

**Чего не обсуждали на форуме «Марксизм и революция»  
в Москве 26 мая 2018 года**

В тематике форума присутствовало много вопросов, актуальных для будущего нынешней России. Накануне форума появилась программная статья А.А.Ковалева “На пути к власти”. Однако в высшей степени удивительно отсутствие в программе форума и статье А.А.Ковалева внимания и акцента на исследование катастрофы СССР, которая является важнейшим событием новейшей истории. Важнейшим не только по своим историческим последствиям, но и в качестве явления, затрагивающего теорию сознательного перехода к социализму.

В самом деле, в отсталой стране (России) был успешно осуществлен формационный переход по сути от полуфеодального строя к социалистическому социальному порядку. Был создан социалистический лагерь, который в зародыше подавлял попытки мировой буржуазии дестабилизировать международное положение. В результате мировая буржуазия смирилась. Она уже не помышляла о победе над социализмом, а перешла к доктрине его «сдерживания», т.е. стремилась лишь продлить свое существование. Народы планеты «Земля» обрели перспективу относительно мирного развития. И вдруг мгновенно (по историческим меркам) все изменилось. Советский Союз потерпел катастрофу. Мировая буржуазия ожила и занялась своим любимым делом: насилием и грабежом (Югославия, Африка и т.д.). В чем дело? Разве не задача марксистов в этом разобраться? Дать научный, вразумительный и четкий анализ катастрофы СССР? Безусловно, без такого анализа просто невозможно говорить о каком-то развитии теории обществоведения, а также невозможно убедить массы в правильности того или иного варианта перехода к социализму. Он необходим и для теории, и для практики.

Выдвинуто множество диагнозов катастрофы СССР. Но отсутствует квалифицированное, профессиональное заключение по этим диагнозам. Представляется, что рассмотрение выдвинутых диагнозов, нужное заключение, формулировка достоверного диагноза и рекомендации по исключению катастроф подобного рода может дать только специальная комиссия, сформированная из научных экспертов в областях, затронутых темой катастрофы. Очень и очень сомнительно, что такую комиссию создаст Академия наук России. Да и не будет ей доверия, ибо неизбежно на нее будут оказывать давление власти. Самым правильным было бы создание комиссии, обеспечение ее работы взять на себя КПРФ или РУСО при поддержке КПРФ. В сущности, анализ катастрофы СССР является одной из главных задач КПРФ, которой она перед собой почему-то даже не ставит. Представляется бесспорным, что вопросу, как избежать катастроф, подобных катастрофе СССР, и каким именно теоретическим положениям руководствоваться после

возврата страны на социалистический путь развития, на форуме надлежало уделить большое внимание. Но такового не случилось.

Предлагаемая читателям статья «Еще раз об опасности ложных диагнозов катастрофы СССР ...» имеет целью хоть в какой-то части восполнить то, что не собирались обсуждать и не обсуждали на форуме. Она была подготовлена для публикации в «Экономической и философской газете» и в № 5 2018 г. публикация была начата. Но газета закрылась. В статью внесены некоторые коррективы, учитывающие истекший период.

### **Еще раз об опасности ложных диагнозов катастрофы СССР и о необходимости внесения некоторых поправок в экономическую теорию классического марксизма**

Появляющаяся в печати литература, скажем, [1-10], свидетельствует о том, что сохраняется стремление осмыслить катастрофу СССР как явление и сделать отсюда выводы о развитии общества как в части политической, так и экономической систем. Среди них авторы работ [5, 7, 10] похоронили социализм окончательно и рассуждают о том, каким экономическим и политическим силам станет принадлежать будущее капиталистического строя. Такая направленность представляется ошибочной. В конце данной статьи это будет показано. Но отдельные экономические соображения авторов вполне корректны и будут в статье использованы. В настоящей статье продолжится тема работы [1] «Опасность ложных диагнозов катастрофы СССР и товарно-денежные отношения при социализме». Судя по реакции некоторых оппонентов, ощущается необходимость в усилении аргументации положений работы [1]. Например, в работах Т.М.Хабаровой [11], Л.С.Беляева [3] один из таких диагнозов фактически отстаивается. Л.С.Беляев продолжает его энергично отстаивать и в только что опубликованной книге [43]. Л.С.Беляев в [3] характер экономики рассматривает по существу как основной фактор, обусловивший «водораздел», *границу* между «ранним», «недозрелым» социализмом и социализмом «зрелым», границу, которая и была, по его мнению, выявлена, обозначена катастрофой СССР. Он утверждает: «Для перехода к «зрелому» социализму у СССР были все необходимые условия (кроме соответствующей теории)» [3, № 9], а под теорией в основном понимает экономическую теорию. Иначе говоря, он видит в качестве исходной причины катастрофы СССР ошибки в экономической теории социализма.

Безусловно, экономические неурядицы были одной из причин катастрофы СССР. Но в причинно-следственных связях, порождающих явление катастрофы, они занимали одно из промежуточных звеньев (начиная от исходной причины катастрофы до самой катастрофы). В этом звене наряду с неурядицами в экономической теории было еще много других непосредственных причин, например: падение производственной дисциплины, непроизводительное использование квалифицированного городского труда в неквалифицированной работе на овощебазах, сельских

работах, непомерные потери уже готовой продукции, «приписки», «несуны» и т.д. У всех этих факторов есть общий признак: они все *зависимы* от профессионализма лидеров страны. Ибо только лидеры страны могли воздействовать на эти факторы, устранить их. Все нити ведут туда, а значит, исходную причину катастрофы СССР надлежит искать именно в факторах падения профессионализма лидеров страны. *Если ошибочно принять промежуточную причину за исходную, то в результате не будут приняты меры по устранению действительной причины катастрофы и станет возможной ее повторение.*

Такова очевидная логика расследования катастрофы СССР. Логика никем не подвергается критике и не опровергается, хотя это надлежит делать в полемике, чем логика закономерно была бы вообще исключена из «повестки дня» в случае ее некорректности. Но нет, эта очевидная логика просто игнорируется. Не касаясь ее, Л.С.Беляев в [3] выдвигает в качестве основной причины катастрофы СССР ошибочность экономического курса страны в послесталинский период, конкретно, оценку деятельности предприятия через максимум прибыли и внедрение хозрасчета предприятий, основанного на задании планов в стоимостном (денежном) выражении и на стремлении к максимальной прибыли. В [6] подробно анализируется эта точка зрения и показывается, что здесь имеет место *ложный диагноз* катастрофы СССР. Повторять доводы [6] не будем, но, учитывая важность рассматриваемого вопроса, усилим аргументацию. Сконцентрируем внимание вот на чем.

### **1. Место экономики в причинно-следственной цепочке катастрофы СССР относительно исходной причины катастрофы**

Положим, что мы находимся на уроке современной истории в нынешней общеобразовательной российской школе. Изучаемая тема – катастрофа СССР. Естественно, что будет излагаться сам процесс катастрофы. Несомненно, что при этом встанет вопрос о ее причинах, была ли катастрофа неизбежна? Очень и очень вероятен ответ учителя, что причина заключается в несовершенстве социализма и его поражение в конкурентной борьбе с капитализмом было неизбежным. Но в классе нашелся любитель истории, дотошный ученик, который задал ряд вопросов. Учитель должен отвечать, иначе он «потеряет лицо». Проследим их диалог.

Ученик: «Это общий ответ. Но какова конкретная причина?»

Учитель: «Один из ответов – частная собственность обеспечивает капитализму более успешное развитие экономики».

Ученик: «Этот довод ошибочен, поскольку успех экономики определяется не видом собственности (частная или общественная), а профессионализмом ее управленцев. В сталинский период темпы развития экономики в СССР превышали темпы роста экономики капиталистических стран. При той же форме собственности они стали падать в послесталинский период. Это может говорить лишь о смене

факторов развития и о падении профессионализма руководства СССР в этот период, но никак не о влиянии формы собственности».

Учитель: «Другой довод – население страны ненавидело социализм за годы репрессий, унижений. Культурный и моральный уровень населения был недостаточен для существования такого социального порядка».

Ученик: «Это не так, ибо на Всесоюзном референдуме 1991 года свыше 75% участников референдума высказались за социалистический социальный порядок в едином государстве, т.е. подавляющая часть населения страны была социалистической ориентации. Лидеры страны не приняли к исполнению желание народных масс, что подтверждает факт их непрофессионализма. Вот они уже действительно не были социалистически ориентированы».

Учитель: «Другой ответ – СССР не устоял перед экономическим, политическим и силовым давлением остального мира».

Ученик: «Ссылка на внешнее давление, заговоры ошибочна, поскольку для советской системы это была данность, обычные для нее условия существования, к которым она должна была быть подготовлена. Необходимо знать внутренние причины, которые не позволили советской системе преодолеть это давление».

Учитель: «В качестве внутренних причин некоторые ученые называют ошибочный курс экономики СССР в послесталинский период, заключающийся в том, что мотивацией экономики стала прибыль и внедрение хозрасчета на предприятиях».

Ученик: «Неубедительно, поскольку такая же мотивация и хозрасчет в экономике капиталистических предприятий обеспечивают рост экономики. Конечно, там вознаграждение работников за рост прибыли бывает всегда меньше самой прибыли, но и советским руководителям никто не препятствовал сделать то же самое. Снова свидетельство их недостаточного профессионализма».

