изменений. В первую очередь, Е. Бём-Баверк упрекает К. Маркса в том, что, развивая свою теорию стоимости, он намного облегчил себе задачу, исключив из нее продукты природы, которые образуются без помощи всякого труда. Е. Бём-Баверк считает, что: «Если бы *Марксъ* (курсив Е. Бём-Баверка – А.А.) въ рѣшительномъ мѣстѣ не ограничилъ области своего изслѣдованія продуктами труда, а искалъ общее свойство и въ имѣющихъ мѣновую цѣнность дарахъ природы, то было бы очевиднымъ, что трудъ не можетъ быть этимъ общимъ свойствомъ». [29, с. 481]

В доказательство этого Е. Бём-Баверк приводит целые группы фактов, которые противоречат трудовой теории стоимости. Среди них фигурируют, во-первых, «редкие блага» [29, с. 487]; во-вторых, «блага, которые производятся не простым, а квалифицированным трудом» [29, с. 488]; в-третьих, «блага, которые производятся неестественно низко оплачиваемым трудом» [29, с. 489]; в-четвертых, тот факт, что сама «меновая ценность»

как мера подвержена колебаниям [29, с. 490]; в-пятых, также то, что для определения меновой ценности благ имеет значение «предварительно вложенный в них труд» [29, с. 490-491].

Все это, по мнению Е. Бём-Баверка, может привести лишь к единственному выводу: «… мнимому «закону», что цѣнность благъ опредѣляется количествомъ овеществленнаго въ нихъ труда, значительная часть благъ *совершенно не* подчиняется, остальныя же подчиняются *не всегда*, а если и подчиняются, то *никогда въ точности*». (курсив Е. Бём-Баверка – А.А.) [29, с. 491]

В своей критике, по его же собственному признанию, Е. Бём-Баверк старался следовать «прекрасным словам» одного из основателей исторической школы - немецкого экономиста Карла Книса (1821-1898): «Кто хочетъ остаться побѣдителемъ въ области научныхъ изслѣдованій, тотъ долженъ дать возможность противнику выйти во всеоружіи и со всѣми своими силами». И надо признать, что в большинстве случаев Е. Бём-Баверк остался верен этому принципу. Правда, создается впечатление, что не имея соответствующей философской подготовки, Е. Бём-Баверк не всегда точно понимает К. Маркса. Например, диалектика для Е. Бём-Баверка лишь один из способов мышления. Вот почему он упрекает К. Маркса в том, что тот обратился к «… логическо-діалектической спекуляціи, хитрилъ и вертѣлъ терпѣливыми понятіями и предпосылками съ своего рода достойнымъ удивленія искусствомъ до тѣхъ поръ, пока /…/, дѣйствительно, не пришелъ къ заранѣе извѣстному и предвидѣнному выводу, съ внѣшней стороны, впрочемъ, вполнѣ удовлетворительному». [29, с. 486]

Между тем, для последовательного гегельянца, каким был К. Маркс, диалектика была не просто манерой мышления, а в первую очередь, способом развития самой материи, в том числе и социальной. Недооценивая диалектику, Е. Бём-Баверк рассматривал продукты природы и товары как лежащие на одной полке, тогда как для К. Маркса в них очевидным является историческое различие. По этой причине Е. Бём-Баверк и не заметил, что в

задачу К. Маркса вообще не входило выяснение сущности благ как таковых. К. Маркс прямым текстом пишет о том, что изучает общество определенного исторического типа – капиталистическое. А в капиталистическом обществе продукты природы давно уже получили в обмене превращенную форму товаров. Поэтому К. Марксу было просто незачем их противопоставлять.

Возможно, К. Марксу следовало бы в примечаниях особо оговорить это обстоятельство. Однако говорить о превращенных формах еще до того как будут исследованы основные, - значит нарушать логику последовательного изложения материала. Тем более, что такой труд как «Капитал» и без того нелегок для понимания читателей. А то, что товары представляют собой исторически уже превращенную форму благ доказывается хотя бы тем, что товарами могут быть и вообще не блага – яды, например…

Заметим, что с разной степенью детализации К. Маркс рассматривал подобные вопросы в своих объемных подготовительных материалах к «Капиталу». Другое дело, что при жизни Е. Бём-Баверка они не были опубликованы, и, разумеется, не могли быть ему известны…

Пожалуй, наибольшей популярностью пользуется вывод Е. Бём-Баверка о том, что первый и третий тома «Капитала» К. Маркса противоречат друг другу. Часто он и в наши дни воспроизводится в качестве полного опровержения марксизма. По этому поводу Е. Бём-Баверк пишет следующее: «Въ первомъ томѣ читателямъ говорятъ, что /…/ два въ обмѣнѣ приравненные другъ другу товара должны содержать въ сѣбе нѣчто общее одинаковой величины, и что этимъ общимъ одинаковой величины является трудъ. Изъ третьяго тома мы узнаемъ, что /…/ товары продаются по цѣнамъ производства, которыя принципіально отличаются отъ ихъ цѣнностей. Никогда еще, я думаю, начало какой-либо системы не было рѣшительнѣе и рѣзче изобличено во лжи ея концомъ!» [29, с. 496-497]

Е. Бём-Баверк, в очередной раз, не обращает внимание на то, что состояние системы общественного хозяйства исторически менялось. В част-

ности, одним из таких изменений стало повсеместное применение машин, которые, де-факто, вытесняли ручной труд из производства. Разве, будучи последовательным мыслителем, и считая труд основой стоимости, К. Маркс не должен был ввести в свои рассуждения какой-то поправочный коэффициент, который бы фиксировал, что доля ручного труда в товарах сокращается?! Стоимость продуктов труда превратилась в «цену производства» не из-за оплошности К. Маркса или же насилия над исследуемым материалом. Таков был реальный ход самой истории. Причем, на это обратил внимание еще Д. Рикардо…

Что же касается выравнивания «цен производства» и образования средней нормы прибыли, то, странным образом, несмотря на то, что австрийская школа, практически, всегда отождествляет стоимость и ценность, именно в том редком случае, когда К. Маркс также рассматривает стоимость как ценность Е. Бём-Баверк упускает это из виду. А ведь наличие двух критериев оценки, поскольку всякая ценность рождается одновременно и в производстве и в обращении – это ее родовое свойство. Два критерия оценки характерны для всех видов ценности. Истина и правда, или, как точнее выражались древние греки – знание «по истине» и знание «во мнении», прекрасное и красивое, стоящее и дорогое. Во всех этих случаях одна форма ценности исторически порождает производную от нее, и притом определяемую уже не величиной ценности (производственная оценка), а как раз среднеуровневой или равнодействующей предпочтений (оценка, порождаемая в обращении). По этой причине между двумя формами ценности (с точки зрения обращения и с точки зрения производства) вполне возможны коллизии.

Ограничимся лишь двумя историческими примерами. В частности, теория эфира, в свое время казалась настолько правдивой, что мы и теперь еще (в области радио и телевидения) пользуемся некоторыми «эфирными» представлениями. И, тем не менее, теория эфира оказалась не истинной.

Пример обратной ситуации можно видеть в открытии периодической системы элементов. Идея о расположении химических элементов в порядке возрастания их атомного веса впервые была высказана английским химиком-любителем Джоном Ньюлендсом (1837-1898) на заседании Лондонского химического общества 1 марта 1866 года. Он обратил внимание ученых на то, что при расположении химических элементов по атомным весам, наблюдается явная повторяемость их свойств. Ньюлендс даже предложил назвать эту повторяемость «законом октав» (его доклад так и назывался «Закон октав и причины химических соотношений среди атомных весов»). Однако, после того как одним из присутствующих Д. Ньюлендсу был задан вопрос: не пробовал ли он расположить химические элементы также и по алфавиту, - возможно могли бы проявиться и другие любопытные закономерности, - идея эта, будучи истинной, но не выглядящая при этом правдивой, была скомпрометирована как дилетантская и попросту забыта. Об этом курьезе вспомнили лишь после того, как Дмитрий Иванович Менделеев (1834-1907) доказал, что расположение химических элементов в порядке возрастания их атомного веса, - является одним из законов природы, то есть объективной истиной…

Аналогичный случай коллизии между прекрасным (мера производства ценности) и красивым (мера ее обращения) без труда просматривается и в известном факте провала премьеры великой оперы Жоржа Бизе (1838-1875) «Кармен». Но почему же одну из лучших мировых опер встретило полное неприятие зрителей? Да потому что в то время на сцене подвизались в основном разного рода герцоги и графы. А тут – сомнительной нравственности рабочая девица, простой солдат, тореадор… Все это показалось публике вульгарным. Проще говоря, никак не соответствующим среднему уровню обращавшихся на сцене постановок. Но музыка-то была благородной и прекрасной. Поэтому и публика постепенно росла вместе с ней…

Говоря о «меновой стоимости» и «цене производства» товара, Е. Бём-Баверк справедливо обращает внимание на то, что перед нами, конечно же, разные критерии оценки. Но здесь гораздо важнее то, что один из них исторически порождается другим…

Фактически, на недоразумении основана и критика марксовой теории эксплуатации с помощью обоснованного Е. Бём-Баверком фактора времени. Е. Бём-Баверк доказывает, что требование социалистических писателей о немедленной и полной оплате труда рабочих не только несправедливо, но даже абсурдно, поскольку оно, во-первых, не учитывает того, что разные виды продуктов труда могут быть изготовлены за разное время, порой за несколько лет. А, во-вторых, никто, в том числе и сам предприниматель, не знает, сколько в реальности будет стоить на рынке продукт труда в момент его изготовления. Получается, что вопрос о «полноте» оплаты труда может быть сформулирован лишь через много лет, а платить рабочему, чтобы он не умер с голоду, надо уже сейчас… Сам предприниматель может получить оплату также лишь через много лет, поэтому рабочим он вынужден платить исключительно за счет имеющегося у него капитала. Следовательно, делает вывод Е. Бем-Баверк, вопреки утверждениям социалистических писателей, получается, что это предприниматель авансирует рабочих, а не наоборот.

Исходя их этого, Е. Бём-Баверк заявляет по поводу теории эксплуатации К. Маркса, что «Она не только не вѣрна, но, если смотрѣть на нее съ точки зрѣнія теоретической цѣнности, занимаетъ одно изъ послѣднихъ мѣстъ среди всѣхъ теорій процента». [29, с. 517] Подобные оценки в последнее время почему-то рассматриваются как окончательный и не подлежащий обжалованию приговор марксизму. Однако, не оспаривая заслуг Е. Бём-Баверка, усилившего то, что сказали до него о факторе времени У. Джевонс и К. Менгер, все-таки, заметим, что Е. Бём-Баверк напрасно здесь все время рассуждает о труде и о продукте труда. В развитом капиталистическом, то есть машинном производстве, а именно о нем и писал К. Маркс,

труд рабочего утратил уже всякую связь со своим продуктом. Он стал частичным, механистичным, простою функцией, которая редко заканчивается изготовлением чего-либо, что может быть продано на рынке само по себе. Такой труд, в отличие от труда ремесленника, может быть адекватно измерен уже не его продуктами, а только рабочим временем.

Да, собственно, и сам Е. Бём-Баверк, будучи добросовестным исследователем, пишет о том, что «Это было бы совершенно вѣрно, если бы можно было согласиться съ той точкой зрѣнія, что /…/ предприниматель покупаетъ не будущій продуктъ, который будетъ созданъ трудомъ, а просто настоящій физическій трудъ рабочаго; принесетъ ли онъ вообще какую-либо пользу…» [29, с. 515]

Странное дело, но это и есть точка зрения критикуемого Е. Бём-Баверком К. Маркса… Напрашивается вывод, что и Е. Бём-Баверку, несмотря на весь его талант и остроумие, не удалось не только опровергнуть, но даже и сколько-нибудь серьезно поколебать трудовую теорию стоимости…

Концепция маржиналистов обозначила новый подход к рассмотрению проблем экономики. Введение понятия предельных изменений расширило применение математики в экономической науке. В противоположность утверждениям классической школы, стоимость в маржиналистской теории стала определяться соотношением спроса и предложения. Важнейшее место в теории заняла проблема равновесия между субъективными устремлениями потребителей…

Однако реальный человек в экономике вовсе не был таким рациональным, как это подразумевалось австрийцами в их теории. Не был он и законченным изолированным эгоистом. Как показали институционалисты, в первую очередь, Торстейн Веблен (1857-1929) каждый потребитель на рынке выступает не как «одинокий, на самого себя покинутый», используя выражение Серена Кьеркегора (1813-1855), а как представитель определенной социальной общности, с ее особенными, только ей присущими стандартами потребления.

Как справедливо отмечал в своей книге «Теория праздного класса» Т. Веблен: «В оценке товаров потребителем то, что доставляет почет, и то, что является грубо функциональным, не существует отдельно друг от друга, оба эти компонента составляют неразрывную в своей совокупности полезность товаров». [31, с. 175] Поэтому «демонстративное» и «расточительное» потребление, при всей их иррациональности, на деле, являются таким же реальным мотивом для покупок, как и любой другой резон. Часто любой индивид совершает расходы не потому, что ему это «выгодно», и не потому, что так хочется, а лишь потому, что «положение обязывает» или «по штату положено», - частенько в ущерб своим объективно первостепенным интересам.

Работы институционалистов не оставили камня на камне от маржиналистских представлений об экономическом субъекте, функционирующем как «... машина для исчисления ощущений наслаждения и страдания». [204, с. 73] Однако важнейшие открытия, которыми в дальнейшем обогатили экономику Т. Веблен, Джон Коммонс (1862-1945), а позднее Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) и множество других ученых, все-таки, не отрицали предложенную маржиналистами модель экономической теории, а просто вносили в нее необходимые изменения и улучшения.

И тот факт, что на всем протяжении XX века теория предельной полезности была общепризнанной, вернее всего говорит нам о том, что эпоха господства производителей, с которой была неразрывно связана трудовая теория стоимости, исчезла навсегда. XX век был отмечен ростом интенсивности экономической жизни, усилением конкуренции между производителями, их борьбой за потребителя и отражением этой борьбы в экономической теории…

III. КРИЗИС ТЕОРИИ СТОИМОСТИ В КОНЦЕПЦИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

В предыдущей главе мы убедились в том, что развитие теории стоимости совершалось резкими революционными скачками. Схема, в соответствии с которой до появления трудовой теории стоимости экономическая наука лишь зарождалась, а единственной научной революцией в экономике была маржиналистская, - не выдерживает столкновения с действительностью.

Изменения в общественных условиях воспроизводства товаров каждый раз приводили к тому, что теория не успевала за практикой. Вот и сейчас мы слышим от постиндустриальных теоретиков, что стоимость не справляется с функциями регулятора экономики. «Единственная стоимость, которую знает политическая экономия, есть стоимость товаров», [177, с. 318] а в развитых экономиках мира товаров производится уже меньше, чем услуг. Товары в наши дни создаются при помощи знаний и информации. Количеством же рабочего времени их не измерить. Вот и получается, что трудовая теория стоимости представляет собой пережиток прошлого. А современное общество из капиталистического превращается то ли в «постиндустриальное», то ли в «информационное»…

Эти взгляды господствуют в учебниках по экономике. Они обсуждаются на встречах G8 и G20. Автоматизация, компьютеры, Интернет поставили под сомнение само существование стоимости в век информации и знаний. Как утверждает Дэниел Белл (1919-2011): «Трудовая теория стоимости утрачивает свое значение. Труд заменяется знаниями, и теперь мы имеем теорию ценности знаний. Стоимость не привносится более производством как таковым; в большей мере она порождается приложением к процессу производства идей и инноваций». [15, с. 50-51]

В свою очередь, неомарксисты говорят о том, что труд заменяется не знанием, а творчеством. И этот путь ведет человечество из «царства необ-

ходимости – в царство свободы», о котором писал К. Маркс. Именно творчество, по мнению неомарксистов, сделает будущую экономику бесстоимостной…

О чем свидетельствуют эти разногласия?! О том ли, что теория стоимости вновь достигла точки роста и смены парадигм?! Или, и впрямь уже, она сменяется новым экономическим отношением?! Вооруженные анализом прошлых кризисов отношений стоимости, мы должны критически отнестись к любым заявлениям об ее отмирании. Ведь до сих пор все кризисы в экономической теории случались оттого, что стоимость в очередной раз изменялась, а к ней, по-прежнему, применялись старые теоретические мерки. Поэтому в дальнейшем нам предстоит разобраться, - не происходит ли и сейчас то же самое с нынешним отрицанием стоимости постиндустриальной и неомарксистской точками зрения?!..

3. 1. Стоимость в концепциях «постиндустриального» общества

Со второй половины XX века, в результате научно-технической революции, в социальной философии обсуждается вопрос о перерастании современного капитализма в какое-то новое качественное состояние, чаще всего именуемое «постиндустриальным обществом». Тематика работ, посвященных изучению постиндустриальных процессов в экономике приобрела характер «мэйнстрима» не только в зарубежной науке, но и у нас в стране. В работах Олвина Тоффлера (р. 1928), Д. Белла, Мануэля Кастельса (р. 1942), Владислава Леонидовича Иноземцева (р. 1968) и других известных социологов, философов и экономистов приводится большое количество фактов и наблюдений, иллюстрирующих «деструкцию» и «диффузию» стоимости, и показывающих ростки новой экономики. Выводы теоретиков «постиндустриального общества» кажутся неопровержимыми потому, что они представляют собой проекции в будущее некоторых действительно существующих тенденций современного общества.

Однако, как уже не раз случалось в науке, большая часть экстраполяций сегодняшнего дня может оказаться простой иллюзией. Во-первых, потому что в начале процесса могут проявляться моменты, которые к концу процесса исчезнут вообще. А, во-вторых, потому, что, не обладая какой-либо теорией будущего, хорошая она или плохая, практически невозможно в потоке событий отделить случайное от существенного. Вот почему многие исследователи придерживаются сдержанного отношения к построениям постиндустриальных теоретиков, рассматривая их, скорее, как проблему, нежели как ее решение.

Сами постиндустриалисты в качестве одной из важнейших вех на пути перехода человечества в новую эпоху чаще всего называют то, что в 1956 году численность «белых воротничков» или служащих в США превысила количество «синих воротничков», то есть промышленных рабочих. Наряду с этим выделяют и другие знаковые события. В частности, помина-

ют прокладку телефонного кабеля между Европой и Америкой по дну Атлантического океана (1956 г.); появление первого массового персонального компьютера Apple II (1977 г.); распад СССР (1991 г.); появление и развитие Интернета (90-е годы XX века) и т.д и т.п. Все эти, и множество других, менее заметных технических и экономических событий, в той или иной степени, были отражены в теории постиндустриальных изменений капиталистического общества.

Сам термин «постиндустриализм» был впервые употреблен в названии одной из книг английским социалистом Артуром Пенти (1875-1937). Правда, сам А. Пенти, как это явствует из текста его работы «Пост-Индустриализм», [198, с. 14] отдавал приоритет в изобретении названия специалисту по материальной и духовной культуре азиатских стран индийскому философу Ананде К. Кумарасвами (1877-1947). При этом и А. Пенти и А.К. Кумарасвами использовали термин «пост-индустриализм» в контексте критики уродств капиталистической промышленности, низводящей человека до уровня простого механизма. По их мнению, «пост-индустриальное» производство будущего должно избавиться, в первую очередь, именно от этого недостатка.

Однако, в 50-е годы XX века значение термина «постиндустриальный» было переосмыслено. Его стали использовать для характеристики изменений капиталистического общества, возникших в итоге научно-технической революции. Сначала термин «постиндустриальное общество» был употреблен в 1958 году в заглавии одной из статей американским социологом и психологом Давидом Рисменом (1909-2002). [200] А в 1959 году профессор Гарвардского университета Дэниел Белл, выступая на международном социологическом семинаре в Зальцбурге (Австрия), придал, наконец, понятию «постиндустриальное общество» его современное значение – определять тип общества, в котором индустриальный сектор перестает играть первостепенную экономическую роль.

В последующих книгах «Реформа общего образования» (1966г.), «Грядущее постиндустриальное общество» (1973г.), «Культурные противоречия капитализма» (1976г.), а также в многочисленных статьях и выступлениях Д. Белл в подробностях развил и обосновал теорию постиндустриального общества. Вот почему в отечественной науке именно Д. Беллу отдается пальма первенства в создании концепции постиндустриализма.

Однако, надо заметить, что подобные же идеи были высказаны и другими авторами. Почти одновременно с Д. Беллом западногерманский социолог Ральф Дарендорф (1929-2009) пишет о «посткапиталистическом обществе», [189] американские футурологи Герман Кан (1922-1983) и Энтони Винер (р. 1930) (в книге «2000 год. Рамки для размышлений о следующих тридцати трех годах») (1967г.) - о «пост-индустриальном», «отчужденно-изобильном» и «пост-экономическом обществе», [72] французский социолог Ален Турен (р. 1925) (в книге «Пост-индустриальное общество») (1969г.) – также пишет о «постиндустриальном обществе», [203] американский социолог З. Бжезинский (р. 1928) (в книге «Между двух веков. Роль Америки в технотронную эру») (1970г.) - о «технотронном обществе». [185] А один из главных провозвестников новой экономики Олвин Тоффлер (в своей книге «Футурошок» (1970г.) [168] называет общество будущего «супериндустриальным».

Свои варианты «теории постиндустриального общества» были предложены также Джорджем Лихтхаймом (1912-1973) в книге «Новая Европа: Сегодня и завтра» (1963г.), в которой он именовал его «постбуржуазным», [193] Кеннетом Боулдингом (1910-1993) в работе «Значение двадцатого столетия: Великий переход» (1964г.), где речь шла о «постцивилизационном обществе» [184] и Амитаи Этциони (р. 1929), который в труде «Активное общество» (1968г.) говорил о наступлении эпохи «постсовременного общества». [190] Словом, теория «постиндустриального общества» создавалась коллективными усилиями западных философов, социологов и экономистов, начиная со второй половины прошлого века. Причем мы упомя-

нули только наиболее цитируемых авторов, поскольку в задачу настоящего исследования не входит анализ оттенков «постиндустриальной» мысли.

Следует сказать, что в период своего возникновения, концепция постиндустриального общества не имела большого авторитета в западной социальной философии (отчасти, этим и объясняется такое количество ее модификаций). И, разумеется, она была с порога отвергнута марксистской частью научного сообщества. В первую очередь, потому, что в основу классификации социально-исторических организмов концепция постиндустриального общества положила принцип коренным образом отличающийся от марксистской методологии: ведь общественные эпохи в ней выделялись не по социально-экономическим, а по технологическим признакам.

Вслед за английским экономистом Колином Кларком (1905-1989) [186] постиндустриальные теоретики разделяли экономику на три основных сектора: первичный (добывающие отрасли и сельское хозяйство), вторичный (обрабатывающая промышленность) и, наконец, третичный (сфера услуг). Этой позиции, например, в точности придерживается Д. Белл. Олвин Тоффлер предпочитает говорить о трех волнах общественного развития – первая (сельскохозяйственная), вторая (индустриальная) и третья (информационная). [167]

Вероятно, подобная схема родилась потому, что большая часть постиндустриальных теоретиков состояла из футурологов. Их в большей степени интересовало будущее, а не прошлое. Поэтому мало кто обратил внимание на то, что из постиндустриальной схемы выпадает не только живущая охотой и собирательством первобытность, но даже и часть зарождающегося аграрного общества, использующего, например, прополку дикорастущих растений…

Разумеется, кроме К. Кларка в своих построениях постиндустриальные теоретики, в той или иной степени, опирались также на теорию «индустриального общества», предложенную Жаном Фурастье (1907-1990), [191] который выделял в истории человечества две основные стадии: пери-

од традиционного общества (неолит - 1750-1800 гг.) и период индустриального общества (1750-1800 гг. - настоящее время). При этом сам Ж. Фурастье термин «традиционное общество» позаимствовал у немецкого социолога Макса Вебера (1864-1920), а термин «индустриальное общество» — у французского социолога-утописта Анри де Сен-Симона (1760-1825).

На первых порах теория постиндустриального общества была лишь одной из концепций, объясняющих изменения, происходящие в послевоенной экономике. Не меньшим эвристическим потенциалом, например, в то время обладала также теория «нового индустриального общества», предложенная американским экономистом Дж. Гэлбрейтом. [43] Однако после того, как идеи постиндустриализма были поддержаны такими известными социологами как Раймонд Арон (1905-1983), Жак Эллюль (1912-1994) и Уолт Уитмен Ростоу (1916-2003), их авторитет в мире начал понемногу расти.

Если научные позиции Ж. Эллюля и Р. Арона были вполне объективистскими, то работа У. Ростоу «Стадии экономического роста» носила подчеркнуто антимарксистский характер. [201] Она даже имела полемический подзаголовок «Некоммунистический манифест». Неудивительно, что в эпоху преобладания марксистской идеологии теорию постиндустриального общества в СССР восприняли как обычную по тем временам идеологическую диверсию. Долгое время она подвергалась разносной и малосодержательной критике. Лишь после крушения СССР и смены идеологических полюсов российская наука стала рассматривать теорию постиндустриального общества как серьезную и достойную уважения концепцию. И даже больше того. Можно сказать, что случился необъяснимый переход от повального и бездоказательного отрицания к столь же поверхностному и некритичному восхвалению.

Главным образом, это характерно для работ В.Л. Иноземцева, по словам которого, «главная книга Д. Белла» - это работа «почти неуязвимая для критики», который считает, что белловская «концепция постиндустриаль-

ного общества» является столь комплексной и самодостаточной, что и «…спустя тридцать лет /…/ ни один из ее фундаментальных элементов не нуждается в серьезном переосмыслении». [66, с. LXXI]

Столь высокой оценки работа Д. Белла, во многом, удостоилась потому, что труды авторов постиндустриальной теории, с их подчеркнуто объективистской позицией, в наибольшей степени отвечали интеллектуальным привычкам российских философов. Эвристический потенциал постиндустриальной теории и новые возможности объективного анализа общества были по достоинству оценены и развиты в работах многих отечественных исследователей, прежде всего, таких как О.Н. Антипина, А.В. Бузгалин, В.Л. Иноземцев, А.И. Колганов, В.А. Красильщиков, В.М. Кульков, Ю.В. Яковец и некоторые другие авторы. [1] Эти работы не только дополнили, но и, несомненно, обогатили достижения зарубежных коллег. Многие из перечисленных исследований являются не просто философскими и экономическими, но затрагивают и широкий спектр социологических, демог-

---

[1] См.: Антипина О.Н., Иноземцев В.Л. Постэкономическая революция и глобальные проблемы человечества // Общественные науки и современность. 1998, №4. СС. 162-173; Бузгалин А.В. «Постиндустриальное общество» - тупиковая ветвь социального развития? (Критика практики тотальной гегемонии капитала и теорий постиндустриализма). // Вопросы философии, 2002, N5, СС. 26-43; Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. Учебное пособие для студентов вузов. М., Логос, 2000. 304с.; Колганов А.И., Бузгалин А.В. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты). М., Культурная революция, 2009. 680с.; Красильщиков В.А. Вдогонку за прошедшим веком. Развитие России в XX веке с точки зрения мировых модернизаций. М., Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1998. 264с.; Кульков В.М. Социальная ориентация экономического развития: необходимость и перспективы в России, СС. 68-78. // Социальные и правовые проблемы экономического развития: МГУ. Межфакультетский сборник научных трудов. Выпуск №1. [Под общ. ред. А.П. Сысоева, М.С. Халикова, А.И. Усова]. М., Макс Пресс, 2011. 352с.; Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. М., «ЗАО изд-во «Экономика»», 2003. 441с.

рафических, исторических, экологических и многих других проблем.

Разумеется, большинство перечисленных работ рассматривают отношения стоимости не как объект специального изучения, а в общем контексте анализа происходящих в обществе перемен. Но поскольку стоимость является центральным отношением современной экономической системы, постольку постиндустриальные теоретики вынуждены говорить также и о ней.

Лейтмотив постиндустриальных исследований стоимости может быть сформулирован кратко. Как общественное отношение стоимость возникает в качестве регулятора обращения товаров, которые по определению представляют собой материальные предметы, предназначенные для обмена. А поскольку современная экономика производит уже больше услуг, чем товаров, причем по своей природе услуга не материализуется в предметах, постольку и отношения возникающие при этом не могут рассматриваться в качестве стоимостных. Возникает какая-то новая экономика. Стоимость же, хотя и не исчезает вообще, но, по необходимости, вытесняется на периферию общественного развития…

Подобные выводы характерны для большинства статей и книг, в которых анализируются постиндустриальные процессы в экономике. Мы же их рассмотрим на примере главной книги постиндустриализма – работе Д. Белла «Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования».

В этой книге Д. Белл пишет о том, что «… первой и простейшей характеристикой постиндустриального общества является то, что большая часть рабочей силы уже не занята в сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности, а сосредоточена в сфере услуг…» [10, с. 18] По мысли Д. Белла, вследствие этого меняется и стоимостный характер современного общества. Ведь, по мнению классиков, стоимость образуется лишь трудом, могущим быть овеществленным в товаре. А с такой точки зрения, услуги, например, шофера и бухгалтера ничем не отличаются. Труд и того, и дру-

гого ни в каком продукте не овеществляется. Тем не менее, К. Маркс отнёс шофера к представителям рабочего класса, а бухгалтера – к служащим…

Пытаясь преодолеть эту непоследовательность марксизма, Д. Белл предлагает своё разделение сферы услуг. «Если выделить в сервисном секторе, - пишет Д. Белл, - такие отрасли услуг, как личные (магазины розничной торговли, прачечные, гаражи, салоны красоты); деловые (банковское дело и финансы, торговля недвижимостью, страхование); транспорт, коммуникации, коммунальное хозяйство; а также здравоохранение, образование, научно-исследовательская деятельность и управление, — то именно развитие и рост последней категории являются решающим фактором для постиндустриального общества». [10, с. 19]

Какое же отношение к стоимости имеют группы услуг, выделенные Д. Беллом? Если руководствоваться принятой на Западе классификацией, то «личные услуги» должны попасть в класс business-to-consumer (бизнес для потребителей). «Деловые услуги», коммунальное хозяйство, коммуникации, транспорт, частично должны попасть в класс business-to-business (бизнес для бизнеса), частично - в класс business-to-consumer. Д. Белл считает, что различие между двумя этими группами принципиально, так как одна из них использует «беловоротничковую» рабочую силу, а другая – «синеворотничковую».

Между тем, определяя ВВП страны, на Западе равным образом учитывают и группу business-to-consumer, и группу business-to-business. Таким образом, признается, что обе они производят стоимость. Выходит, что, по классификации Д. Белла, лишь группа услуг, в которую входят образование, управление, здравоохранение и научно-исследовательская деятельность не вписывается в рамки стоимостного общества.

Правда, постиндустриалисты считают, что услуги отрицают стоимость еще в одном смысле. По их мнению, индустриальное общество в высшей степени дегуманизировано. Стоимость порождает вещную форму отношений между людьми. А услуги – это уже непосредственно человече-

ское общение. Выражаясь словами Д. Белла: «Постиндустриальное общество основано на услугах. Поэтому оно есть игра между людьми». [10, с. 171]

Однако, если постиндустриальная теория признает, что «безворотничковым» проституткам следует заниматься игровой, а они предпочитают экономическую деятельность, то проблема здесь в теории, а не в проститутках… Странным образом постиндустриалисты не видят, что стоимость образуется и в обращении, и в производстве одновременно. Больше того, именно в обращении она когда-то и зарождалась. Да и сейчас это происходит самым обыденным образом.

Вот, например, старушка, торгующая на рынке лесными грибами. Теория стоимости говорит нам о том, что в грибах не содержится никакого опредмеченного в них труда, так как они не являются продуктом человеческого производства. Они, если можно так выразиться, «произведены» самой природой. И, все-таки, в момент продажи грибов, цена придает им и форму стоимости.

Могут возразить, что здесь не учитывается труд по сбору грибов. Но ведь в таком случае и обезьяны, срывая свои бананы, тоже «трудятся»?!.. Наоборот, это форма стоимости, приобретенная грибами в момент продажи, говорит нам о том, что в них вложен какой-то человеческий труд, хотя, на самом деле, это предположение может быть и неверным.

Капитализм унаследовал прежние виды экономических отношений. Они не исчезли, да собственно и не могли исчезнуть, а просто вынужденно вписались в новые экономические формы. Как замечает Карл Поланьи (1886-1964): «…земля и труд превратились в товар, то есть начали восприниматься как предметы, созданные для продажи. На самом деле они не являются товарами в собственном смысле слова, поскольку земля вообще не есть продукт производства, а труд не предназначен для продажи». [139, с. 33-34]

Среди таких преобразившихся экономических форм, примеривших чуждую их действительной природе стоимостную оболочку, мы наблюдаем и услуги. В действительности услуги не только предшествовали земле в качестве «товара», но даже и всем вообще товарам на этой земле. В частности, Джордж Стоу (1822-1882) рассказывает о том как английский генерал-инспектор Ф. Орпен охотился вместе с одним из бушменов, которые до сих пор еще живут в первобытном состоянии. На охоте они подстрелили газель, а охотничьего ножа с собой у них не оказалось. «Подумаешь», - сказал бушмен. И, подобрав два валяющихся под ногами камня, сильными ударами одним из камней по другому отколол длинную и острую заготовку. Сделав, в конце концов, из камня нож, бушмен ловко разделал им тушу газели, а после преспокойно выбросил… [202, с. 66]

Это доказывает, что в первобытном обществе умение делать полезные вещи было намного важнее самих этих вещей. Каждый день, кочуя с места на место, первобытные люди вряд ли имели возможность носить с собой множество каменных орудий. Логично предположить, что существовала целая эпоха производства общественно необходимых продуктов в виде полезных действий, или, выражаясь экономическими терминами, - в форме «услуг». В то далекое время услуги еще пребывали в своей первородной и подлинной форме действий. В развитом же стоимостном обществе в большинстве областей культурной жизни, «овеществленная» форма товаров практически заслонила подлинную экономическую природу услуг…

В связи со сказанным очевидно, что есть и такая группа услуг, которая полностью игнорируется схемой Д. Белла. Мы имеем в виду услуги, и в самом деле, изменившие свою экономическую природу. А. Смит считал, что услуги не образуют стоимость потому, что не опредмечиваются в материальных продуктах. Однако после открытия граммзаписи (а позднее и других способов фиксировать информацию) услуги, оказываемые артистами театров, лекторами, певцами, музыкантами и т. п. стали в буквальном смысле слова «опредмечиваться», превращаясь, таким образом, в самые

настоящие товары. Часть музыкальных групп вообще отказалась от гастролей, просто записывая и продавая диски.

Странным образом, постиндустриальные теоретики прошли мимо того, что, ставшие товарами, услуги породили новые, и в высшей степени доходные отрасли индустрии. Рассмотрим, к примеру, хотя бы кинопроизводство. Блокбастер «Титаник» принес в прокате около двух миллиардов долларов. Причем покупалась тут именно услуга. Потому что любой кинофильм представляет собой не целлулоидную пленку, упакованную в цинковые коробки. Фильмом его делает лишь демонстрация. И мы видим, что процесс опредмечивания услуг и превращения их в товары продолжается. При жизни А. Смита вряд ли кто-нибудь мог предвидеть такую «товарную» форму услуг как, например, суррогатное материнство…

Шоу превратилось в бизнес. Кафе или ресторан – в фабрику еды «Макдоналдс». На смену аптекарскому искусству пришла фармацевтическая промышленность. Другими словами, услуги давно и успешно вписались в современную экономику. Они не только не подрывают, а даже всячески укрепляют стоимостные основы современного капитализма.

Правда, в пику сложившемуся мнению, Д. Белл считает главным условием превращения нашего общества в постиндустриальное вовсе не услуги. «Наиболее серьезное заблуждение состоит, скорее всего, в отождествлении идеи постиндустриального общества с расширением сектора услуг… /…/ Доходит до того, что некоторые критики приписывают мне идею о центральной роли сектора услуг. Это либо невежество, либо намеренно неправильное истолкование моей книги». [12, с. CXLVI] Кроме того Д. Белл говорит о том, что «… «услуги» — термин довольно расплывчатый и в экономическом смысле «бесформенный»…» [13, с. CX]

В таком случае рассмотрим другие факторы, характерные для постиндустриального общества. Тем паче, что Д. Белл выделяет их целых одиннадцать. Правда, в дальнейшем оказывается, что все эти одиннадцать признаков сводятся к двум основным. «В данной книге, - пишет Д. Белл, -

рассматриваются два основных признака постиндустриального общества — центральная роль теоретического знания и расширение сектора услуг по отношению к производящему хозяйству». [12, с. CLIX] Д. Белл, как будто «забывает», что выше уже с негодованием «отрекся» от услуг… Но поскольку мы их уже все равно рассмотрели, постольку нам остается обратить внимание на оставшийся признак постиндустриального общества: отношение к стоимости теоретического знания.

Правда, вскоре выясняется, что и теоретические знания сторонникам постиндустриального общества нужны лишь как будущий источник прикладных применений. Не жалея пафоса в разговорах о «беспрецедентном влиянии науки на производство», собственно на теории постиндустриалисты задерживаются недолго, быстренько перескакивая на прорывные технологии, которые изменяют нашу жизнь с такой скоростью, что обычный человек испытывает, прямо-таки, «шок от будущего». По словам Д. Белла: «…если индустриальное общество основано на машинной технологии, то постиндустриальное общество формируется под воздействием технологии интеллектуальной». [12, с. CLI]

Как видим, отвлеченное теоретическое знание заменяется Д. Беллом «интеллектуальной технологией». А значит и нам придется выяснять каковы отношения со стоимостью уже у этой последней. Д. Белл по этому поводу замечает, что «… *Интеллектуальная* (выделено курсивом Д. Беллом – А. А.) технология представляет собой замену интуитивных суждений алгоритмами (правилами решения проблемы)». [10, с. 39] Таким образом, получается, что «интеллектуальные технологии» представляют собой обычное программирование. Да Д. Белл и сам подтверждает это. Ведь перечисляя «четыре новации», лежащие «в основе третьей технологической революции», наряду с заменой «*механических, электрических и электромеханических систем на электронные», «миниатюризацией»* и *«преобразованием в цифровую форму»,* Д. Белл поминает, в том числе, и «*программное обеспечение»* (курсивом выделено Д. Беллом – А.А.). [13, с. CVII]

Таким образом, остается понять, как взаимодействуют со стоимостью уже не «теоретическое знание», и не «интеллектуальная технология», а процесс программирования. К счастью, программирование лишь на первый взгляд представляет собой некое специализированное знание. В действительности программирование самым обычным образом участвует в нашей жизни. Если, допустим, Вас спросят на улице: «Как пройти в библиотеку?», то Ваш ответ и станет примером такого программирования.

В сущности, любая программа – это очередность действий, ведущих к той или иной цели. А поскольку речь идет об очередности действий, а не чего-либо еще, постольку в качестве социальной и экономической формы любая программа не может представлять собой ни «вещь», ни «товар» (так как они материально выражены), ни «идею» (поскольку та, хоть и не вещественна, но отражает не «действие», а «способ потребления»). [3] Таким образом, остается признать, что в социально-экономическом отношении всякая программа может быть только «услугой» или, иными словами, «общественно полезным действием, предназначенным для обмена».

И, тем не менее, компьютерная программа – это не совсем обычная услуга. Полезный эффект ее не исчезает вместе с совершением, как об этом писал А. Смит. Компьютерная программа – это, по сути, услуга по производству других услуг. Как в орудии труда опредмечивается «способ воздействия» на предметы, так и в компьютерной программе закрепляется то или иное «полезное действие». Вот почему и про компьютерную программу, можно сказать, что она является своего рода интеллектуальным «орудием труда». Ну, а, будучи «орудием труда», она, несомненно, обладает способностью создавать стоимость, пусть даже и не в подлинной, а в превращенной форме. Если же к этому добавить, что на рынке, как правило, компьютерная программа продается не в качестве программного кода, а в форме диска, или чипа, другими словами, в «коробочном варианте» или в «товарном виде», то ее стоимостная природа тем более не подлежит никакому сомнению…

Правда, постиндустриальные теоретики замечают стоимость только в ее подлинной, а не превращенной форме. Однако, собственно, почему?! Представим на миг, что какой-нибудь начальник отдела Иванов – солидный седой джентльмен – ушел в отпуск, а исполнять обязанности стал его конопатый рыжеволосый заместитель Петров. Мы тотчас же убедимся в том, что функционально для каждого работника учреждения Петров на период отпуска станет «Ивановым» при всей их внешней непохожести.

Главный тезис сторонников постиндустриального общества состоит в том, что, сокращая долю физического труда, мы, тем самым, сокращаем и присутствие стоимости в экономике. Однако стоимость может пребывать, в том числе, и в качестве превращенных форм. И в новой экономике уже существует немало отношений, которые успешно «исполняют обязанности» стоимости. Вот почему, вопреки утверждениям Д. Белла, такая «интеллектуальная технология» как программирование абсолютно не влияет на стоимостные основы современного капитализма. Программирование не только не ведет к «деструкции» и «диффузии» стоимости, но и в качестве превращенных форм существенно расширяет ее участие в экономике …

По мнению постиндустриальных теоретиков, развитие сферы услуг, хоть и обусловлено запросами производства, и постоянно порождается продолжающимся разделением труда, все-таки, в той части, которая, по словам Д. Белла, является собственно постиндустриальной – образование, здравоохранение, научно-исследовательская деятельность и управление, - в сильной степени зависит от государства. Не будет ошибкой сказать, что и сама теория постиндустриального общества явилась лишь одной из форм отражения характерного для западных стран 50-60-х годов XX века «государства благосостояния». Идеи гарантий и социального партнерства, политика активного вмешательства в экономику «государства всеобщего благоденствия» - были заметной чертой общественной жизни Европы и Америки 50-60-х годов.

Однако в качестве социально-экономического проекта «государство благосостояния» оказалось слишком затратным. Неудивительно, что уже в 70-е годы XX века администрации Р. Рейгана в США и М. Тэтчер в Великобритании вновь предпочли передать судьбу благосостояния своих народов «невидимой руке» рынка…

Причины экономического и политического кризиса «государства благосостояния» не раз становились предметом анализа западных философов и экономистов. Как полагает один из наиболее авторитетных среди них – Юрген Хабермас (р. 1929), - государство благосостояния было изначально обречено. Во всяком случае, само такое государство вовсе «… не является «источником благосостояния»…» [173, с. 98]

В 1973 году Белл с полным основанием писал: «Если задать континуум, поместив на одном конце шкалы *экономизацию* (когда все аспекты организации специально приспособлены к тому, чтобы служить целям производства и получения прибыли), а на другом *социологизацию* (когда всем рабочим обеспечен пожизненный найм, а удовлетворенность работников становится главным направлением использования ресурсов), можно обнаружить, что в течение последних тридцати лет корпорации стабильно двигались, почти со всеми своими служащими, в направлении *социологизации*» (курсив Д. Белла – А.А.). [10, с. 391]

Однако с середины 70-х годов XX века общество столь же активно стало двигаться в обратном направлении. Кейнсианской в основе своей политике вмешательства государства в экономику наступил конец. Иллюзии социального партнерства были развеяны, гарантии отброшены, либерализации подверглись все стороны экономических отношений. Максимальная прибыль вновь стала целью не только корпораций, но и самого капиталистического государства. В конце концов, общество вернулось к критериям эффективности, характерным для прежнего его индустриального состояния.

Погоня за прибылью способствовала, в том числе, и перемещению промышленности с индустриально развитого Запада на аграрный Юг и Восток. В середине прошлого века многие социологи и философы верили в то, что научно-техническая революция, в конце концов, приведет к полной автоматизации производства. Ожидалось, что тяжкий и неквалифицированный труд станет уделом одних только «железных воротничков». Однако, вопреки этим ожиданиям, вместо дорогостоящих роботов развитые страны стали использовать труд малограмотных азиатских и африканских крестьян, готовых трудиться едва ли не «за похлебку».

Сегодняшняя постиндустриализация Запада в отличие от 50-60-х годов XX века представляет собой обратную сторону его реальной деиндустриализации. В то же время, перемещение производства из промышленно развитых стран туда, где рабочая сила дешевле, согласно закону стоимости должно было привести к падению цен на изготовляемые там товары. Однако ничего подобного не случилось. Даже, по мнению такого горячего сторонника постиндустриальной концепции каким является В.Л. Иноземцев: «Если кроссовки Nike производятся в Индонезии за 1 долл. и продаются в Нью-Йорке за 40-50 долл., то, по сути, цена на них устанавливается из расчета тех расценок на найм рабочей силы, которые характерны для Соединенных Штатов, а не бедной развивающейся страны. Здесь есть какая-то доля мошенничества. /…/ в пользу западного мира перераспределяется значительная часть добавленной стоимости, создаваемой в развивающихся странах». [15, с. 265]

Понятно, что причиной неэквивалентного обмена здесь является монопольная цена на кроссовки Nike. Но что же является причиной самой этой монополии?! Разве под силу одной только транснациональной корпорации Nike навязать всему миру монопольные цены на свою продукцию?! И здесь нам придется признать, что, увы, дело вовсе не в могуществе отдельных корпораций, а в самом международном порядке, который создается усилиями таких организаций как МВФ (Международный валютный

фонд), ВТО (Всемирная торговая организация), ВБ (Всемирный банк) и, в конечном счете, военной мощью США и НАТО.

Таким образом, выясняется, что концепция постиндустриализма – это, все-таки, больше идеология, чем наука. Строго говоря, это следует и из текста книги самого Д. Белла. В частности, он утверждает следующее: «Эта книга — взгляд из двадцать первого века». [11, с. CLXVI] Ему вторит автор другого бестселлера - «Мегатренды» - Джон Нейсбит (р. 1929): **«Мы должны учиться у будущего точно так же, как мы когда-то учились у прошлого».** (выделено полужирным шрифтом Д. Нейсбитом – А.А.) [129, с. 32] Но, позвольте, каким образом в 1973 году Д. Белл мог знать, что будет в веке двадцать первом?! Как иронизирует американский футуролог Брюс Стерлинг (р. 1954): «Тот, кто сумеет нарисовать детальную и полностью адекватную картину будущего, просто не может быть человеком — это волшебник»… [160, с. 9]

С точки зрения методологии сказанное Д. Беллом мало чем отличается от того, что уже до него говорили теоретики научного коммунизма. К. Маркс экстраполировал на будущее тенденции современного ему производства. А «научные коммунисты», исходя из этих экстраполяций, и с их помощью, стали объяснять уже реальные труд и производство при социализме! Заметим, что точно такой же прием мы находим как у Д. Белла и Д. Нейсбита, так и у О. Тоффлера!

Методология Д. Белла вообще заслуживает отдельного разговора. В частности, он задается вопросом: является ли у К. Маркса «…способ производства *элементом* общества или *концептуальной призмой*, через которую оно рассматривается?» И отвечает: «Я считаю, что марксистское толкование способа производства является *концептуальной призмой…* (курсивом выделено Д. Беллом – А.А.) /.../ Поэтому речь идет о полезности, а не об истинности». [13, с. XCVI-XCVII]

Но если марксистская концепция – это не отражение действительности, а лишь «концептуальная призма», то, разумеется, возможны и другие

«призмы». Д. Белл нам как раз и предлагает одну из них. Полагая, что «общественные отношения и технология» у К. Маркса не являются нераздельными, пишет Д. Белл: «… я предложил «разъединить» их и рассматривать как две логически независимые исторические переменные. Так, по «оси» общественных отношений можно мысленно расположить рабовладельческий, феодальный и капиталистический строи, выделенные на основе имущественных отношений, а по технологической «оси» — доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общества». [13, с. XCVII-XCIX]

Д. Белл уверяет, что у К. Маркса нет нераздельной связи между производительными силами и производственными отношениями (в терминологии Д. Белла - между «общественными отношениями и технологией»). А между тем, у К. Маркса такая связь есть. Это - их воспроизводственная составляющая или стоимость…

Кажется, что когда Д. Белл рассуждает об осях, - он имеет в виду некий центр, вокруг которого нечто вращается. Скажем, планеты обращаются вокруг Солнца. При этом они также совершают движение и вокруг своей оси. Однако Д. Белл почему-то нигде не говорит о том, вокруг какой же оси обращается все общество?! Оси для Д. Белла – это все те же «концептуальные призмы», по этой причине они абсолютно произвольны. И, тем не менее, Д. Белл считает возможным говорить о том, что в обществе существуют три исторически сложившиеся и независимые подсистемы. «Ими являются технико-экономическая *система*, политический *строй* и *сфера культуры*» (выделено курсивом Д. Беллом – А.А.). [13, с. CXL]

Но почему же непременно эти три?! Может быть другой философ выделит здесь пять, десять, а то и большее количество подсистем. Ведь в соответствии с логикой Д. Белла у нас оказывается вот что: воспользовался розовыми очками, - вот тебе общественный анализ по оси розового цвета. Надел на нос черные, - получай ту же картинку в черном… «Концептуальные постулаты, - пишет Д. Белл, - являются логическим порядком, налагае-

мым аналитиком на порядок фактический. /…/ к одному и тому же периоду или социальной структуре в зависимости от намерения аналитика могут быть применены многие логические порядки — каждый со своим собственным осевым принципом». [10, с. 13]

Конечно, разные сферы имеют «свой собственный, особый принцип, выступающий как нормативный фактор, определяющий их развитие». Вопрос только в том, имеет ли «свой особый принцип» само общество. Или оно является механическим агрегатом своих «принципиальных» частей?! В таком случае, что же тогда согласует эти части между собой?! Д. Белл как будто не замечает всех этих вопросов. По сути, он признает равноправие всех частей общества. Как иронизировали в годы перестройки, это своего рода «плюрализм» в «отдельно взятой голове». На ту же сторону методологии Д. Белла обращает внимание и Фрэнк Уэбстер (р. 1959): «… радикальное разъединение разных сфер позволяет Беллу обойти неудобные вопросы о том, какая степень перемен в одной сфере оказывает влияние на другую. Он может - что и делает – допустить, что события в одной сфере «ставят вопросы» для остальных, но дальше он не идет…» [170, с. 50]

И все же, откуда у Белла взялись эти самые «оси» как нормативный принцип, организующий разные стороны общества? Сам он указывает на методологию М. Вебера. Однако и у последнего были свои философские учителя. Совершив «коперниканскую» революцию в познании, Иммануил Кант (1724-1804) свел его к разным типам «способности суждения» (логическому, этическому и эстетическому). Г.В.Ф. Гегель сумел редуцировать все эти типы к одному-единственному – познанию логическому. «Перевернув» Гегеля с головы на ноги, К. Маркс заменил тотальность логического (читай – сознательного) на тотальность материального (читай – экономического).

Однако в действительности этот переворот в марксизме был, скорее, провозглашен, чем реализован. Потому что попытки марксистов свести логическое, этическое и эстетическое к материальному или экономическому,

и таким путем показать их происхождение, – потерпели крах. С учетом этого, неокантианцы признали логическое, этическое и эстетическое начала несводимыми к экономическому. И в то же время неокантианство не было простым возвратом к И. Канту, как это обычно изображают в учебниках. Если И. Кант признавал наличие одной «вещи в себе» и разные способы суждения о ней, сводимые к «единству апперцепции», то неокантианцы, по сути, отстаивали уже существование разных «вещей в себе» - логической, этической и эстетической. Ценность у неокантианцев имеет объективное существование, что бы это существование собой не представляло. Те, кто называет неокантианцев субъективистами, либо поверхностно знакомы с текстами самих неокантианцев, либо принципиально отождествляют ценность и оценку, что для любого неокантианца является грубейшей методологической ошибкой.

Из сказанного следует, что с философской точки зрения учение Д. Белла об «осях» общественной жизни не является оригинальным. Фактически, это - проекция неокантианских представлений в социологии. А поскольку исторически неокантианцы выступали как первые критики марксизма, то заявления о том, что методологически постиндустриалисты то ли «нейтральны» по отношению к марксизму (об этом говорит, например, В.Л. Иноземцев), то ли «приближаются к нему, не достигая марксистских высот» (как об этом говорят марксистские ортодоксы), основаны на недоразумении. Более точен в определениях сам Д. Белл, говорящий о себе, что он – постмарксист. Ведь его методология – это, фактически, методология неокантианцев, которые пришли после К. Маркса…

Правда, надо сказать, что не только гегельянцы и марксисты считали общество цельным организмом, но даже и некоторые неокантианцы прилагали усилия к тому, чтобы в субъективной области, отражающей разные «вещи в себе», соединить разобщенные сферы отражения. Об этом, например, пишет Эрнст Кассирер (1874-1945). [73, с. 7]

В соответствии с органическим принципом строения общества у К. Маркса все стоимостные эпохи пронизаны единым организующим началом. Все они различаются типами собственности на средства производства. Однако у Д. Белла с его, как мы выяснили, фактически, неокантианской методологией, собственность в экономике также представляет собой лишь одну из произвольных «осей». По мнению Д. Белла: «…*собственность сегодня представляет собой просто юридическую фикцию*» (выделено курсивом Д. Беллом – А.А.). [10, с. 397]

Однако если собственность является фикцией, то, несомненно, такой же фикцией должна являться и стоимость. Ведь эти понятия неразрывны. Постиндустриальные теоретики не замечают, что без частной собственности не был бы возможен любой акт обмена. «Чтобы данные вещи могли относиться друг к другу как товары, товаровладельцы должны относиться друг к другу как лица, воля которых распоряжается этими вещами: таким образом, один товаровладелец лишь по воле другого, следовательно каждый из них лишь при посредстве одного общего им обоим волевого акта, может присвоить себе чужой товар, отчуждая свой собственный. Следовательно, они должны признавать друг в друге частных собственников». [108, с. 94] Даже в условиях новой экономики фирмы не могут существовать без обменных отношений с контрагентами. По этой причине они не могут существовать также и вне силового поля отношений частной собственности.

А поскольку признавать фикцией обмен, а следовательно, и отношения частной собственности в современном обществе невозможно, постольку следует признать, что базирующиеся на этом основании утверждения постиндустриальных теоретиков о том, что стоимость в новейшей экономике исчезает, - являются несостоятельными…

3. 2. Стоимость в концепциях «информационного» общества

Почти одновременно с появлением теории постиндустриального общества из его сторонников выделилась группа ученых, признающих источником изменения экономики информацию. Среди пионеров информационного общества принято называть таких теоретиков как Фриц Махлуп (1902-1983), [119] Марк Порат [199] и Питер Дракер (1909-2005). [48] Чуть позже к ним присоединились М. Кастельс, [74] Ф. Уэбстер, [170] Кеннет Эрроу (р. 1921) [179] и другие философы, социологи и экономисты. Серьезным исследованиям теория информационного общества подверглась и со стороны отечественных ученых. [1]

С самого начала теоретики информационного общества использовали те же данные социологических опросов, что и приверженцы общества постиндустриального. В частности, Ф. Махлуп исходил из того, что «… Существуют данные, свидетельствующие об изменении состава рабочей силы в Соединенных Штатах, в частности о росте доли «производителей знания» в общем объеме занятости». [120, с. 74] На подобный же анализ структуры занятости опирался и М. Порат, разделивший всю производимую в США информацию на три категории:

1) финансовая, бухгалтерская, инвестиционная информация;

2) информация, производимая культурными учреждениями и коллек-

---

[1] См., например: Алексеева И.Ю. Возникновение идеологии информационного общества. // Информационное общество. 2001, №1, СС. 101-108; Апатова Н.В. Теория информационной экономики. Симферополь, Таврический национальный ун-т им. В.И. Вернадского. 2005. 336с.; Демин А.И. Информационная теория экономики. Макромодель. М.: Палев, 1996. 347 с.; Дятлов С.А. Принципы информационного общества. // Информационное общество. 2000, вып. 2, СС. 77-85; Мелюхин И.С. Информационное общество: истоки, проблемы, тенденции развития. М., изд-во МГУ, 1999. 208с; Чернов А.А. Становление глобального информационного общества: проблемы и перспективы. М., Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. 232с. и др.

тивами, в том числе средствами массовой информации;

3) менеджмент, консалтинговые услуги, а также знания, представляющие собой ноу-хау.

Исходя из этого расклада, М. Порат пришел к выводу, что около половины всех работающих в США должны быть квалифицированы как представители информационной сферы. Вот почему информационный сектор экономики М. Порат и стал рассматривать как первичный. Правда, позже эти оценки сочли преувеличенными. Например, Ф. Уэбстер обратил внимание на то, что «… Махлуп включил в свою «отрасль знания» строительство «информационных зданий», а это предполагает, что возведение подобных зданий, к примеру университетов и библиотек, принципиально отличается от строительства складских помещений для хранения чая или кофе». [170, с. 19] И, все-таки, в 60-е годы изменения в структуре рабочей силы были уже настолько очевидными, что оценки и Ф. Махлупа и М. Пората были приняты научным сообществом без всяких оговорок.

В научной литературе победило мнение, будто, в отличие от социальной философии, отечественная экономическая школа не заметила наступление информационной эры. Тем не менее, факты говорят о том, что изучение «индустрии знаний», выражаясь языком Ф. Махлупа, было общемировой тенденцией. В том же самом 1962 году, когда появилась книга Ф. Махлупа «Производство и распространение знания в Соединенных Штатах», академик Станислав Густавович Струмилин (1877-1974) произвел расчет народохозяйственной эффективности образования за 1940, 1950 и 1960 годы. А самая первая статья С.Г. Струмилина на ту же тему появилась еще в 1924 году!

Уже тогда в ней было отмечено, что применительно к физическому труду «… год школьного образования дает примерно в 2,6 раза большую прибавку квалификации, чем год заводского стажа». [163, с. 107] Более поздние социологические исследования, проведенные в Советском Союзе в 60-х - 70-х годах, подтвердили данные С.Г. Струмилина о том, что образо-

вание повышает как общественную, так и индивидуальную эффективность труда. В частности, было отмечено, что «… каждый рубль затрат на повышение производственных знаний трудящихся обеспечивает дополнительный национальный доход в размере 53,3 коп. в год, тогда как капитальные вложения в основные фонды - лишь 39 коп. на 1 руб.». [88, с. 31]

В то же время, кроме изучения того, как на ускорение экономики общества влияет повышение профессионального и общего образования, информационная концепция подпитывалась также развитием и самой вычислительной техники. В 1971 году был изобретен микропроцессор и компьютер на чипе, в 1975 – современный компьютер. Потребности экономики заставили японских ученых еще в конце 60-х годов начать анализ социальных последствий массового применения компьютеров в производственной и частной жизни.

В аналитических записках и докладах, подготовленных общественными и государственными организациями для японского правительства, таких, например, как «Контуры политики содействия информатизации японского общества, 1969г.»; «Японское информационное общество: темы и подходы, 1969г.» и «План информационного общества, 1971г.» в общих чертах были определены контуры будущего японской цифровой цивилизации. В одном из таких исследований профессором Токийского технологического института Юдзиро Хаяши (р. 1916) впервые был использован и сам термин «информационное общество».

Следует сказать, что японский вариант информационного общества носил исключительно прикладной характер, поскольку изначально разрабатывался лишь для нужд развития экономики Японии. Однако именно он способствовал тому, что в 70-е годы XX века произошло слияние двух одновременно зарождавшихся идеологий – информационного общества и постиндустриализма.

Следы этого мы видим уже в книге Д. Белла «Грядущее постиндустриальное общество», вышедшей в свет первым изданием в 1973 году. Эта

же линия была продолжена Д. Беллом и в новой работе,[1] где Д. Белл уже не просто говорил о возвысившейся роли информации и знания в современной экономике, но и делал это возвышение «поворотным» пунктом новейшей истории человечества. [14, с. 342]

В начале 1990-х годов значение информации в жизни общества было осознано уже настолько, что многие страны мира провозгласили строительство информационного общества своей стратегической целью. Однако в то время как Япония, США, Сингапур и Южная Корея решали эту задачу самостоятельно, большинство стран Европейского союза, несмотря на то, что в Германии, Швеции и Великобритании уже имелись собственные программы, предпочли объединить свои ресурсы. В 1994 году был принят «План действий: Путь Европы к информационному обществу». В ноябре 1996 года был разработан второй «План действий». И, наконец, в начале третьего тысячелетия Европейский союз принял программу «e-Europe» («электронная Европа»). Озаботилась наличием своей программы перехода к информационному обществу и Россия («Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации»). Появление и развитие в 90-х годах Интернета, а позднее слияние компьютерных коммуникаций и средств массовой информации в мультимедиа еще больше подстегнули работу по практической информатизации общества.

Что же касается теоретического осмысления превращения постиндустриальных устремлений в информационные, то в окончательном виде процесс конвергенции двух родственных идеологий был оформлен главой японского Института информационного общества Йонеджи Масуда (1905-1995) в книге с говорящим названием «Информационное общество как постиндустриальное общество».

---

[1] Bell D. The Social Framework of the Information Society, PP. 500-549. // The Microelectronics revolution: The Complete Guide to the New Technology and its Impact on Society. (ed.). Tom Forester. Oxford, Blackwell Publishers, 1980. 608p.

В ней Й. Масуда отмечал, что: «В отличие от неопределенного термина «постиндустриальное общество», термин «информационное общество» лучше описывает в конкретных понятиях характеристики и структуру будущего общества. Основанием для такого утверждения является производство информационных, а не материальных стоимостей, которое становится для общественного развития основной движущей силой». [194, с. 29]

В этом высказывании обращает на себя внимание то, что Й. Масуда говорит об «информационной стоимости» так, как будто она представляет собой нечто определенное. Однако это явно не так. К неопределенности понятий, связанных со словом «стоимость», о которых писал еще Д. Рикардо, здесь добавилась неопределенность того, что такое «информация».

Существует множество определений информации. Одни рассматривают ее, наряду с веществом и энергией, в качестве фундаментальной характеристики материи. [130, с. 24] Другие под информацией понимают всего лишь набор любых сведений. [12, с. CLI]

Заметим, что во всех этих случаях использование термина «информация» выходит за границы его нормального применения. В науке понятие «информация» возникло в ходе решения задач по отделению передаваемого сигнала от «шума». Терминологически, информацией как раз и является все, что отличается от «шума». Термины «знание» и «информация» употребляются постиндустриальными теоретиками, практически, как синонимы. Однако, если пользоваться научным, а не бытовым языком, то надо признать, что сообщение, в котором содержится информация, вовсе не обязано обладать также и смыслом.

Вот, например, известная фраза советского языковеда Льва Владимировича Щербы (1880-1944): «Глокая куздра штеко будланула бокра и курдячит бокренка». Содержит ли она информацию?! Очевидно. А ведь, на самом деле, здесь нет ни одного настоящего русского слова. Она содержит информацию ровно в той степени, в какой и все фразы еще не расшифрованных, мертвых языков. Неужто на этом «мертвом» и бессмысленном ос-

новании в будущем удастся построить новую, интеллектуальную экономику?!..

Несмотря на это, Д. Белл полагает, что подобная задача не только теоретически разрешима, но и на практике такая «экономика информации» уже создается лучшими представителями экономической науки. По его мнению, самых значительных результатов на этом пути достиг Нобелевский лауреат (за 1972 год) по экономике Кеннет Джозеф Эрроу. [15, с. 50]

К. Эрроу, в самом деле, признает, что «… информация является единственным принципом определения стоимости компьютерных программных продуктов и некоторых других видов благ». И пускай эти примеры «… представляют собой исключительные случаи, роль информации в качестве источника производительности труда и источника стоимости во все большей степени проявляется на многих рынках…» [182, с. 19]

Понимая под «информацией» нечто «прямо противоположное термину «неопределенность»», К. Эрроу исследовал рынок медицинских услуг, страховой и некоторые другие, и пришел к выводу, что экономические агенты на них ориентируются не только на рыночные цены, но и определяют свое поведение в зависимости от информации о факторах, которые, не являясь, по сути, экономическими, тем не менее, помогают, уменьшить неопределенность и, тем самым, способствуют выработке правильных рыночных решений.

Между тем, подобная экономическая реальность, которую Д. Белл отражает при помощи термина **«информационная теория стоимости»,** возникла в обществе не сейчас. Еще в начале XX века разного рода неосязаемые активы, такие как торговые марки, патенты, права и привилегии, репутация и т. п. составляли немалую долю капитала конкурирующих на рынке фирм. Уже тогда, помимо прочего, фирмы сражались на рынке, выражаясь шахматным языком, и за, так называемое, «позиционное преимущество», а не только за те или иные материальные блага.

Еще больше ситуация осложнилась в связи с появлением финансового капитала, когда в расчет стали брать ожидаемую стоимость, - ту виртуальную стоимость, которая еще только должна быть получена в результате выполнения сторонами взятых на себя обязательств. Таким образом, стоимость стала, фактически, определяться в итоге переговоров, а в случае неисполнения обязательств, – в арбитражном суде. Это дало основание американскому экономисту Д. Коммонсу переосмыслить весь ход экономического развития. «… Экономическая теория, - писал он, - начинается с товара как с элементарного научного объекта и затем смещается в сферу чувств – для объяснения сделки, которая и является ее подлинной проблемой». [84, с. 14] В изложении Д. Коммонса юридические отношения, вдруг, предстали в роли превращенной формы стоимости.

Однако никто не говорит о том, будто Д. Коммонс учредил правовую теорию стоимости. Почему же не юридическая, а информационная конкуренция на рынке должна непременно вести к появлению информационной теории стоимости? Тот же К. Эрроу возражал Д. Беллу, что информация попросту не годится для столь важной роли. Прежде всего потому. что «… трудовая теория стоимости призвана объяснять относительность цен», а «… информация, как бы мы ее ни определяли, вряд ли сможет выполнять ту же роль. Без сомнения, никто не проводит обмен товарами пропорционально объему воплощенной в них информации». А, кроме того, потому что «… на самом деле товары с высоким информационным содержанием должны были бы быть очень недорогими, поскольку информация может быть воспроизведена при небольших затратах, даже если начальные издержки ее производства и были значительными…» [182, с. 19]

По сути, К. Эрроу доказал, что информационной теории стоимости не под силу обеспечить регулирование будущей экономики. Ведь если затраты на производство информации превышают затраты на ее тиражирование, то «… экономика свободного предпринимательства будет иметь тенденцию недоинвестировать в исследования…» [180, с. 300] А если уж

«экономика, основанная на знаниях» станет отвергать науку, кому же тогда придется развивать ее?! Разве что инопланетянам...