Учитель: «Возможно, что исходную причину катастрофы СССР действительно следует искать в факторе бесспорного факта падения профессионализма высшего руководства СССР. Этот факт признается даже многими экспертами на модных нынче телевизионных политшоу. Так, на канале ТВЦ в политшоу «Красный проект» эксперт В.Третьяков, декан высшей школы МГУ, заявил, что на конец советского периода ЦК КПСС полностью выродилось». (Заметим, как иначе сказать, если бывший член Политбюро КПСС Нурсултан Назарбаев ныне прилюдно по телевизору взахлеб расписывает прелести частной собственности? Разумеется – это вырождение.)

Ученик: «То есть следует признать исходной причиной катастрофы отсутствие как механизма подбора квалифицированных кадров для высшего эшелона власти в политической системе СССР, так и механизма легитимного удаления снизу недостаточно профессиональных лидеров страны, а в качестве рекомендаций по исключению подобных катастроф предложить структурную модернизацию политической системы на предмет введения таких механизмов?».

Учитель: «Выходит, что так».

Думается, что такой диалог на уровне общеобразовательной школы позволит читателю уяснить, что характер социалистической экономики сам целиком зависел от качества высшего руководства страны, и не он, а именно качество руководства является фактором, породившим вначале кризис в стране, а затем гибель СССР. Напоминаем, что переход России к социализму был **сознательным**, осуществлялся **сверху**. Слабая обратная связь в политической системе СССР послереволюционного (мобилизационного) периода и отсутствие в ней механизма отставки **снизу** малоквалифицированного руководства страны является **исходной** причиной катастрофы СССР, а вовсе не экономические новации послесталинской экономики. Именно **необходимость смены слабой обратной связи политической системы мобилизационного периода развития СССР на сильные обратные связи**, а не характер экономики обусловили **качественную** разницу, границу, «водораздел» между «ранним» по мнению Л.С.Беляева и «зрелым» социализмом. Подчеркиваем вновь: те или иные недостатки экономики СССР расположены в **ПРОМЕЖУТОЧНОМ**, а не исходном звене причинно-следственной цепочки катастрофы СССР, и именно этим определяется **место экономики** в указанной цепочке. Привести экономику СССР в надлежащее состояние было в состоянии только руководство, способное предложить правильное направление ее развития, по крайней мере, выбрать это направление из тех, которые предлагались хозяйственниками и экономистами. Вспомним ответ В.И.Ленина Суханову, где В.И.Ленин прямо возлагает на руководство страны (рабоче-крестьянскую власть) задачу перехода к социализму: «Если для создания социализма требуется определенный уровень культуры, то почему нам нельзя начать сначала с завоевания революционным путем предпосылок для этого определенного уровня, а *потом* уже, на основе рабоче-крестьянской власти и советского строя, двинуться догонять другие народы» [12, т. 45, с. 381]. Руководство было обязано «разрулить» проблемы экономики, но оказалось не способным это сделать.

Читатель сам, взяв любое упущение советского периода и мысленно проследив его причинно-следственную цепочку вглубь, неизбежно придет к выводу, что глубинная его причина заложена в снижении качества **всей массы** высшего руководства страны. Между тем исследователи катастрофы обычно, перечислив упущения, недостатки, действительно имевшие место в ходе становления СССР, ограничиваются этим, полагая, будто взяли Бога за бороду, не вскрывают их истоков, а потому не выявляют общего источника всех упущений, который и должен быть устранен для исключения катастроф подобного рода. Возьмем для примера две самые свежие научные работы с анализом катастрофы СССР [43, 44] и посмотрим, что получилось у их авторов при таком подходе.

Автор работы [43] Л.С.Беляев является плодотворным, ценным исследователем. Достаточно сказать, что ему удалось осмыслить «блуждания» советских экономистов (о чем будет сказано ниже), пояснить их действия за весь советский период, в том числе оценить советский способ ценообразования. Можете поверить, сделать это Л.С.Беляеву было не просто, знаю на личном опыте. Ничего подобного нет в советской экономической научной литературе, в том числе в известных советских учебниках по экономике [29, 30]. Не понял «блужданий» советских экономистов и анализирующий советскую экономику французский ученый Р.Барр, одно время занимавший пост премьер-министра Франции. Он усмотрел в советской экономике лишь сложность: «Главной особенностью этой системы является ее крайняя сложность и множественность цен, которые используются в различных операциях и сделках» [31, т. I, с.597]. Он не понял, а вот Л.С.Беляев понял.

Но вот что получилось у Л.С.Беляева при анализе катастрофы СССР. Работа исследователей катастрофы СССР весьма похожа на работу следователя по делам правонарушений. В обоих случаях она заключается в отыскании улик и выявлении причинно-следственных связей появления этих улик. Разница лишь в том, что в конечном счете следователь предъявляет преступнику обвинение, а исследователь катастрофы должен выдать рекомендации, позволяющие исключить подобные катастрофы. Но это нас волновать не должно. Поэтому воспользуемся указанной аналогией. Почему нет, если она способствует доходчивости объяснений?

Методология следователя отработана тысячелетней практикой. Обнаружив улики правонарушения, следователь на основе улик и другой доступной информации путем умозаключений создает версии механизма правонарушения и проверяет их на соответствие реальным фактам. В деле катастрофы СССР уликами являются отмеченные Л.С.Беляевым на с. 220, 252 [43] недостатки и упущения. К таковым он относит: 1) *недостатки с формированием в советском обществе коммунистического мировоззрения;* 2) *идеологическое перерождение руководства КПСС и республиканских компартий;* 3) *неразработанность теории управления социалистическим обществом;* 4) *причины экономического характера, обусловленные ошибками в теории, включая политэкономия.* Так что в распоряжении автора улики есть. Теперь нужно путем умозаключений создать версии их появления и проверить версии на соответствие реальным фактам.

Но вот этого автор как раз и не делает. На с. 220-226 он достаточно подробно расписывает предъявленные улики. Однако никаких умозаключений по поводу их появления, т.е. их причинно-следственных

связей, он не делает. А значит, нет возможности дать рекомендации по устранению отмеченных упущений и недостатков. В самом деле, как и кто будет формировать коммунистическое мировоззрение, ликвидировать ошибки в теории и т.д. Наивно полагать, что можно обойтись благими пожеланиями, увещеваниями и призывами. Да и кто их будет делать и слушать? Необходимы **организационные меры** и надлежит установить, на какое звено причинно-следственных связей явления эти меры должны воздействовать. Но этого у автора нет. Он сам признает: «Теперь из этого горького опыта нужно разрабатывать меры по недопущению в будущем всех этих причин» [с. 226]. Получилось, что при использованном автором подходе анализ катастрофы СССР так и остался незавершенным.

Надо сказать, что автор проходит мимо одной, очень важной причины-улики, именно, не замечает (или игнорирует) постепенное падение профессионализма лидеров страны после ухода И.В.Сталина. В [43] есть «Введение», где автор, осмысливая процесс становления СССР, выявляет «узкие места» становления. 70 лет существования СССР он разбивает на два периода – до середины 50-х годов и остальные годы. По словам автора в ”первый период, благодаря теоретически грамотному руководству В.И.Ленина и И.В.Сталина, строительство социализма, включая создание экономической его базы, проходило успешно. ...Во втором периоде ...развитие социализма в СССР начало «давать сбои»” [с. 8-10]. Стоп! Вот здесь эта причина-улика: **отсутствие грамотного руководства послужило причиной сбоев в период после середины 50-х годов**. Улика просто «кричит» из самого текста автора. Она позволяет сделать «направляющее» умозаключение: **поскольку «сбои» обусловлены отсутствием грамотного руководства, то причины катастрофы СССР надлежит искать в факторах снижения профессионализма высшего руководства страны во втором периоде существования СССР**. Но автор проходит мимо улики. В результате вместо поиска причины снижения профессионализма лидеров страны, чем собственно и обусловлены все озвученные автором упущения и недостатки, автор пошел по ложной тропе, и дать нужных рекомендаций по исключению катастроф подобного рода ему не удалось.

Возможно возражение, что лидеры уровня В.И.Ленина бывают исключением. Да, такого уровня - безусловно. Однако уровня И.В.Сталина найти можно. Примеры: Вознесенский, Мазуров. Но надо, чтобы политическая система способствовала, а не препятствовала концентрации лидеров такого уровня.

Второй пример. В ельцинское время и позже мне доводилось бывать на конференциях и семинарах, проводимых А.В.Бузгалиным - автором материала по катастрофе СССР в работе [44], преподавателем экономики в МГУ. На конференциях и семинарах в то время выступавшие коллеги А.В.Бузгалина зачастую оперировали не научными понятиями, а представлениями богословия, скажем, объявляли катастрофу СССР благом, а ее причины – промыслом божьим. Так что в то время преподавателю МГУ позиционировать себя марксистом, как это делали А.В.Бузгалин и его единомышленники, было совсем не просто. Это впечатляет и вызывает уважение. Переходим к работе [44].