Д. Белл пытался доказать, что информация «функционирует как общественное благо», поскольку, «будучи знанием, не расходуется». Однако К. Эрроу пришел к выводу, что как раз, наоборот, по причине того, что информация становится экономическим ресурсом, она больше не может рассматриваться в качестве общественного блага. Во-первых, потому что информация «приносит прибыль не всем». А во-вторых, потому что «… недоступность информации ведет к созданию монополий и обогащению одних за счет других…» [179, с. 102] Не случайно поэтому другой известный исследователь информационной экономики - М. Кастельс убедился в том, что «информациональная глобальная экономика», фактически, является даже «… более капиталистической, чем любая другая экономика в истории». [74, с. 497]

Важнейшим недостатком информации К. Эрроу считал ее «неуловимый характер», в результате которого она слабо вписывается в стоимостную экономику, так как не соответствует «общепринятым предпосылкам продаваемости товаров». И, все-таки, К. Эрроу описал еще не все недостатки информации. Ведь у него, по умолчанию, всякая информация является достоверной. Тогда как в условиях, когда «информационное неравенство» приносит прибыль, практически неизбежно должна появиться также и дезинформация. А значит, для того, чтобы убедиться в пригодности информации, нужны затраты на дополнительную информацию, затем на дополнительную о дополнительной и так далее…

Тем не менее, и Д. Белл, и К. Эрроу считают, что в новой экономике «… информация (или сигнал) является товаром, имеющим стоимость…», [179, с. 100] а значит и у них, в роли превращенной формы, информация, все-таки, не покидает пределов классической теории стоимости…

Между тем, имеются и альтернативные теории информационного общества, которые основываются не на представлениях об информации как о

товаре, а наоборот, - о товаре как о воплощенной информации. Одним из авторов подобной теории является английский экономист Том Стоуньер (1927-1999). По его словам, «…инструменты и машины, будучи овеществленным трудом, суть в то же время овеществленная информация. Эта идея справедлива по отношению к капиталу, земле и любому другому фактору экономики, в котором овеществлен труд». [161, с. 393] Дмитрий Геннадьевич Егоров (р. 1965) также утверждает, что «Труд есть увеличение количества информации в предметах труда, т. е. – овеществление информации». [52, с. 10]

Между тем, экономика, - это, прежде всего, соотнесение затрат и результатов в деятельности. А если труд, земля, капитал и все прочее - суть овеществленная информация, то непонятно, в каких же единицах надо измерять их? Получается, что в битах?!.. Т. Стоуньер, конечно, видит это затруднение. «Величайшая познавательная проблема, стоящая перед сегодняшней экономической наукой, - пишет он, - квантифицировать воздействие информации на экономическую жизнь и выразить этот наиважнейший фактор в финансовых категориях». [161, с. 396] Это равносильно признанию того, что на сегодняшний день «величайшая познавательная проблема» еще не решена, а, стало быть, и вопрос об информационной природе товара, в лучшем случае, может рассматриваться как смелая гипотеза...

Столь же радикальная попытка обосновать информационную теорию стоимости принадлежит и нашему соотечественнику - экономисту Константину Куртовичу Вальтуху (р. 1931). Как и К. Эрроу до него, К.К. Вальтух в подножие своей теории кладет определение информации, данное Клодом Шенноном (1916-2001). «Формула Шеннона, - отмечает К.К. Вальтух, - выражает количество информации, воплощенной в некоторой системе, - количество, никак не связанное с *содержанием* (выделено курсивом К.К. Вальтухом – А. А.) этой информации. Таким образом, этой формулой фиксировано, что, помимо своего конкретного содержания, всякая информация имеет абстрактное количество…» [30, с. 45]

По мысли К.К. Вальтуха, из этого следует, что любая информация носит двойственный характер: «конкретное содержание» и «абстрактное количество». Больше того. Он считает, что К. Маркс в виде двойственного характера труда столкнулся с «двойственностью всякой информации вообще». Однако, с точки зрения К. Шеннона, информация - это «определенность (или качественность) как таковая» (точно так же понимал ее и К. Эрроу!). А вот стоимость представляет собой, если можно так выразиться, «количественность как таковую». Поэтому, хотя К.К. Вальтух и уверяет нас в том, что здесь «Речь идет не об аналогии», [30, с. 46] все-таки, формула К. Шеннона еще не дает ему оснований для того, чтобы переформулировать «Капитал» К. Маркса в терминах теории информации…

В трудах постиндустриальных теоретиков наука, и информация – это, по сути, близнецы-братья. Между тем, так называемый, закон тождества: А = А, - один из важнейших законов формальной логики - с точки зрения теории информации, является абсолютно бессмысленным, - ведь он не несет в себе ни единого бита информации. Получается, что такими же бессмысленными становятся и многие доказательства в области общественных наук…

Может показаться, что информация находится у себя дома в мире точных наук, где в качестве логики используется математика. Между тем, это впечатление также оказывается обманчивым. Ведь с точки зрения, например, такого развитого направления в математике как интуиционизм, – подлинно теоретическая математика должна иметь своим предметом лишь бесконечность, все прочие задачи в математике являются прикладными. Между тем, бесконечность – это и есть неопределенное в чистом виде. Стало быть, и бесконечность также не может быть выражена средствами собственно информации. Выходит, что представление о том, будто информация широким и неослабевающим потоком с помощью науки вливается в экономику, по меньшей мере, преувеличено.

На первых порах рост информационного обмена в обществе, в тех или иных его формах, постиндустриальными теоретиками непосредственно отождествлялся с ростом экономики. Однако вскоре выяснилось, что большая часть информации в Интернете, мягко говоря, не имеет к производству ни малейшего отношения.

Все это подводит к мысли, что информация, если, конечно, использовать это выражение не как метафору, а как термин, - является во всех отношениях непригодным материалом для того, чтобы с ее помощью можно было основать информационную теорию стоимости…

3. 3. Стоимость в концепциях «общества знания»

Разумеется, многие теоретики уже осознали трудности с информацией как основой постиндустриального общества. Поэтому сейчас чаще стали говорить об «обществе знаний», а не об «информационном обществе». При этом знание понимается как осмысленная информация. И хотя «… понятие «знания» весьма расплывчато, и /…/. Чаще всего эту концепцию используют как «зонтичную»…», [38, с. 38] все-таки, именно концепция «общества знания» стала в наши дни общепризнанной. Для одних теоретиков «экономика знаний» - это «деструкция стоимости» и «замена труда творчеством», для других - «превращение науки в непосредственную производительную силу». При этом и те, и другие находят опору своим взглядам в том, что в качестве экономического ресурса знание как осмысленная информация обладает необычными свойствами.

«Если я продаю некий предмет, скажем, книгу, то после продажи у меня ее больше нет. Если я продаю информацию, она по-прежнему остается у меня». [48, с. 113] Знания не потребляются и не расходуются, поэтому они являются «общественным продуктом». Кроме П. Друкера об этом, пишет Д. Белл. [12, с. CLI] Этот тезис разделяют Юрий Алексеевич Ермолов [54, с. 75], Вячеслав Михайлович Тютюнник (р. 1949) и Мусихина Анна Юрьевна, а также множество других сторонников теории «общества знаний». [169, с. 203] И, тем не менее, мы утверждаем, что это положение основано на недоразумении, поскольку здесь перепутаны разнокачественные вещи: знания, дающие прибыль и знания фундаментальные. Тогда как и те, и другие ведут себя в экономике по-разному.

Д. Белл писал о том, что в будущем обществе «теоретическое знание» станет «осевым социальным принципом», вокруг которого будет вращаться вся экономика. Однако, вопреки утверждениям Д. Белла, экономику интересуют не теоретические знания, а их практическое применение. О фундаментальном знании, добываемом ради истины, молчат даже самые прод-

винутые футурологи. То знание, о котором пекутся сторонники постиндустриального общества, носит сугубо прикладной характер. Как оптимально разложить товар в супермаркете, чтобы увеличить прибыль, какие запахи должны витать в торговом зале, чтобы никто не ушел без покупки и так далее. Разумеется, все это – тоже наука. Вот только ведет ли она к переустройству общества, о котором твердят постиндустриальные теоретики?!..

Очевидно, что научные знания не «амортизируют» в ходе их потребления. Можно тиражировать их сколько угодно до бесконечности. Верно и то, что невозможно сделать фундаментальные знания частной собственностью. Скажем, французский «Закон 1844 г. о привилегиях на изобретения (loi sur les brevets d,invention) прямо говорит, что привилегия, выданная на чисто научное открытие – недействительна». [142, с. 95]

Вот только причем же здесь экономика?! Ведь со времен маржиналистов известно, что экономический характер могут иметь лишь ограниченные ресурсы. По мнению В. Джевонса, например: «... вещи, не ограниченныя количествомъ, не могутъ быть богатствомъ». [46, с. 8] Об этом же писал и К. Менгер. По этой причине неомарксисты считают, что «Подлинная экономика знаний была бы коммунизмом знаний, в котором обменные и денежные отношения отмирают за ненадобностью». [41, с. 14]

Из сказанного следует, что знания, которые воплощаются в экономику, неисчерпаемыми быть просто не могут. Если ты поделился знанием, способным приносить деньги, - ничто не помешает тебе гордиться славой эрудита. Однако если ты хотел еще и получить прибыль от этих знаний, то долго гордиться тебе не придется. Те из продвинутых теоретиков, кто твердит, будто, расставаясь со знаниями, приносящими прибыль, они ничем не рискуют, либо уповают на безразмерность рынков и отсутствие конкуренции, либо, фактически, обманывают себя и других.

Если бы свободное распространение знаний, приносящих прибыль, впрямь, ни для кого не означало потерю, то сами собой бы исчезли такие понятия как «секрет фирмы», «промышленный шпионаж», «коммерческая

тайна» и т. п. А так как расходы на информационную безопасность увеличиваются в мире постоянно, - очевидно, что всякого рода декларации о «неисчерпаемости» знаний в новой экономике, фактически, являются скрытой формой апологетики…

Трудно отрицать, что знание «… лежит в основе любого процесса создания стоимости, поскольку самая простая форма производства требует специальных знаний». [85, с. 63] Однако теоретики «новой экономики» подразумевают ведь совсем не это. В частности, Пауль Аллан Дэвид (р. 1935) и Доминик Форэ считают, что для экономики, основанной на знаниях характерно следующее: 1) процесс ускорения производства знаний; 2) рост на макроэкономическом уровне нематериальных активов; 3) становление инноваций; и, наконец, 4) революция в инструментах знания. [50, с. 30-32]

Однако при ближайшем рассмотрении эти особенности «новой экономики» вовсе не выглядят столь очевидными. Во-первых, ускорение производства знаний попросту декларируется, поскольку предполагаемый рост открытий не соотносится с одновременным ростом населения Земли. Может быть, число открытий на душу населения увеличивается не так быстро, а может быть, этого не происходит и вообще…

Во-вторых, из-за того, что нематериальные активы в принципе неосязаемы, непонятно, как вообще измерять рост «интеллектуального капитала». Если рассчитывать знания сотрудников по стандартной методике, на основе рыночной оценки акций фирм, то значит ли это, что при падении курса акций, например, Apple на 30 процентов знания ее сотрудников испаряются ровно настолько же?! К тому же, как мы помним, нематериальные активы фирм, такие как патенты, рекламные знаки и прочие преференции учитывались рынком еще в начале XX века. И что-то никто их в ту пору не связывал с «экономикой знаний»…

Если же рассматривать инновации, - то надо признать, что они неразрывны с конкуренцией во все времена. К тому же такой активный сторонник «общества знаний» как П. Друкер говорит нам о том, что «… иннова-

цию не следует путать с *изобретением* (выделено курсивом П. Друкером – А.А.). Инновация — это, скорее, экономический, а не технологический термин». /…/ «Продавца, который преуспел в продаже холодильников эскимосам (например, для защиты продуктов от перемораживания), можно считать не меньшим новатором, чем человека, который разработал какой-нибудь принципиально новый процесс или изобрел новый продукт». [48, с. 42]

И, конечно же, появление компьютера вместо обычного арифмометра вряд ли стало большей революцией, чем появление самой арифметики в роли «инструмента знаний»…

И, все-таки, самой важной проверкой для «экономики знаний» становится попытка объяснить как, воплощаясь в товар, знание может увеличивать его стоимость?!

По мнению Д. Белла, знание, привносимое в товар, образует его стоимость двумя способами. «Прежде всего это достигается за счет сбережения капитала». [13, с. XCV] Между тем, «сбережение капитала» и «снижение себестоимости», «увеличение объемов производства» и «повышение эффективности», которые перечисляет Д. Белл, рассматривались еще К. Марксом. Где же тут «новая экономика»?!..

Вторым путем, с помощью которого знание рождает стоимость, по словам Д. Белла, является приложение «… к процессу производства идей и инноваций». [15, с. 51] Однако, и тут остается неясно как знания в форме «идей и инноваций» образуют прибавочную стоимость? Если все дело в том, что компании с помощью новаторских решений на какое-то время получают, как выражается Юрий Владимирович Яковец (р. 1929), «технологическую (инновационную) квазиренту», [181, с. 120] т.е. сверхприбыль за счет освоения более эффективной или принципиально новой техники, то в этом также нет ничего нового. Ничего, что отличало бы формы прошлого производства от «экономики знаний»…

Общество знаний рассматривают как такую структуру, в которой, обладающие монополией на знания интеллектуалы выступают в роли самостоятельных игроков на рынке, совмещая в одном лице и работника, и капиталиста. Их независимость обеспечивается наличием у них собственных средств производства, порождающих «стоимость, созданную знанием», будь то компьютер, кинокамера или просто рабочий стол с кистями и красками.

А поскольку в новой экономике как раз человек является главным средством производства, к тому же у него есть и собственные орудия труда, «… то весьма вероятно, что противоречие между трудом и средствами производства, бывшее постоянной чертой, доставшейся нам в наследство от промышленной революции, начнет сходить на нет, и в обществе будущего станет превалировать новая концепция хозяйства, в которой эти два элемента гармонично сольются воедино». [155, с. 356] Иными словами, в обществе будущего все станут капиталистами, пролетарии исчезнут, а значит и эксплуатировать будет уже некого…

Но действительно ли интеллектуал в полной мере обладает правом собственности на продукты своего труда? Разве не сторонники общества знаний твердят нам о том, что продукты труда интеллектуалов – идеи или информация, как их не назови – в большей степени приспособлены к тому, чтобы быть общественной, а не частной собственностью. Об этом, например, пишут те же Д. Форэ и П. Дэвид: «… только сохраняя информационную тайну, вы можете обладать этой информацией исключительно». [50, с. 47] С этим согласен известный американский экономист Томас Стюарт (р. 1948): «… покупатель не может судить, стоит ли платить за информацию до тех пор, пока ее не получит; но как только он завладел ею, ему больше не нужно ее покупать». [164, с. 389]

К тому же в экономике знаний есть еще одна особенность, о которой ее сторонники предпочитают умалчивать. Дело в том, что в наши дни умственный труд на практике столь же разделен, как и труд физический во

времена мануфактуры, и, по сути, является таким же частичным. Сторонники общества знаний с восторгом пишут о том, что интеллектуалы могут творить у себя дома за собственным компьютером. Однако часто ли при этом они решают задачу целиком, а не какую-то ее отдельную часть?! Тот же программист, например, может писать код какого-то драйвера, даже не догадываясь о том, как будет работать вся программа в целом.

Поэтому следует согласиться с тем, что «… капитал знания – это интеллектуальный продукт, находящийся в корпоративной собственности и независимый от его индивидуального производителя». [16, с. 54] Можно сказать, что интеллектуальный аутсорсинг был бы просто невозможен, если бы это было не так. А кроме того, умения и навыки персонала, применяемые приспособления и технологии – все это тоже «капитал знаний» фирмы, который отдельному работнику трудно унести за ворота в случае увольнения…

По мнению П. Друкера: «Работник умственного труда не создает материальные блага — он не копает ямы, не шьет обувь, не точит гайки. Он «производит» знания, идеи, информацию». Однако, добавляет к этому П. Друкер: «Сами по себе эти «продукты» бесполезны». [48, с. 236] А, потому и указание на то, что, будучи примененными к производству, идеи и инновации, видите ли, рождают стоимость, абсолютно ничего не объясняет. Как считает П. Друкер, идеи и инновации могут служить только началом процесса. «Другой работник умственного труда должен воспользоваться ими в качестве исходного материала и преобразовать их в продукт. Лишь после этого упомянутые нами знания, идеи и информация обретут физическую форму». [48, с. 236]

Но что такое - «преобразовать знания в продукт»?! Становится ли такой продукт товаром?! И если да, то в чем же его отличие от других товаров?! В том, что он содержит больше знаний? И что?! Нам хотят сказать, что продукты, в которых содержится больше знаний являются и более стоящими продуктами?! Между тем далеко не всякий, а лишь общественно-

необходимый труд, опредмеченный в товаре, повышает его стоимость. То же самое мы должны сказать и о знании. Сколько бы новых знаний не оказалось в товаре, если его не будут покупать, - он не будет иметь никакой стоимости. Выходит, что, фактически, «экономика знаний» вовсе не выводит нас за пределы стоимостных отношений…

Постиндустриальные теоретики пишут о том, что в нынешних условиях конкурентным на рынке может быть только насыщенный знанием продукт. Что компании, не расходующие деньги на инновации – обречены. «Фирма, выпускающая высококачественный продукт с большими издержками, может удержаться на рынке; производящая эффективно продукты или услуги неудовлетворительного качества таких шансов не имеет». [59, с. 131] И кто бы возражал против этого! Но дьявол, как известно, прячется в деталях. Обратим внимание и мы на некоторые из них.

Капиталистическое предприятие работает ради прибыли. Внедрение новых технологий не является для него самоцелью. Прежде чем внедрять ноу-хау на весах коммерческого расчета взвешивается огромное количество факторов. Окупило ли себя старое оборудование? Израсходовало ли свой ресурс? Продолжает ли обеспечивать качество, необходимое для сбыта продукции? И так далее, и тому подобное. Словом, имеется масса причин, тормозящих безудержное внедрение знаний в производство. А если рынок и без того насыщен? Стоит ли тогда увеличивать производительность оборудования?..

Сейчас уже мало кто помнит, что Михаил Сергеевич Горбачев (р. 1931) начинал «перестройку» не с гласности, а с «ускорения». В частности, в масштабах страны была поставлена задача – заставить все станки, имеющие числовое программное управление работать в три смены. Но, когда ее кинулись выполнять, быстро выяснилась абсурдность этого требования. Не может станок с ЧПУ утопать в груде сделанных деталей, а прочие станки в той же технологической цепочке работать с прежней скоростью. Примерно

так же обстоит дело и с внедрением инноваций в производство. Они, по необходимости, также осуществляются циклами…

Предприятия не меняют направления своей деятельности каждый день, поскольку не меняют своих базовых потребностей люди. Это значит, что технологии изготовления повседневной продукции доведены, пусть и не до совершенства, но, все же, до уровня вполне приемлемого качества. В таких условиях инновационным компаниям трудно попасть на рынок даже при помощи самых гениальных решений.

Гораздо легче выйти на рынок с новым продуктом, рождая тем самым новые потребности. Но какие фирмы могут это сделать? «Выстрелит» ли новый продукт? Стоит ли сразу делать производство массовым? Какие затраты нужно понести, чтобы выпустить пробную партию?.. Увы, это могут позволить себе лишь очень благополучные фирмы. Как правило, те, для которых новаторский продукт не является единственным в производственной линейке. Стоит ли удивляться, что доля таких продуктов на рынке составляет, по разным оценкам, не более 1-2 процентов. В таких условиях полагать, что все хозяйственные отрасли вот-вот станут «промышленностью, основанной на знаниях», - едва ли оправданный оптимизм…

Постиндустриальные теоретики говорят нам о том, что ученые и эксперты – вот движущий класс современной экономики. Однако даже в развитых странах мира ученые, все-таки, не получают зарплату, позволяющую им внедрять свои изобретения в промышленных масштабах. Это значит, что всякого рода изобретения могут внедряться в промышленность лишь благодаря посредничеству заемного капитала. Больше того, это должен быть легкий на подъем, рисковый капитал. (Т. Стоуньер, вспоминая, как совершалась «кремниевая революция» в США, даже называет его «авантюрным»). [161, с. 404] Это должны быть, если можно так выразиться, «лишние деньги», то есть деньги, не нашедшие для себя более выгодного применения.

Таким образом, если не терять за метафорами реальность, то под «экономикой знаний», по всей видимости, следует понимать только то, что связано с функционированием новой формы капитала, – так называемого, «венчурного капитала», который, уже по причине высоких начальных рисков, не может составлять значительную долю совокупного капитала, работающего на рынке. «Сами венчурные капиталисты оценивают неизбежные потери инвестиций как три к пяти». [1, с. 24] Может ли добавление к торговому, промышленному, финансовому еще и незначительной доли венчурного капитала привести к появлению «новой экономики» и, тем более, «нового типа общества»?! Вряд ли…

В то же время, принято считать, что японский экономист Тайичи Сакайя (р. 1935) предложил теорию «стоимости, созданной знанием», которая не просто отрицает классическую трудовую теорию, но и лежит в основе новейшей экономики, адекватно отражая ее. Сам Т. Сакайя иллюстрирует главное в новой теории следующим образом. Если вы сравните два галстука – обычный и какой-нибудь всемирно известной марки, например, «Гермес» или «Данхил», - то «… разница в цене двух галстуков, изготовленных из одного и того же материала, составляет пятьсот процентов. При этом самое тщательное их изучение продемонстрирует, что они мало чем отличаются друг от друга с точки зрения энергии или ресурсов, затраченных на их изготовление, равно как и с точки зрения работы ткачей, красильщиков, швей, участвовавших в их создании». [155, с. 349]

Мы видим, что стоимость брендового галстука никак не зависит от издержек на его производство. Вот почему теоретики «экономики знаний» и говорят о том, что в современной экономике закон стоимости не работает. Но как же, в таком случае, возникает «созданная знанием стоимость»?! По словам Т. Сакайя: «… цена продукта и объем его продаж значительно увеличатся в случае, если при его маркетинге потребителю удастся навязать представления о том, что этот продукт является результатом новых технологий, обладает уникальными функциями, отвечает потребностям лю-

дей с тонким вкусом, наконец, представляет собой последний крик моды». [155, с. 366]

Всем этим «навязыванием представлений» потребителю занимается реклама, поэтому Т. Сакайя и приходит к выводу, что именно она «… расширяет объем созданной знанием стоимости». Больше того, он считает, что «… стоимость, создаваемая рекламой, обладает способностью к независимому субъективному существованию. В теоретическом плане это предоставляет бесконечные возможности для экономического роста…» [155, с. 370]

Но что такое - «независимое субъективное существование» стоимости? В самом ли деле фантазия рекламодателей может создавать стоимость? Тем более, способна ли эта «созданная знанием стоимость» возрастать бесконечно?

Попробуем ответить на эти вопросы. Для начала обратим внимание на то, что повсюду Т. Сакайя говорит не об ощущениях, а о представлениях потребителя, хотя, по определению, товар - это материальный продукт. Создается впечатление, что таким образом отношения стоимости произвольно «субъективируются». Однако, при ближайшем рассмотрении, выясняется, что в качестве «независимого субъективного существования стоимости», у Т. Сакайя просто отражается тот факт, что в наши дни, в самом деле, потребитель чаще имеет дело с идеальным образом товара, а не с ним самим. «Производится не вещь (шампунь, костюм, автомобиль), а образ (привлекательности, уверенности, стильности, уникальности, респектабельности)». [62, с. 79]

Подобная замена товаров их идеальными представлениями возникла в экономике давно. Уже финансовый капитал породил стоимость в виде идеального образа – стоимость ожидаемую. Причем она могла существовать не только в форме денег. При фьючерсных сделках эту роль выполняли также те или иные товары. Конечно, у людей была, и вероятно, всегда останется потребность лично убедиться в качестве покупаемых товаров.

Отчасти этим объясняется успех магазинов самообслуживания или гипермаркетов типа «Ikea», где можно в буквальном смысле слова пощупать каждое изделие. Но часто качество товаров оценить таким путем невозможно. Порой из-за сложности самих изделий, порой потому, что нельзя нарушить фирменную упаковку, чтобы не потерять гарантии изготовителя. А в случае дистанционной торговли по каталогам пощупать товар и вовсе не удастся. Это объективно отделило товар от потребителей, и поместило между ними разных посредников, - неважно, в виде ли продавцов-консультантов, или же в форме идеальных рекламных образов. А уж с появлением телевидения и Интернета, потребитель гораздо чаще стал иметь дело с образами товаров, а не с ними самими.

Однако тут возникает вопрос: а может ли рекламный образ товара быть полностью независимым от него? С точки зрения Т. Сакайя, связь между товаром и его образом является условной, поскольку затраты на производство самих товаров и их идеальных образов несопоставимы. Ну, сколько, скажем, могут стоить холст, растворители, краски и прочее, с помощью которых Винсент Ван-Гог (1853-1890), например, создал свой шедевр «Подсолнухи»?! Учитывая сегодняшнюю рыночную стоимость картины – смешную сумму. Не менее смешно высчитывать стоимость реальных подсолнухов, позировавших великому художнику. По мнению Т. Сакайя, нечто похожее происходит и с затратами на производство «стоимости, созданной знанием».

И, все-таки, то обстоятельство, что, под воздействием конкуренции, из-за перенасыщенности рынка экономика начала производить не только товары, но также и их идеальные образы, еще не превращает экономику в искусство. Можно согласиться с тем, что идеальные рекламные образы конкурируют с другими подобными же образами примерно так, как это происходит в искусстве, в том числе и по законам моды.

И, тем не менее, между образом, созданным художником и образом товара в рекламе имеются также существенные различия. Во-первых, ху-

дожественный образ является уникальным, а в рекламе товарный образ удваивается лишь для того, чтобы хоть как-то отличить его от массы ему подобных. Здесь очевидно стремление «… придать товарам несравнимую, неизмеримую, уникальную ценность художественных произведений, не имеющих эквивалента, и потому предлагаемых на продажу по завышенным ценам». [41, с. 15] А поскольку реклама решает иные задачи, чем искусство, постольку и пользуется она при этом совсем другими средствами. Как тонко подметил Д. Гэлбрейт: «Рекламный щит, приятно сливающийся с окружающим ландшафтом, мало чего стоит; он должен резко контрастировать с тем, что его окружает. Только действуя на нервы, он становится средством привлечения внимания»… [43, с. 405]

Во-вторых, в силу реальной уникальности художественного образа, со временем его стоимость может лишь возрастать. Тогда как стоимость рекламного образа подобна судьбе большинства инноваций. Она недолговечна. Т. Сакайя даже рассчитывает на появление в будущем «одноразовых ценностей, созданных знанием». [155, с. 352] Во всяком случае, галстук из его примера, случись так, что он и впрямь бы вышел из моды, лишился бы малейшей стоимости…

Внешним образом у Т. Сакайя издержки производства разделяются на издержки по производству материального тела товара и издержки по производству его идеальной оболочки - «рекламного» или «торгового» образа, поэтому возникает соблазн считать издержки первого рода образующими собственно стоимость, а издержки второго рода – «стоимостью, созданной знанием». Однако, сам Т. Сакайя отвергает такую возможность, поскольку, по его мнению, и материальное тело товара, и условия его производства также могут быть результатом знаний. Но даже если допустить, что с помощью нанотехнологии удалось бы пересоздать саму ткань, из которой был сшит галстук в примере Т. Сакайя, все равно ведь кому-то бы пришлось придать этой ткани форму галстука. Поэтому как бы широко мы

не трактовали знания, все-таки, умственный труд при этом не станет у нас физическим…

Строго говоря, стоимость образа товара и раньше входила в его общую стоимость. Просто первоначально образ товара еще не был отделен от его физического тела, и потому воспринимался непосредственно. По этой же причине он ничего и не стоил производителю. Как же только технически стало возможным представлять товар потребителям дистанционно, так у образа товара и его материального тела появилась относительно самостоятельная жизнь…

Т. Сакайя напрасно считает, что в пределах «стоимости, созданной знанием» различие между «казаться» и «быть» устремлено в бесконечность. Ведь любой выделяемый рекламой товар неразрывно связан с массой таких же однородных ему товаров. Поэтому и стоимость его не может оторваться от среднеотраслевой стоимости товаров данного рода. Сколько ты не рекламируй ультрамодные ботинки, вряд ли по стоимости они станут конкурировать с самыми дешевыми автомобилями. Вот почему «стоимость, созданная знанием» не способна привести к бесконечному росту «рекламной» стоимости, как считает Т. Сакайя, и стать своего рода вечным двигателем для современной экономики…

Неудачным выглядит даже сам термин - «созданная знанием стоимость». Ведь описанная Т. Сакайя стоимость образуется, фактически, не знанием, а умышленно созданной редкостью. Как справедливо заметил Андре Горц (1923-2007): «Вместо того чтобы сказать о нематериальных по сути товарах, что «их стоимость заключается в знаниях», вернее было бы сказать, что она заключается в монополии на знания, в эксклюзивных качествах, которые эти знания сообщают товарам, в которых заключены, а также в способности фирмы сохранить эту монополию». [41, с. 63-64]

В создании монополии заключается и экономический смысл, так называемых, «брендов». Ничего не меняется от того, что у Т. Сакайя речь идет о редкости идеального образа, а не действительного товара: монопо-

лия-то остается той же самой. В наши дни обладатели брендов уже до такой степени подчинили себе производство и потребление, что это приводит к появлению настоящих парадоксов, граничащих с абсурдом. Как отмечает, например, Д. Белл: «Сейчас считается хорошим вкусом покупать соль фирмы Morton. Но сильно ли она отличается от той, что мы покупали прежде? И вообще, как она может от нее отличаться? Однако получается, что даже продажи самых обычных товаров начинают контролироваться производителями брендов». [15, с. 250]

А поскольку с помощью брендов прибыль образуется за счет редкости, точнее сказать, за счет искусственно создаваемой монополии, постольку сторонники общества знаний предпочитают умалчивать о том, что высшие научные достижения могут и не иметь к этому никакого отношения. Даже больше того, фирмы, добившиеся с помощью брендов монопольного положения на рынке, укрепляют его с помощью скупки патентов на ноу-хау или покупки продвинутых фирм-конкурентов, как это делает, например, Microsoft… [1, с. 129-130]

В экономике знаний рыночные цены, в самом деле, «все меньше соотносятся с себестоимостью продукции». И, все-таки, они не могут оторваться от нее целиком. Хотя бы потому, что прежде, чем, с помощью рекламы, выделить «брендовый» товар из числа ему подобных, надо сначала такой товар произвести…

Собственно, Т. Сакайя не имел вообще никаких оснований рассуждать о «стоимости, созданной знанием». Хотя бы потому, что сторонники новой экономики, сами говорят о том, что применяющий знания труд невозможно измерять количественно. А, стало быть, знания вообще не могут создавать стоимость. И, тем не менее, на практике, они ее все равно каким-то образом производят.

И происходит это с помощью той классической теории стоимости, которую сторонники «экономики знаний» пафосно отвергают на словах. Ларчик тут открывается очень просто. Если, «насыщенные знаниями»

часы, вдруг, получат в обмене прибавочную цену по сравнению с обычными их собратьями, то в качестве формы стоимости, последняя придает и знаниям, в принципе невозможную для них, форму стоимости. Другими словами, «Стоимость, порожденная знанием, о которой повествует Т. Сакайя, являет собой типичный пример превращенной формы стоимости…» [154, с. 161] Но если «стоимость, созданная знанием», о которой пишет Т. Сакайя - это всего лишь превращенная форма, то, очевидно, что попытки противопоставить ее трудовой теории стоимости представляют собой иллюзию…

3. 4. Неомарксистские концепции стоимости

В этом разделе мы рассмотрим лишь те направления марксистской мысли, которые предлагают новое прочтение теории стоимости. Долгое время в отечественной науке считалось, что все необходимое и достаточное о стоимости уже было высказано К. Марксом и Ф. Энгельсом (1820-1895), и современным исследователям остается лишь должным образом прокомментировать их мысли. Реставрация рыночных отношений в стране привела к смене ориентиров не только в жизни, но и в отражающей эти изменения философской и экономической литературе. Первой реакцией было желание сбросить наследие К. Маркса с парохода современности. Однако, если в экономических науках, пришедшая с Запада «экономикс» полностью вытеснила политэкономию из теории и практики, то попытки заменить и марксистско-ленинскую философию своего рода «философикс» желаемой цели, все-таки, не достигли.

Где-то к началу 2000-х годов волна огульного отрицания всего советского выдохлась, и наступил черед осмысления сути произошедших в обществе перемен. Параллельно с этим, наступила пора переосмыслить и теоретическое наследие К. Маркса. В хоре либеральных неофитов стали раздаваться голоса и тех, кто хотел бы отыскать место учению К. Маркса в радикально изменившихся социально-экономических условиях. Возникли попытки по-новому взглянуть также и на марксистскую теорию стоимости. И, вероятно, самой заметной из этих попыток можно считать ту, которая ставит во главу угла уже не меновую, а потребительную стоимость.

Творцы потребительно-стоимостной концепции не приемлют построений сторонников постиндустриального общества потому, что в них все общество вращается не вокруг «солнца труда», а около обмена и потребления. В то же время эта группа неомарксистов, как и их постиндустриальные коллеги, признает неспособность трудовой теории стоимости объяснить ряд «важнейших экономических явлений». В частности, то, каким об-

разом в создании стоимости участвуют природные силы, или то, какое количество труда нужно «для выживания человека» и его «развития за счет дополнительного труда». По словам, например, Василия Яковлевича Ельмеева (1928-2012) поиск решения этих проблем «… упирается в *потребительную стоимость* (курсив В.Я. Ельмеева – А.А.) рабочей силы, теория которой осталась неразработанной». [53, с. 16]

Между тем, даже при гиперкритическом отношении к марксизму, вряд ли можно сказать, что там нет понимания того, что представляет собой потребительная стоимость рабочей силы. В марксистской теории она недвусмысленно признается реальным источником стоимости. Другое дело, что в марксизме абстрактный труд часто «абстрагируется» и от самой потребительной стоимости.

Предположим, что за 100 часов обычной работы опытный каменщик может сложить типовой одноэтажный дом. В соответствии с трудовой теорией стоимости не имеет значения, - затратил ли каменщик 100 часов на один дом или по 1 часу на 100 домов. Мы знаем, что каменщику все равно будут оплачены 100 часов рабочего времени. Однако ни в одном из 100 начатых домов, по меньшей мере, через 1 отработанный час жить будет нельзя. Значит и кирпичи в данном случае будут, фактически, потрачены зря. Выходит, что абстрактный труд должен отражать не какое-то стерильное количество рабочего времени, но, одновременно также и общественную полезность труда.

Вот только как можно определить ее? Признавать ли, потраченный на строительство 100 домов труд плодотворным или простым расточением сил и средств?! Подобная оценка зависит от факторов, которые находятся за пределами производства… В эпоху капитализма любая полезность труда прямо или косвенно определяется рынком, а риски связанные с затратой средств выпадают на долю одних предпринимателей. Причем теория подразумевает, что решения, предлагаемые рынком, во всех случаях являются

оптимальными. Однако известный хрестоматийный пример подтверждает обратное.