Автор использует тот же подход, что и Л.С.Беляев: сопоставляет то, что должно быть по представлениям университетской школы МГУ, от имени которой он выступает, с реальностью СССР, т.е. выявляет упущения и недостатки. В таблице 14.1 книги [44] сопоставляются теоретические воззрения на идеальный экономический строй и реальность СССР, в таблице 14.2 это делается для системы социально-экономических отношений. Как и предыдущий автор, А.В.Бузгалин не высказывает никаких умозаключений по причинно-следственным связям, вызвавшим отмеченные упущения и недостатки, а просто зачисляет социализм СССР в «тупиковый», «мутантный» социализм: **«Реальный социализм»** - тупиковый в историческом смысле слова вариант общественной системы...переходный общественный строй, выходящий за рамки капитализма, но не образующий устойчивой модели, служащий основанием для последующего движения к коммунизму» [с. 261]. Он так и не вскрывает, почему неустойчив «тупиковый» социализм, т.е. **не выполняет задачу исследователя**: дать диагноз катастрофы «тупикового», «мутантного» социализма и рецепт по исключению «мутантности», а свои усилия направляет на сравнение различных гипотез искажений в социализме: гипотезе деформаций социализма (бюрократизации, перерождения и пр.) [с. 254, 256], социализма как зигзаг (ошибка) истории [с. 256-257], наконец, социализма как процесс. То есть присвоив социализму СССР название «тупикового», «мутантного», прячется за это название от решения задачи исследователя.

Вариант социализма как процесс ему особенно по душе: «...социализм может быть охарактеризован не столько как первая стадия новой общественной формации, сколько как процесс перехода от эпохи отчуждения к «царству свободы» (коммунизму). Этот переход будет включать в себя революции и контрреволюции; первые ростки нового общества в отдельных странах и регионах, их отмирание и появление вновь; социальные реформы и контрреформы в капиталистических



странах; волны прогресса и спада различных социальных и собственно социалистических движений» [с. 258.] Из этой формулировки можно заключить, что планета Земля в наше время живет при социализме, ибо на ней идет именно тот процесс, который описан в формулировке. Но совершенно не ясно, почему это СОЦИАЛИЗМ. Общепринятой характеристикой социализма является *отсутствие эксплуатации человека человеком*, а указанный А.В.Бузгалиным процесс такой характеристикой не обладает и потому никак не может быть социализмом. В нем полно и контрреволюций, и реформ в капиталистических странах, и иных социальных изменений, при которых имеет место эксплуатация человека человеком. Предложенная трактовка социализма является совершенно очевидным вздором.

Констатируем. Материал по катастрофе СССР в работе [44], подготовленный А.В.Бузгалиным, имеет нулевой выход («пшик»). Автор не решает задачу выяснения исходной причины катастрофы реального («мутантного») социализма, что является целью анализа катастрофы СССР, а тонет в терминологическом болоте.

Эти два примера из работ [43, 44] еще раз показывают, как легко авторы сбиваются на ложный диагноз катастрофы СССР или вообще «вязнут» в этом процессе. Даже хорошо подготовленным специалистам в вопросе о катастрофе СССР во избежание ложных результатов, дабы не попасть впросак, следует проявлять внимательность, осмотрительность и осторожность.

Необходимо заметить, что помимо *сознательного* перехода к социализму на планете вместе с ним идет *стихийная* смена капитализма социализмом, ибо смена формаций является законом природы, а законы природы всегда выполняются. Вне зависимости от желания людей. Развитие производительных сил в виде осознания человеком социальной несправедливости капитализма, упорная стачечная и иная борьба с буржуазией постепенно сдвигают влево социальный порядок капиталистических государств. В обиход входят выражения: «шведский» социализм, «финский» и т.д. Это, конечно, не социализм, поскольку там эксплуатация человека человеком сохраняется. Однако сдвиг влево безусловно присутствует и продолжается, а количество рано или поздно перейдет в качество. Но о том необходим отдельный разговор. Он отражен в [kprf.ru/ruso/178053.html](http://kprf.ru/ruso/178053.html) и [kprf.ru/ruso/178699.html](http://kprf.ru/ruso/178699.html). В данной статье речь идет не о стихийной, а о сознательной смене формаций.

Устранение экономических трудностей в СССР действительно осложнялось отсутствием достоверной экономической теории. Среди хозяйственников и экономистов шли споры (и продолжаются ныне) о правильности и целесообразности использования нескольких вариантов

социалистической экономики. Рассмотрим эти варианты. Мог ли хоть один из них вызвать «сползание» к капитализму (как полагают некоторые авторы)?

## 2. Варианты социалистической экономики

Давайте взглянем на ситуацию с экономической теорией социализма углубленно и более широко, оценив, каким теоретическим багажом в плане теории социализма вообще обладали большевики и как он менялся со временем, причем взглянем с учетом современных обществоведческих знаний.

Прежде всего, большевики располагали классической политической экономией, которая содержала теорию формаций, трудовую теорию стоимости и теорию прибавочной стоимости. Правда, теория формаций отражала *стихийное* развитие человеческого общества. Но в ней было предупреждение К.Маркса, которое имело отношение и к *сознательному* переходу к социализму, чем занимались большевики. К.Маркс предупреждал: «...новые более высокие производственные отношения никогда не появляются раньше, чем созреют материальные условия их существования в недрах самого старого общества» [13, т. 13, с. 7]. На это грозное предупреждение ссылались меньшевики и категорически возражали против социалистической революции в России, ибо никаких материальных условий для социализма в недрах царской России конечно не было. Но на момент Октябрьской революции большевики рассматривали социалистическую революцию в России не как начало построения социализма в отдельной стране, а как пролог, факел мировой революции [14, с. 118-120], а потому предупреждение К.Маркса их не шибко заботило. Оно стало актуальным только тогда, когда мировая революция не состоялась и для большевиков встал вопрос о построении социализма в одной стране. Именно об этом говорил В.И.Ленин в ответе Суханову. Но, заметим себе, там о предупреждении К.Маркса он не упоминает. Возникает вопрос: как вопреки К.Марксу большевикам удалось создать материальные условия существования социалистических производственных отношений и довести культуру общества до социалистического уровня? К.Маркс считал это невозможным, а практика СССР такое опровергает. Факт, что в период до Великой Отечественной войны, который часто называют *мобилизационным*, в СССР были созданы материальные условия для социалистических производственных отношений (в частности, налажено производство тракторов и другого сельскохозяйственного оборудования для колхозов) и мелкобуржуазное (и буржуазное) российское общество трансформировано в общество социалистической ориентации, т.е. лояльное социализму. Все это осуществлялось сверху, в процессе классовой борьбы. Буржуазия, духовенство, кулачество лишались избирательных прав, подвергались репрессиям. Но как все это согласуется с предупреждением К.Маркса?

Дело в том, что согласно теории управления система управления обществом (политическая система), которая состоит из подсистемы

управляющей (властей) и подсистемы управляемой (населения), обладает некоторым запасом устойчивости, т.е. работоспособности в течение определенного времени, когда власти могут проводить политику не популярную, противоречащую желаниям населения. Если властям за это время удастся провести нужные им преобразования и изменить отношения к ним населения, то политическая система остается устойчивой [15; 16, с. 24, 25; [kprf.ru/ruso/179446.html](http://kprf.ru/ruso/179446.html), раздел 3.5], т.е. не разрушается. Если не удастся – разрушается. Иначе говоря, для нашего случая предупреждение К.Маркса вступает в силу после истечения запаса устойчивости. Известно, что большевики действовали очень энергично и быстро, хотя руководствовались они не предупреждением К.Маркса, а тем, что «иначе нас сомнут». Несмотря на ожесточенное сопротивление (восстания, саботаж и т.д.), им удалось уложиться в запас устойчивости политической системы: к концу 30-х годов в стране была проведена культурная революция, индустриализация, коллективизация и российское общество стало **социалистически ориентированным**. Это позволило стране выстоять в схватке с фашистской Германией, относительно быстро восстановить военные разрушения. Подтверждение социалистической ориентации большинства населения СССР неопровержимо показывает результат Всесоюзного референдума накануне распада СССР: уже отмечалось, более 75% участников референдума высказалось за социализм в единой стране.

Резюмируем, в сталинский период главной задачей было выжить в условиях капиталистического окружения. Содержанием этого периода было создание материальных условий для социалистических производственных отношений и самих этих отношений, создание общества социалистической ориентации. Это могло быть реализовано только при политической системе со слабыми обратными связями, ибо при сильных обратных связях недовольные преобразованиями массы могли воспрепятствовать таким преобразованиям. Сталинский период составляет основную часть советского времени как первого периода сознательного перехода к социализму в СССР, **главным признаком которого и характеристикой являются слабые обратные связи в политической системе**.

Теория формаций выделяла первую фазу коммунизма с признаками в виде общей собственности на основные средства производства и распределения благ по труду, которую В.И.Ленин в работе «Государство и революция» именовал социализмом. При социалистическом социальном порядке общество становится собственником основных средств производства только в случае сильных обратных связей в системе управления обществом, поскольку в основном именно ими общество воздействует на специалистов, управляющих собственностью. При слабых обратных связях фактическим собственником основных средств производства являются государственные управленческие структуры. Поэтому первый период сознательного перехода к социализму не создает еще полноценного социализма, удовлетворяющего двум его признакам. В литературе его называют иногда «ранним», иногда «государственным» социализмом. М.К.Голубев, весьма продуктивно

занимающийся вопросами собственности, детализировал требования, при выполнении которых общество становится реальным собственником основных средств производства [16, с. 113, 114]. Они во многом реализуются через обратные связи.