В ходе проектирования железной дороги от Москвы до Санкт-Петербурга Николаю I предъявили на выбор два альтернативных варианта ее постройки со всеми топографическими, экономическими и прочими обоснованиями. По свидетельству историков, Николай I (1796-1855) взял линейку и молча соединил прямой линией две российские столицы. Разумеется, это намного удорожало проект, так как совершенно не учитывало рельеф местности. Либеральные теоретики до сих пор используют этот случай в качестве примера самодурства неограниченной царской власти. А между тем, Николай I был по образованию инженером-строителем и хорошо понимал последствия своих действий. Стоит же отвлечься от политических пристрастий, и окажется, что «самодур» Николай I сэкономил для России сумасшедшие суммы, и счет этот продолжает расти каждый день…

Следовательно, рыночные решения могут содержать не одни только плюсы, но также и минусы. Присущи они и политике как «концентрированному выражению экономики». При социализме, как это доказывалось в теории и осуществлялось на практике, общественно-полезным признавалось лишь то, что делается по плану. План призван был сопрягать все виды труда в общественном масштабе. Однако сам по себе план никак не может служить общественной мерой труда. Ведь даже при самом прекрасном плане его перевыполнение рождает точно такие же диспропорции, как и недовыполнение. Вот почему создатели потребительно-стоимостной концепции предложили способ регулирования экономики без обращения к плану, - с помощью рационально организованного продуктообмена.

По их мнению, в наши дни такая возможность имеется потому, что, при современном уровне обобществления производства, общество давно уже приобрело некоторые черты социализма. Эту особенность подметил еще Дж. Гэлбрейт, назвавший одну из глав книги «Экономические теории и цели общества» - «Социалистический императив». [44, с. 343]

К тому же, потребительная стоимость и стоимость, по мнению авторов концепции, в качестве диалектических противоположностей, настолько пронизывают друг друга, что, в известном смысле, надо признать, что каждое из них в то же самое время есть и другое. Как пишет Римма Трофимовна Зяблюк (р. 1939): «Потребительная стоимость товара в возможности есть стоимость, т. е. при определенных условиях она может превратиться в стоимость. /…/ И наоборот». [60, с. 31]

На основании такого диалектического тождества сторонники потребительно-стоимостной концепции стремятся доказать, что потребительная стоимость также может быть мерой затраченного труда. Однако здесь возникает вопрос: как можно соразмерить продукты труда с помощью потребительной стоимости?! Ведь в качестве потребительных стоимостей товары создаются разными видами труда. А затраты любого конкретного труда можно сравнить лишь в границах его собственного вида.

И, все же, В.Я. Ельмеев полагает, что конкретный труд, несмотря ни на какие возражения, может выполнять функции абстрактного труда способом, отличным от того, который был описан у классиков. По его словам: «Если затраты труда, созидающего стоимость, можно свести к единому, одинаковому затраченному труду, то это можно сделать и по отношению к результатам труда, составляющим потребительную стоимость. Этим же результатом будут столь же необходимые обществу высвобождение труда, его экономия…» [53, с. 29]

Эту же позицию разделяет Любовь Александровна Лебединцева (р. 1973): «… общественная производительность труда измеряется величиной сэкономленного, не затраченного обществом труда в производстве». [92, с. 97] Сходным образом рассуждает и Татьяна Борисовна Малинина «… главным действующим фактором воспроизводственного процесса становятся /…/ экономия труда и рабочего времени…» [103, с. 341]

Однако если мы «экономию труда» станем измерять тем же «количеством рабочего времени», то не следует ли из этого, что мерой эффек-

тивности труда у нас по-прежнему будет все та же стоимость. Выходит, все, чего удалось добиться сторонникам потребительно-стоимостной теории, - это выразить стоимость отрицательно…

Чувствуя недостатки предложенной меры, В.Я. Ельмеев предлагает вдобавок еще одну, теперь уже целиком потребительно-стоимостную. Так как продукт труда в качестве потребительной стоимости измеряется имеющейся в нем потребностью, значит, по словам В.Я. Ельмеева: «Надо ввести понятие *общественно необходимых потребностей* (курсив В.Я. Ельмеева – А.А.) и общественно необходимого результата их удовлетворения (а не только затрат труда)». [53, с. 30]

При этом В.Я. Ельмеев полагает, что поиск подобных «общественно-необходимых потребностей», - дело рук исторического развития. Вот только, несмотря на долгие века капитализма, и больше семидесяти лет социализма, никакие «общественно необходимые потребности» на исторической арене так и не появились. В то время как это же самое «историческое развитие» успешно использовало затраты рабочей силы как меру труда задолго до открытий К. Маркса. Если же говорить о попытках «ввести» какие-то меры, то эта практика ушла вместе с Госпланом СССР. В рыночных же условиях всякие закономерности под силу «вводить» только самому рынку...

Разумеется, потребительно-стоимостные теоретики правы, когда говорят о том, что «производящий потребительную стоимость» конкретный труд имеет такую же «глубокую общественную природу», как и производящий стоимость труд абстрактный, и что «бытием» конкретного труда «…является служение человеку, его нуждам». [53, с. 29] Другое дело, как это «служение» измерить?!

В.Я. Ельмеев считает, что для этого надо отбросить искажающее влияние превращенных форм стоимости, прежде всего «спроса и предложения», и вернуться к подлинным истокам человеческого общежития – непосредственному «обмену потребительных стоимостей». Однако практика продуктообмена говорит о том, что возможности его весьма ограничены.

Если продуктообмен организовать между частными производителями, - это неизбежно закончится появлением денег. Если же организовать его общественным образом, то это потребует создания какого-то единого «центра» обмена. Ведь всякое «Учреждение подобного рода не может процветать при привлечении к этому делу только нескольких отраслей производства; чтобы быть совершенным, оно должно обладать такими разнообразными товарами, какие только можно найти на товарном рынке…» [133, с. 303] В ином случае, как на практике убедился Роберт Оуэн (1771-1858), возобладает все тот же товарно-денежный обмен.

Полный продуктообмен возможен лишь в рамках отдельного государства. Именно государство, регулирующее денежное обращение, может не допустить смешения продуктообмена с обменом при помощи денег. Вспомним, что без этого необходимого условия «Обменные банки, действующие на основе справедливости» Р. Оуэна как раз и потерпели крах…

И, все-таки, даже появление единого центра обмена в масштабах государства не служит гарантией того, что продуктообмен непременно окажется успешным. Обменный банк Р. Оуэна, как известно, принимал у членов трудовой ассоциации всю их продукцию. При этом каждый член ассоциации предъявлял Обменному банку боны, эквивалентные тому количеству трудовых часов, которые в данном случае вносились в общий котел. Только таким путем член ассоциации мог получить необходимые ему продукты, а труд в данном случае успешно менялся на труд без какого-либо посредничества денег.

На первый взгляд такая схема полностью устраняет изъяны денежного обращения. Ведь, соблюдая стандарты качества, каждый производитель здесь получает полный сбыт своей продукции. Однако, фактически, трудности сбыта всего лишь передаются Обменному банку. Ведь при такой системе обмена производитель, в самом деле, может не знать, как выглядят его продукты в глазах потребителей. Он может по-прежнему гнать на конвейере надежные крепкие ботинки, которые вышли из моды, и которые во-

все не пользуются спросом. И все же Обменный банк, в соответствии с разного рода ГОСТами и ОСТами будет по-прежнему оценивать труд такого производителя как общественно-полезный...

Разумеется, в таких экономических условиях ни один из производителей обанкротиться не может. Зато разориться может вся трудовая ассоциация. Во времена перестройки либеральные теоретики дружно доказывали, что нечто похожее случилось и с СССР. Как будто Советский Союз существовал сам по себе, а не в едином блоке со странами экономического содружества. К тому же мировое разделение труда сложилось таким образом, что СССР успешно торговал оружием, топливом для атомных станций, энергоресурсами и многим-многим еще. Только одни энергоресурсы могли бы легко устранить всякого рода диспропорции: ведь никто за них не расплачивался с природой «трудовыми бонами». Очевидно, что крах экономики СССР вовсе не был заранее предрешен. И, тем не менее, тот вариант продуктообмена, который существовал при социализме, одной из своих важнейших черт, бесспорно, имел игнорирование закона стоимости, о чем бы почаще следовало вспоминать творцам потребительно-стоимостной теории...

Другой попыткой неомарксистов обновить теорию стоимости является концепция, признающая, что стоимость может производиться не только «живым» трудом рабочих, но также и трудом машин. По всей видимости, автором этой идеи следует считать Джеймса Милля (1773-1836), который еще в 1821 году констатировал, что трудовой теории стоимости не под силу объяснить все способы получения прибыли. Д. Милль, например, отмечал, что в том случае, если владелец бочки вина, эквивалентной 20 мешкам муки, сохранит ее пару лет у себя в подвале «… то после этого вино будет стоить уже больше, чем 20 мешков муки…» [195, с. 99] Как считал Дж. Милль, то же самое происходит и с работающей машиной. Труд к ней уже не прикладывается, и все равно она представляет собой источник увеличения стоимости… [196, с. 104]

Удивительно, но через сто семьдесят лет к этой же идее обратился советский философ Дмитрий Павлович Горский (1920-1994), который пришел к мысли, что «... техника не только переносит свою стоимость на производимый продукт, но и в процессе производства создает новую стоимость…» [40, с. 129] Еще раньше, и независимо от Д.П. Горского, сходные идеи были высказаны эмигрировавшим в Канаду отечественным философом Дмитрием Михайловичем Паниным (1911-1987) в работе «Теория густот» (в России издана уже после появления статьи Д.П. Горского - в 1993 году). По мысли Д.М. Панина, «в условиях развитого капиталистического производства прибавочный труд создается машинами-орудиями, работающими от природных источников энергии» [134, с. 261]

Поддерживает теорию создания стоимости машинами и московский экономист Константин Владимирович Молчанов. Он исходит из того, что в соответствии с теорией К. Маркса, в будущем меновая стоимость вообще, в том числе и рабочей силы должны исчезнуть. А поскольку прибавочная стоимость создается только «живым» трудом рабочих, получается, что исчезнуть должна и она. Но ведь само производство при этом не останавливается. Не может же оно работать без прибыли?! Следовательно, - делает вывод К.В. Молчанов, - прибавочная стоимость не исчезает, а образуется вовсе не «живым» только трудом, но и машинами. Они тоже «увеличивают прибавочную стоимость»»… [127, с. 76]

Мы видим, что теоретики этого направления изображают дело так, как будто машины производят не детали, а непосредственно потребительные стоимости. Однако те обстоятельства, которые могут превратить детали в потребительные стоимости складываются по ту сторону процесса производства. Даже если мы представим, что на заводе-автомате вообще не будет рабочих, а контролировать процесс и ремонтировать «машины-орудия» будут те же «машины-орудия», то даже тогда нам не избежать ответа на вопрос, – чьей собственностью являются эти «машины-орудия», а значит и продукт, который они производят?! Если работающие машины

являются чьей-то частной собственностью, то и производимые ими детали становятся «товарами» и подлежат обмену. Если же перед нами, так называемая в марксизме, «общественная собственность» на средства производства, значит и продукты труда будут «непосредственно-общественными», как их называл К. Маркс, и станут поступать в распределение, минуя обмен…

Еще одну концепцию стоимости неомарксисты связывают с энергией. Юрий Николаевич Лачинов (р. 1944), например, прямо пишет о том, что «В экономике действует **финансовая энергия** (выделено полужирным шрифтом Ю.Н. Лачиновым – А.А.) /…/ – это энергия труда (живого и машин) соединенная с энергией природного вещества и оцененная в деньгах (универсальной мере всех объектов благ и долговых отношений в экономике)». [91, с. 11] Однако большинство сторонников этого направления мыслят менее радикально и, говоря об энергии, имеют ввиду только измерение затрат человеческого труда.

Кажется, К. Маркс сам дал начало этому направлению, допустив, что естественные науки могут непосредственно измерять затрату рабочей силы в процессе труда. Во всяком случае, в «Капитале», в одном из примечаний [108, с. 536] К. Маркс ссылается на работу «О соотношении физических сил» английского физика Уильяма Роберта Гроува (1811-1896), который как раз и занимался такими измерениями.

Однако сами сторонники «энергетической» точки зрения на стоимость в качестве предтечи указывают не на К. Маркса, а на русского марксиста Сергея Андреевича Подолинского (1850-1891), в чьей работе «Труд человека и его отношение к распределению энергии» труд рассматривался как «…один из многочисленных видов проявления общей мировой энергии». [138, с. 36]

Этот-то взгляд на труд как на одну их форм энергии и позволяет сторонникам данной точки зрения увидеть новое в учении К. Маркса о стоимости. В частности, одним из его недостатков они считают то, что, в со-

ответствии с трудовой теорией стоимости, все без исключения товары, на изготовление которых было затрачено одинаковое количество рабочего времени должны обладать и одинаковой стоимостью, поскольку содержат равное количество труда. И, тем не менее: «Если сталелитейный цех и пекарня имеют одинаковый средний уровень условий труда в своих отраслях, пекарь и сталевар одинаково средне умелы каждый в своем деле и работают со средней интенсивностью, принятых в их видах работ, то все равно получается, что сталевар создает в течение единицы времени большую стоимость, нежели пекарь, ибо труд сталевара, все-таки, более труден и тяжел, чем труд булочника». [149, с. 30]

Однако, из этого, вряд ли, можно делать вывод о том, что трудовая теория стоимости неверна. Скорее, это обнаруживает, что в своей модели капиталистической экономики, принятой в «Капитале», К. Маркс абстрагировался от несколько большего числа факторов, чем это считалось ранее. На практике же обмен никогда не уравнивал труд сталеваров и пекарей.

А это значит, что все разногласия из сущностной области переносятся в область терминологии. В классической теории стоимости говорят о трудозатратах, в «энергетической» - об энергозатратах. Творцы потребительно-стоимостной теории ведут речь об экономии труда и рабочего времени, - а приверженцы «энергетической» точки зрения, например, тот же С.А. Подолинский, - [138, с. 122] об экономии энергозатрат…

Значительной популярностью среди неомарксистов в последние годы пользуется также попытка осмыслить изменения в современной экономике с помощью концепции замены простого труда творчеством. К примеру, «марксисты постиндустриальной эпохи», как они себя называют, во главе с московским философом и экономистом Александром Владимировичем Бузгалиным (р. 1954) считают, что труд в наши дни перерождается в творчество, а контуры общества будущего или «креатосферы» видны уже сегодня. Общим для всех представителей этого течения является убеждение

в том, что «Стоимость и ее законы не годятся для объяснения законов функционирования интеллектуального труда». [92, с. 93]

Приверженцы названной точки зрения полагают, что в условиях, когда в развитых странах мира «синие воротнички» составляют лишь 10-15 процентов от общего числа работающих, уже невозможно объяснять прирастание общественного богатства результатом их простого неквалифицированного труда. Все, на что способна рабочая сила индивида, - просто переносить стоимость на создаваемый продукт, а сама же прибавочная стоимость может порождаться лишь творчеством. В частности, Евгений Решетин даже вынужден прийти, как он говорит, к «печальному выводу», что «... так называемая «рабочая сила» рабочего стоит в одном ряду с «лошадиной силой» лошади и другого *рабочего* (выделено курсивом Е.Ф. Решетиным – А.А.) скота». [144, с. 85]

Е.Ф. Решетин отождествляет «рабочую» и «лошадиную силу» в процессе производства, однако почему-то до сих пор ни одна из лошадей не явилась на фабрику для того, чтобы предложить свои услуги. Лошадь является всего лишь объектом воздействий, как и все прочие природные силы, применяемые человеком в процессе производства. По этой же причине и машины как объект целесообразного воздействия труда, следует сравнивать не с человеком, а с лощадью…

Е.Ф. Решетин почему-то считает, что простой труд вообще лишен какой-либо качественности. Однако в классической теории стоимости простой труд – это труд не с самой низкой, а с самой распространенной, если можно так выразиться, со среднестатистической степенью сложности. Только по этой причине к нему и оказывается возможным свести как менее сложный, так и более сложный труд.

По мнению Е.Ф. Решетина роль труда в теории вообще неоправданно преувеличена, поскольку даже «Так называемый «умственный труд» правильно считать трудом лишь в том случае, если он сводится к переработке информации по заданным правилам… /…/ Иные его проявления - уже тво-

рчество, часто наемное, когда наниматель покупает не просто рабочую, а, скажем, «созидательную силу»…» [144, с. 90]

Мы помним, что Д. Рикардо в свое время отказался рассматривать проблему стоимости редких товаров, так как в массе обменивающихся товаров они «… составляют очень незначительную долю». Приходится признать, что такую же ошибку совершил и К. Маркс, пренебрегший рассмотрением стоимости в процессе нематериального производства, так как «Все эти проявления капиталистического производства в данной области так незначительны в сравнении со всем производством в целом, что могут быть оставлены совершенно без внимания». [112, с. 421]

Но таким положение было во времена К. Маркса, и совсем другим оно стало в наши дни. Неудивительно, что в своей концепции постэкономического общества российский экономист В.Л. Иноземцев именно замену труда творчеством рассматривает в качестве главнейшего признака предстоящей смены экономических эпох.

По мысли В.Л. Иноземцева, человеческая деятельность представляет собой две обособленные сферы: находящийся под гнетом материальных потребностей **труд**, и свободное от всякого утилитарного принуждения **творчество.** При этом никакие переходные формы «между трудом и творчеством» невозможны. И именно потому, что «творчество не есть труд», а промежуточных форм между ними никаких, - всякое возрастание творчества означает одновременное умаление труда и неразрывно с ним связанной стоимости. Лишь потому, что творчество вытесняет труд, а вместе с ним и стоимость, человечество переходит из «царства необходимости в царство свободы», то есть в эпоху «постэкономического общества».

При этом творчество В.Л. Иноземцев отождествляет с деятельностью, «мотивированной надутилитарным образом», с активностью, которая для человека «представляется самоцелью». «Вещный результат» для творца – это всего лишь «побочный эффект». Другой чертой творчества, как считает В.Л. Иноземцев, является то, что «… продукты, являющиеся резу-

льтатами творческой деятельности, оказываются, как правило, *невоспроизводимыми»* (выделено курсивом В.Л. Иноземцевым – А. А.). [65, с. 146]

Однако, вопреки этим утверждениям, вся мировая промышленность как сама представляет собой продукт творческих усилий предшествующих поколений, так и сейчас занимается только тем, что постоянно воспроизводит предложенные творчеством продукты. Если бы продукты творчества, и впрямь, были подлинно уникальны, так что их невозможно было бы воспроизвести, то что толку тогда было бы говорить об инновациях. Ведь получалось бы, что все творцы-инноваторы тешат лишь собственное самолюбие…

Неоправданно большое значение В.Л. Иноземцев придает «субъективному отношению индивида к процессу деятельности». В частности, говоря о творчестве, В.Л. Иноземцев, так же как и Д. Белл уверен в том, что «… общественным продуктом является *знание* (выделено курсивом Д. Беллом – А. А.), а не труд…» [12, с. CLII] Тогда как, на самом деле, общественным продуктом является и не знание, и не труд, а товар.

По мысли В.Л. Иноземцева, стоимость измеряется двумя способами сопоставления благ – трудом, вложенным в продукты и их полезностью. И, действительно, соответственно этому в экономике существуют и трудовая теория стоимости и, одновременно, теория предельной полезности. Вместе с тем В.Л. Иноземцев не замечает, что в своих превращенных формах стоимость может определяться и другими способами. Как бы уникален и неповторим не был творческий продукт, все-таки, если он становится предметом обмена, - он попадает в пределы стоимостных отношений.

В.Л. Иноземцев считает, что постэкономическое общество заменит сегодняшнее не сразу, что в пределах общественного хозяйства долгое время будут встречаться и простые товары, и неповторимые творческие продукты. Но как же тогда будет осуществляться взаимодействие между ними? Если это будет делаться с помощью обмена, а других вариантов никто не предлагает, то, очевидно, что любой несоизмеримости настанет конец.

Творческий продукт в результате обмена, каким бы изысканным и неповторимым он не был до тех пор, вместе с ценой получит и форму стоимости. После же этого отношения между трудом и творчеством автоматически перестанут быть разнородными и превратятся в разницу между простым и сложным трудом.

В конце концов, с этим соглашается и сам В.Л. Иноземцев. Под давлением фактов он признает, что «Продукты творческой деятельности также вовлекаются в круг товарного обращения и, несмотря на то что они не созданы трудом, а зачастую являются даже лимитированными, обретают стоимостную оценку». [68, с. 53] Правда, В.Л. Иноземцев надеется, что эта ситуация переродится тогда, когда львиная доля «обращающихся в обществе благ» окажется «продуктами творческой деятельности».

Однако, другие сторонники креативной революции не разделяют этой надежды, и признают, что «Любая человеческая деятельность на любой стадии развития будет включать как репродуктивный, так и творческий момент. Вопрос лишь в мере». [25, с. 34] Но если это и в самом деле так, то вывод о том, что в будущем творчество непременно вытеснит труд – оказывается просто неверным…

IV. СТОИМОСТЬ В ИНТЕНСИВНО РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКЕ

Проанализировав современные концепции теории стоимости, мы убедились в том, что они лишь частично подтверждают закономерность, обнаруженную нами в первой главе. Прошлые кризисы теории стоимости были связаны с тем, что общественные условия воспроизводства товаров изменялись, соответственно меняя и условия функционирования стоимости, а в теории продолжали господствовать старые объяснительные схемы. Мы видим, что и в наши дни условия функционирования стоимости в очередной раз изменились. Однако, наряду с этим, подвергается сомнению и применимость старых схем.

Особенность нынешнего кризиса экономической теории состоит в том, что изменения в экономике произошли настолько значительные, что мы, как будто, имеем дело с «нестоимостной» стоимостью. Владимир Вячеславович Орлов (р. 1932) даже называет ее «нетоварной стоимостью», «… природу и форму которой еще следует определить». [132, с. 9] Отсюда - стремление поставить на место стоимости «информацию», «знание», «творчество», «машинный труд», «энергию» и т.п. Почти во всех рассмотренных концепциях в центре внимания оказывались отношения, которые в наши дни «искажают», «видоизменяют», а в будущем предполагается, что и заменят стоимость. Неудивительно, что в предыдущей главе частично уже нашла свое подтверждение гипотеза о превращенных формах стоимости, способных отражать не только непосредственные, но и скрытые закономерности социальной действительности.

Но чем же обусловлены эти глубинные трансформации отношений стоимости?! Чаще других мы слышим мнение о том, что это дело рук «глобализации» мировой экономики. При этом под глобализацией в большинстве случаев понимают формирование с помощью информационных технологий единого экономического пространства на земле. Углубляюще-

еся разделение труда, свободное перемещение по миру денежных, товарных, человеческих и производственных ресурсов, стандартизация управления с помощью Интернета, - вот рабочий фон, на котором совершаются нынешние изменения отношений стоимости.

Однако является ли такое объяснение исчерпывающим?! Ведь и до глобализации процесс экономической интеграции не раз переживал свои взлеты и падения. В истории экономических отношений господство монополий и конкуренция не раз сменяли друг друга. Мы знаем, например, что «… до 1750 года крупные предприятия принадлежали не частным владельцам, а государству. /…/ Даже «мануфактуры» XVIII века, такие, как Мейсенский и Севрский фарфоровые заводы, находились в собственности государства». [47, с. 81] Затем пришел черед «невидимой руки» рынка. И уже к началу первого в истории мирового экономического кризиса (1825 год) в Европе преобладали крупные частные капиталистические предприятия.

После эпохи свободной конкуренции, и в результате этой конкуренции, наступило время господства монополий. Причем крупнейшей из них опять становится государство. Анализируя процесс экономического развития в начале XX века, В.И. Ленин пришел к выводу, что общественно-экономическое хозяйство планеты приняло форму государственно-монополистического капитализма, который, по его словам, сам является лишь ступенькой к еще более монопольной форме хозяйства – глобальному социализму. [94, с. 193]

Однако свободная конкуренция в очередной раз взяла реванш над господством монополий. На смену государственно-монополистическому империализму, вызвавшему кошмар двух мировых войн, вопреки прогнозам В.И. Ленина, пришел не социализм, а империализм транснациональных корпораций (ТНК) и, не в последнюю очередь, транснациональных банков. Главным инструментом в их борьбе с государством стали оффшоры, позволяющие уходить от невыгодной национальной юрисдикции, и свободное

перемещение капитала. Нынешняя глобализация – это попытка транснациональных корпораций установить господство над всей планетой.

Вместе с тем, рассмотренные таким образом процессы экономической интеграции отражают лишь одну сторону развития капитализма – экстенсивную. И до тех пор, пока на земле проживают народы, застрявшие на прошлых ступенях исторического развития - горизонтальное растекание отношений стоимости по планете и соответствующее изменение мировой экономической географии будет продолжаться.

Однако главные изменения в экономической жизни, а соответственно и в экономической теории, как нам кажется, связаны не с этим, а с другим процессом – **интенсификации** мировой экономики. Самым «… важным фактором является усиление конкуренции и появление гиперконкуренции. Так, если в 1965 г. корпорация IBM имела 2500 конкурентов, то к 1992 г. их насчитывалось уже более 50 тыс.», [56, с. 123] а в наши дни их стало еще больше. Помимо горизонтального растекания по планете отношения стоимости начинают развиваться также и по вертикали.

Если раньше, например, тот факт, что Америка и Япония производят автомобили и компьютеры был чреват конфликтом интересов настолько серьезным, что торговые войны вполне могли бы перерасти в реальные, то с переходом мировой системы капитализма к преимущественно интенсивному способу ведения хозяйства товарный рынок стал многослойным. Появились линейки автомобилей и компьютеров, с самыми разными потребительскими свойствами. Благодаря этому мы сегодня наблюдаем парадокс, который был бы просто невозможен в условиях экстенсивной экономики: и Америка, и Япония одновременно продают друг другу как автомобили, так и компьютеры…

Расслоение рынка по вертикали, в числе прочего, привело к тому, что появились новые формы капитала: «… венчурного капитала, бренд-капитала, интеллектуального, человеческого, репутационного, паблицитного, ин-

формационного, социального капитала и др.» [175, с. 53] Параллельно с этим происходит расслоение и рынка рабочей силы.

Чем больше развивается конкуренция, а вместе с ней и предложение товаров, тем более востребованными становятся редкие, невоспроизводимые ресурсы. Поэтому в современной экономике мы также наблюдаем лавинообразное нарастание рентных отношений. «Важнейшими из них можно считать технологическую, финансовую, информационную, институциональную (включая и статусную) ренты. Весьма значимую роль стала играть рента на рабочую силу». [123, с. 7]

Постоянное увеличение групп однотипных товаров с приблизительно одинаковыми свойствами означает, что в новых экономических реалиях стоимость каким-то образом должна сравнивать товары также и по степени их качества. Между тем, стоимость классической политэкономии делать этого в принципе не может. Можно сказать, что в этом и заключается главное противоречие современной теории стоимости, которое, так или иначе, было отражено всеми научными концепциями, проанализированными в предыдущей главе.

Каким же образом это противоречие разрешается сейчас, и может быть окончательно разрешено в будущем? Мы видим множество ответов на этот вопрос. И сама эта множественность ответов, опять-таки, указывает на то, что, по всей видимости, мы имеем дело с превращенными формами стоимости. А, кроме того, подобный разброс мнений, как это не парадоксально, наводит на мысль о том, что мы до сих пор не вполне понимаем природу отношений стоимости. Ведь если мы не очень хорошо представляем себе причины возникновения отношений стоимости – они теряются в глубине веков, - то нам затруднительно будет различить и условия ее отмирания.

Таким образом, самой логикой исследования мы подталкиваемся к тому, чтобы обратиться к проблеме возникновения отношений стоимости…

4. 1. Стоимость как воспроизводственное отношение

Старая диалектическая максима гласит: если мы не знаем, как образовалась вещь, значит мы не знаем самой этой вещи. Как ни странно, это относится и к стоимости, о которой, казалось бы, написаны целые тома. Правда, создается впечатление, что говорить о возникновении стоимости – значит ломиться в открытую дверь. Например, с точки зрения А. Смита стоимость появляется потому, что труд между людьми оказался разделен. А само разделение труда порождается простой склонностью людей к обмену. [158, с. 28] Однако уже К. Маркс показал, что простота эта обманчива. Он обратил внимание на то, что между обменом и разделением труда существует посредник, которого не заметил А. Смит, - частная собственность. Для К. Маркса «… разделение труда и частная собственность, это – тождественные выражения: в одном случае говорится по отношению к деятельности то же самое, что в другом - по отношению к продукту деятельности». [115, с. 31] Вот почему говорить о возникновении стоимости без объяснения причин появления частной собственности просто невозможно.

К. Маркс обратил внимание и на то, что разделение труда исторически выступает в двух ипостасях. Мы привыкли к тому, что в наши дни разные виды труда постоянно закреплены за индивидом и становятся его профессией. Между тем, в первобытном обществе: «... никто не ограничен исключительным кругом деятельности…». [115, с. 32] Все могут заниматься любой деятельностью в той или иной форме очередности.

К. Маркс посчитал такое разделение труда его фактическим отсутствием. Однако при ближайшем рассмотрении легко заметить, что если рабочий Петров и капиталист Иванов каждый день начнут меняться местами, больше того, если их примеру последуют все капиталисты и рабочие, - не изменится, практически, ничего: в любой момент времени в обществе будут в наличии и капиталисты, и рабочие. Другими словами, сама по себе «перемена труда», на которую уповал К. Маркс, рассуждая о коммунизме,

не может устранить разделение труда в обществе. Следовательно, она не может упразднить и стоимость.

Поколения советских философов рассуждали о «непосредственной общественности» отношений первобытного общества так, будто речь шла о реальной их характеристике. А на самом деле, это все равно, что назвать листву на деревьях «не черной». Очевидно, что К. Маркс и на этот раз игнорирует требования исторического материализма. Первобытное общество он анализирует не как развивающееся из своих собственных закономерностей, а, фактически, как «недостоимостное». Проще говоря, как такое, в котором «общественность» продукта труда выявляется без посредничества обмена.

Кажется, что мы напрасно здесь предъявляем претензии К. Марксу. Потому что в раннем первобытном обществе, в самом деле, не было никакого обмена. Однако именно это как раз и доказывает, что его просто нельзя характеризовать с точки зрения обмена. Фактически, и вопреки провозглашаемой диалектике, низшие закономерности здесь пытаются объяснить с помощью высших…

Частную собственность римское право определяло как исключительное, монопольное владение. Дословно, как «jus utendi et abutendi re sua» («право употребления и злоупотребления своими вещами»). [8, с. 157] А поскольку в первобытном обществе, на правах поочередного владения, все принадлежало всем, постольку там не было, и даже не могло быть частной собственности, И, тем не менее, вещи, находящиеся в личном владении были в первобытном обществе столь же неприкосновенны, как и в позднейшие времена. Там, например, совсем не было воровства. По этой причине личное владение и частную собственность часто путают.

Именно это, как кажется, и произошло с В.Л. Иноземцевым. Он считает, что: «исторически первичной» была «личная собственность», и что «… становление собственности происходило не как выделение «частной» из «общинной», а как появление собственности личной в противовес кол-

лективной». [68, с. 67] Поэтому, считает В.Л. Иноземцев, марксову триаду: «общественная собственность» – «частная собственность» – и опять «общественная», следует заменить на более правильную: «личная собственность» – «частная собственность» – и потом снова «личная». При этом В.Л. Иноземцев опирается на выводы автора новейшей институциональной теории - нобелевского лауреата по экономике за 1993 год Дугласа Норта (р. 1920), который считает, что: «Личный обмен определяется врожденными мыслительными способностями людей». [131, с. 144]

Однако это противоречит всему, что знает история о первобытных общественных отношениях. Д. Норт почему-то считает, что первобытное общество было где-то и когда-то. А между тем, оно и сейчас еще встречается на земле. И социологами, путешественниками и миссионерами тысячекратно засвидетельствовано, что в первобытном обществе нет никакого homo oeconomicus. Последний появляется только вместе с частной собственностью. Д. Норт же, как и когда-то А. Смит, хочет, наоборот, и обмен, и частную собственность вывести из факта наличия в первобытном обществе «экономического человека»…

А между тем, в первобытном обществе воровство отсутствовало не потому, что там была личная собственность и неповрежденные нравы, а потому, что считалось, будто все вещи настолько пропитаны духовной энергией своих владельцев, что составляют с ними нераздельное целое. Вот по какой причине в случае смерти владельца все его вещи просто уничтожались. По свидетельству Люсьена Леви-Брюля (1857-1939) у первобытных племен в разных концах земли встречались обряды, смысл которых сводился «… к погребению вместе с покойником или просто к уничтожению вместе с ним того, что ему принадлежало». [93, с. 255]

Очевидно, что ни обществом, ни индивидами вещи покойного не рассматривались при этом в роли какой-то абстрактной полезности, могущей послужить кому угодно. А значит, можно считать, что ни Д. Норту, ни В.Л. Иноземцеву не удалось обосновать, что в первобытном обществе сущест-

вовали отношения частной собственности, а не владения, и что там, следовательно, господствовали отношения стоимости, а не ценности.

Спутать же два эти типа воспроизводственных отношений нет никакой возможности. Если в эпоху ценности общественная полезность труда и его продуктов выявлялась в сравнении их степеней качества, то в эпоху стоимости – уже в процессе обмена. В свою очередь, само это различие основывалось на двух исторических типах разделения труда – общественно закрепленного и общественно не закрепленного за индивидом.

Надо сказать, что и в простом труде, и в процессе творчества сущностные силы человека постоянно переходят из формы деятельности в форму предмета. Другими словами, и качественно, и количественно измеряемый труд одинаково угасают в готовом продукте. По этой причине любой продукт труда, фактически, может быть измерен и количеством рабочего времени и степенями качества труда. Какая из этих двух мер окажется господствующей в обществе зависит от многих воспроизводственных, в том числе исторических, обстоятельств, которые находятся по ту сторону и труда, и творчества.