Практика СССР показывает, *это важно понимать*, что при всей необходимости первого периода сознательного перехода к социализму со слабыми обратными связями в политической системе, *затягивание этого периода*, даже в случае наличия материальных условий существования социализма и социалистическом настрое народа, *чревато катастрофой*. Дело в том, что слабые обратные связи в системе управления обществом не препятствуют, а скорее способствуют, проникновению наверх и постепенной концентрации там приспособленцев, малоквалифицированных, безответственных кадров, вообще формированию партийно-хозяйственной номенклатуры со своими собственными интересами. Это, к примеру, отмечается в [17, с. 87-90, 114-118; 18]. (Л.С.Беляев выделяет такое формирование как явление противоречия в социалистических производственных отношениях между руководителями и «рядовыми» работниками [17, с. 114].) В результате качество управления снижается. Отсутствие механизма отставки слабого руководства снизу не позволяет «чистить» кадры. В конечном счете высшее руководство страны теряет способность решать возникающие перед страной задачи (утрачивает *социалистический* профессионализм), ибо никакая система управления не рассчитана на «дурака».

В начальный период сознательного перехода к социализму у государственного «руля» СССР стояли революционеры, формирование которых осуществлялось годами подполья, тюрем, революции и гражданской войны. Целью их жизни было построение социализма. Поэтому слабость обратных связей в политической системе здесь не играла особой роли. Совсем по другому обстояло дело после ухода первого руководящего ядра страны. Качество высших управленцев стало заметно снижаться и к концу советского времени стало меньше того минимума, при котором система управления сохраняет устойчивость. Генсек КПСС Горбачев с высоты своего поста наплевал на выраженное на Всесоюзном референдуме желание народных масс сохранить социализм. Было забыто об интернационализме трудящихся, которым скреплялся Советский Союз, и сразу же расцвели националистические устремления отдельных общностей на Украине, Белоруссии и т.д. Результат налицо.

Во избежание снижения профессионализма высшего руководства и негативных последствий этого переходить от «государственного» социализма с его слабыми обратными связями к полноценному социализму с сильными обратными связями (в политической терминологии - демократизировать общество), т.е. ко второму, *заключительному*, периоду становления социализма, следует *не мешкая*, сразу же после создания социалистически ориентированного общества. То есть партию надлежало из государственного канала управления перевести в канал обратной связи,

ввести в политическую систему механизм отставки высшего руководства страны снизу на случай его непригодности, представительный орган страны сделать исполнительным звеном канала обратной связи, приблизить комплектование высшего представительного органа страны к народу [16, с. 34, 35, 151-154]. В Советском Союзе это время наступило сразу после Великой Отечественной войны. Но в СССР с этим, можно сказать, затянули. И.В.Сталин оставил после себя значительный запас устойчивости системы управления в 37 лет, за который упомянутая модернизация могла быть успешно проведена. К великому сожалению большевики не разглядели грядущей опасности и не использовали это время надлежащим образом – Советский Союз так и застыл на стадии «государственного» социализма. Советское послесталинское время можно считать временем запоздания перехода ко второму этапу становления социализма, тем самым к полновесному, «зрелому» социализму, соответствующему двум признакам социализма по В.И.Ленину. Именно в это время постепенно накапливались в руководстве страны малопрофессиональные, безответственные кадры, созревала катастрофа СССР.

Истины ради надо заметить, что Хрущев ввел в партийную жизнь практику ротации партийных кадров, ограничения срока пребывания на должности секретаря райкома, обкома, т.е. сделал некий шаг по пути демократизации. Но вот про генсека и членов Политбюро он «забыл», оставил неприкасаемыми. Брежнев все вернул назад.

Уместно сказать, что вопрос о перерождении партийно-хозяйственной номенклатуры поднимался неоднократно за рубежом еще в советское время. В частности, немецкий теоретик современного коммунистического движения В.Дикхут (член КПГ с 1926 года) в книге, изданной в 1971 году и переведенной по меньшей мере на 10 языков (исключая русского), пытается ответить на вопрос: как могли бюрократы разрушить пролетарскую демократию и превратиться в капиталистических хозяев СССР? Информация о некоторых работах В.Дикхута приведена в [kprf.ru/ruso/179460.html](http://kprf.ru/ruso/179460.html) и [kprf.ru/ruso/179566.html](http://kprf.ru/ruso/179566.html).

В 1992 году В.Дикхут снова обращается к вопросу гибели СССР и вытекающим отсюда следствиям. За несколько недель до смерти В.Дикхут написал книгу «Социализм кончился», в которой, опираясь на новые источники из ГДР, глубже проник в закономерности вырождения мелкобуржуазной демократии. Он выявил два решающих фактора развития мелкобуржуазного мышления бюрократии: во-первых, деятельность в качестве бюрократа. Во-вторых, ее изменение в образе жизни. Он показал, как развивается у бюрократов мелкобуржуазное ощущение власти, которое выражается в самолюбовании и буржуазном честолюбии. Сюда добавляется неумолимое стремление извлечь из своих служебных обязанностей личные выгоды для себя, семьи и близких. Оба фактора способствуют тому, что руководящие функционеры все больше отдаляются от народа и превращаются в узкий слой, преследующий собственную выгоду и стремящийся осуществить власть [14, с. 139, 140]. Проблему образа мысли

при социализме он считает настолько коренной, что делает вывод: «С мелкобуржуазным мышлением нельзя построить социализм». Наоборот; «социализм подрывается, вымывается и в конечном счете разрушается» [19].

Думается, тем не менее, что такой пессимизм неуместен. Китайцы, например, видимо учтя опыт СССР и свой опыт, взяли за правило раз в 10 лет менять весь состав верховной власти. Будущее покажет, насколько эффективным будет такое решение (тем более, что китайцы от него уже отказались). Но, даже используя такое правило, обязательно следует принимать во внимание, что сознательный переход к социализму состоит из двух резко отличающихся друг от друга характером обратных связей в политической системе периодов, и этим отличием пренебрегать опасно. Конечно, классификация процесса перехода к социализму – дело вольное. Можно классифицировать по периоду НЭПа, количественному развитию процесса и т.д. Такая классификация в известной степени содержится в [9, 17, 43]. Представляется однако, что основная классификация процесса сознательного перехода к социализму должна состоять из означенных двух периодов: первого – со слабой обратной связью в политической системе, второго – с сильной обратной связью. Ибо она не количественная, а качественная, подтверждается катастрофой СССР и должна рассматриваться как *теоретическая концепция сознательного перехода к социализму* [16, с. 34, 35].

Указанный исторический процесс безусловно определял характер становления советской экономики. Совершенно ясно, что социальные и политические задачи, которые решались в процессе становления СССР, самым непосредственным образом отражались на характере развития советской экономики. К примеру, характер темпов развития ее существенно зависел от периода становления. Весьма значительные в начале (до 15-20% в год), они постепенно снижались. Кстати, то же наблюдается в современном Китае. Это вызывает некоторое недоумение сторонников социализма и радостное оживление его противников. Насколько объективно такое снижение и каковы его причины?

Принято различать экстенсивные и интенсивные темпы развития экономики. Первые в основном обусловлены количественным увеличением каждого фактора производства, например, вовлечением в производство рабочей силы, вторые – использованием научно-технического прогресса (НТП), т.е. совершенствованием технологий, ростом производительности труда. Конечно, в СССР какой-то резкой границы, «водораздела» между экстенсивным и интенсивным хозяйствованиями не было (НТП старались использовать всегда), но все-таки период создания материальных условий для существования социалистических производственных отношений безусловно можно отнести к экстенсивному ведению хозяйства, ибо тогда темпы роста экономики в основном определялись темпами вовлечения рабочей силы в индустриализацию (из деревни) и скоростью освоения производственных навыков этой рабочей силой. «Кадры решают все» – говорил И.В.Сталин, и темпы создания производственных кадров обеспечивали значительные темпы развития экономики. Создавались

академические и отраслевые НИИ, целые новые отрасли: авиастроения, точного приборостроения и т.д.

Постепенно (к концу 1960-х годов) экстенсивные возможности развития экономики стали исчерпываться. Их поддерживали: промышленные предприятия получали квоты на привлечение «лимитчиков», создавали филиалы производственных предприятий в провинции. Но темпы развития экономики стали определяться уже не этими мерами, а фактором использования новых, более производительных технологий. В этом случае необходимы уже несколько другие приемы хозяйствования, скажем, усиленное использование новаторства, а значит, создание стимулов и условий для этого. Темпы роста экономики здесь определяются главным образом темпами роста производительности труда, а обеспечить устойчивый рост экономики в прежние 20% за счет роста производительности труда вряд ли возможно. В СССР темпы роста экономики стали падать. Это вполне закономерно при смене экстенсивного периода развития интенсивным развитием. Однако это в сущности и заставило советских хозяйственников и экономистов, используя план, вместе с тем обратить внимание на прибыль в качестве фактора, стимулирующего развитие экономики.

Таким образом, явление снижения темпов роста экономики в процессе сознательного перехода к социализму от высоких к умеренным вполне нормально и объективно. Оно объясняется сменой факторов роста в процессе такого перехода. При развитой экономике в средних значениях темпы роста коррелируются с ростом производительности труда.

Нельзя не отметить, что в послесталинском периоде темпы роста экономики замедлялись также в силу снижения профессионализма управленцев и вытекающего отсюда падения производственной дисциплины, производительности труда.

Весь советский период хозяйственники и экономисты СССР искали наиболее оптимальный вариант социалистической экономики. Здесь нам будет правильным во избежание неопределенности условиться о понятиях «рыночные отношения», «рыночная экономическая система» и «плановая экономическая система», которые авторы часто употребляют каждый в своем понимании. Под «рыночными отношениями» будем понимать отношения обмена через деньги, которые имеют место в обществе в силу разделения труда вне зависимости от общественной формации, в том числе и в социалистической экономике. Под «рыночной экономической системой» будем понимать экономическую систему, в которой направление финансовых и материальных потоков определяется стремлением к получению максимальной прибыли. Под плановой экономической системой, а точнее директивной, или командно-административной, системой (поскольку в рыночной экономической системе планирование используется тоже очень широко), будем понимать экономическую систему, в которой направление материальных и финансовых потоков диктуется интересами общества. Необходимость в подобных уточнениях возникает потому, что единого, всеми принятого, определения рыночных отношений, т.е. товарно-

денежных отношений обмена (ТДО), не существует. Например, Л.С.Беляев обмен продукцией в СССР между предприятиями по плану и себестоимости не считает видом ТДО, а именует его «плановой бесплатной» продуктопередачей [43, с. 63, 64]. Интересно, деньги за продукцию перечисляются, но почему-то «бесплатная» передача и отношения не товарно-денежные.

На момент совершения Октябрьской революции экономической теории социализма не было. В распоряжении большевиков была трудовая теория стоимости, которой пользовался К.Маркс, и его теория прибавочной стоимости. Первоначально большевики полагались на взгляд классического марксизма, что в обществе надлежит стремиться к продуктообмену, а не товарному обмену. Ранее, в истории человечества, продуктообмен существовал только на стадии древнего общества в виде непосредственного обмена сообществами нужной для них продукцией. Этот способ обмена сменился значительно более удобным обменом через денежного посредника, который избавлял участников обмена от поисков заинтересованного в его продукции партнера и который используется поныне. Неизвестно, как конкретно должен будет выглядеть древний продуктообмен при переходе к коммунизму согласно классическому марксизму. Послереволюционная попытка большевиков осуществить безденежный продуктообмен потерпела неудачу. По выражению В.И.Ленина все свелось к обычной торговле. Ее и пришлось использовать в хозяйственной системе для производства обменных операций, которые являются неизбежностью в силу разделения труда. Правда, следовать трудовой теории стоимости довольно упорно и долго пытались в колхозной практике, исчисляя трудозатраты в трудоднях. Но в конце концов там тоже перешли на денежные расчеты.

В промышленности попыток исчислять трудозатраты в трудоднях не делали. В планировании велись расчеты на базе плановых норм и рабочих тарифов, реальные затраты исчислялись на основе рабочих тарифов и затраченного времени. Теория не шибко сходилась с практикой. Шли споры: когда выполняется закон стоимости, когда не выполняется, хотя закон на то и закон, чтобы выполняться всегда. Согласно классической политэкономии стоимость создается живым трудом, что противоречило стремлению автоматизировать производство, т.е. сокращать применение живого труда. Вот такие проблемы. При том, что практически был известен только инструментарий, который применялся при капитализме.

Посмотрим, каков этот инструментарий.

Рыночная экономическая система капитализма была продуктом стихийного развития общества, а не результатом сознательного проекта, каковым, скажем, в известной степени являлось советское общество. То есть ее не проектировали, ее осмысливали готовую. В экономической теории в качестве основополагающего, базового фактора принято использовать себестоимость ( $v + c$ ), поскольку она имеет физическое и практическое значение в виде первичных затрат предпринимателя (из живого  $v$  и овеществленного  $c$  труда). Теоретически возможны три варианта реализации



продукции, т.е. три варианта обмена: 1) по фактической себестоимости, учитывающей введение прогрессивных технологий в производство; 2) по себестоимости, которая имело место до введения прогрессивных изменений в технологии производства; 3) по отпускной (рыночной) стоимости, которая равна себестоимости плюс прибыль. Прибыль и прибавочная стоимость являются двумя формами единой субстанции в виде прибавочного продукта, который изготавливается уже оплаченными физическими долями рабочей силы и овеществленного труда (что будет показано ниже). Классический марксизм о том говорит: «...прибыль есть то же самое, что и прибавочная стоимость» [13, т. 25, ч. I, с. 44].

Первые два варианта обмена вполне корректны так как в них учитываются все затраты, в том числе на содержание производителя и его иждивенцев. Первый вариант обмена в силу роста производительности труда характерен постепенной дефляцией. Вторым вариантом теоретически обещает постоянство цен, т.е. отсутствие инфляции и дефляции, так как при использовании прогрессивных технологий отпускные цены остаются на уровне прежней себестоимости единицы продукции. Здесь возможна прибыль за счет появления прибавочного продукта от увеличения производительности труда. При капитализме используется третий вариант обмена – с прибылью. Почему? Во-первых, прибыль является главным источником наполнения бюджета (через налоги). Этим обусловлена ее важная, *объективная* роль в государстве. Ведь кроме «труда для себя» в виде  $v$ , функционирование общества невозможно без расходов на удовлетворение общественных потребностей, т.е. «труда для общества», который идет на содержание управленческого аппарата, силовых структур и т.д. и оплачивается из бюджета. Во-вторых, из прибыли капиталист оплачивает проценты за кредит, ренту землевладельцу, дивиденды, инвестиции в производство и т.д. Прибыль является тем средством, посредством которого от общества *отчуждаются* средства (через рост цен) *как на общественные нужды, так и развитие капиталистического производства*. Отсюда ясно, почему капиталист стремится к получению наибольшей прибыли и использует рыночную экономическую систему, которая нацелена на максимальную прибыль. Капиталист использует *классический способ ценообразования*, сформированный стихийным развитием экономики. Способ предусматривает вычисление отпускной стоимости  $w$  по формуле  $w = (c + v + \text{прибыль})$ , что в классическом марксизме трансформировалось в  $w = c + v + m$ .

В экономической теории по умолчанию прибыль исчисляется как разница между отпускной (рыночной) стоимостью и себестоимостью продукции ( $v + c$ ). Увеличивать прибыль можно как повышением отпускной цены, так и снижением себестоимости. Капиталист использует оба варианта. Первый вариант самый легкий, но он ограничивается покупательной способностью потребителя, которая проходит через максимум при некотором объеме покупок. Этот максимум является пределом повышения цены для капиталиста. Снижает цену и конкуренция производителей. Поэтому

предпринимателю в погоне за прибылью приходится работать над снижением себестоимости, в том числе повышая производительность труда путем использования технологий НТП. Первый вариант создает **фиктивную** прибыль, ибо ее получение не сопровождается ростом выпуска продукции. Второй вариант - с повышением производительности труда, напротив, дает выпуск дополнительной продукции, т.е. обеспечивает получение **реальной** прибыли и означает реальный рост экономики. Именно этот вариант **обеспечивает интенсивное развитие экономики**. О том говорят авторы [7], которые рассматривают работу с НТП как «неравновесный подход», а также А.С.Барсов, именующий в [20] такую работу как «ресурсосберегающую» экономику. Экономику, не использующую технологий НТП, он именовал «затратной» экономикой. Петров называет режим работы экономики с использованием технологий НТП, т.е. с получением **реальной** прибыли, **активным** режимом работы, а без использования – **пассивным** режимом работы [21, с. 22]. Классический марксизм различает два вида определяющих прибыль прибавочной стоимости: абсолютную и относительную прибавочные стоимости. Абсолютная прибавочная стоимость имеет место в пассивном режиме работы, относительная прибавочная стоимость и реальная прибыль – в активном режиме работы.

Повышение производительности труда дает возможность снижать отпускные цены. Тем не менее для **рыночной экономической системы характерен постепенный рост цен**. Он обусловлен тем, что каждое предприятие, получая на входе некоторую стоимость ( $v + c$ ), на выходе выдает стоимость большую, превышающую входную в  $k$ -раз. В производстве предприятия связаны между собой не только последовательно, но и некоторым образом в «кольцо», когда одно предприятие со своего выхода часть продукции поставляет на вход другого предприятия, а другое – со своего выхода на вход первого предприятия. Например, предприятие, вырабатывающее горючее, поставляет его на многие предприятия. Вместе с тем, с этих многих предприятий оно получает нужные ему комплектующие. Получается «кольцо», которое создает положительную обратную связь, поскольку каждое предприятие в свой производственный цикл со своего выхода каждый раз поставляет на вход другого предприятия увеличенную в  $k$ -раз стоимость. В результате цены в такой системе постепенно нарастают. Вот такая инфляционная составляющая, с которой ничего не поделаешь, появляется при использовании классического способа ценообразования.