Но какие же процессы могли привести к тому, что ценность уступила место стоимости? Ведь марксизм говорит нам о том, что в эпоху «непосредственно-общественных» отношений никаких антагонизмов в обществе существовать не может. А с точки зрения диалектики, это значит, что невозможно и никакое качественное перерождение таких обществ…

Удивительно как долго миф об отсутствии антагонизмов держался применительно к советскому обществу. А между тем, первый же пример, так называемого, дефицита его опровергает. Ведь если мы имеем одинаковое право на покупку какой-либо вещи, но ее покупаешь ты, то это значит, что в тот же самый момент и ту же самую вещь не покупаю я, и наоборот. И не важно о чем идет речь: о престижной должности, красивой женщине (мужчине) или месте в учебном заведении. Важно одно: ни социалистическое, ни первобытное общество вовсе не были островком социальной гар-

монии: они точно так же развивались благодаря наличию внутренних антагонистических противоречий. Просто коренились эти противоречия в области отношений владения, а не собственности…

Замечаем мы это или нет, но марксова «общественная собственность на средства производства» отрицает лишь частную собственность, а вовсе не собственность как таковую. Подлинное же «отрицание отрицания» может быть связано лишь с отношениями владения. Характерно, что точно к такому же выводу приходит, например, и Вадим Михайлович Межуев (р. 1933), [121, с. 113] хотя и несколько из других соображений. Определяя типы общества, К. Маркс исходил из различия производственных, а не воспроизводственных отношений, тем более, что при капитализме они совпадают, а потому он и не придал значения тому, что отношения владения отличаются от собственности не юридическими оттенками, а что за ними стоит качественно отличное воспроизводственное отношение…

Примечателен в этом отношении теоретический спор К. Маркса с Пьером Жозефом Прудоном (1809-1865), исход которого, на наш взгляд, оказался для марксизма драматичным. В своей работе «Что такое собственность?» П.Ж. Прудон как раз и поставил вопрос об отличии отношений владения и собственности. При этом он решительным образом отверг то, на чем со времен Д. Локка и А. Смита держалась вся трудовая теория стоимости. Ведь последние, как мы помним, считали труд общественным механизмом, способным превращать общее в частное.

П.Ж. Прудон же доказывал, что «… ни труд, ни завладение, ни закон не могут создать собственности; что, в сущности, она не имеет оснований…» в современном обществе, [143, с. 14] и сохраняется там лишь благодаря насилию. Как же К. Маркс ответил на эту критику П.Ж. Прудона?! Внешним образом, как и положено историческому материалисту. Он говорит о том, что П.Ж. Прудон – дитя своего времени, и что поэтому речь у него идет, фактически, о современной ему буржуазной собственности. Вот почему «На вопрос: что она такое? — можно было ответить только крити-

ческим анализом *«политической экономии»,* охватывающей, совокупность этих *отношений собственности* не в их *юридическом* выражении как *волевых отношений,* а в их реальной форме, то есть как *производственных отношений».* (выделено курсивом К. Марксом – А.А.) [111, с. 26]

Как видим, К. Маркс отвечает П.Ж. Прудону как «экономический детерминист», а не «социальный материалист», если воспользоваться таким термином, изредка употреблявшимся В.И. Лениным. П.Ж. Прудон рассуждает о сути предмета, а К. Маркс - лишь о форме его ответов. П.Ж. Прудон утверждает, что собственность не имеет корней в современном обществе, а исторический материалист - К. Маркс почему-то не видит, что, следовательно, она должна их иметь в предшествующей форме общества. П.Ж. Прудон, пускай из юридических соображений, все-таки, ставит вопрос о происхождении собственности, а Маркс ему возражает, что любая неэкономическая постановка вопроса здесь в принципе неверна.

Как он пишет: «Вопрос был до такой степени неправильно поставлен, что на него невозможно было дать правильный ответ. *Античные «отношения собственности»* были уничтожены *феодальными,* а феодальные — *«буржуазными».* Сама история подвергла таким образом критике *отношения собственности* прошлого». [111, с. 25-26] Фактически, К. Маркс здесь своей рукой лишает себя возможности рассмотреть вопрос о переходе отношений владения в отношения частной собственности, а значит и о переходе от воспроизводственных отношений ценности - к стоимости. Но сегодня, как мы видели в предыдущих главах, эта проблема, сама собой, возникает в рассуждениях неомарксистов о замене труда творчеством…

П.Ж. Прудон писал о том, что он не понимает, каким образом собственность на продукты труда порождает собственность на землю. «Ведь не делается же рыбак, который на одном и том же месте ловит больше рыбы, чем его собратья, благодаря своей ловкости, собственником этого места». [143, с. 80] Рассуждай К. Маркс как «социальный материалист», а не «экономический детерминист», он был бы обязан показать, что в отличие от

воды и воздуха, земля, фактически, тоже является продуктом человеческого труда. Это становится очевидно, когда речь идет о подсечно-огневом земледелии, вспашке, рыхлении, орошении и т.п. Разумеется, П.Ж. Прудон, совершенно прав, когда говорит о том, что человек не создает саму землю. Но точно так же он не создает и древесину, из которой выдалбливает каноэ…

К. Маркс же вместо поиска социальных корней проблемы пускается в длинные рассуждения о том, что П.Ж. Прудон – это «мелкий буржуа», что «он — воплощенное противоречие», [111, с. 31] и потому вся суть его изысканий сводится к нагромождению противоречий и парадоксов, впрочем, иногда весьма остроумных. Увлекшись своей классовой характеристикой П.Ж. Прудона, К. Маркс не придал значения тому, что типы общества, основанные на владении и собственности качественно различны, хотя П.Ж. Прудон и прямо говорит об этом. [143, с. 200]

Одним словом, К. Маркс пренебрег возможностью проследить переход от отношений владения к отношениям собственности. Однако, если бы нам пришлось мысленно перенестись туда, где все индивиды по очереди выполняли одни и те же трудовые операции, то мы бы моментально обнаружили разницу в природной одаренности людей. В первобытном обществе талант еще не побеждался опытом и учением, а только укреплялся ими. Не побеждался он и мертвым талантом машины. Если К. Маркс, характеризуя труд в эпоху стоимости, мог «оставить в стороне различие природных особенностей и приобретенных производственных навыков различных людей», поскольку машины уничтожают всякую тень качественных отличий в продуктах труда, то применительно к первобытному обществу сделать это попросту невозможно.

Это в эпоху стоимости мы вспоминаем о личности изготовителя лишь в случае, так называемого, «брака», [108, с. 194] то есть тогда, когда товары начинают вести себя так, как будто они не являются средними экземплярами своего рода. [108, с. 48] В эпоху же ценности, когда сравнивают-

ся не виды труда, а внутри каждого вида отдельные его разновидности, сравнению подлежит уже не количество, оно измеряется «непосредственно», а разные степени качества труда, воплощенного в продукт. Именно индивидуальные различия в труде, и его продуктах двигали раннее первобытное общество вперед. Только в их сравнении могла выявляться и ценность, то есть общественная пригодность разного по степеням качества труда.

В первобытном обществе индивиды, как правило, работали на глазах друг у друга, поэтому и нельзя было скрыть, что конкретный вид работ кому-то удавался лучше. По этой причине полной свободе перемены труда в скором времени должна была препятствовать простая общественная целесообразность. Естественным путем в обществе стали появляться «умельцы». И мы видим, что в самых древнейших обществах статус «социального института» приобрели такие важнейшие для жизни общества функции как «вождь» и «жрец» (который одновременно был и ведуном, и знахарем). Позднее, к ним добавилась фигура «кузнеца».

К. Маркс не придал значения тому, что естественным путем из первобытного общества вырастало не классовое, а именно кастовое общество. Ведь это лишь на первых порах орудия труда были технически общедоступны, что, собственно, и обеспечивало им положение предметов общего пользования. Постоянное закрепление каких-либо функций за наиболее талантливыми людьми вело к тому, что даже теми же самыми орудиями труда, они начинали пользоваться с той степенью виртуозности, которая была недоступна остальным членам общества.

Между прочим, то же самое мы наблюдаем и сегодня. Почти все жители сельской местности могут работать с топором. Однако, если понадобится выполнить работу высшей квалификации, скажем, «поднять» заваливающийся от времени дом, то приходится обращаться либо к местным «умельцам», либо к профессиональным плотникам. Именно этот процесс постепенного исключения членов общества из круга реального, а не потен-

циального владения теми или иными орудиями, вследствие неуклонного повышения общественно-приемлемого качества труда, в конечном счете, и привел к закреплению профессий, а значит и продуктов труда, создаваемых этими профессиями, за конкретными индивидами. В качестве следствия это привело и к появлению частной собственности…

Следы этого процесса можно обнаружить, например, в «Илиаде» Гомера (приблизительно VIII век до н.э.). Действие поэмы разворачивается в период перехода общества от эпохи меди к эпохе железа. И мы видим, каким образом отношения стоимости меняли порядок распределения продуктов труда в первобытном обществе. Железные доспехи прочнее медных, но они тяжелей. И для того, чтобы достойно владеть ими, нужна определенная физическая сила. А поскольку железные доспехи, на первых порах, были дороже медных, постольку и случилось так, что воины побогаче обзавелись железными латами, но часто не имели достаточных сил для того, чтобы эффективно пользоваться ими, в то время как мощные, но небогатые воины, несли большие потери из-за плохой амуниции.

Мудрость совета бога Посейдона, принявшего вид одного из воинов, заключалась именно в том, чтобы, для увеличения совокупной силы войска, на время забыть о частной собственности и перейти к первобытному, ценностному способу распределения благ:

«Кто меж бойцами могуч, но щитом не великим владеет,

Слабому пусть передаст он, а сам да идет под великим». [39, с. 203]

Таким образом, отношения стоимости появились тогда, когда из-за повышения общественно-приемлемого уровня умелости произошло фактическое закрепление людей за разными видами труда, которые в силу природных данных или опыта им удавались лучше. Позднее, в кастовых обществах, это распределение людей по профессиям было закреплено уже и законодательно.

Вторым важным фактором, обусловившим замену ценностных отношений стоимостью, можно считать появление земледелия. Разница в каче-

стве зерен проявляется здесь не так ощутимо, как разница в их количестве. Именно качественная одинаковость продуктов труда и откроет путь дальнейшему упрочению отношений стоимости, и сделает их ценностное измерение, практически, невозможным. Окончательное же торжество отношений стоимости наступает лишь тогда, когда, по словам К. Маркса, исчезает «полуартистический характер» труда производителей машин, и машины начинают изготавливаться самими машинами…

Мы знаем, что «... более простая категория может выражать собой господствующие отношения менее развитого целого /…/ … т.е. отношения, которые исторически уже существовали раньше, чем целое развилось в ту сторону, которая выражена в более конкретной категории». [114, с. 39] Нетрудно увидеть, что именно такими являются отношения между «владением» и «частной собственностью с одной стороны, «ценностью» и «стоимостью» - с другой». Можно сказать, что стоимость сама - это превращенная форма ценности. Не случайно поэтому ее часто еще называют «экономической ценностью»…

4. 2. Актуальность превращенных форм

В предыдущих главах мы уже рассмотрели несколько случаев отклонения стоимости от ее нормального функционирования, и пришли к выводу, что они объясняются появлением ее новых превращенных форм. Возможно, что и другие феномены экономической жизни, не укладывающиеся в рамки прежних представлений, могут входить в круг подобных объяснений.

Между тем, даже само обращение к превращенным формам стоимости в наши дни стало нуждаться в обосновании. Дошло до того, что им вообще стали отказывать в статусе научности. Так, например, английский экономист М. Блауг сравнил попытку К. Маркса с помощью превращенных форм «пробиться к сущности дела» с «искусным жонглёрством», «посредством которого оказалось одураченным не одно поколение читателей». [19, с. 265] Причем описание тех же искаженных форм социальной и экономической жизни с помощью термина «симулякр», предложенное французским социологом Жаном Бодрийяром (1929-2007), [22] никакого методологического отторжения почему-то не вызывает.

Превращенным формам стоимости отказывают в праве на существование и отечественные исследователи. В частности, Светлана Васильевна Рыбаченко (р. 1978) уверена в том, что «… наивная трактовка *чисто* (выделено курсивом С.В. Рыбаченко – А.А.) объективного характера феномена превращенной формы должна быть оставлена». [153, с. 46] Однако наука просто не может обойтись без «превращенных форм». «… Если бы форма проявления и сущность вещей непосредственно совпадали, то всякая наука была бы излишня…» [110, с. 384]

С.В. Рыбаченко отвергает «превращенные формы» потому, что полагает их чистым «концептом», который может быть таким, а может и другим. На самом деле превращенные формы – это не превратное восприятие, а адекватное отражение превращений, которые претерпевает сама реаль-

ность. И даже больше того. В обыденной жизни для нас превращенные формы реальнее любой объективной истины. Мы, например, живем по тому солнцу, которое всходит и заходит, и нам нет никакого дела до открытий Николая Коперника (1473-1543). То же самое происходит и в экономике. Для хозяйствующих субъектов превращенные формы намного реальнее действительных форм экономической жизни, как бы они ее при этом не искажали.

Именно потому, что развивающаяся действительность превращается в свое-иное, и нужен метод превращенных форм. «Метод превращенных форм – сердце диалектики, ее механизм добывания истины. Вытащи ее, как это и случилось, и диалектика тихо умрет, оставив после себя набор мертвых цитат…» [152, с. 48] Однако, к сожалению, в наши дни в экономических науках, да и не только в них, тон задают «антиэссенциалистские парадигмы». Парадоксальным образом этому способствует даже математизация экономики. Математика пришла в экономику для того, чтобы помочь ей превратиться в строгую науку, а вместо этого, как иронизируют А.В. Бузгалин и Андрей Иванович Колганов (р. 1955), экономисты все чаще мыслят по принципу: «… посмотрим, что именно можно сосчитать и… определим это как единственно поддающийся строгому научному познанию предмет»… [26, с. 352]

В своей критике превращенных форм С.В. Рыбаченко ссылается на Мераба Константиновича Мамардашвили (1930-1990), которому, в самом деле, принадлежит та заслуга, что после долгих лет забвения он обратил внимание исследователей на методологическую важность «превращенных форм». Причем у М. Мамардашвили речь идет о превращенных формах не только в экономике, но и в других сферах жизни, среди которых и «фрейдовский психоанализ», «современные исследования мифологий и символизма», «юнговская концепция «архетипов»» и т. п. Поэтому необходимо определиться, до каких границ распространяется эта широта подхода? К примеру, нам повстречался мальчик, скачущий верхом на палочке. Играет ли в

данном случае палочка роль «превращенной формы» лошади или нет?! По логике М. Мамардашвили мы, как будто, должны сказать - да. Ведь, согласно его определению, «… под превращенной формой следует понимать не просто видимость, даже самую объективную, которая, казалось бы, доступна просто непосредственному, наивному взгляду (в нашем случае это – палочка – А.А.), а внутреннюю форму видимости…» (в нашем случае это – лошадь – А.А). [105, с. 252]

Однако, наряду с этим, М. Мамардашвили характеризует «превращенные формы» и как «… продукт превращения внутренних отношений сложной системы, происходящего на определенном ее уровне и скрывающего их фактический характер и прямую взаимосвязь косвенными выражениями». [105, с. 246] Естественно, что мальчик, скачущий верхом на палочке вряд ли подходит под определение сложной системы.

М. Мамардашвили считает превращенные формы «продуктом» «превращения внутренних отношений» любой «сложной системы». В то время как К. Маркс связывал появление «превращенных форм» с функционированием только систем, которые он называл «органическими». В чем же состоит разница между этими типами систем?

Попробуем пояснить это на примере. Скажем, рыбьи икринки развиваются в жидкой среде. Оплодотворенные яйцеклетки млекопитающих тоже. Однако для рыб – это внешняя среда, а для млекопитающих – внутренняя, ограниченная плацентой. Как видим, в ходе развития живого внешнее стало внутренним, причины и следствия поменялись местами. И подобный переворот характерен для всех органических систем, включая экономические.

Эту же черту «превращенных форм» отмечает и М. Мамардашвили. По его словам: «Действие синкретического механизма превращенной формы основывается на том, что отношение уровней системы оборачивается: продукты процесса выступают как его условия, встраиваются в его начало в виде предваряющих «моделей», «программ».» [105, с. 258] Однако,

странным образом, М. Мамардашвили не замечает, что отмеченное им «оборачивание» процессов, характерно не для всех сложных систем, а только для органических. Оно не имеет отношения ни к символам, ни к архетипам Карла Юнга (1875-1961). Тем более - к случаю с мальчиком, скачущим на палочке…

В силу своей широкозахватной позиции М. Мамардашвили обрек себя на то, чтобы найти только самые общие черты у разнокачественных видов превращенных форм. Неудивительно, что в конце своего анализа М. Мамардашвили и может сказать только то, что у него речь идет «… о конструировании специального (отдифференцированного от других) оператора в концептуальном аппарате гуманитарных наук, обозначающего особую онтологическую реальность — превращенные объекты, или «превращенные формы», - и вводящего эти объекты в число объектов всякой теории, относящейся к человеческой реальности (исторической, социальной, психологической). Свойства таких областей теории фундаментально неклассичны». [105, с. 245] А отсюда уже недалеко и до вывода С.В. Рыбаченко, что «превращенная форма» - это всего лишь концепт и форма описания, неподходящая для классической науки…

По словам С.В. Рыбаченко, «**…** потребность в концепте «превращенная форма» возникает, когда в основу описания действительности кладется строго *монистическая* (выделено курсивом С.В. Рыбаченко – А.А.) схема объяснения. К примеру, для Маркса такой истиной, лежащей в основе экономических отношений буржуазного общества, является трудовая теория стоимости…» [153, с. 45]

Однако К. Маркс свел все виды экономической эффективности к труду вовсе не потому что он был гегельянцем, которому все положено выводить из единого начала, а потому что реальная история уже до него совершила это превращение. На ранних стадиях обмена его объектом были продукты природы, а не труда. Обмен придавал им цену, и только по этой причине также и превращенную форму стоимости. Выходит, на первых порах,

подлинным «источником» стоимости был, фактически, обмен, а не труд. [108, с. 49]

Причем исторически обмен, действительно, должен был, на чем особенно настаивают маржиналисты, осуществляться эквивалентно ценности, а не стоимости обмениваемых предметов. [151, с. 11] И только потом уже, после того как обмену, во все возрастающей степени, стали подлежать продукты труда, - труд, наконец, заменил обмен и природу в качестве созидателя стоимости. Однако и после этого стоимость продолжала создаваться не только в труде, но одновременно также и в обращении. Роза Люксембург (1871-1919), например, даже считала специфической особенностью капиталистического процесса воспроизводства то, что он является единством производства и обращения… [101, с. 7]

К. Маркс рассматривал общество как живой развивающийся организм. Таким же было и его отношение к капитализму. К. Маркс понимал, что капитализм унаследовал множество прежних экономических форм, которые к моменту его зарождения уже прошли несколько этапов своих превращений. Характерной же чертой таких превращений, как мы уже отметили, является то, что причины и следствия в ходе развития меняются своими местами. Вот почему К. Маркс и писал о том, что последовательность экономических категорий «… определяется тем отношением, в котором они находятся друг к другу в современном буржуазном обществе, причем это *отношение* (курсивом выделено К. Марксом – А.А.) прямо противоположно тому, которое представляется естественным или соответствует последовательности исторического развития». [114, с. 44]

Товары, труд, потребление, земля и т.п. уже существовали до капитализма. Однако в ходе развития капитализм превратил эти внешние условия своего существования во внутренние. Появление капитала К. Маркс иллюстрировал с помощью знаменитой формулы Т – Д - $Т^1$ … Д – Т - $Д^1$. Но то же самое сальто-мортале проделало и потребление: Потребление – Производство – $Потребление^1$ … Производство – Потребление – $Производство^1$.

Сходную метаморфозу претерпела земля, и другие элементы экономической системы.

К. Маркс не раз говорил о том, что капитализм представляет собой «органическую систему». А для любой из таких социальных систем характерно также и то, что «... ее развитие в направлении целостности состоит именно в том, чтобы подчинить себе все элементы общества или создать из него еще недостающие ей органы». [114, с. 229] И этот процесс «подчинения» стоимости всех «элементов общества» и формирования еще «недостающих органов» капиталистической системы идет сейчас полным ходом. Если раньше, например, услуги регулировались докапиталистическими законами экономики, то в наши дни, сделав их производство внутренним процессом, капитализм подчинил услуги закону стоимости, и в качестве превращенных форм включил в общую товарную массу. То же самое происходит сейчас и с «идеями»…

Без учета функционирования превращенных форм стоимости невозможно объяснить логику развития современной экономики. Постиндустриальные теоретики и неомарксисты пишут о том, что товарное производство изживает себя, что стоимость подвергается диффузии и деструкции. Однако при этом они не учитывают превращений, которые приключились с самим товаром, с тех пор как он стал не внешним, а внутренним элементом капиталистической системы. На самом деле, в марксовой формуле: Т – Д - $Т^1$ … - Д – Т - $Д^1$ метаморфоза происходит не с одними только деньгами, но также и с товаром.

Характеризуя первую часть формулы, отражающую товарный обмен, совершавшийся еще до рамок капиталистической системы, К. Маркс отмечал, что здесь экономическую роль играет лишь количество воплощенного в товары абстрактного труда, а вовсе не их потребительские качества, которые могут интересовать разве что одних товароведов. Характеризуя же вторую часть формулы, отражающую товарный обмен, совершающийся в рамках современного капитализма, приходится признать, что экономичес-

кую роль здесь играет лишь способность товара быть «обмениваемым», а количество реально вложенного в него абстрактного труда, то есть его подлинно стоимостные качества, могут интересовать разве что одних постиндустриальных теоретиков и неомарксистов…

К. Маркс и раньше подчеркивал роль обмениваемости в качестве alter ego стоимости. По его словам: «… продукт частного труда имеет общественную форму лишь постольку, поскольку он имеет стоимостную форму, а следовательно, и форму обмениваемости на другие продукты труда». [113, с. 148] Однако лишь в эпоху современного капитализма обмениваемость стала главным атрибутом товара.

Если раньше продукт труда должен был обладать потребительными качествами для того, чтобы обрести свойство обмениваемости, то в наши дни уже, наоборот, все, что обладает свойством обмениваемости автоматически становится и предметом потребления, будь то – услуги, идеи, риски, долги и т.п. А это значит, что, вместо того, чтобы пристально всматриваться в то, каким образом создаются товары в наши дни – трудом ли, творчеством ли, а может быть знанием, - и делать из этого далеко идущие выводы о деструкции стоимости и перерождении капитализма, постиндустриальным теоретикам и неомарксистам следовало бы доказывать, что деструкции подвергается сам обмен…

Но капитализм как органическая система продолжает себя достраивать до целостности и другими возможными способами. Если в раннюю эпоху капитализм втягивал в орбиту стоимостных отношений непредметные экономические формы тем, что просто назначал им цену, в результате чего, любовь, например, получала превращенную форму проституции, прекрасное становилось роскошным, которое уже не просто «красивое», но обязательно «дорогое-красивое» и т.д., то в наши дни капитализм стал ускоренно придавать непредметным экономическим формам подлинное свойство товарной вещественности. Музыку, лекции, театральные постановки и т.п. оказалось возможным запечатлеть на материальных носите-

лях, становящихся тем самым предметом продажи в качестве обычных товаров. Даже секс-индустрия с ее резиновыми куклами, вибраторами и прочим, сделала вещественно-товарными прежде недоступные для стоимости сферы.

Нет сомнений в том, что этот процесс порождения стоимостью новых превращенных форм будет продолжаться и дальше. Наиболее важные из них мы рассмотрим в следующих главах диссертации…

4. 3. Организационная форма прибавочной стоимости

В предыдущих главах мы не раз убеждались в том, что труд - не единственный источник увеличения стоимости. Физиократы говорили о производительной силе земли. Классики – о труде. Жан Батист Сэй (1767-1832) называл производительными землю, труд и капитал. П.Ж. Прудон, наоборот, говорил о том, что «… ни земля, ни труд, ни капиталы непроизводительны. Производство является результатом этих трех одинаково необходимых элементов, которые, взятые порознь, одинаково бесплодны». [143, с. 118] В 1890 году Альфред Маршалл (1842-1924) добавил к перечисленным новый фактор создания стоимости – организацию. [118, с. 208] Что же касается современной экономики, то число факторов, увеличивающих стоимость в ней выросло еще больше. Здесь и знание, информация, творчество, энергия и т.п.

Но сколько бы не было факторов, влияющих на создание стоимости, и как бы они не назывались, все-таки, как пишет Людмила Ивановна Томашевская, «… любые ресурсы могут быть вовлечены в процесс создания благ только в соединении с трудом. /…/ можно утверждать, что труд представляет собой исходный пункт и движущую силу формирования стоимости». [166, с. 33]

Однако подобная формулировка вряд ли может примирить разногласящие стороны. По меньшей мере, до тех пор, пока не станет ясно о каком виде труда идет речь. Ведь К. Маркс полагал, что стоимость образуется лишь трудом промышленных рабочих. И, надо признать, что среди неомарксистов эта точка зрения доминирует до сих пор. По этой причине следует еще раз вернуться к аргументации К. Маркса.

Марксистская теория исходит из того, что капиталисты покупают у рабочих не труд, а их рабочую силу, стоимость которой равна количеству стоимостей, требующихся для того, чтобы поддержать ее в работоспособном состоянии. Как правило, она меньше той стоимости, которая будет со-

здана рабочей силой за время ее потребления, оплаченное капиталистом. Вот каким образом, заставив рабочего трудиться, капиталист, в конце этого процесса, получает большую стоимость, чем та, которую он заплатил рабочему по договору о найме. И вот как получается, что капиталист, фактически, эксплуатирует рабочего.

Но здесь, как кажется, возникает проблема, которую марксистская теория стоимости так и не смогла разрешить. Ведь о любой эксплуатации можно говорить только в том случае, если обмен является неэквивалентным. Однако в «Капитале» К. Маркс уверяет нас в том, что сделка между капиталистом и рабочим в этом отношении безупречна.

Но если так, то получается, что никакой эксплуатации нет. Требуя дополнительную плату за рабочую силу это, наоборот, рабочий, пытается эксплуатировать капиталиста?! Так почему же тот не кричит «караул»?! Не потому ли, что «свобода» договаривающихся сторон в данном случае это фикция? И, фактически, рабочий не может уклониться от невыгодной для себя сделки.

Удивительно, но К. Маркс сам дает понять, что именно так оно и происходит. Контракт, в соответствии с которым рабочая сила продается рабочим капиталисту «… фиксирует, что он свободно распоряжается самим собой. По заключении же сделки оказывается, что он вовсе не был «свободным агентом», что время, на которое ему вольно продавать свою рабочую силу, является временем, на которое он вынужден ее продавать…» [108, с. 310]

Но если это была не свободная сделка, если капиталист, при его монополии на средства производства, вынуждает рабочего браться за любую работу, то, конечно, К. Маркс, безусловно, прав, и мы имеем дело с очевидной эксплуатацией.

Но где же в таком случае провозглашенная эквивалентность обмена?! Ведь, фактически, монополия, к тому же на средства производства, отрицает законы рынка. А значит, одно из двух: либо мы имеем обмен эквивален-

тами без эксплуатации, либо эксплуатацию без обмена эквивалентами. Объединить эти крайности у К. Маркса явно не получилось…

К. Маркс называет рабочую силу «способностью к труду». [108, с. 178] Но не сам ли он говорит о том, что «Способность к труду еще не означает труд, подобно тому, как способность переваривать пищу вовсе еще не совпадает с фактическим перевариванием пищи». [108, с. 184] Может быть, рабочий, который не всегда знает, чем ему придется заниматься, и впрямь предлагает на рынке свою «способность к труду». Но это еще не значит, что капиталист покупает у него то же самое. В расчетах капиталиста, то что он покупает, правильнее было бы назвать «будущим трудом», а еще точнее, «будущим товаром». Фактически, рабочий заключает с капиталистом не трудовой договор, а фьючерсную сделку. К сходному выводу пришел, например, и Александр Сергеевич Романов. Он также пишет о том, что «… капиталист, все-таки, покупает вовсе не рабочую силу, а сам человеческий труд». [149, с. 103]

«Рабочая сила» - это, по сути, превращенная форма труда, то есть по видимости нечто противоположное действительному труду как реальной деятельности. По этой причине капиталисты и воспринимают «способность к труду» как всего лишь потенциальный товар. «Во всех странах с капиталистическим способом производства, - пишет К. Маркс, - рабочая сила оплачивается лишь после того, как она уже функционировала в течение срока, установленного договором…» [108, с. 185] Да и во время приема на работу капиталисты, не очень-то надеются на потенциальную ценность «рабочей силы», а часто устанавливают, так называемый, «испытательный срок»…

Из этого следует, что капиталист покупает, все-таки, не рабочую силу, а отсроченный на время сам труд. В конце концов, и К. Маркс признает, что «…той «потребительной стоимостью», которую рабочий доставляет капиталисту, является в действительности не рабочая сила, а ее функция, определенный полезный труд, труд портного, сапожника, прядильщи-

ка и т. д.», [108, с. 551] и что «... фактически, в результате, здесь покупается труд, хотя это и опосредствовано обменом на рабочую силу, а не прямо на труд...» [112, с. 62]

Но если рабочая сила – это «будущий труд», а обмен между рабочим и капиталистом, в самом деле, эквивалентен, что предполагает полную оплату этого будущего труда, то как же тогда образуется прибавочная стоимость?!.. Приходится признать, что, возникшее исторически, отделение трудящихся от средств производства и предметов труда поставило их в абсолютно неравные условия с капиталистом. Фактически, последний диктует им условия сделки как монополист…

Но это значит, что замена «труда» «рабочей силой», которая марксистами выдается за решение проблемы прибавочной стоимости, на самом деле, таким решением не является. Подлинной разгадкой проблемы может стать лишь единственный случай, когда в одно и то же время будут осуществляться и эксплуатация рабочих и обмен эквивалентами. Надо, чтобы, оплатив все рабочее время, капиталист ухитрился бы при этом остаться еще и с прибавочной стоимостью?! «Таковы условия проблемы. Hic Rhodus, hic salta!» [108, с. 177] – как в таких случаях выражался сам Карл Маркс!

Кажется, что сделать это невозможно. И, тем не менее, это давно осуществляется на практике. В качестве примера рассмотрим следующую модель экономических отношений. Допустим, что какому-то Джентльмену нужно поднять весящее 200 килограмм пианино на 4 этаж. Сам Джентльмен поднять его в одиночку не способен. Вот почему он дает соответствующее объявление в газете. Прочитавший объявление Предприниматель сообщает Джентльмену, что за 800 рублей он готов оказать ему необходимую услугу. Само собой, и Предприниматель в одиночку тоже не способен поднять пианино даже на 1 этаж. Поэтому, подписав договор с Джентльменом, он нанимает 4 рабочих, чтобы те, за 100 рублей каждому, перетащили пианино туда, куда нужно.

После подъема тяжести все участники сделки остаются в полной мере довольными друг другом. Ведь каждый из них получил то, что хотел. Может, конечно, показаться, что Предприниматель все равно кого-то обманул: либо Рабочих, либо Джентльмена. Однако это впечатление обманчиво. Ведь Рабочие сполна получили то, на что согласились. Поднимая груз на 4 этаж, Рабочий переносит, по сути, не 200 кг, которые он просто физически бы не смог поднять, а лишь одну четверть веса. Поэтому, по справедливости, он и получает за подъем именно 50, а не 200 кг.

А как обстоят дела с Предпринимателем?! Почему он платит Рабочим лишь 400 рублей, а с Джентльмена требует все 800?! И, наконец, почему Джентльмен, все-таки, соглашается заплатить ему эти деньги?! Кажется, все дело в ловкости и везении нашего Предпринимателя. Однако, на самом деле, и здесь перед нами обычный эквивалентный обмен.

Ведь прибавочные 400 рублей достаются Предпринимателю не за удачно подвешенный язык, а за невидимую «подъемную» силу, - неосязаемую силу кооперации Рабочих, которая, в сущности, и подняла пианино наверх. Эта объединенная сила не принадлежит никому из Рабочих в отдельности (вот почему они и не замечают ее!), и в то же время, она несомненно принадлежит любому из них.

Эту-то прибавочную, общественную по своей природе, силу и хотел использовать Предприниматель, вступая в сделку. Он и думать не думал о каком-то там прибавочном времени. Рабочее время явно не играет здесь существенной экономической роли. Точный расчет Предпринимателя материализуется здесь в пространстве, а не во времени. И состоит он в том, что, заключая сделку с Рабочими, Предприниматель предлагает каждому из них поднять не четверть веса пианино, а 50 килограмм как таковые.

А это – вовсе не одно и то же. Как и буржуазные экономисты, К. Маркс всегда рассматривает капиталистическое производство в качестве атомистического. [108, с. 102-103] Всюду применяемый совместно труд он рассматривает как простую сумму затраченных индивидуальных усилий.