Рыночной экономической системе свойственно очень скверное качество: **хозяйство страны для нее является всего лишь инструментом для получения прибыли, а не отраслью жизнеобеспечения общества**. Это очень хорошо чувствуют люди, которые жили в советское время, а теперь живут при капитализме. Ныне все направлено не на обеспечение дешевыми, качественными и надежными товарами, а на выколачивание прибыли. Сосиски, колбаса, в которых нет мяса, сыр не из молока, а на основе пальмового масла, и т.п.

Таковы особенности экономической системы, инструментарий которой пришлось использовать большевикам. Но представлялось бесспорным, что в любых вариантах социалистической экономики *в основе должно находиться плановое, а точнее, директивное начало, преследующее цель максимального удовлетворения материальных и духовных потребностей общества и человека.* Не было бы смысла вообще говорить об использовании элементов рыночной системы в социалистической экономике, не будь бы у этой системы одного большого достоинства. Оно в том, что стремление к получению прибыли является такой движущей силой роста экономики, которая обеспечивает как ее автоматическое развитие, так и указывает (прибыльностью) точки роста экономики, т.е. места, где наиболее эффективен вклад капитала. Иначе говоря, прибыль как бы *автоматически* прокладывает направление развития экономики, фарватер ее развития. Не требуется заметного участия государственных управленцев в управлении экономикой. Им приходится заботиться только о создании правил и надлежащих условий, обеспечивающих функционирование экономической системы. *Ручное управление как правило проигрывает управлению автоматическому.* В последнем, по крайней мере, нет волонтаризма. Поэтому использовать прибыль в экономической системе представляется желательным, т.е. при социализме нужно попытаться направить ее на служение народу.

Естественно, что в экономической инструментарии капитализма большевики разбирались не шибко. Это достаточно наглядно иллюстрируется в [17]. Скажем, создавались по примеру США крупные тресты и синдикаты, которые начали для максимизации прибыли завышать цены на свою продукцию, придерживая реализацию товара. Как следствие, в 1923-1924 гг. из-за «ножниц» цен (почти трехкратного разрыва) между уровнем цен на промышленные и сельскохозяйственные товары возник «кризис сбыта», когда при повсеместном их дефиците одновременно стали скапливаться большие запасы на складах [17, с. 155]. Здесь сказывалось пагубное влияние на советских экономистов положений трудовой теории стоимости, которая учитывает только интересы производителя и не отражает интересов потребителя. Пример из другого источника [22]. На XII съезде партии, в 1923 году, выступил Каменев и предложил заменить продналог, который взимался *натурой*, сельхозналогом, взимаемым в *денежном* выражении. Предложение было принято. Но рыночные цены, естественно, были значительно больше закупочных. Крестьяне вносили сельхозналог по закупочным ценам, а государству закупать хлеб приходилось по рыночным. В результате возник кризис хлебозаготовок 1925 и 1927 гг., когда сельхозналог собран, а у государства хлеба нет. В работе это рассматривается как саботаж кулачества, которое придерживало хлеб [16, с. 15; 22]. Пусть так. Но налицо и явный неучет разницы между закупочными и рыночными ценами, когда выдвигалось и принималось предложение о замене продналога сельхозналогом в денежном выражении. Кстати, саботаж кулачества был преодолен реквизицией у них хлебных излишков, что составило почти три

годовых плана хлебозаготовок. Это как раз послужило спусковым крючком к проведению коллективизации. Кулаки после реквизиции хлеба в массе своей стали покидать село, уезжать на заработки в города, и в 1928 году по весне многие пашни оказались не засеянными. Назревал голод. Поэтому в 1929 году было принято решение: объединить всех, у кого есть рабочие руки, с теми, у кого был скот, лошади и засеять все посевные площади. Вот что послужило причиной коллективизации [22]. Отсутствие четких представлений о механизме классического ценообразования видно хотя бы из того, что советские экономисты некоторое время вообще избегали употребления термина «прибыль», в то же время используя термин «рентабельность» [9, с. 106]. Ну какая же рентабельность может быть без прибыли? Метания советских хозяйственников и экономистов хорошо освещены в очень содержательной работе В.М.Якушева [23].

Было бы ошибкой полагать, что в социалистической экономике невозможно использовать классическое ценообразование и рыночную экономическую систему, как это утверждают В.А.Ацюковский со товарищи, см. [1] и Л.С.Беляев [3, 17]. То есть невозможно использовать ценообразование по формуле  $w = c + v + m$ , поскольку де в этом случае произойдет неизбежное сползание к капитализму. Они упорно подчеркивают это в своих работах. Например, Л.С.Беляев ориентацию на прибыль, на хозрасчет по сути считает исходной причиной катастрофы СССР: «...получение максимальной прибыли является основным законом капиталистического производства и противоречит всем экономическим законам социализма» [3, № 8]. В [17, с. 202] он подчеркивает, что хозрасчет это – «капиталистический способ хозяйствования», «шаг назад» к капитализму. Однако он нигде не объясняет, почему в СССР ориентация на прибыль, хозрасчет не развивала экономику, а у капиталистов она очень даже развивает.

На самом же деле теоретически вариант социалистической экономики с использованием прибыли возможен. Важно лишь, чтобы при этом не было эксплуатации человека человеком. То есть необходимо выполнить два условия: *прибыль должна поступать не в частные руки, а обществу (создавать «труд для общества»)*, и *должна способствовать реальному росту экономики - быть реальной, а не фиктивной*. Иначе говоря, возможен вариант, когда общество, являясь собственником основных средств производства, делегирует предприятиям и производственным объединениям страны право управления предприятиями в рыночной экономической системе, ограничивая эти права требованиями выполнения определенных производственных, социальных и экологических законов, обусловленных интересами общества. (Кстати, большинство крупнейших корпораций США перешли к структуре управления, при которой каждое отделение несет полную ответственность за результаты своей коммерческой деятельности, может конкурировать с другими отделениями, имеет свободу покупать сырье и продавать готовую продукцию в рамках или вне рамок материнской корпорации, являющейся собственником этих отделений [24, с. 27].) В такой

системе государство будет выдавать производственным объединениям и предприятиям государственные заказы на изготовление и обслуживание систем жизнеобеспечения, но не будет заниматься вопросами жизнедеятельности производственных объединений и предприятий. Эти вопросы будут решаться организациями самостоятельно в горизонтальных контактах между собой, в рамках законов и ориентируясь на получение максимальной прибыли. Иначе говоря, максимальное удовлетворение потребностей общества и человека будет гарантироваться плановым размещением государственных заказов и контроля их выполнения властями, а хозяйственные задачи будут решать сами производственные объединения и предприятия между собой непосредственно, т.е. в рамках рыночной экономической системы.

Таков *первый вариант социалистической экономики*. Не исключено, что по такому варианту будет развиваться экономика Китая. Вполне возможно, что таким путем, через постепенную национализацию предприятий отдельных отраслей, будет происходить стихийный переход к социализму наиболее развитых капиталистических стран, о котором говорилось выше. В известной степени он проходил практическую проверку в титовской Югославии. В [23] рассматриваются трудности, которые при этом возникли. В основном они следующего порядка.

*Дезинтеграция экономики*. Коллективы предприятий обособляются и преследуют цели, наиболее выгодные для предприятия, оставляя в стороне заботы государства. Государственные плановые органы старались обеспечить выполнение плановых намеченных пропорций хозяйственного развития страны, в то время как органы управления на предприятиях и в коммунах считали это необоснованными ограничениями. В силу этого *централизованное управление превращается в пустую декларацию*.

*Снижение накопления*. Объясняется склонностью коллективов увеличивать личные доходы за счет накоплений.

*Инфляция*. Поскольку все ограничения на рост заработной платы были сняты, то возник фактор нестабильности экономики в виде стремительного роста платежеспособного спроса граждан, что повлияло на увеличение диспропорций в структуре производства и усиления инфляции. Это *подорвало основы системы материального стимулирования*, ибо в условиях инфляции хозяйственный расчет не мог быть реальным.

*Рост территориального этатизма и национализма*. Территориальным политическим центрам нетрудно держать в подчинении атомизированную экономику. Располагая правом на подбор руководящих кадров, они получают широкие возможности для неформального вмешательства в процессы принятия хозяйственных решений. Замкнувшись в своих границах, территориальные политические центры через «своих людей» укрепляют свое господствующее положение в экономике, культуре, науке, создают препятствия для производственного и культурного сотрудничества, дезинтегрируют общество.

*Безработица.* Желание получить как можно больший доход на одного работника выливается в отказ трудоустройства новых работников, чей вклад был бы ниже уже достигнутого уровня производительности труда, в отказе от вторых и третьих смен, которые, как правило, дают меньшую производительность труда.

*Рост неразумного и бесполезного потребления при недостаточном удовлетворении базовых потребностей населения.* В погоне за доходом предприятия начинают подлаживаться под запросы богатых. В результате остаются неудовлетворенными такие жизненные потребности, как жилье, трудоустройство и т.д.

*Рост бюрократизма,* т.е. числа чиновников. Чем меньше координации, тем больше координаторов.

Нетрудно заметить, что причиной указанных неурядиц была недостаточная воля властных структур к их устранению. Коли страна взялась строить социализм, то необходимо понимать, что собственность здесь **общественная, а не трудовая коллективная**, значит, государственные интересы и планы, их реализация являются **приоритетной** задачей. Прибыль же предприятия это – цель, к которой следует обращаться при обязательном условии соблюдения государственных планов. Задача коллектива предприятия: выполнять государственные планы с меньшими издержками (с максимальной реальной прибылью), дабы обеспечивать рост макроэкономики, а отнюдь не с целью обогащения, получения оплаты по капиталу. Ибо производство в целях удовлетворения потребностей и производство ради прибыли – это две разные вещи. Оплата по капиталу, согласно классическому марксизму и математическому подтверждению в работе Р.С.Крупышева [25], неизбежно приводит к концентрации капитала в немногих руках и социальному неравенству с неограниченным ростом децильного коэффициента.

В сущности, югославский социализм был близок к «кооперативному», или «синтезированному», социализму, который рассматривал в своих работах В.Белоцерковский [26-28]. В «кооперативном» социализме предприятие принадлежит только работникам, на нем непосредственно работающим. Наемный труд предприятие практически не использует. То есть в югославском социализме фактическим собственником предприятий были работники предприятий, а не все общество. В.Белоцерковский указывает на недостатки «кооперативного» социализма (они имеют тот же характер, что и югославский социализм) и предлагает варианты их устранения, в частности, наличие на рынке предприятий государственных. По его мнению они должны сглаживать те недостатки, которые вносятся действиями предприятий «групповой трудовой собственности».

Детальный анализ «кооперативного» социализма и его сравнение с «государственным» социализмом в СССР приведены в [14] на с. 154-163.

Югославский социализм в терминологии Л.С.Беляева можно отнести к разновидности «раннего», «незрелого» социализма, в котором для перехода в

«зрелый» социализм надлежало собственность на основные средства производства сделать общественной.

В.И. Ленин рассматривал социалистическое хозяйство в первом приближении как хозяйство большой фабрики, управляемой планоно из единого центра. О планоности, исключающей анархию рынка, говорит и классический марксизм. Известно, что целью социалистического общества провозглашается максимальное удовлетворение потребностей общества, а не получение прибыли, как при капитализме. Поэтому большевики об использовании варианта рыночной системы в экономике при социализме даже не помышляли. Да он был бы просто невозможен в мобилизационный период сознательного перехода к социализму. Значит, получаем *второй вариант социалистической экономики* в виде директивной экономической системы с планированием сверху донизу и классическим ценообразованием  $w = c + v + m$ .

В идеале второй вариант социалистической экономики заключается в охвате всего хозяйства страны всеобщим планом, предусматривающим максимальное удовлетворение общественных и личных потребностей на данном уровне развития общества. Здесь все регламентируется планом, вплоть до логистики, т.е. маршрутов поставок продукции предприятиям. Бюджет формируется отчислением в него прибыли предприятий, для чего им назначается плановая прибыль на их продукцию. Цены на продукцию рассчитываются с учетом этой прибыли. Время от времени, тоже планоно, пересматриваются нормы в целях увеличения производительности труда. Ясно, однако, что такой путь без использования технологий научно-технического прогресса (НТП) малопродуктивен. Сам план обычно составляется в расчете на использование оборудования штатного, на котором перспектив добиться заметного повышения производительности труда нет. Стимулов и условий роста производительности труда «снизу» данный вариант не содержит. Хотя идея соревнования в этой части всячески поддерживалась, она была забюрократчена и практические результаты от нее были не велики. Хороший результат в части повышения производительности труда дает только перевооружение оборудования на базе НТП. Такое перевооружение тоже включалось в план с предоставлением соответствующих фондов.

Как видим, предприятиям ставится только одна задача – *выполнять план*. Заниматься другими задачами им формально не с руки. Основным материальным стимулом к труду здесь выступает премия за выполнение плана. Приветствуется перевыполнение плана, но здесь не все ясно, поскольку, строго говоря, план не терпит отклонений как в сторону невыполнения, так и перевыполнения.

Второй вариант социалистической экономики в технологической части нуждается в надежной быстродействующей системе централизованного хозяйственного управления с отлаженным, быстро реагирующим на сигналы обратной связи и четко работающим, центром управления, а также быстродействующими полноценными обратными связями. В противном

случае любой хозяйственный «сбой» на одном из участков системы нарушает плановые увязки и негативно отзывается на всем народном хозяйстве, а инерционность системы исключает возможность проведения оперативных корректировок в процессе регулирования. На то время страна не имела возможности создать такую совершенную систему даже чисто технически, не говоря уже о политической возможности. И это выявлялось в реальности: оплошуют в одном месте, а нарушается вся плановая цепочка. Потому на определенной стадии осмысления перспектив развития социалистической экономики в СССР (период правления Хрущева) хозяйственники и экономисты качнулись в сторону децентрализации в виде создания совнархозов. Но там проявились свои недостатки. Думать над их устранением не стали, а вернулись на старую позицию централизованного отраслевого управления.

Разработчики второго варианта социалистической экономики сталкиваются с проблемой, которая, возможно даже, не совсем осмыслена в должной мере. Дело вот в чем. Обеспечивать победу новой формации должна – об этом говорил В.И. Ленин – более высокая, чем у старой формации, производительность труда. Возникает вопрос: как добиться такой производительности? Ведь ее устанавливают люди. Значит, у людей должны быть соответствующие побуждения, мотивы, а у формации – такие двигательные (движущие) силы, которые обеспечивают возможность достижения указанного экономического показателя и, в конечном счете, победу новой формации.

Первичной естественной (т.е. генетически наследуемой) движущей силой развития общества является стремление *человека* удовлетворять свои материальные и духовные потребности. На основе этой движущей силы развиваются вторичные и уже приобретенные (генетически не наследуемые) движущие силы, к которым следует отнести стремление *общества* удовлетворять свои потребности, стремление развивать производительные силы и т.д. На базе первичной и вторичной движущих сил в рамках каждой формации развиваются движущие силы еще более высокого порядка, свойственные этой формации. У капитализма таких движущих сил две: в экономике – *прибыль*, в управлении обществом – *буржуазная демократия*. Естественно, что победа новой формации возможна лишь при наличии в ее распоряжении движущих сил не менее мощных, чем указанные. Именно они в первую очередь должны быть «не хуже». Создание этих сил и есть условие устойчивости сознательного перехода к социализму [14, с. 122-133].

Социализм должен превзойти капитализм в этой части. Но как раз здесь у капитализма очень сильная позиция: его экономика, как уже отмечалось, располагает мощнейшей движущей силой в виде стремления к получению максимальной прибыли. Капиталисту нет особой нужды соображать, куда инвестировать капитал – он направляет его в отрасль, приносящую максимальную прибыль. Прибыль является объективным и количественным параметром, обеспечивающим наиболее простое регулирование распределением финансовых потоков.



В социалистическом обществе, когда ставится не количественная, а качественная цель в виде максимального удовлетворения социальных потребностей, такой движущей силы в экономике нет. Там хозяйственные планы распределения материальных и финансовых потоков осуществляют государственные структуры по своему разумению, и правильность, качество их распределения определяются разумением этих структур, т.е. их профессионализмом. Отсюда и функционирование экономики, ее развитие во многом предопределяется тем же качеством (а оно бывает разным), что субъективно, а не объективно, как в случае использования прибыли. Вместе со снижением профессионализма высшего политического руководства в СССР падал уровень планирования, что особенно важно, Госплана. Сам процесс работы Госплана нуждался в модернизации, во внедрении новых методик планирования, в насыщении планирующих органов новейшей управленческой аппаратурой, компьютерами и т.д. Но главное, в наработках Госплана не выявлялись приоритетные государственные задачи, скажем, задача совершенствования планирования, компьютеризации. Предприятия в составлении планов участвуют, но они стремятся уйти от напряженного плана. Планирование несомненно нуждается в совершенствовании. (Поэтому предложения Л.С.Беляева по этой части в [17] заслуживают самого серьезного внимания и тщательного обсуждения специалистами.)

Кроме того, спектр потребностей велик, а обобщенного параметра, характеризующего *развитие в социальном плане* (движущей силы), на который можно опираться в развитии общества, в том числе и экономики, пока не существует. В капиталистической экономике есть, а в директивной плановой социалистической – нет!

Ныне вопрос об обобщенном параметре обсуждается, например, И.А.Гундаров его поднимает. В самом деле, как судить о степени удовлетворения социальных потребностей (культурных, жизнеобеспечения, в том числе здравоохранения, образования, и т.д.) при отсутствии такого параметра? Предлагаются разные параметры, но чего-либо путного пока нет.

По существу все поиски хозяйственников и экономистов в период 50-е годы – перестройка были направлены на выявление критериев конкретизации цели социалистического общества, т.е. выдвигались предложения в ее развитие через более эффективные критерии, следование которым стимулировало бы прогресс общества, в частности, развитие производительных сил. Можно констатировать, что поиски не были успешными, достойного соперника прибыли как критерия *найденно не было*, а значит, работы в этом направлении или в направлении разумного использования прибыли при социализме должны быть продолжены. Как видим, у директивной плановой экономики есть свои недостатки, а потому имеются соответствующие претензии к ней.

Второй вариант социалистической экономики в СССР не был доведен до конца. Для его идеального функционирования не было объективных условий – возможности создать надежное, быстродействующее централизованное управление на существующем технологическом уровне.