«… с точки зрения производства стоимости, - пишет К. Маркс, - совершенно безразлично, производят ли 1200 рабочих каждый отдельно или же они объединены вместе под командой одного и того же капитала»… [108, с. 333-334]

Так происходит потому, что для К. Маркса труд, во всех случаях, измеряется скалярной величиной**.** Тогда как, в качестве направленного воздействия, труд, очевидно, обладает также и векторным измерением. А векторное сложение сил иногда дает «резонансную» прибавочную силу. Многие, вероятно, помнят, что молекулу кислорода в химии принято обозначать как O_2, поскольку валентность кислорода всегда равна 2. Однако, вопреки этому, молекула озона состоит из трех атомов кислорода - O_3. И эта дополнительная «кислородность» озона кажется вопиющим нарушением законов природы. А между тем, с помощью нестандартного соединения атомов кислорода (три атома образуют кольцо!!), оказывается возможным и закон валентности не нарушить и обеспечить «прибавочную» кислородность формулы…

Точно так же – за счет другой формы соединения рабочих образуется и чисто организационная прибавочность их совместного труда. Причем здесь речь идет не о повышении интенсивности, или же изменении качества труда, а всего лишь о форме организации самого обычного, общественно-нормального или создающего стоимость труда. Именно этот источник прибавочной стоимости проявит себя в практике западного менеджмента, И надо признать, что советская экономика долгое время игнорировала достижения менеджмента лишь потому, что эта, по сути, интенсивная форма извлечения прибавочной стоимости, внешним образом, отрицала марксову теорию стоимости…

Впрочем, здесь необходимо сделать ту оговорку, что как раз в работах советского марксиста Александра Александровича Богданова (1873-1928) возникла общая теория организации или Тектология. Другое дело, что в эпоху господства марксистской идеологии она третировалась, в луч-

шем случае, как безвредное и добросовестное заблуждение. А.А. Богданов был знаком с пионерскими работами американского инженера Фредерика Тейлора (1856-1915), но задачи организационной науки понимал гораздо шире.

Именно А.А. Богданов обнаружил парадоксальную ситуацию, что два, три, четыре работника могут выполнять совместно как более, так и менее чем двойную, тройную и четверную работу. По его словам: «Оба случая всецело зависят от способа сочетания данных сил. В первом случае вполне законно утверждение, что целое оказалось *практически больше* (курсивом выделено А.А. Богдановым – А.А.) простой суммы своих частей, во втором – что оно практически ее меньше». [20, с. 114] На первый взгляд, «здесь получается какое-то создание из ничего». Однако эффект этот легко объясним, если представить себе, что каждый индивид, работающий в коллективе, обладает определенно направленной активностью, которая наталкивается на то или иное сопротивление. Общая сумма этих активностей-сопротивлений определяется их взаимодействием.

А.А. Богданов был первопроходцем и формулировал законы организационной науки лишь в общем их виде. Поэтому ему пришлось учитывать наличие активностей-сопротивлений также и внутри индивидов. При решении же задач экономического характера, как нам кажется, от этого можно легко абстрагироваться. С точки зрения производства товаров абсолютно неважно – терзается ли наш рабочий внутренними сомнениями или сохраняет олимпийское спокойствие. Не будет внешним образом выраженной активности – не будет и товара. Вот почему в данном случае точнее говорить не об «аналитических суммах» «активностей-сопротивлений», включая внутренние, а о векторном сложении внешним образом выраженных сил и их равнодействующей…

К. Маркс всегда рассматривал труд как целесообразную деятельность. И труд индивидуальный или атомистический, в самом деле, является таковым. Но как только люди начинают действовать сообща, сразу выя-

сняется, что их усилия могут быть и разнонаправленными. Векторность и целесообразность совпадают лишь в труде одиночки. В коллективном же труде эффект от сложения сил может оказаться и отрицательным и нулевым, - ведь здесь мы имеем не сумму скалярных величин, а равнодействующую векторных усилий.

По этой причине любым коллективным трудом нужно управлять. При этом смысл такого управления заключается в сохранении целесообразности совместно совершаемых действий. А поскольку целью любого капиталистического производства всегда было получение прибавочной стоимости, постольку и процесс управления в данном случае тождествен усилиям ее максимизировать…

В «Капитале» К. Маркс рассматривал органическое строение капитала (c + v) во всех случаях как усредненное. [108, с. 626-627] Не вникал при этом К. Маркс и во внутреннее строение переменного капитала. Фигурируя в формулах К. Маркса в качестве цельной величины, переменный капитал, фактически, также всегда представлял собой результат усреднения. Ведь за V = 1, осознаем мы это или нет, скрывается внутреннее соотношение 50 : 50.

Между тем, работники фирм, как и фигуры на шахматной доске, могут обладать разной степенью активности. Конь, стоящий в углу доски может сделать всего два хода, тогда как стоящий в центре доски - уже восемь. Точно так же обстоит дело и в фирмах. В одной из них - лишь 30 процентов персонала имеют «активную» позицию, направленную на общий успех, в других же это соотношение может составлять и 60/40, 20/80, 35/65 и т.д. В условиях экстенсивного развития капитализма разница эта, практически, не могла быть заметной. Однако все изменилось с появлением интенсивной экономики. Борьба за «позиционное преимущество» на рынках заставила менеджеров обратить внимание и на то, что у них делается внутри коллективов.

То, что прибавочная стоимость связана с частью капитала, воплощенной в рабочую силу, теоретики и практики-экономисты знали давно. Однако в условиях экстенсивной экономики до поры оставалось скрытым, что прибавочная стоимость может быть получена не только за счет манипуляций с рабочим временем, но и за счет оптимизации внутреннего строения самого переменного капитала…

Как «… машины всегда целиком принимают участие в процессе труда и всегда только частью в процессе образования стоимости», [108, с. 399] так и объединенные кооперацией рабочие, - все принимают участие в процессе труда, но не все – в образовании организационной прибавочной стоимости. Поэтому для того, чтобы из среднего коллектива - 50/50 (а хуже того – из 40/60, или из 30/70) выпестовать коллектив единомышленников, нацеленных на общий успех, - нужны не лозунги, не истерические порывы, а колоссальная организационная работа по расширению «позиционных преимуществ» каждого работника фирмы: точная постановка задач, распределение полномочий, регламентация обязанностей и т.д. и т.п. Именно эту сторону процесса анализировали все, кто писал об организации капиталистического производства, в первую очередь, А. Маршалл, [118, с. 382] Вернер Зомбарт (1863-1941) [58, с. 60] или А.А. Богданов. [21, с. 22]

Векторное сложение полезных эффектов в труде дает организационную прибавку не в какое-то добавочное, а в то же самое рабочее время. И эта дополнительная прибавка может с лихвой перекрыть затраты капиталистов на оплату по рыночной стоимости полного рабочего времени всех трудящихся. Надо только найти оптимальную форму соединения рабочих друг с другом и со средствами производства, и просчитать ее организационные последствия. Поиск таких **предпринимательских идей** и был во все времена сутью бизнеса. А в наши дни предпринимательские идеи (их еще называют «бизнес-модели») уже продаются или сдаются в аренду как обычные товары (в форме франчайзинга, например)…

Постиндустриальные теоретики придают большое значение науке и теоретическим знаниям. Они много пишут о технологиях и инновациях. В то время как существование «организационной» формы прибавочной стоимости делает очевидным, что «... хозяйственную жизнь двигают ведь не ученые, ни даже изобретатели - ее двигают организаторы-практики. Их задача состоит не в научных открытиях, не в изобретениях и обычно даже не в практическом использовании последних. Их задача состоит в том, чтобы найти самую удачную комбинацию факторов производства для создания того или другого продукта с наименьшими затратами…» [24, с. 201]

Кажется, что «организационная» форма прибавочной стоимости производит тот же эффект, что и любой другой случай применения кооперации, и что здесь образуется лишь относительная прибавочная стоимость. Однако, это совсем не так. «… метод производства относительной прибавочной стоимости заключается в том, что рабочий благодаря повышению производительной силы труда получает возможность произвести больше при прежней затрате труда в течение прежнего времени. Прежнее рабочее время присоединяет ко всему продукту в целом все такую же стоимость, как и раньше, хотя эта оставшаяся без изменения меновая стоимость выражается теперь в большем количестве потребительных стоимостей, а потому стоимость единицы товара понижается». [108, с. 420-421]

Между тем, уже на примере подъема пианино заметно, что, во-первых, «производительная сила труда» любого рабочего в данном случае остается неизменной; во-вторых, «рабочее время» вообще не играет здесь заметной экономической роли, поскольку стоимость подъема пианино не меняется, в зависимости от того, сколько времени и попыток потратят на это рабочие; в-третьих, появившийся прибавочный труд воплощается здесь не в возросшем количестве потребительных стоимостей, понижая стоимость каждой единицы, а обретает способность порождать более стоящие продукты…

К. Маркс считал рожденную кооперацией общественную силу, естественно возникшей предпосылкой производства при капитализме. Однако эта общественная сила участвует в капиталистическом производстве не таким внешним образом, как, например, силы природы. Каждому капиталисту приходится самому открывать те или иные комбинации рабочей силы и средств производства.

По К. Марксу, «… общественная производительная сила труда /…/ возникает из самой кооперации». [108, с. 341] Между тем, «производительная сила общественного труда», будучи равнодействующей усилий всех работников, не возникает автоматически в том виде, в каком это нужно капиталисту. Наоборот, сама эта форма кооперации материализуется из желания капиталиста овладеть будущей общественной производительной силой труда и присвоить ее результаты. Целью любого капиталистического предприятия является извлечение возможно большей прибавочной стоимости, поэтому и задуманная форма кооперации представляет собой лишь форму ее получения…

В тех случаях, когда для получения прибавочной стоимости можно использовать абсолютную и относительную формы, вряд ли кто-то станет создавать такую причудливую модель кооперации, которая бы предусматривала полную оплату рабочего времени всех пролетариев по рыночной цене. А там, где государство не справляется со своими функциями, - попытки извлечь прибавочную стоимость будут осуществляться и вовсе не экономическими способами – с использованием рабского труда, например, а то и при помощи обычной взятки. Лишь там, где конкуренция возрастает настолько, что приходится переходить на интенсивные формы ведения бизнеса, - только там организационная форма прибавочной стоимости, фактически, существуя столько же, сколько и сам капитализм, обнаруживает себя внешним образом. Поэтому ее значение в практике капитализма вряд ли стоит преувеличивать. Зато в области теории организационная форма

прибавочной стоимости может пролить свет на некоторые спорные вопросы.

Во-первых, с помощью «организационной» формы прибавочной стоимости с капиталистов, наконец, снимается клеймо мошенников, которые только и думают о том, как бы не доплатить рабочему. При этом организационная форма прибавочной стоимости не отрицает и факт эксплуатации. Ведь даже в случае с пианино капиталист все равно присваивает неоплаченный труд рабочих. Становится наглядней и то, что капитал как общественное отношение – это, фактически, присвоенная организационная прибавочная стоимость, которая, по самой природе вещей, не может быть частной собственностью любого отдельного человека.

Во-вторых, с помощью организационной формы прибавочной стоимости можно объяснить, почему в наши дни такое распространение получил, так называемый, аутсорсинг, суть которого состоит в передаче сторонним организациям части выполняемых фирмой функций. Экономически аутсорсинг обосновывают, как правило, тем, что сторонние узкие специалисты лучше выполнят привычные для них услуги. Однако этот довод не лишен лукавства. Можно подумать, что до того в штате фирм работали одни не специалисты. А преданность делу своей организации, готовность идти ради нее на жертвы, легко уравновешивает разницу. Подлинное же объяснение аутсорсинга, по всей видимости, состоит в том, что работники сторонних организаций уже не смогут претендовать на заработную плату официальных членов коллектива, сообща создающих «организационную» прибавочную стоимость, и будут вынуждены довольствоваться атомизированной среднерыночной зарплатой.

Доказательством этого может считаться то, что во многих учреждениях страны наблюдается явление, своего рода, «внутреннего аутсорсинга», при котором всех работников разделяют на представителей, так называемого, «непроизводительного» и «производительного» труда, что существенно сказывается на разнице в зарплатах. При этом главными «произво-

дителями», само собой, оказываются руководители всех рангов. Если бы по сходной логике функционировали нынешние футбольные клубы, то зарплату бы там получали, пожалуй, одни нападающие…

В-третьих, «организационная» форма прибавочной стоимости делает очевидным, что знания, о которых теоретики постиндустриального общества говорят как об «общественном благе», на самом деле, такими не являются. Знания, которые оказываются «производительными» при одной форме объединения труда и средств производства (так как участвуют в создании «организационной» формы прибавочной стоимости), могут быть абсолютно бесполезными в ходе реализации другого проекта…

В-четвертых, организационная форма прибавочной стоимости, наконец, объясняет почему в экономической теории капитал признается одним из источников, производящих прибыль. На самом деле, так происходит потому, что «организационная» форма прибавочной стоимости внешне как раз и выступает в качестве производительной силы самого капитала. Как отмечал К. Маркс, кооперация рабочих «… начинается лишь в процессе труда». Однако «С вступлением в процесс труда они сделались частью капитала. /…/ Поэтому та производительная сила, которую развивает рабочий как общественный рабочий, есть производительная сила капитала». [108, с. 344-345]

На самом деле капитал здесь выступает лишь в роли детонатора, а не взрывчатого вещества. Ведь из того, что организационная прибавочная сила в равной степени принадлежит каждому из участников трудового процесса еще не следует, что она всегда должна иметь положительное значение. А значит, при одинаковом вложении капитала можно получить неодинаковые массы прибавочной стоимости. Выходит, капитал есть только потенциальный источник организационной формы прибавочной стоимости…

В-пятых, можно считать, что «организационная» форма прибавочной стоимости проливает некоторый свет и на экономическую природу фирмы.

Рональд Коуз (1910-2013) в своей известной статье «Природа фирмы» показал, что «… в отсутствие трансакционных издержек нет никакой экономической основы для существования фирмы». [86, с. 19] Однако, Р. Коуз делал свой вывод, опираясь на современное состояние проблемы. Исторически же экономической основой фирмы являлась как раз «организационная» форма прибавочной стоимости. Ведь экономически всякая фирма представляет собой не механическую сумму капиталов, рабочей силы и прочего, а именно вид кооперации, который в данных исторических условиях обеспечивает наибольшую выгоду из возможных способов объединения имеющихся ресурсов.

Чем, в свое время, являлась, так называемая, commenda? «Один из участников (commendator, socius stans) или несколько передают свои товары или корабль предпринимателю (commendatarius, tractator, portator), который прилагает только свой труд в качестве корабельщика и продавца товаров; он заставляет капитал «работать» /…/ товары или судно ему поручаются (commendare), почему и самая форма товарищества называется в итальянских источниках commenda…» [89, с. 215] Как видим, комменда являлась той формой кооперации, которая обеспечивала «организационный» или синергетический, как теперь модно говорить, эффект от сложения возможностей компаньонов. Ведь часто в коммендах деньгами или товарами участвовали вдовы и престарелые люди, которые в принципе не смогли бы осуществлять торговые сделки самостоятельно.

А акционерные общества? Разве результатом сложения капиталов здесь не является достижение «организационного» эффекта? Объединенный капитал дает возможность реализовывать проекты, которые обеспечивают массу прибыли гораздо большую, чем суммарно могли бы получить акционеры, действующие в одиночку.

Нам кажется, Р. Коуз делает свой вывод о том, что появление фирм связано с выгодой от трансакционных издержек лишь потому, что целиком находится внутри парадигмы сугубо производственных отношений. Одна-

ко с точки зрения воспроизводства, очевидно, что и здесь мы имеем дело с той же органической системой капитализма, достраивающей себя до целого и делающей своим внутренним свои собственные предпосылки. В фирме те же самые внешние экономические связи делаются связями внутренними. Ведь с точки зрения организации дела важна не только экономическая выгода, но и снижение рисков, гарантия устойчивого развития и т.д.

Что же касается экономии на трансакционных издержках, о которой писал Р. Коуз, то она хорошо разъясняет положение фирм в условиях развитого рынка. Однако к тому времени, когда такой рынок сложился, фирмы в форме «комменды» и «товарищества на вере» уже существовали…

4. 4. Капитал и наемный труд

Появление организационной формы прибавочной стоимости оказывает воздействие и на социальную структуру капиталистического общества. К. Маркс считал, что «… существуют только два исходных пункта: капиталист и рабочий. Третьи лица всех категорий или должны получать деньги от этих двух классов за какие-нибудь услуги, или, поскольку они получают деньги, не оказывая никаких услуг, они являются совладельцами прибавочной стоимости в форме ренты, процента и т. д.». [109, с. 375] По логике К. Маркса в обществе идет неуклонное расслоение на две эти фракции. На основании дихотомического строения общества К. Маркс делал и свои выводы об исторических судьбах капитализма. В частности, именно по этой причине К. Маркс считал, что в будущем власть перейдет от буржуа к пролетариям, практически, бескровно и без каких-либо чрезвычайных усилий.

В соответствии с марксизмом итогом углубляющегося разделения труда и все большего применения машин должно стать постоянное уменьшение стоимости рабочей силы. Вследствие этого должно наблюдаться не только относительное, но также и абсолютное обнищание пролетариата. Однако факты говорили о том, что уже в середине XIX века, когда ни о каком социальном государстве еще не могло быть и речи, положение трудящихся в Европе стало, наоборот, постепенно улучшаться. Причем, параллельно с улучшением социально-экономического положения пролетариата угасала и его политическая активность.

Классики объяснили это тем, что буржуазия стала «подкармливать» пролетариат своих стран за счет безудержного ограбления колоний. Об этом, например, Ф. Энгельс писал К. Марксу 7 октября 1858 г. [178, с. 293] Такой же точки зрения придерживался позднее и В.И. Ленин. [95, с. 165]

Однако вскоре рабочий класс стал жить лучше даже в тех странах, у которых просто не было колоний. Пришлось искать объяснение уже внутри, а не вне этих стран. Тогда задачу решили очень просто. Во-первых, ма-

ркситскую теорию объявили неверной, а, во-вторых, изменения в положительную сторону стали объяснять как рационализацией самого капитализма, так и тем, что государство помаленьку приобретало социальные черты. В конце концов, все эти технологические и экономические изменения, вместе с давлением буржуазной идеологии привели, по словам Герберта Маркузе (1898-1979) «… к ослаблению негативной позиции рабочего класса: последний уже не выглядит живым опровержением существующего общества». [116, с. 42]

А во второй половине XX века в структуре общества начались такие изменения, которые и вовсе поставили крест на марксистских представлениях об исторической миссии пролетариата. Даже у марксистов [187] стали выходить книги, в которых отмечалось снижение не то что политической активности, а уже самой доли пролетариата в обществе. Гораздо чаще об этом писали, конечно, буржуазные теоретики. Таким образом, деление общества на пролетариат и буржуазию реальное положение вещей уже больше не отражало.

Вот почему, констатируя изменения, произошедшие в обществе, постиндустриальные теоретики сформулировали свою модель классовой структуры общества, которая разделила все население на две большие группы: 1) обладатели знаний (специалисты, эксперты) и, 2) все остальные. Как подчеркивал Д. Белл, в современной экономике: «Происходит сокращение класса, занимающегося ручным и неквалифицированным трудом, тогда как на другом полюсе социальной стратификации класс интеллектуальных работников становится доминирующим». [10, с. 462]

Постиндустриальное учение о классе интеллектуалов в наибольшей степени развил В.Л. Иноземцев. При этом в своем анализе он, по его словам, исходил из определения класса «… как *широкой группы людей, объединенной ценностями и интересами, отличными от ценностей и интересов других общественных групп»*. (курсив В.Л. Иноземцева – А.А.). [67, с. 255] И, все-таки, в изображении В.Л. Иноземцева класс «интеллектуалов»

больше походит на касту избранных, нежели на «широкую» размытую общность.

У В.Л. Иноземцева между «низшей стратой» социальной структуры и классом интеллектуалов, фактически, пролегает пропасть. Если раньше ценности создавались где-то внизу общественной пирамиды, то, после креативной революции, по мысли В.Л. Иноземцева, уже, наоборот, класс производящий «информационные ценности» совершает титанические усилия, похищая огонь с небес, и одаривая им низшие и мало на что пригодные страты. В такой ситуации уже нельзя сетовать на то, что материальное неравенство между стратами увеличивается. Ведь в сегодняшних условиях «… сам человек формирует себя как носителя качеств, необходимых для представителей высшей социальной страты. *Впервые в истории условием принадлежности к господствующему классу становится не право распоряжаться благом, а способность им воспользоваться*» (курсив В.Л. Иноземцева – А.А.). [69, с. 227]

Однако наши способности пользоваться культурными благами вовсе не являются врожденными. Автомобилем многие не умеют управлять не потому, что по природе своей они ни на что не годятся, а потому, что у них никогда просто не было возможности сесть за руль…

По словам В.Л. Иноземцева, «дополнительный драматизм ситуации» придает еще то обстоятельство, что представители низших страт «…практически не имеют шансов присоединиться к новой социальной группе, поскольку *когда человек осознал себя недостаточно образованным* (курсив В.Л. Иноземцева – А.А.), оптимальный период для получения современного образования {уже позади} [оказывается уже упущенным]. Кроме того, способности к интеллектуальной деятельности нередко обусловлены наследственными факторами». [69, с. 228]

Кажется, В.Л. Иноземцев забыл дополнить свой «дополнительный драматизм» еще тем обстоятельством, что тогда, «когда человек осознал себя недостаточно образованным» он может просто не иметь денег на обу-

чение. Ну, а тот, кто лишен папы Рокфеллера, - ясное дело, не в ладах с «наследственными факторами» и, само собой, не годится для занятий интеллектуальной деятельностью…

Но если развитие общества движется уже не классовой борьбой между пролетарием и буржуа, то какие же силы пришли на их место?! И постиндустриалисты описывают нам эти «движущие силы». Как отмечает Д. Белл: «Если борьба между капиталистами и рабочими в пределах фабрики характеризовала индустриальную систему, то постиндустриальное общество отмечено борьбой между профессионалами и массой как внутри организаций, так и внутри сообщества». [10, с. 173]

Ход развития общества в постиндустриальную эпоху призваны контролировать подлинные специалисты своего дела: эксперты и ученые из самых авторитетных научных центров и университетов. По Д. Беллу, это, так называемая, «меритократия», то есть «лучшие специалисты в своих областях, согласно мнению собственных коллег».

Словом, движущие силы постиндустриального мира были вполне достойны своей миссии, и в целом картина складывалась более чем оптимистичная. Глашатаи новой экономики смогли убедить всех в «… стабильности постиндустриального мира, который впервые стал развиваться на своей внутренней основе, находясь в полной безопасности от значимых социальных потрясений». [64, с. 50]

И тут нежданно-негаданно в 2008-2009 годах случился мировой экономический кризис. Одаренные, уверенные в незыблемости устоев интеллектуалы, вдруг ощутили, что обществом правят явно не они. Если раньше постиндустриалисты полагали, что интеллектуальные работники, «Обнаружив, что они располагают уникальными способностями /…/ не дают предпринимателям возможности подчинять их своей воле», [68, с. 71] то кризис 2008-2009 показал, что это – попытка выдать желаемое за действительное.

Выяснилось, что самый активный игрок на мировой арене, - это, по-прежнему, капитал. Неомарксисты и постиндустриальные теоретики поп-

росту ошиблись, приняв уменьшение доли пролетариата в обществе, одни - за всемирно-исторический крах марксизма, другие - капитализма. Между тем, основополагающий труд К. Маркса, все-таки, называется не «Пролетариат», а «Капитал». И главным выводом в нем остается концентрация вовсе не пролетариата, а капитала. Увеличение численности пролетариата и его концентрация – это всего лишь следствие концентрации капитала. [108, с. 341-342] Значит, для того, чтобы утверждать, будто капитализм превращается в новый тип общества – надо было доказывать, что прекращается концентрация не пролетариата, а капитала. Однако то, что процесс самовозрастания капитала продолжается - очевидно настолько, что никто до сих пор даже не пытался опровергнуть этот факт.

Разумеется, если смотреть на капитализм с точки зрения производства, то, наверное, уменьшение доли «синих воротничков» в развитых странах можно принять за снижение доли реального капитализма. Однако, если взглянуть на капитализм с точки зрения воспроизводственных отношений, то нашим глазам предстанет совсем другая картина.

Во-первых, обнаружится, что пролетариат существует лишь в противостоянии всему классу буржуазии. Ведь у него, по словам К. Маркса, «нет отечества». И если в наши дни капитал стал глобальным, то точно таким же автоматически становится и рабочий класс. Если же мы поглядим на рабочий класс без привязки к его национальным границам, то очевидно, что ни о каком исчезновении пролетариата в странах Азии, Африки и Латинской Америки говорить не приходится. «Число пролетариев в странах третьего мира не только не уменьшается, но и неуклонно растет. Так, если уровень урбанизации в мире, свидетельствующий о втянутости населения в капиталистический способ производства, в 1900 г. составлял 14%, то в 1980 г. он уже достиг 40%, а в 1999 г. – 50%». [18, с. 160-161] Так что промышленное производство вовсе не сокращается, а просто перемещается на другие континенты.

Глобальные черты современного пролетариата подтверждаются и усиленной миграцией рабочей силы с сельскохозяйственного Юга на промышленный Север, а с перенаселенного Востока на развитый Запад. «В 2007 г. только в странах Евросоюза насчитывалось примерно 10 млн. нелегальных иммигрантов». [55, с. 108] Не ослабевает поток и тех, кто въезжает в США и страны Европейского союза на законных основаниях.

Во-вторых, обнаружится, что невозможно рассматривать пролетариат в отрыве от, так называемой, «резервной армии труда». Ведь чем больше масса применяемого капитала, тем больше и «промышленная резервная армия». Конечно, «Эти люди не являются частью рабочего класса в классическом смысле слова, но они и не находятся полностью за пределами производственного процесса. Они скорее склонны мигрировать, то заходя внутрь, то покидая эти пределы…» [63, с. 224] Чаще всего эту пеструю, и все увеличивающуюся группу населения, границы которой, впрочем, дискуссионны, социологи называют «precarious class» («нестабильный класс»). По данным статистики: «В 2000 г. в США на условиях сокращенного графика работало 18,3% всех занятых, в странах Западной Европы этот показатель составил 15,6%. При этом в Скандинавских странах на условиях частичной занятости работало в среднем 25% рабочей силы этого региона». [125, с. 141] Уже на примере этого «нестабильного класса» мы видим, что исчезает не рабочий класс, а прежние, социально гарантированные трудовые отношения, которые, собственно, и стояли перед внутренним взором творцов постиндустриальной теории.

С «нестабильным классом» смыкается еще одна группа трудящихся, которая находится в более тяжелом экономическом положении, и которую социологи называют «underclass» («подкласс» или «низший класс»). Представители «андеркласса», включающего в себя всех социальных аутсайдеров, в первую очередь, бесправных иммигрантов, как правило, работают на тех же условиях временных трудовых контрактов или почасовой оплаты но уже в области теневой, а то и откровенно преступной экономики.

Сравнительно новым явлением среди трудящихся стало появление такой социальной группы как «working poors» («работающих бедных»). [128, с. 217] В противоположность этому часть квалифицированных рабочих, имеющих дело с автоматизированным производством и высокими технологиями, образовала, так называемый, «новый рабочий класс» или «когнитариат». «Это образованные профессионалы, приближающиеся по своему социальному статусу и уровню жизни к специалистам и представителям среднего класса». [102, с. 25] К статусу специалистов и средних слоев дрейфует еще одна группа трудящихся, - так называемые «самостоятельные» или «независимые работники», которые, в большинстве случаев, предоставляет свои услуги сдельно, используя Интернет.

Вместе с тем, та же самая автоматизация и компьютеризация банковской, страховой, сферы услуг и т.п. привела к тому, что с точки зрения организации, оплаты и условий труда значительная часть не только «белых воротничков», но даже и представителей среднего класса стала мало чем отличаться от своих коллег в промышленности. Как отмечают специалисты: «Процессы деиндустриализации и введение информационных технологий в развитых странах уменьшают относительную долю слоев, характеризующихся как средний класс…» [141, с. 118]

Во всяком случае, даже этот краткий перечень показывает, что, как верно подметил Борис Юльевич Кагарлицкий (р. 1958): «Уходит в прошлое не пролетариат, а классическое представление о нем». [71, с. 76] Уже сама по себе неоднородность мира труда, а мы отметили далеко не все произошедшие там изменения, породила дискуссию о соотношении понятий «рабочий класс в узком смысле» («синие воротнички») и «рабочий класс в широком смысле» (фактически, весь наемный труд). Развитая в предыдущей главе концепция «организационной» формы прибавочной стоимости, добавляет, как нам кажется, некоторые аргументы в пользу того, что основное противоречие в современной экономике разворачивается, все-таки, между капиталом и «рабочим классом в широком смысле».

Разумеется, понятие «наемный труд» столь же многозначно и исторически подвижно, как и понятия «трудящийся» или «рабочий класс». Достаточно сказать, что во времена К. Маркса самой многочисленной группой среди работников по найму был вовсе не рабочий класс, а домашняя прислуга, большую часть которой составляли женщины. В современном же обществе соотношение между разными группами, работающими по найму существенно изменилось. Но главное изменение, на наш взгляд, заключается в том, что появление такой превращенной формы прибавочной стоимости как «организационная», по-новому ставит вопрос о производительности и непроизводительности труда.

Постиндустриальные теоретики и неомарксисты только и делают, что говорят о разнице между умственным и физическим, между творческим и рутинным трудом. Однако применительно к стоимости все это - внешние определения, фактически, искусственные. Уже А. Смит объявил производительным только труд, который производит стоимость. К. Марксу пришлось добавить к этому лишь одно-единственное прилагательное – «прибавочную». «Только тот рабочий производителен, - писал он, - который производит для капиталиста прибавочную стоимость или служит самовозрастанию капитала. Так, школьный учитель, /…/ — является производительным рабочим, коль скоро он не только обрабатывает детские головы, но и изнуряет себя на работе для обогащения предпринимателя». [108, с. 517]

К. Маркс доказал, что капиталистам безразлично, что производить – масло или пушки. Их интересуют не те или иные потребительные стоимости, а безудержное возрастание самой стоимости. Пора добавить к этому, что им так же безразлично и то, каким образом будет возрастать эта стоимость. «Белые», «синие», или «железные» воротнички станут на них работать. Физический это будет труд или умственный, творческий или рутинный, будут ли это производить азиатские крестьяне или автоматизированные линии, - лишь бы результатом их деятельности стала заветная прибавочная стоимость…

Особенность организационного прибавочного труда состоит в том, что он может создаваться усилиями не только промышленных рабочих. Советская экономическая школа много говорила о финансовом, торговом и государственном капитале, однако почти ничего - о финансовом, торговом и, уж тем более, государственном пролетариате. Считалось, что эти и некоторые другие социальные группы лишь оказывают помощь промышленному пролетариату в создании прибавочной стоимости, но сами в этом процессе не участвуют.

Появление в рамках интенсивной экономики организационной формы прибавочной стоимости на первый план выводит уже противостояние не буржуа и пролетария, а капитала и наемного труда. Те, кто живет продажей своих сущностных сил, неважно, физические они, эмоциональные или умственные, - все они являются стихийными или сознательными противниками капитала. Ну, а раз в противоречии с капиталом находится любой, даже очень высокооплачиваемый наемный труд, значит и революционным потенциалом обладает, по сути, гораздо большее количество социальных групп.

Собственно, это и проявилось в Нью-Йорке во время акции гражданского протеста «Захвати Уолл-стрит!», проходившей осенью 2011 года. Среди недовольных всевластием капитала американцев, вопреки предсказаниям марксистов, не было видно пролетариата. Не оказалось там и тех, кто «… формирует человеческий фундамент социальной пирамиды, аутсайдеров, бедняков, безработных, преследуемых цветных рас, узников тюрем и заведений для умалишенных». [116, с. 70] То есть, в конце концов, тех, кто, по словам Герберта Маркузе (1898-1979), как раз и призван совершить Великий Отказ от капиталистической цивилизации.

Главной неожиданностью акции стало то, что большая часть протестовавших в Нью-Йорке американцев принадлежала к тому «креативному классу», который, по словам постиндустриальных теоретиков, представляет собой подлинных хозяев современной жизни. Это, как минимум, застав-

ляет еще раз присмотреться к тому, насколько верно мы, в данный момент, отражаем классовую структуру общества.

Напрашивается вывод, что снижение доли промышленного пролетариата в развитых странах мира, при всем значении, которое придают этому явлению постиндустриальные теоретики, еще не означает заката самого капитализма. Не какой-то там «когнитариат» вместо «пролетариата фабричных труб» становится новой общественной силой, а уже давно существующий класс - «наемные работники» пополняется новыми своими отрядами…

По мнению Д. Белла, это противоречит всем существующим в социальной философии представлениям. «Являются ли пролетариатом, или рабочим классом, все, кто работает за жалованье или зарплату? Но это означает такое расширение рамок понятия, которое делает его неопределенным. (Являются ли все менеджеры рабочими? Относятся ли к ним управляющие и администраторы? Оказываются ли рабочими высокооплачиваемые профессора и инженеры?)»… [10, с. 199]

В самом деле, во времена К. Маркса между понятиями «пролетарий» и «наемный работник», практически, не видели никакой разницы. Однако усложняющаяся структура общественного производства наполнила понятие «наемный труд» новым смыслом. Конечно, все названные Д. Беллом группы по своей социальной и экономической природе не являются пролетариатом. Больше того, интересы профессоров, инженеров и менеджеров с интересами «синих воротничков» часто могут и не совпадать. Однако их интересы не совпадают и с интересами капитала… Д. Белл здесь, конечно, прав, и большинство наемных работников, в самом деле, не производит стоимость как таковую, а потому и не может быть подлинно рабочим классом. И, тем не менее, они создают **стоимость в превращенных формах**, и потому, по сути, сами являются **превращенными формами пролетариата**…

Преимущественно интенсивная форма ведения хозяйства изменила и сам капиталистический рынок: он стал не просто многослойным, но и вертикальным. В свою очередь, это привело к такой парадоксальной ситуации, когда одни капиталисты, фактически, превратились в наемных работников у других капиталистов. Концентрация капитала в наши дни зашла уже так далеко, что капитал может «нанимать» даже целые государства. Ведь, поддерживая кредитами слаборазвитые экономики, фактически, капитал центра, превращает в своих наемников целые страны…

Тем не менее, новые черты классовой структуры современного общества, возникшие в результате появления организационной формы прибавочной стоимости, пока еще находятся в стадии становления. Поэтому, следует признать, что в наши дни «наемные работники» представляют собой не более чем «класс в себе»…

4. 5. «Мировая валюта» как превращенная форма стоимости

Стоимость в самотождественной форме может находиться лишь в виде денег. Поэтому, исследуя философские проблемы теории стоимости, нельзя обойти проблему денежного обращения в условиях интенсивной экономики. Не возникло ли и здесь каких-либо превращенных форм?! И поскольку, в соответствии с заявленной темой исследования, мы должны рассматривать лишь самые общие проблемы денежного обращения, постольку обратим внимание на то, что в 70-е годы XX века США перестали обеспечивать доллар с помощью наличного золотого запаса страны. Именно это решение, как нам кажется, оказало огромное и все возрастающее влияние на изменение всей парадигмы стоимостных отношений.

Разумеется, подобные меры, в том числе и в США, принимались уже не раз (например, в 1933г.). Поэтому, на первых порах, это решение восприняли как техническое. Тем более что отчасти оно было даже вынужденным. Ведь по итогам Второй мировой войны и СССР, и США, хотели они того или нет, должны были налаживать разрушенную экономику в зонах своей ответственности. А в ряде европейских стран национальные валюты рухнули вместе с государством. В таких условиях опорой могли стать лишь валюты стран-победителей. К примеру, один только план Маршалла (European Recovery Program), призванный возродить Европу (а были еще и решения по странам Азии), требовал около 13 миллиардов долларов. Они и были напечатаны в соответствующем количестве.

Уже тогда долларов в мире насчитывалось больше, чем это требовалось для функционирования экономики самой Америки. При этом доллары наводнившие Европу и циркулировавшие в США, несмотря на то, что формально они одинаково обеспечивались золотым запасом Америки, все-таки, имели разную покупательную способность. Чем и воспользовался в 1965 году президент Франции Шарль де Голль (1890-1970), потребовав обменять, имеющиеся у Франции 300 миллионов долларов на золото. И хотя

«… министерство финансов США сделало вид, что ничего не произошло, и безропотно конвертировало французские доллары по курсу 35 долл. за унцию», [35, с. 220] тем не менее, правительство США почувствовало в этом угрозу своей безопасности. К 1971 году большинство стран, получавших американскую экономическую помощь в долларах, решили отказаться от него. Ожидаемой реакцией на это явилось то, что президент Ричард Никсон (1913-1994) 15 августа 1971 года объявил о временной приостановке конвертируемости доллара в золото…

И, все-таки, если бы обстоятельства сложились по-другому, США, как нам кажется, все равно, рано или поздно, отказались бы от обеспечения доллара золотом. По меньшей мере, это был напрашивающийся шаг в финансовом развитии мира. Ведь нечто похожее было уже и раньше. Как свидетельствует Ж. Симонд де Сисмонди: «Старейшие банки Европы – Генуэзский, Венецианский, Амстердамский, Гамбургский – основаны были не для уравнивания платежей, а только для приема депозитов, которые лучше и вернее могут сохраняться в натуре в банке, чем на дому у негоцианта…» [157, с. 40]

Долгое время выдача кредитов проводилась не за счет сумм, хранящихся на депозитах, а лишь за счет собственных средств банков. Неудивительно, что при возникновении форс-мажорных обстоятельств, когда «все вкладчики потребовали одновременно свои депозиты», Амстердамский банк, по словам того же Ж. Симонда де Сисмонди, удовлетворил их без всяких затруднений. [157, с. 40-41]

Но, в конце концов, надо полагать под влиянием увеличивающегося количества трансакций и повышения скорости денежного обращения, банки осознали, что ужасные случаи, когда, вдруг, все вкладчики просят вернуть свои деньги, очень редки. Поэтому постепенно из больших и надежных «сундуков» банки стали превращаться в активных финансовых спекулянтов. И, на свой страх и риск, стали выдавать клиентам кредиты на суммы, которых у них, фактически, не было. «… мешочек со ста флоринами,

который когда-то мог годами лежать в сейфе, теперь мог быть депозитом на сохранении /…/ Банк, в свою очередь, давал деньги в долг и распространял переводные векселя как деньги. Дворянин по-прежнему владел своей сотней флоринов; банк имел сто флоринов в своих книгах. Торговец, занявший флорины, становился богаче, и человек, владевший векселем, также имел сто флоринов. Хотя всего в дело было вовлечено сто золотых монет, волшебство банковских депозитов и займов превратило их в несколько сотен флоринов…» [32, с. 87] Таким образом возникло явление, которому К. Маркс дал название «фиктивный капитал».

Разумеется, было бы неправильно, исходя лишь из названия, оценивать, как это часто делают, фиктивный капитал исключительно негативно. Нет сомнений, что фиктивный капитал является «… одним из самых мощных рычагов кризисов и надувательства». [110, с. 157] И в то же время, его гигантская положительная роль заключается в том, что «... благодаря этому банк и кредит становятся /…/ могущественнейшим средством, выводящим капиталистическое производство за его собственные пределы…» [110, с. 157]

Точно таким же «могущественнейшим средством, выводящим капиталистическое производство за его собственные пределы» стало и освобождение доллара от золотых пут. В итоге крушения Бреттон-Вудской системы мировая экономика резко ускорила свое развитие. В движение были приведены невиданные прежде массы капитала. В наши дни «… оборот валютных бирж превысил 1100 трлн. долл., рынок производных финансовых инструментов – 860 трлн. долл., в то время как объем совокупного мирового ВВП составляет лишь 65 трлн долл.» [100, с. 30]

И пускай экономисты уверяют нас в том, что более 90% обращающихся на мировом рынке капиталов являются спекулятивными, что капитал этот – фиктивный, виртуальный, и как бы не настоящий, что производные финансовые инструменты или деривативы – это, фактически, «воздух, перепроданный несколько раз» и так далее. Все равно мы вправе будем выра-

зить сомнение. Как же не настоящий, если за него можно получить самые что ни на есть реальные блага.

Однако, при всей разности оценок сложившейся ситуации, очевидно, что слом прежней финансовой системы завершен. Все валюты, без исключения, превратились в обычный товар, цена которого зависит от спроса и предложения. Поэтому, де-факто, американское правительство, как, впрочем, и любое другое, получило возможность напечатать столько бумажных денег, сколько их могут купить. Стоит ли удивляться тому, что оно воспользовалось этой возможностью…

Еще Ф. Кенэ полагал, что «Деньги не представляют собой предмета торговли». [78, с. 185] К. Маркс отмечал, что «… выпуск бумажных денег должен быть ограничен тем их количеством, в каком действительно обращалось бы символически представленное ими золото (или серебро)». [108, с. 138]

Однако мы уже не раз сталкивались с тем, что стоимость ведет себя прямо противоположно тому, как она должна была бы это делать, следуя рекомендациям теоретиков прошлых лет. Превращение валюты в товар привело к тому, что государства сами стали банками, которые торгуют долговыми обязательствами, частенько превышающими размеры их собственных средств. Причем это касается не только внутренних, но и внешних займов. И мы видим, например, что сегодняшний государственный долг США превысил 18 триллионов долларов.

В.И. Ленин, описывая империализм в начале XX века, писал о том, что «Мир разделился на горстку государств-ростовщиков и гигантское большинство государств-должников». [96, с. 398] Теперь же, наоборот, среди государств-должников мы видим самые развитые страны капиталистического мира. В порядке убывания суммы долга это – в первую очередь, США, затем: Великобритания, Германия, Франция, Япония, Италия, Испания, Люксембург, Бельгия, Швейцария. Что же случилось с этими странами? Они, вдруг, стали аутсайдерами? Ничуть не бывало. Просто сегодняш-

няя – кредитно-бумажная денежная система – это, по сути, превращенная, то есть внешним образом перевернутая, прежняя система, основанная на золотом стандарте. В соответствии с этим изменилось и понимание того, кто же является благоприобретателем современного государственного долга…

В последнее время в мире появилось немало предупреждений о крахе, грозящем доллару из-за его обесценивания. Их основную мысль можно выразить следующей фразой: «Карточный экономический домик, построенный из бумажных долларов, зашатался». [49, с. 29] Однако, кажется, и на этот раз, авторы алармистских сценариев опираются на прежние экономические рецепты. Между тем, обращение бумажных денег имеет некоторые, не всегда учитываемые особенности. Самой существенной из них является та, что «**…** стоимость бумажных денег определяется суммою стоимости товаров, находящихся в обращении». [36, с. 21]

Это значит, что обеспеченность доллара опирается вовсе не на товары, произведенные в самих Соединенных Штатах, как это обычно подразумевают, а на сумму всех без исключения товаров, которые покупаются и продаются за доллары. В том числе, и это, вероятно, самое главное, на ту сумму стоимостей, которая вращается на рынке деривативов. Это кажется невозможным, даже бессмысленным, ведь очевидно, что большая часть этих сумм – это явные или скрытые, так называемые, bubbles («пузыри»). Однако, во-первых, в развитом капитализме товаром становится все, что может быть продано. А, во-вторых, в перевернутом мире «быть» и «казаться» также меняются своими местами…

Другой особенностью кредитно-денежной бумажной системы является то, что «… во всякий данный момент бумажных денег не меньше и не больше, чем требуется обращением». [36, с. 40] Поэтому сколько бы не было напечатано бумажных денег, - они будут обесцениваться, но никогда не могут стать лишними.

В этом состоят плюсы и минусы «чистой», то есть не привязанной ни к какому стандарту, бумажно-денежной системы. Она возможна, хотя и неудобна. В первую очередь, потому, что стоимость бумажных денег определяется суммой стоимости товаров, находящихся в обращении, а их количество, как, впрочем, и количество самих денег постоянно меняется. Из-за чего систему постоянно «трясет».

Но главная опасность, конечно, кроется в том, что система эта полностью лишена каких-либо сдерживателей и тормозов. А значит количество бумажных денег может увеличиваться сверх всякой меры. И, к сожалению, история знает немало таких примеров, граничащих с абсурдом. В частности, в объятой кризисом Германии 15 ноября 1923 года, один доллар стоил 4 200 000 000 000 марок! Разумеется, «чистая» бумажно-денежная система, которая существует сейчас, также обеспечивает равновесие экономики, как и та, что основана на золотом стандарте. Однако это – неустойчивое динамическое, а не статическое равновесие. Это все равно, что с роскошного автомобиля пересесть на гоночный мотоцикл…

Как бы то ни было, после того, как доллар перестал обеспечиваться золотом, все валюты, ставшие товаром, перешли в режим свободного рыночного плавания, хотя и с разных исходных позиций. Отныне курс каждой валюты стал определяться ее покупательной способностью по отношению к другим валютам. Это значит, что в финансовом обращении, незаметным образом, начался процесс становления всеобщего эквивалента в валютном обмене или такой превращенной формы стоимости как единая «мировая валюта». На это также обращает внимание, например, Лидия Николаевна Красавина (р. 1927) [150, с. 58] К сходному выводу приходят и другие исследователи… [51, с. 29]

Между тем, идея единой мировой валюты, строго говоря, не является новой. Она обсуждалась еще при подготовке Бреттон-Вудских соглашений. Д.М. Кейнс предлагал назвать ее «банкор». Другой отец Бреттон-Вудской системы – американский экономист Гарри Декстер Уайт (1892-1948)

– «унита». Журналу «The Economist» больше нравилось название – «феникс». Мировую валюту пытались практически ввести в 1969 году в рамках Международного валютного фонда. Тогда она приняла форму «специальных прав заимствования» (Special Drawing Rights, SDR) – резервного и платежного средства, эмитируемого МВФ. Однако эти попытки установления мировой валюты были предприняты, что называется «сверху», и потому не имели успеха…

Кажется, в наши дни процесс становления единой мировой валюты выглядит излишним. Эту позицию давно и успешно занимает доллар. Однако доллар был наделен этими функциями в другой экономической ситуации. И в начавшейся валютной гонке может участвовать только на равных основаниях…

Появление Интернета и международных торговых площадок, вроде «Amazon» или «eBay», пластиковых карт, увеличение числа и скорости почтовых отправлений и т.д. приводят к тому, что обмен валютой начинает утверждаться в отношениях между различными экономическими контрагентами, а не только между государствами. Уже сейчас массовый спрос на валюту предъявляют физические лица в связи с деловыми и туристическими поездками, проблемами трудоустройства, лечения и т.п.

Интернет, давший нам, пока еще часто потенциальную, возможность совершать покупки во всех магазинах мира, исподволь меняет экономику таким образом, чтобы «мировая валюта», какая бы денежная единица не выполняла эту функцию, утверждалась в роли не только валюты торговых сделок, резервной и интервенционной, но и новейшей меры стоимости.

Начавшаяся конкуренция валют, в конце концов, приведет к тому, что валюты слабо обеспеченные товарами станут проигрывать конкурентам. Скажется такой фактор, на который постиндустриальные теоретики обращали внимание меньше всего. Ведь, по их мнению, постиндустриальное общество стремится стать обществом услуг. А такие услуги, например, как те, что предлагают парикмахерские, можно оказать лишь по месту

жительства. Значит, они уже и сейчас к мировому разделению труда не имеют никакого отношения. С точки же зрения будущей «мировой валюты», стоимостью станут обладать только те услуги, идеи и товары, которые можно будет продать за границей…

Кроме того, конкуренция валют порождает и другую тенденцию. Для того, чтобы деньги функционировали как деньги, они должны получить, по словам К. Маркса, «объективно общественную значимость», которую разноцветным клочкам бумаги придает принудительный курс, обеспечиваемый государством. Однако все это значимо лишь в пределах данного государства. А, между тем, в наши дни валюты, пусть и по-разному, давно уже проникли в государственное тело чужих стран. При этом валюта, находящаяся в недрах других государств, по-прежнему подчиняется законам страны происхождения. А значит, в идеале надо бы установить государственные границы по ареалу обращения своих валют. Иначе ваша роскошная чужеземная карета, вдруг, в один момент может превратиться в тыкву. Во всяком случае, законы валютного обращения требуют появления в будущем сверхгосударств или, по меньшей мере, трансгосударственных союзов…

Идея транснационального государства была высказана немецким философом Ульрихом Беком (1944-2015) в противовес политическим устремлениям транснациональных корпораций, поскольку последние «… де-факто расторгают договор о лояльности с институтами национального государства». [9, с. 19] Однако в гораздо большей степени, как мы видим, она диктуется законами валютного обращения. В частности, сегодняшние трудности в зоне евро связаны именно с отсутствием единого европейского государства. Такие, например, страны как Греция не имеют возможности защитить свою экономику с помощью девальвации национальной валюты из-за отсутствия таковой. В то же время Греция не может получить и помощь из единого бюджета европейского государства, опять-таки, из-за отсутствия такой возможности.

Вот почему из создавшегося положения, по сути, есть только два выхода: либо зона евро дрейфует в сторону усиления полномочий Брюсселя и создания единого государства, либо она, в конце концов, станет двухэтажной. В первой или высшей зоне, где останутся 5-10 стран с наиболее сильной экономикой, евро будет существовать в прежнем виде. Во второй же зоне возродятся национальные валюты, и евро станет функционировать как международная расчетная единица, приблизительно так же, как в свое время переводной рубль в странах Совета экономической взаимопомощи…

Между тем, в наши дни транснациональные корпорации обрели уже такую финансовую мощь, что, фактически, пытаются противодействовать государствам и в их объединении. В частности, одним из новейших орудий в борьбе ТНК с государством стали появившиеся в последнее время такие формы денег как «криптовалюты». В конце 2013 года их насчитывалось уже больше 80. Среди них наибольшей известностью пользуются Litecoin (2011), Namecoin (2011), PPCoin (2012) и Quark (2013). Самой же распространенной криптовалютой (рыночная капитализация в 2014 году превысила 7 миллиардов долларов) на сегодняшний день является Bitcoin (от англ. bit – единица информации и coin - монета»). Новые виды платежных средств никак не связаны с государством, и обеспечивают полную анонимность проводимых трансакций. Неудивительно, что часть либеральных теоретиков прочит биткоину самое радужное будущее.

По их мнению, в наши дни человечество уже помаленьку осознает преимущества цифровой валюты. Ведь как-никак «Криптовалюты претендуют на роль «нового золота». Они более удобны, чем старое, которое хорошо блестит, но в интернете им не расплатишься». [106, с. 224] Договариваются до того, что биткоин «… делает каждый узел сети, даже запущенный на мобильном телефоне, равным по возможностям Wells Fargo или Bank of America»… [106, с. 223]

При этом считается, что биткоин произвел революцию не только в теории денежного обращения, но и в самой теории стоимости. Ведь как считает, например, Андрей Васильевич Власов (р. 1981): «Биткоин – это первая электронная валюта, которая получила ценность, не являясь изначально обычным товаром, удовлетворяющим потребности, и не имеющая обеспечения в виде существующих валют». [33, с. 20]

Однако это утверждение выглядит, как минимум, небесспорным. Ведь, судя по поведению потребителей, они очевидно признают у биткоина наличие «потребительной стоимости». И такой потребительной стоимостью, по их мнению, является сама анонимность его трансакций. Не случайно биткоины чаще всего используют торговцы оружием, наркотиками, и другие представители серой и теневой экономики…

И, все-таки, едва ли появление криптовалют остановит процесс выработки такой превращенной формы стоимости как «мировая валюта». Их появление стало лишь очередным выстрелом в войне между монополиями и государством. Неудивительно, что транснациональные корпорации, имеющие межгосударственную опору в оффшорных зонах попытались ввести и свою «транснациональную» валюту. Ведь «Наличие электронной валюты освобождает граждан от надзора государства /…/ каждый становится игроком мирового масштаба без ограничений и правил». [99, с. 49]

Однако было бы наивно полагать, что государства так просто расстанутся со своими правами на контроль за валютным обращением. Во всяком случае, правительство Китайской народной республики в декабре 2013 года полностью запретило платежным операторам обслуживать онлайн-биржи по торговле Bitcoin. Словом, появление криптовалют вовсе не отменяет тенденцию становления «мировой валюты» как новой и превращенной формы стоимости, а просто иллюстрирует, что путь этот будет, скорее всего, нелегким…

Сегодня главной чертой мировой финансовой системы является то, что, фактически, США играют в глобальной экономике роль «мирового

банка». Однако их положение в этом качестве является неустойчивым, так как принудительный курс денег поддерживается государством, а США мировым государством, де-факто, не являются. Хотя для закрепления преимуществ доллара и прилагают все усилия к тому, чтобы им стать. «Мы живем в системе мировой экономики, но политическая организация нашего мирового сообщества является прискорбно неадекватной», - формулирует эту стратегию известный финансист Джордж Сорос (р. 1930). [159, с. XVI]

Неудивительно, что военный бюджет США в настоящий момент достиг таких размеров, как будто Америка собралась воевать со всем миром. Как хорошо подметил Валентин Юрьевич Катасонов (р. 1950): «… *для того, чтобы обеспечить господство доллара в мире, Америка использует военную силу; для того, чтобы обеспечить военное господство, Америка использует силу доллара».* (выделено курсивом – В.Ю. Катасоновым – А.А.) [75, с. 65]

Однако при попытках реализовать свои претензии на мировое господство США натолкнулись на то, что Россия унаследовала от Советского Союза не только ядерную мощь, но и лучшие комплексы противокосмической и противовоздушной обороны. С их убедительной помощью Россия может отменить «воспитательные» бомбардировки США в любой части света, как это, собственно, и произошло в Сирии. Поэтому надежды на то, что Америка создаст и возглавит какую-то мировую политическую систему, которая бы обеспечила принудительный курс доллара потерпели крах. А без этого необходимого условия в недалеком будущем США уже не смогут навязать миру «добровольное признание» своего доллара.

Пока интервенции доллара в мировую экономику были незначительны, - можно было не опасаться, что спрос на него упадет. Излишки напечатанных долларов в капитализированном виде возвращались на американскую же биржу, которая играла роль предохранительного клапана. С ее помощью сгорали лишние доллары, и внешне все выглядело простой слу-

чайностью, объяснявшейся плохой работой менеджмента разорившихся фирм.

После этого цикл начинался заново. А японские, европейские и, в меньшей степени, китайские и российские фирмы продолжали вкладывать деньги в акции на американской бирже, поскольку деньги должны «работать». Сделать же это они могут лишь с помощью тех или иных «финансовых инструментов».

Кризис 2008-2009-х годов показал, что концентрированное выражение политики в наши дни – это валюта. Вдруг обнаружилось, что господство доллара в международных расчетах (а его доля колеблется по разным оценкам от 70 до 80 процентов) означает введение скрытого налога на всех граждан мира со стороны США как монополиста денежного печатного станка. Растекание по миру зеленых бумажек (а приблизительно 2/3 долларов обращаются за границами США), фактически, означает снижение покупательной способности иных валют. Это ведет к неизбежному схлопыванию рынков и замедлению производства во всех странах. Фактически, этим и был вызван кризис 2008-2009-х годов. Поэтому понятно, что нарастание государственного долга Америки обернется в будущем для мира еще более жестокими финансовыми кризисами…

Неудивительно, что многие страны уже и сегодня стараются минимизировать использование доллара в расчетах между собой. Прежде всего, это касается таких крупных финансовых игроков как Россия и Китай. Все это позволяет сделать вывод о том, что период господства доллара как основной международной резервной валюты подходит к концу.

Но каким же будет новый мировой экономический порядок? Большинство исследователей склоняется к тому, что наиболее вероятны три варианта развития событий: «… а) статус кво в течение длительного времени, до определения валюты-лидера (доллар, евро, юань); б) возврат к золоту; в) превращение денег в счетные единицы». [136, с. 120] При этом чаще всего высказывается та точка зрения, что «Единственным безоговорочным побе-

дителем станет золото». [165, с. 17] Однако, нам она как раз кажется наименее вероятной. Отказ от золотого стандарта придал мировой экономике такой разгонный импульс, такое новое качество, что отказаться от него будет так же трудно, как и от атомной энергии, несмотря на все ее риски.

Переход к счетным деньгам возможен лишь при наличии спокойных и доверительных отношений между государствами, чего в настоящий момент не наблюдается. Таким образом, остается лишь вариант длительного эволюционного развития. Маловероятно, что много раз объявленный крах доллара, все-таки, состоится. Скорее всего, доллар в ближайшем будущем будет просто оттеснен на роль региональной валюты.

Этот процесс кажется тем более вероятным, что в настоящий момент мы наблюдаем реальную политическую регионализацию мира. Глобализация, о которой написано столько книг, в большей степени представляет собой успех транснациональных корпораций. Политически же мир дрейфует в сторону региональных союзов, которые становятся самой эффективной политической, экономической и культурной структурой. Это доказывается успехом Европейского Союза. Создана НАФТА. Усиливаются интеграционные процессы в Латинской Америке, а также в Юго-Восточной Азии. На наших глазах укрепляется ЕАЭС (Евразийский экономический союз). И самым вероятным итогом этих процессов будет становление региональных валют объединяющих эти союзы.

А вот удастся ли в будущем этим региональным союзам договориться о какой-либо условной счетной единице или борьба за выживание, теперь уже региональных валют, будет продолжена – подобные прогнозы, как нам кажется, уже выходят за рамки философского анализа современных проблем теории стоимости и составляют предмет футурологических изысканий…

V. ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Рассмотрев различные подходы к раскрытию такой сложной и многоаспектной темы как «Философские проблемы теории стоимости», и попутно исследовав возникающие при этом спорные теоретические вопросы, диссертант пришел к следующим выводам:

1. Социальная действительность усложняется с каждым годом. Возрастает количество фактов и их интерпретаций. Рождаются новые и развиваются старые теории. И для того, чтобы не потеряться в этом многообразии, мало одной добросовестности исследователя. Нужны еще и надежные испытанные методы.

Одним из таких методов, примененных в настоящей работе, мы считаем воспроизводственный подход к изучению явлений социальной жизни. Их анализ не только с точки зрения производства, но также обмена, распределения и потребления позволяет получить стереоскопический эффект, при помощи которого можно различить детали, прежде остававшиеся в тени. Главным выводом настоящей диссертации мы считаем то, что воспроизводственный подход к изучению социальной действительности доказал свою эвристичность, и в дальнейшем может быть использован как самостоятельное направление в социальной философии.

2. Благодаря применению воспроизводственного подхода удалось обнаружить в истории экономической мысли несколько научных революций, а не одну только маржиналистскую, как это считалось ранее. Переход от меркантилистских воззрений к точке зрения физиократов, а от их взглядов – к классической теории - совершился не благодаря постепенному накоплению и уточнению фактов, - а в результате скачкообразного, революционного слома прежних представлений.

3. Воспроизводственный подход также позволил точней определить условия возникновения отношений стоимости, и показать, что предшествовавшие им отношения владения были такими же антагонистичными.

4. Принятая в настоящей работе гипотеза о том, что взаимоисключающее объяснение одних и тех же фактов социальной жизни может объясняться наличием в ней превращенных форм отношений, подтвердилась. Это говорит о том, что в будущем реактуализированный метод превращенных форм также может использоваться как самостоятельное направление исследований в социальной философии.

5. Ход исследования показал, что в своем анализе общества постиндустриальные теоретики и неомарксисты не обращают внимания на то, что под натиском интенсивных факторов развития экономики, стоимость также приобрела некоторые «интенсивные» черты. В частности, интенсификация капиталистической экономики породила такую новую, и впервые описанную в настоящей диссертации форму прибавочной стоимости как «организационная», которая уже не зависит от количества рабочего времени, а возникает в виде синергетического сложения усилий сообща работающих индивидов.

6. Организационная форма прибавочной стоимости по-новому решает вопрос о производительном и непроизводительном труде. Она значительно расширяет список слоев общества, которые становятся реальными производителями общественного богатства. Соответственно этому трансформируется и социальная структура современного общества. Вот почему в настоящий момент, нам кажется, точней говорить о классовых противоречиях не между пролетарием и буржуа, а между наемным трудом и капиталом. Из этого также следует, что уменьшение доли «синих воротничков» в экономике развитых стран мира не затрагивает существенных черт современного общества.

7. Интенсификация экономики привела к тому, что возрастающую роль в капиталистической системе стал играть финансовый капитал. Фактический отрыв доллара от золотого стандарта не только ускорил этот процесс, но и дал старт ряду новых. В частности, в диссертации сделан вывод

о том, что в настоящий момент мы наблюдаем становление такой превращенной формы стоимости как «мировая валюта».

8. Постиндустриальные теоретики и неомарксисты предприняли ряд остроумных попыток доказать, что в результате замены труда услугами или творчеством, стоимости - информацией, знанием, энергией и т.п. изменяется и сам тип современной социальной организации: капитализм превращается в постиндустриальное, информационное или постэкономическое общество, а то и в коммунизм. Между тем, все эти теории допускают, что знание, информация, всеобщий или творческий труд и т.д., - воплощаются в материальный или идеальный продукт, подлежащий обмену. Однако, тем самым, они получают несвойственные их подлинной экономической природе превращенные формы товара и стоимости. Вот почему они ни в коем случае не могут вывести современное общество за пределы капитализма.

Как появление постиндустриального общества, в котором услуги преобладают над производством, не означает утрату капитализмом своих основных черт, а наоборот, распространение закона стоимости на прежде недоступную для нее сферу услуг, так и появление «информационного общества» или «общества, основанного на знаниях» означает распространение влияния стоимости на новую, и прежде недоступную для нее область – сферу идей. И то, и другое говорит об укреплении стоимостных отношений, а вовсе не об их «деструкции»…

Вот те основные выводы, которые, на наш взгляд, следуют из анализа философских проблем теории стоимости, предпринятого в настоящей диссертации. В свое время Томас Кун (1922-1996) показал, что вторжение новых научных парадигм в нашу жизнь чем-то напоминает явление, описанное гештальт-психологией. [90, с. 122] Вдруг, с той же самой картинки, - где еще вчера ты видел прекрасную молодую леди – на тебя смотрит дряхлая зловещая старуха… Точно так же и мы, на месте постиндустриального, информационного, и подобных им версий общества, вдруг, обнаруживаем знакомый, со всеми его родимыми пятнами капитализм.

При ближайшем рассмотрении экономических феноменов, ставших предметом анализа постиндустриальных теоретиков и неомарксистов, выясняется, что стоимость, несмотря на все ее «диффузии», «деградации» и «деструкции», вовсе и не собирается исчезать, она всего лишь обретает новые формы своего проявления. А значит и на основной вопрос диссертационной работы: перерождается ли современный капитализм в какой-то новый тип общества, - из-за того, что стоимость по-прежнему продолжает функционировать только уже в превращенных формах, - следует дать отрицательный ответ…

Вместе с тем, несмотря на то, что данная диссертация представляет собой законченный фрагмент исследуемой темы, все-таки, объем диссертационной работы не позволил автору раскрыть многие стороны общественного бытия стоимости. В частности, едва затронутыми в диссертации оказались вопросы перехода от отношений ценности к отношениям стоимости в первобытном обществе. А без этого невозможно спрогнозировать и процессы ее отмирания в будущем. Развернутого концептуального определения требует также вопрос о субстанции, образующей ценность в первобытную эпоху. Ведь без этого едва ли возможно определить субстрат, подвергающийся отрицанию, а может быть и двойному отрицанию в процессе развития ценностных отношений в широком смысле этого слова. Нельзя также считать исчерпывающим и список превращенных форм стоимости, которые она получает в результате продолжающейся интенсификации экономики.

Все это говорит о том, что, будучи, относительно законченной, данная диссертация может рассматриваться лишь как предварительная ступень на пути дальнейшего постижения сущности постоянно меняющей свои исторические формы стоимости. Таким образом, это исследование, по сути, заранее предполагает свое продолжение...

VI. СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аммосов, Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. / Ю.П. Аммосов. - Санкт-Петербург: Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования (РАВИ), 2004. – 408 с.

2. Аноним. Правдивое раскрытие причин упадка торговли и уменьшения количества денег в стране с указанием средств против этого. 1622г., С. 141-151. // Меркантилизм. - Л.: ОГИЗ, Соцэкгиз, 1935. – 340 с.

3. См. об этом подробнее: Антонов, А.В. Основание социологии. Часть I. Человек смышленый, или О происхождении логического мышления и сознания. Монография. – Пермь: изд-во Пермского национального исследовательского политехнического университета, 2012. - 286 с.

4. Аристотель. Никомахова этика, С. 53-293. // Аристотель. Сочинения в 4-х томах. Том 4. / Пер. с древнегреч.; Общ. ред. А.И. Доватура. - М.: Мысль, 1984. – 830 с.

5. Аристотель. Политика, С. 375-644. // Аристотель. Сочинения в 4-х томах. Том 4. / Пер. с древнегреч.; Общ. ред. А.И. Доватура. - М.: Мысль, 1983. – 830 с.

6. Артхашастра или Наука политики. / Пер. с санскр. - М.-Л.: АН СССР, 1959. – 793 с.

7. Барбон, Н. Очерк о торговле. 1690г., С. 275-292. // Меркантилизм. / Никола Барбон. - Л.: ОГИЗ, Соцэкгиз, 1935. – 340 с.

8. Бартошек, М. Римское право (понятия, термины, определения). / Милан Бартошек. Пер. с чешск. - М.: Юридическая литература, 1989. – 448 с.

9. Бек, У. Что такое глобализация? / Ульрих Бек. - М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.

10. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. / Дэниел Белл. Перевод с английского. Изд. 2-ое, испр. и доп. - М.: Academia, 2004. - CLXX, 788 с.

11. Белл, Дэниел. Предисловие к изданию 1973 года, С. CLXIV-CLXX. // Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. / Дэниел Белл. Перевод с английского. Изд. 2-ое, испр. и доп. - М.: Academia, 2004. - CLXX, 788 с.

12. Белл, Дэниел. Предисловие к изданию 1976 года, С. CXLV-CLXIII. // Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. / Дэниел Белл. Перевод с английского. Изд. 2-ое, испр. и доп. - М.: Academia, 2004. - CLXX, 788 с.

13. Белл, Дэниел. Предисловие к русскому изданию 1999 года, С. LXXXV-CXLIV. // Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. / Дэниел Белл. Перевод с английского. Изд. 2-ое, испр. и доп. - М.: Academia, 2004. - CLXX, 788 с.

14. Белл, Дэниел. Социальные рамки информационного общества, С. 330-342. // Новая технократическая волна на Западе. / Составление и вступительная статья П.С. Гуревича. - М.: Прогресс, 1986. – 451 с.

15. Белл, Д., Иноземцев, В.Л. Эпоха разобщенности: Размышления о мире XXI века. / Дэниел Белл, В.Л. Иноземцев. - М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2007. – 304 с.

16. Бехманн, Г. Общество знания – трансформация современных обществ, С. 39-65. // Концепция «общества знания» в современной социальной теории. / Готтхард Бехманн. Сборник научных трудов. - М.: РАН, ИНИОН, 2010. – 234 с.

17. Бём-Баверк, Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. / Евгений Бём-Баверк. - Л.: Прибой, 1929. – 195 с.

18. Бирюков, А.А. «Постиндустриальный мир» или «постиндустриальный миф»? / А.А. Бирюков. // Философия и общество. - 2011. - № 2, апрель – июнь. - С. 155-167.

19. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе. / Марк Блауг. - М.: «Дело Лтд», 1994. – 720 с.

20. Богданов, А.А. Всеобщая организационная наука (Тектология). Часть I. / А.А. Богданов. - М.-Л.: Издательство «Книга», 1925. – 304 с.

21. Богданов, А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука. В 2-х книгах. Книга II. / А.А. Богданов. - М.: Экономика, 1989. - 351 с.

22. См.: Бодрийяр, Ж. Симулякры и симуляция. / Жан Бодрийяр. Пер. с фр. А. Качалова. – М.: Издательский дом «ПОСТУМ», 2015. – 240 с.

23. Бризон, П. История труда и трудящихся. / Пьер Бризон. – Петербург: Государственное издательство, 1921. – 447 с.

24. Бруцкус, Б.Д. Социалистическое хозяйство. Теоретические мысли по поводу русского опыта. / Б.Д. Бруцкус. // Новый мир. – 1990. - №8. - С. 174-212.

25. Бузгалин, А.В. «Постиндустриальное общество» - тупиковая ветвь социального развития? (Критика практики тотальной гегемонии капитала и теорий постиндустриализма). / А.В. Бузгалин. // Вопросы философии. – 2002. - №5. - С. 26-43.

26. Бузгалин, А.В., Колганов, А.И. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты). / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. - М.: Культурная революция, 2009. – 687 с.

27. Булгаков, С.Н. Философия хозяйства, С. 46-297. // Булгаков С. Н. Сочинения в 2-х томах. Том 1. - М.: Наука, 1993. – 603 с.

28. Бухарин, Н.И. Политическая экономия рантье. Теория ценности и прибыли австрийской школы. Репринтное воспроизведение издания 1925г. / Н.И. Бухарин. - М.: «Орбита», 1988. – 191 с.

29. Бэмъ-Баверкъ, Е. Капиталъ и прибыль. Исторія и критика теорій процента на капиталъ. / Евгеній Бэмъ-Баверкъ. Авториз. переводъ. со 2-го нем. изд. Л. I. Форберта. - С-Петербургъ: тип. А. Розена, 1909. – 644 с.

30. Вальтух, К.К. Информационная теория стоимости. / К.К. Вальтух. – Новосибирск: Наука. Сибирская издательская фирма РАН, 1993. – 412 с.

31. Веблен, Т. Теория праздного класса. / Торстейн Веблен. Пер. с англ. - М.: изд-во «Прогресс», 1984. – 368 с.

32. Везерфорд, Д. История денег: Борьба за деньги от песчаника до киберпространства / Джек Везерфорд. Пер. с англ. Т. Сулицкой, И. Сиснёва. - М.: ТЕРРА-Книжный клуб, 2001. – 320 с.

33. Власов, А.В. Электронные деньги и эволюционная теория происхождения денег. / А.В. Власов. // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. - 2012. - №12 (31). - С. 13-23.

34. Гарнье, Жерменъ. Предисловіе, С. 27-90. // Смитъ Адамъ. Изслѣдованія о природѣ и причинахъ богатства народов. Пер. П.А. Бибиковъ. Томъ первый. – Санктпетербургъ: тип. И.И. Глазунова, Б. Мѣщанская, 8, 1866. – 96 с.

35. Гилберт, М. В поисках единой валютной системы. Золото, доллар, СДР… что дальше? / Милтон Гилберт. - М.: «Прогресс», 1984. – 349 с.

36. Гильфердинг, Р. Финансовый капитал. / Рудольф Гильфердинг. Пер. И. Степанова. - М.: Соцэкгиз, 1959. – 446 с.

37. См.: Гильфердинг, Р. Бем-Баверк как критик Маркса. / Рудольф Гильфердинг. - М.: Московский рабочий, 1923. – 74 с.

38. Годэн, Б. Концептуальные основы научной, технологической и инновационной политики. / Бенуа Годэн. // Форсайт. – 2010. - Том 4, №2. - С. 34-43.

39. Гомер. Илиада. Пер. с древнегреч. Н.И. Гнедича. 2-е издание, стереотипное. - Санкт-Петербург: Наука, 2008. - 572 с.

40. Горский, Д.П. Трудовая теория стоимости: критический анализ концепции К. Маркса. / Д.П. Горский. // Вопросы философии. – 1992. - N12. - С. 127-135.

41. Горц, А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. / Андре Горц. Пер. с нем. и фр. М.М. Сокольской. - М.: Издательский дом Государственного университета - Высшей школы экономики, 2010. – 208 с.

42. Гуковский, М.А. Итальянское Возрождение. Том I. Италия с 1250 по 1380 год. / М.А. Гуковский. - Л.: изд-во Ленинградского гос. ордена Ленина университета, 1947. – 339 с.

43. Гэлбрейт, Д.К. Новое индустриальное общество. / Джон Кеннет Гэлбрейт. - М.: Прогресс, 1969. – 480 с.

44. Гэлбрейт, Д.К. Экономические теории и цели общества. / Джон Кеннет Гэлбрейт. - М.: Прогресс, 1976. – 406 с.

45. Джевонс, Уильям Стенли. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии, С. 70-77. // Теория потребительского поведения и спроса. Сб. статей. - Санкт-Петербург: Экономическая школа, 1993. - 380 с.

46. Джевонсъ, В.-С. Политическая экономія. / Вильямъ-Стенли Джевонсъ. - С-ПЕТЕРБУРГЪ: типографія Т-ва «НАРОДНАЯ ПОЛЬЗА». Колом. ул., №39, 1905. – 120 с.

47. Дракер, Питер. Посткапиталистическое общество, С. 70-100. // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. / Под ред. В.Л. Иноземцева. - М.: «Academia», 1999. – 640 с.

48. Друкер, П.Ф. Энциклопедия менеджмента. / Питер Фердинанд Друкер. Пер. с англ. - М., Санкт-Петербург, Киев: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.

49. Дункан, Р. Кризис доллара. Причины, последствия и пути выхода. / Ричард Дункан. - М.: Издательский дом «Евро», 2008. – 385 с.

50. Дэвид, П.А., Форэ Д. Экономические основы общества знания. / Пауль Аллан Дэвид, Доминик Форэ. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2003. - Том 1. №1. - С. 29-55.

51. Евстигнеев, Р.Н., Евстигнеева, Л.П. Инфляция в контексте эволюции денег. / Р.Н. Евстигнеев, Л.П. Евстигнеева. - М.: Институт экономики. 2008. – 72 с.

52. Егоров, Д.Г. Информация и стоимость. / Д.Г. Егоров. // Финансовая политика. – 2006. - №12 (144). - С. 6-12.

53. Ельмеев, В.Я. К новой парадигме социально-экономического развития и познания общества. / В.Я. Ельмеев. - Санкт-Петербург: Издательство Санкт-Петербургского ун-та, 1999. – 139 с.

54. Ермолов, Ю.А. Современные факторы трансформации процесса труда в условиях формирования экономики знаний. / Ю.А. Ермолов. // Социально-экономические процессы и явления. – 2011. - №8 (030). - С. 74-78.

55. Жвитиашвили, А.Ш. Андеркласс на западе: дискуссии и реальность. / А.Ш. Жвитиашвили. // Общественные науки и современность. – 2008. - № 3. - С. 102-110.

56. Заворин, А.Н. В поисках постиндустриального общества. / А.Н. Заворин. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2004. - Том 2. №1. - С. 117-129.

57. Законы Ману. Манавадхармашастра. - М.: «ЭКСМО-пресс», 2002. – 496 с.

58. Зомбарт, В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. Евреи и хозяйственная жизнь. / Вернер Зомбарт. - М.: Айрис-пресс, 2004. – 624 с.

59. Зубов, В.М. Как измеряется производительность труда в США. / В.М. Зубов. - М.: Финансы и статистика, 1990. – 144 с.

60. Зяблюк, Р.Т. Потребительная стоимость в экономическом учении марксизма и перестройка хозяйственного механизма. / Р.Т. Зяблюк. - М.: изд-во МГУ, 1989. – 175 с.

61. Ибн-Хальдун, Абу-Зейд. Книга назиданий и сборник начала и сообщения о днях арабов, персов и берберов и тех, кто был современниками их из обладателей высшей власти. Введение (фрагменты). / Пер. С.М. Бациевой, С. 559-628. // Избранные произведения мыслителей стран Ближнего и Среднего Востока IX - XIV вв. - М.: Соцэкгиз, 1961. – 630 с.

62. Иванов, Д.В. Виртуализация общества. Версия 2.0. / Д.В. Иванов. - СПб.: «Петербургское востоковедение», 2002. – 224 с.

63. Иглтон, Т. Почему Маркс был прав. / Терри Иглтон. Пер. с англ. П. Норвилло. - М.: Карьера Пресс, 2012. - 304 с.

64. Иноземцев, В.Л. Перспективы постиндустриальной теории в меняющемся мире, С. 3-64. // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. - М.: «Academia», 1999. – 640 с.

65. Иноземцев, В.Л. Понятие творчества в современной экономической теории, С. 140-160. // Иноземцев В.Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества. - М.: «Academia», 1998. – 528 с.

66. Иноземцев, В.Л. Постиндустриальный мир Даниела Белла, С. VIII-LXXXIV. // Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. / Перевод с английского. Изд. 2-ое, испр. и доп. - М.: Academia, 2004. - CLXX, 788 с.

67. Иноземцев, В.Л. Прошлое, настоящее и будущее классового общества: попытка нетрадиционной оценки (2000), С. 253-273. // Иноземцев В.Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. Аутентичные тексты статей и рецензий 1998-2002 годов. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 776 с.

68. Иноземцев, В.Л. Расколотая цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. / В.Л. Иноземцев. - М.: «Academia» - «Наука», 1999. – 703 с.

69. Иноземцев, В.Л. Социальное неравенство как проблема становления постэкономического общества (1999), С. 199-229. // Иноземцев В.Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. Аутентичные тексты статей и рецензий 1998-2002 годов. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 776 с.

70. История экономических учений. Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2002. – 784 с.

71. Кагарлицкий, Б.Ю. Политология революции. / Б.Ю. Кагарлицкий. - М.: Алгоритм, 2007. – 576 с.

72. См.: Кан, Г., Винер, А. Двухтысячный год – база для размышлений о следующих тридцати трех годах. / Герман Кан, Антони Винер. - М.: Всесоюзный научно-исследовательский центр информации, 1969. – 848 с.

73. Кассирер, Э. Философия символических форм. Том 1. Язык. / Эрнст Кассирер. - СПб.: Университетская книга, 2001. – 271 с.

74. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. / Мануэль Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. - М.: Гос. ун-т. Высш. Школа экономики, 2000. – 606 с.

75. Катасонов, В.Ю. О проценте: ссудном, подсудном, безрассудном. Книга 2. Хрестоматия современных проблем «денежной цивилизации». / В.Ю. Катасонов. - М.: НИИ школьных технологий, 2011. - 240 с.

76. Кенэ, Ф. Естественное право, С. 329-346. // Кенэ Франсуа. Избранные экономические произведения. - М.: Соцэкгиз, 1960. – 551 с.

77. Кенэ, Ф. Зерно, С. 68-144. // Кенэ Франсуа. Избранные экономические произведения. - М.: Соцэкгиз, 1960. – 551 с.

78. Кенэ, Ф. Население, С. 145-219. // Кенэ Франсуа. Избранные экономические произведения. - М.: Соцэкгиз, 1960. – 551 с.

79. Кенэ, Ф. О ремесленном труде. Второй диалог, С. 470-500. // Кенэ Франсуа. Избранные экономические произведения. - М.: Соцэкгиз, 1960. – 551 с.

80. Кенэ, Ф. Ответ на мемуар г-на М.Х., С. 347-359. // Кенэ Франсуа. Избранные экономические произведения. - М.: Соцэкгиз, 1960. – 551 с.

81. Кенэ, Ф. О торговле. Первый диалог между М.Х. и М.Н., С. 381-431. // Кенэ Франсуа. Избранные экономические произведения. - М.: Соцэкгиз, 1960. - 551 с.

82. Кенэ, Ф. Фермеры, С. 23-67. // Кенэ Франсуа. Избранные экономические произведения. - М.: Соцэкгиз, 1960. – 551 с.

83. Книга правителя области Шан (Шан цзюнь шу). Пер. с кит. - М.: Научно-издательский центр «Ладомир», 1993. – 392 с.

84. Коммонс, Д.Р. Правовые основания капитализма. / Джон Роджерс Коммонс. - М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. – 416 с.

85. Косьмина, Е.А. Теоретическая оценка неосязаемых активов. / Е.А. Косьмина. // Омский научный вестник. - 2007. - №3 (55) май-июнь. - С. 58-63.

86. Коуз, Р. Фирма, рынок и право. / Рональд Коуз. - М.: Новое издательство, 2007. – 222 с.

87. Ксенофонт. Домострой, С. 197-262. // Ксенофонт. Воспоминания о Сократе. - М.: Наука, 1993. – 380 с.

88. Кулиев, Т. Редукция труда при социализме (социально-экономические проблемы). / Тофик Аваз-Оглы Кулиев. - М.: Мысль, 1974. – 117 с.

89. Кулишер, И.М. История экономического быта Западной Европы. Том 1. / И.М. Кулишер. Изд. 7-е доп. - М.-Л.: Государственное издательство, 1926. – 252 с.

90. См.: Кун, Т. Структура научных революций. / Томас Кун. - М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 605 с.

91. Лачинов, Ю.Н. Новая экономическая теория – новая классика. Революционный прорыв во всех представлениях о сущностях экономики. / Ю.Н. Лачинов. - М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 104 с.

92. Лебединцева, Л.А. Инновационная сущность интеллектуального труда и интеллектуальная собственность. / Л.А. Лебединцева. // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. - 2009. - Вып. 3. Часть I. - С. 92-103.

93. Леви-Брюль, Л. Сверхъестественное в первобытном мышлении. / Люсьен Леви-Брюль. - М.: Педагогика-Пресс, 1994. – 608 с.

94. Ленин, В.И. Грозящая катастрофа и как с ней бороться, С. 151-199. // Ленин В.И. Полн. собр. соч., Т. 34. 584 с.

95. Ленин, В.И. Империализм и раскол социализма, С. 163-179. // Ленин В.И. Полн. собр. соч., Т. 30. 561 с.

96. Ленин, В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма. (Популярный очерк), С. 299-426. // Ленин В.И. Полн. собр. соч., Т. 27. 643 с.

97. Ленин, В.И. К характеристике экономического романтизма. Сисмонди и наши отечественные сисмондисты, С. 119-262. // Ленин В.И. Полн. собр. соч., Т. 2. 677 с.

98. Локк, Д. Два трактата о правлении, С. 135-405. // Локк Джон. Сочинения в 3-х томах. Том 3. - М.: Мысль, 1988. – 668 с.

99. Лскавян, Д.Н., Федоров, А.В. Биткоин – частная криптовалюта или платежное средство посткапиталистической системы глобального мира. / Д.Н. Лскавян, А.В. Федоров. // Российский Академический журнал. - 2014. - Том 27, №1, январь–март. - С. 46-50.

100. Лутцева, К.А. Виртуальный капитал как форма проявления постиндустриальной экономики. / К.А. Лутцева. // Вестник ТГУ. - 2010. – Выпуск 1 (81). - С. 29-32.

101. Люксембург, Р. Накопление капитала. Том I и II. / Роза Люксембург. - М.-Л.: Государственное социально-экономическое издание, 1934. – 463 с.

102. Макарова, М.Н. Рабочий класс как объект и субъект трансформаций в условиях глобализации. / М.Н. Макарова. // Вестник Удмуртского университета. Социология и философия. - 2005. - №2. - С. 23-38.

103. Малинина, Т.Б. К вопросу о потребительностоимостной основе движения общественного продукта. / Т.Б. Малинина. // Вестник СПбГУ. Серия 12. - 2011. - Вып. 2. - С. 334-342.

104. Малиновский, Б. Избранное: Аргонавты западной части Тихого океана. / Бронислав Малиновский. Пер. с англ. - М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2004. – 552 с.

105. Мамардашвили, М.К. Превращенные формы. О необходимости иррациональных выражений, С. 243-262. // Мамардашвили М.К. Формы и содержание мышления. - Санкт-Петербург: Азбука, 2011. – 288 с.

106. Манахов, В.А. Пиринговая электронная платежная система – биткоин. / В.А. Манахов. // Инновации в науке. – 2014. - №29. - С. 218-224.

107. Маркс, Карл. Из критической истории. Гл. X. Отдел II. Анти-Дюринг, С. 237-266. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 20. 827 с.

108. Маркс, Карл. Капитал. Критика политической экономии. Том первый. Книга первая: процесс производства капитала. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 23. 907 с.

109. Маркс, Карл. Капитал. Критика политической экономии. Том второй. Книга вторая: процесс обращения капитала. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 24. 648 с.

110. Маркс, Карл. Капитал. Критика политической экономии. Том третий. Книга третья: процесс капиталистического производства, взятый в целом. Часть вторая (главы XXIX-LII). // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. II. 551 с.

111. Маркс, Карл. О Прудоне. Письмо И.Б. Швейцеру. Лондон. 24 января 1865 г., С. 24-31. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 16. 839 с.

112. Маркс, Карл. Теории прибавочной стоимости (IV том «Капитала»). Часть первая (главы I - VII). // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 26, Ч. I. 476 с.

113. Маркс, Карл. Форма стоимости, С. 137-164. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 49. 555 с.

114. Маркс, Карл. Экономические рукописи 1857-1859 годов (первоначальный вариант «Капитала»). Часть первая. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 46, Ч. I. 559 с.

115. Маркс, Карл, Энгельс, Фридрих. Немецкая идеология. Критика новейшей немецкой философии в лице ее представителей Фейербаха, Б. Бауэра и Штирнера и немецкого социализма в лице его различных пророков. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 3. 629 с.

116. Маркузе, Г. Одномерный человек. Исследование идеологии развитого индустриального общества. / Герберт Маркузе. - М.: «REFL-book», 1994. – 368 с.

117. См.: Мартиросян, А.А. Деловой дом Эгиби: [Вавилония, VI в. до н.э.]. / А.А. Мартиросян. – Ереван: изд-во АН Арм. ССР, 1989. – 189 с.

118. Маршалл, А. Принципы политической экономии. Книга I. / Альфред Маршалл. - М.: Издательство «Прогресс», 1983. – 415 с.

119. Махлуп, Ф. Производство и распространение знаний в США. / Фриц Махлуп. Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1966. – 462 с.

120. Махлуп, Фриц. Производство и распространение знания в Соединенных Штатах, С. 70-74. // Парадигмы социологии знания. Хрестоматия. - М.: Наука, 2007. – 294 с.

121. Межуев, В.М. Маркс против марксизма. Статьи на непопулярную тему. / В.М. Межуев. - М.: Культурная революция, 2007. – 176 с.

122. Менгер, К. Основания политической экономии, С. 57-286. // Менгер Карл. Избранные работы. - М.: Издательский дом «Территория будущего», 2005. – 496 с.

123. Мещеров, В.А. Рента: ретроспективный анализ и современность. / В.А. Мещеров. // Вестник Самарского финансово-экономического института. - 2012. - №2 (14). - С. 4-10.

124. Милль, Д.С. Основанія политической экономіи съ нѣкоторыми примѣненіями къ общественной философіи. / Джон Стюарт Милль. - Кіевъ-Харьковъ, Южно-Русское книгоиздательство Ф.А. Іогансона, типографія И.И. Чоколова, Кіевъ, Мало-Житомирская улица, д. №4, 1896. – 457 с.

125. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. / Под ред. И.С. Королева. — М.: Юристъ, 2003. — 604 с.

126. Мокир, Д. Меркантилизм, Просвещение и промышленная революция. / Джоэль Мокир. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2006. - Том 4, №1. - С. 7-31.

127. Молчанов, К.В. Цикл политэкономических очерков: «Капитал» Маркса, вся логика Гегеля и современная политическая экономия. Кн. 3. О «Капитале» Маркса, Логике Гегеля, их ленинских исследованиях и общей топологии. / К.В. Молчанов. - М.: Край родной, 2001. – 94 с.

128. Негрепонти-Деливани, М. Заговор «глобализации»: путь к мировому кризису. / Мария Негрепонти-Деливани; пер. с греч. А. Калогеру. – Барнаул: Изд-во Алтайского ун-та, 2009. – 420 с.

129. Нейсбит, Джон. Мегатренды. / Джон Нейсбит. Пер. с англ. М.Б. Левина. — М.: ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2003. — 380 [4] с.

130. Нижегородцев, Р.М. Информационная экономика. Книга I. Информационная вселенная. Информационные основы экономического роста. / Р.М. Нижегородцев. - Москва-Кострома: 2002. – 163 с.

131. Норт, Дуглас. Понимание процесса экономических изменений. / Дуглас Норт. - М., Издательский дом государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. – 256 с.

132. Орлов, В.В. Теория постиндустриального общества и трудовая парадигма в социальной философии. / В.В. Орлов. // Вестник Пермского университета. Философия. - 2009. - Выпуск №5 (31). - С. 4-10.

133. Оуэн, Р. Избранные сочинения. Том 1. / Роберт Оуэн. - М.-Л.: изд-во АН СССР, 1950. – 415 с.

134. Панин, Д.М. Теория густот. Опыт христианской философии конца XX века. / Д.М. Панин. - М.: Мысль, 1993. – 294 с.

135. Петти, В. Трактат о налогах и сборах 1662г., С. 3-78. // Петти Вильям. Экономические и статистические работы. I-II тома. - М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1940. – 324 с.

136. Пефтиев, В.И., Титова, Л.А. Деньги: прошлое, настоящее и будущее. Концептуальные заметки. / В.И. Пефтиев, Л.А. Титова. // Вестник Ярославского государственного университета. - 2008. - № 8. - С. 117-123.

137. Платон. Законы, С. 89-513. // Платон. Сочинения в 3-х томах. Том 3. Часть 2. - СПб.: изд-во Санкт-Петербургского ун-та; «изд-во Олега Абышко», 2007. – 731 с.

138. Подолинский, С.А. Труд человека и его отношение к распределению энергии. / С.А. Подолинский. Издание 2-е. - М.: Белые Альвы, 2005. - 160 с.

139. Поланьи, К. Наша устаревшая рыночная психология, С. 31-46. // Поланьи Карл. Избранные работы. - М.: Издательский дом «Территория будущего», 2010. – 199 с.

140. Попов, Г.Г. Дискуссионные вопросы генезиса капитализма и экономического развития Европы в Новое время. / Г.Г. Попов. // Историко-экономические исследования. - 2008. - Том 9. № 1. - С. 147-174.

141. Проданов, В. Три этапа развития классов как субъектов конфликтов при капитализме. / Васил Проданов. // Конфликтология. - 2012, - № 3. - С. 104-125.

142. Прудон, П.-Ж. Литературные майораты. Разбор закона, имеющего целью установить бессрочную монополию в пользу авторов, изобретателей и художников. / Пьер-Жозеф Прудон. Пер. с фр. – Петербург: издание Жиркевича и Зубарева, 1865. – 191 с.

143. Прудон, П.Ж. Что такое собственность? или Исследование о принципе права и власти; Бедность как экономический принцип; Порнократия, или Женщины в настоящее время. / Пьер Жозеф Прудон. Пер. с фр. - М.: Республика, 1998. – 367 с.

144. Решетин, Е.Ф. Тайна «раскрытой тайны». / Е.Ф. Решетин. // Свободная мысль. – 1994. - N4. - С. 81-95.

145. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. // Рикардо Давид. Сочинения. В 5-ти томах. Том I. - М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 360 с.

146. Рикардо, Д. О покровительстве земледелию. Лондон 1822г., С. 41-94. // Рикардо Давид. Сочинения в 5-ти томах. Том III. - М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 295 с.

147. Рикардо, Д. Письмо к Ж.-Б. Сэю от 18 августа 1815г. Гэткомб парк, С. 263-264. // Рикардо Давид. Сочинения в 5-ти томах. Том V. Письма к экономистам. - М.: Издательство социально-экономической литературы, 1961. – 267 с.

148. Рикардо, Д. Примечания к книге г-на Мальтуса «Начала политической экономии, рассмотренные с точки зрения их практического приложения» 1820г., С. 95-291. // Рикардо Давид. Сочинения в 5-ти томах. Том III. - М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 295 с.

149. Романов, А.С. Энергоэнтропическая теория политической экономии. / А.С. Романов. – Алматы: 2009. – 297 с.

150. См.: Российский рубль – мировая резервная валюта? // Деньги и кредит. - 2008. - №7. - С. 57-62.

151. Ротбард, М. Государство и деньги. Как государство завладело денежной системой общества. / Мюррей Ротбард. – Челябинск: Социум, 2003. – 166 с.

152. Рушаник, Б.А. Через превращенные формы – к политической экономии социализма. / Б.А. Рушаник. // Экономические науки. - 2012. - №2 (87). - С. 46-50.

153. Рыбаченко, С.В. О предпосылках использования К. Марксом концепта «превращенная форма» при описании экономических феноменов. / С.В. Рыбаченко. // Вестник РГГУ (Российский государственный гуманитарный университет). Научный журнал. Серия «Философия. Социология». – 2009. - №12/09. - С. 37-47.

154. Рыжков, Д.Л. Превращение стоимости в системе общественного обмена как проявление социального неравенства. / Д.Л. Рыжков. // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология

и искусствоведение. Вопросы теории и практики. - 2013. - № 2 (28): в 2-х ч. Ч. II. - С. 157-163.

155. Сакайя, Тайичи. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего. С. 340-371. // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. - М.: «Academia», 1999. – 640 с.

156. Серра, Антонио. Краткий трактат о средствах снабдить в изобилии золотом и серебром королевства лишенные рудников драгоценных металлов. 1613г., С. 89-108. // Меркантилизм. - Л.: ОГИЗ, Соцэкгиз, 1935. – 340 с.

157. Симонд де Сисмонди, Ж. Новые начала политической экономии или О богатстве в его отношении к народонаселению. В 2-х томах. Том II. / Жан Симонд де Сисмонди. - М.: Соцэкгиз, 1937. – 242 с.

158. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / Адам Смит. - М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1962. – 677 с.

159. Сорос, Д. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. / Джордж Сорос. Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 1999. - XXVI. 262 с.

160. Стерлинг, Б. Будущее уже началось. Что ждет каждого из нас в XXI веке? / Брюс Стерлинг. Пер. с англ. И. Цибизовой. Екатеринбург: У-Фактория, 2005. - 264 с.

161. Стоуньер, Том. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики, С. 392-409. // Новая технократическая волна на Западе. - М.: Прогресс, 1986. – 456 с.

162. См.: Страбон. География в 17 книгах. - М.: Наука, 1964. – 944 с.

163. Струмилин, С.Г. Хозяйственное значение народного образования, С. 99-125. // Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. - М.: Наука, 1982. – 472 с.

164. Стюарт, Томас. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций, С. 373-400. // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. - М.: «Academia», 1999. – 640 с.

165. Терк, Д., Рубино Д. Крах доллара и как извлечь из него выгоду. / Джеймс Терк, Джон Рубино. Пер. с англ. - М.: АСТ: АСТ-МОСКВА. ХРАНИТЕЛЬ. 2006. – 316 с.

166. Томашевская, Л.И. Содержание субстанции стоимости товара. / Л.И. Томашевская. // Вестник Челябинского государственного университета. - 2009. - № 19 (157). - Экономика. Вып. 21. - С. 31-35.

167. См.: Тоффлер, О. Третья волна. / Олвин Тоффлер. Пер. с англ. - М.: издательство «АСТ», 2004. – 783 с.

168. См.: Тоффлер, Э. Шок будущего. / Элвин Тоффлер. Пер. с англ. - М.: «Издательство АСТ», 2002. – 557 с.

169. Тютюнник, В.М., Мусихина, А.Ю. Роль знаний в интеллектуальном капитале информационного общества. / В.М. Тютюнник, А.Ю. Мусихина. // Перспективы науки. – 2011. - №6 (21). - С. 202-211.

170. Уэбстер, Фрэнк. Теории информационного общества. / Фрэнк Уэбстер. - М.: Аспект Пресс, 2004. - 400 с.

171. Философский энциклопедический словарь. 2-е издание. - М.: Советская энциклопедия, 1989. – 815 с.

172. Фриш, Рагнер. От утопической теории к практическому применению: случай эконометрии. (Лекция памяти Альфреда Нобеля, 17 июня 1970г.), С. 11-66. // Премия Шведского банка памяти Альфреда Нобеля в области экономических наук. Том 1. 1969-1977. – М.: Физматлит, МАИК, Наука/Интерпериодика, 2006. – 606 с.

173. Хабермас, Ю. Кризис государства благосостояния и исчерпанность утопической энергии, С. 87-113. // Хабермас Юрген. Политические работы. Пер. с нем. Б.М. Скуратова. - М.: Праксис, 2005. – 368 с.

174. Цицерон М.Т. Об обязанностях, С. 58-236. // Цицерон Марк Туллий. О старости. О дружбе. Об обязанностях. Пер. с лат. - М.: Наука, 1974. – 246 с.

175. Черникова, Л.И. Теоретические и прикладные аспекты трансформации современного капитала. / Л.И. Черникова. // Сервис plus. – 2009. - №3. - С. 49-56.

176. Шумпетер, Йозеф. История экономического анализа. В 3-х томах. Том 1. / Йозеф Шумпетер. - Санкт-Петербург: Институт «Экономическая школа». Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Государственный университет – Высшая школа экономики. Москва, 2004. - LVI + 496 с.

177. Энгельс, Фридрих. Анти-Дюринг. Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом, С. 1-338. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 20. 827 с.

178. Энгельс, Фридрих. Письмо К. Марксу от 7 октября 1858г. В Лондон, С. 292-294. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 29. 729 с.

179. Эрроу, К. Информация и экономическое поведение. / Кеннет Эрроу. // Вопросы экономики. – 1995. - № 5. - С. 98-107.

180. Эрроу, Кеннет. Неопределенность и экономика благосостояния здравоохранения, С. 293-338. // Вехи экономической мысли. Том. 4. Экономика благосостояния и общественный выбор. - М.: Высшая школа экономики, 2004. – 568 с.

181. Яковец, Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. / Ю.В. Яковец. - М.: Экономика, 2004. – 448 с.

182. Arrow, K.J. Information and the Organization of Industry. // Markets, Information and Uncertainty. Essays in Economic Theory in Honor of Kenneth Joseph Arrow. Edited by Graciela Chichilnisky. - New York: Columbia University, 2008. – 404 p.

183. См.: Bauer, C. Venezianische Salzhandelspolitik bis zum Ende des 14. Jahrhunderts. / CIemens Bauer. // Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirt-

schaftsgeschichte, Band 23, Heft 3, Franz Steiner Verlag, 1930, SS. 273-323. // Гуковский М.А. Итальянское Возрождение. Том I. Италия с 1250 по 1380 год. - Л.: изд-во Ленинградского гос. Ордена Ленина университета, 1947. - 339 с.

184. См.: Boulding, K. The Meaning of the Twentieth Century: The Great Transition. / Kenneth Boulding. - New York: Harper & Row, 1965. – 208 p.

185. См.: Brzezinski, Z. Between two Ages. America's Role in the Technetronic Era. / Zbigniew Brzezinski. - New York: The Viking Press, Inc., 1970. – 334 p.

186. См.: Clark, C. The Conditions of Economic Progress. / Colin Clark. - L.: Macmillan & Co Ltd., 1940. – 504 p.

187. См.: Gorz, A. Farewell to the Working Class: An Essay on Post-Industrial Socialism. / Andre Gorz. - L., Sydney: Pluto Press, 1982. – 152 p.

188. Gossen, H.H. Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln. / Hermann Heinrich Gossen. – Braunschweig: Druck und Verlag von Friedrich Bieweg und Sohn, 1854. - VIII, 277 s.

189. См.: Darendorf, R. Class and Class Conflict in Industrial Society. / Ralf Darendorf. – Stanford: Stanford University Press, 1959. – 336 p.

190. См.: Etzioni, A. The Active Society. A Theory of Societal and Political Processes. / Amitai Etzioni. - New York: Free Press, 1968. - XXV, 698 p.

191. См.: Fourastié, J. Le Grand Espoir du XXe siècle. Progrès technique, progrès économique, progrès social. / Jean Fourastié. Préface de M. André Siegfried. – Paris: Presses Universitaires de France, 1949. – 224 p.

192. «См.: Letters and Journal of W. Stanley Jevons, edited by his Wife (Harriet A. Jevons). – London: Macmillan and Co, 1886 – 473 p.

193. См.: Lichtheim, G. The new Europe: today and tomorrow. / George Lichtheim. - New York: Frederick A. Praeger, 1963. - XV, 232 p.

194. Masuda, Y. The information Society as Post-Industrial Society. / Yoneji Masuda. – Washington: DC. World Future Society, 1981. – 171 p.

195. Mill, J. Elements of Political Economy. / James Mill. Second Edition, revised and corrected. - London: printed for Baldwin, Cradock, and Joy. 1824. – 300 p.

196. Mill, J. Elements of Political Economy. / James Mill. Third Edition, revised and corrected. – London: Genry G. Bohn, York street, Covent Garden, 1844. – 304 p.

197. Oeuvres de Turgot et Documents le Concernant. Avec biographie et notes. Par G. Schelle. vol. 2. Turgot intendant de Limoges (1761-1767). Paris: Librairie Félix Alcan, 1914, 719p., P. 508. // Бак И. Тюрго как экономист, С. 3-26. // Тюрго, А.Р. Избранные экономические произведения. / Анн Робер Тюрго. - М.: Соцэкгиз, 1961. – 198 с.

198. Penty, A.J. Post-Industrialism. / Arthur Joseph Penty. - New York: The Macmillan Company, 1922. – 157 p.

199. Porat, M.U. Global Implications of the information Society. / Marc Uri Porat. // Journal of Communication. - 1978. - Volume 28, Issue 1, March. - P. 70-80.

200. См.: Riesman David. Work and Leisure in Post-Industrial Society, P. 363-385. // Larrabee Eric and Meyersohn Rolf (Eds.). Mass Leisure. - Glencoe, Illinois: The Free Press, 1958. – 429 p.

201. См.: Rostow, W.W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. / Walt Whitman Rostow. – Cambridge: Cambridge University Press, 1960. – 178 p.

202. См.: Stow, G.W. The native Races of South Afrika. A History of the Intrusion of the Hottentots and Bantu into the Hunting Grounds of the Bushmen, the Aborigines of the Country. With numerous Illustrations. / George William Stow. – London: Swan Sonnenschein & Co., Limited; New York, The Macmillan Co. 1905. – 618 p.

203. См.: Touraine, A. The post-industrial society. Tomorrow,s social history: classes, conflicts and culture in the programmed society. / Alain

Touraine. Translated by Leonard F.X. Mayhew. - New York: Random House, 1971. - VIII. 244 p.

204. Veblen, T. Why Is Economics Not an Evolutionary Science? P. 56-81. // Veblen Thorstein. The Place of Science in Modern Civilisation and other Essays by Thorstein Veblen. - New York: B.W. Huebsch, Mcmxix. – 518 p.