Но была и субъективная причина: в начале 1930-х гг. советские хозяйственники и экономисты открыли новый способ ценообразования, отличный от классического способа ценообразования, который позволял второй вариант социалистической экономики превратить в новый, *третий вариант социалистической экономики*. Этот вариант тоже был директивным плановым вариантом. Новый способ ценообразования по месту его зарождения назовем *советским способом* ценообразования. Суть его и третьего варианта социалистической экономики в том, что прибыль не участвует в расчете оптовых цен, как в первых двух вариантах, а выносится в сферу цен розничных на потребительские товары в виде налога с оборота, которым в основном и наполняется бюджет страны. В идеале предприятия между собой рассчитываются за продукцию по себестоимости, никакой прибыли не получая и ничего не отчисляя в бюджет. Образуются два ценовых уровня: для расчета между предприятиями (так называемый «безналичный» расчет) и для расчета с населением (за наличные деньги). Удивительно, но ни в советских учебниках по политэкономии [29, 30], ни в серьезном исследовании [23] советский способ ценообразования не рассматривается как *исключительная* новация. Правды ради надо сказать, что недостатком третьего варианта социалистической экономики действительно является присутствие двух ценовых уровней: между предприятиями и в области потребительских товаров, которые необходимо строго изолировать друг от друга, т.е. *двойное* ценообразование. В.М.Якушев в [23] отмечает влияние такого явления на появление дефицита в СССР. Он полагает, что поскольку значительная часть продукции, производимой хозрасчетными предприятиями, не подлежит продаже населению, то перевод части прибыли в их фонды материального поощрения довольно быстро склоняет чашу весов в балансе спроса и предложения в сторону спроса со всеми вытекающими отсюда последствиями.

В отличие от классического способа ценообразования, где «труд для общества» изымается у населения через повышение цен, вызванное налоговыми изъятиями из прибыли предприятий, в советском способе ценообразования отчуждение «труда для общества» осуществляется тоже через повышение цен, но уже вызванное прямым воздействием на цены потребительских товаров. Советский способ ценообразования позволяет несколько ослабить рост оптовых цен, что неизбежно в классическом варианте ценообразования, а также облегчает проводить ценовое регулирование в случае его необходимости. Указывают также на более надежное наполнение бюджета и некоторые другие преимущества [32, 33].

Третий вариант социалистической экономики теоретически позволяет использовать следующие режимы работы.

При неизменной производительности труда обеспечивать наполнение бюджета за счет налога с оборота.

Повышая производительность труда, снижать соответственно оптовые (учетные) цены с соответствующей коррекцией налога с оборота и розничных цен.

Повышая производительность труда, расчет между предприятиями, т.е. оптовые цены, оставлять на прежнем, базовом уровне. Прибыль, т.е. разницу между новой себестоимостью и базовым уровнем, направлять в бюджет. За этот счет можно постепенно снижать налог с оборота и даже довести его до нуля, т.е. ликвидировать двойное ценообразование.

Третий вариант социалистической экономики использовался в сталинский период и чуть дальше. После провала «совнархозов» к нему вернулись.

В реальной жизни есть «местные» потребности населения в жилье, детских учреждениях, транспорте и т.д., для удовлетворения которых муниципальные власти обычно к предприятиям и адресуются. Для этого нужны средства. Средства требуются и для нужд самого предприятия, скажем, тоже для жилья, для улучшения медицинского обслуживания коллектива, организации питания и т.д. Поэтому у хозяйственников возникают предложения об отчислении части прибыли в фонд предприятия. Это неминуемо пробуждает интерес предприятия к росту прибыли, хотя тем нарушается логика построения второго и третьего вариантов социалистической экономики. Без таких отчислений для удовлетворения «местных» потребностей приходится прибегать к нецелевому расходованию средств, за что серьезно наказывают. Не всякий решится на такое. Хотя и случалось, когда директор предприятия рассуждал так: «Молодежи предприятия нужен клуб. За его строительство схлопочу выговор по партийной линии. Но выговор снимут через год, а клуб останется». И строил клуб. Нечто подобное отражено даже в художественной литературе. Правда, там строили литейный цех. Если память не изменяет, такое у Галины Николаевой в повести «Битва в пути». Даже кинофильм был потом, с участием М.Ульянова. Это подтверждает важность вопроса обеспечения «местных» потребностей.

Хозяйственники стали выступать за то, чтобы в их распоряжении было достаточно средств на покрытие «местных» потребностей, ибо получать их из центра очень затруднительно. Появились предложения об увеличении отчислений в распоряжение предприятий на покрытие «местных» потребностей за счет введения прибыли в оптовые цены. Закончилось это появлением экономической реформы 1965 года, которая ставила целью усиление экономических рычагов воздействия на рост экономики. Инициаторы реформы уж точно не были врагами социализма или идиотами. Они имели в виду не «капиталистический», а **социалистический** хозрасчет, базирующийся на повышении прибыли **за счет роста производительности труда**, т.е. реальной прибыли, а не повышения цен. Такой хозрасчет не противоречит плану, а **позволяет выполнить план с минимальными издержками**. А.Н.Косыгин, инициатор реформы 1965 года, был весьма квалифицированным хозяйственником, отнюдь не чета премьеру Н.Рыжкову при Горбачеве, и полагать его идиотом весьма неразумно. Представляется, что проводимые им реформы были направлены на использование

компонентов экономических вариантов в оптимальном их соотношении, которое может быть установлено только практикой.

Л.С.Беляев, который отстаивает третий вариант социалистической экономики как вариант единственно приемлемый для социализма, в своих работах подвергает критике реформу 1965 года, ссылаясь на то, что критерием роста экономики должно быть снижение себестоимости продукции, а не рост прибыли. Но с учетом того, что социалистической экономике вообще противопоказана фиктивная прибыль, которая вызывает рост цен (а надлежит оперировать только реальной прибылью), критерий по снижению себестоимости продукции, о котором говорит Л.С.Беляев, для реальной прибыли в социалистической экономике *равносилен оценке эффективности работы экономики по прибыли*. Не ясно, из-за чего идет спор и как можно относить стремление к получению максимальной прибыли к чисто капиталистическим критериям эффективности экономики.

Причина того, что в СССР критерий максимизации прибыли практически вылился в тенденцию повышения цен, о чем говорит Л.С.Беляев в [9, с. 133], заключается не в пороке реформы 1965 года, а в неправильном ее исполнении, когда прибыль стали повышать за счет повышения цен, а не снижения себестоимости. А то, что в реальности так делалось, является нарушением правил ведения социалистического хозрасчета. И проистекало оно либо из непонимания экономической теории, либо из плохого управления, отсутствия дисциплины и т.д. Так что претензии должны предъявляться к этим факторам, а не к самому хозрасчету. Л.С.Беляев прав, у руководителей предприятий и трудовых коллективов не было страха, который испытывают частные собственники от угрозы банкротства. Но если руководитель социалистического предприятия «не тянет», то его надо сменить. Только и всего.

В хозрасчете СССР было одно упущение, на которое следует обратить внимание и устранить. Оно в том, что отсутствовала обратная связь от потребителя на прибыль. В СССР реакция потребителя на товарную продукцию практически не учитывалась. Вознаграждение за прибыль выплачивалось вне зависимости от реализации продукции, т.е. прибыль предприятия не была «завязана» со спросом на его продукцию. Отслеживать реакцию потребителя видимо должен был Госкомцен, но он этим особенно себя не утруждал. Думается, что здесь сказывалось теоретическое влияние трудовой теории стоимости, которую исповедывали экономисты СССР и которая не уделяет внимания вопросу спроса. Необходимо продумать и предложить меры на устранение указанного упущения. Ибо, подчеркиваем вновь, наивно думать, что новая формация сможет стабильно развиваться, если конкретные движущие силы, мотивы развития ее экономики будут слабее, нежели движущие силы, мотивы развития противостоящей ей формации.

Представляется, что упорство Л.С.Беляева в утверждении, будто хозрасчет противоречит планомерному развитию хозяйства [17, с. 202, 205], что «Хозрасчет предприятий сделал экономику СССР «затратной» и

невосприимчивой к научно-техническому прогрессу [17, с. 205]», что все попытки совершенствовать хозрасчет «были заранее обречены на неудачу» [17, с. 209], что он «вредительский» [17, с. 210] и т.п. имеет рудиментарный характер, т.е. проистекает из классического марксизма. А чем, собственно, хозрасчет нарушает плановость и чем он «вредительский»? Он, как уже отмечалось, позволяет задачу, поставленную планом, выполнить с меньшими издержками и с экономией времени. Вот и все. В чем здесь нарушение плановости и «вредительство»? Нет, хозрасчет предприятий и бригад не противоречит директивной плановой экономической системе. Но есть трудность, которую следует устранить. Она в том, что хозрасчетное предприятие зачастую не имеет источника, из которого можно оперативно взять материальные и трудовые факторы для исполнения своих проектов. Ибо все эти факторы уже «связаны» планом. Видимо необходимо предусматривать соответствующие резервы.

Подчеркнем еще раз: чтобы действительно аргументированно показать вред хозрасчета и использования прибыли в качестве мотивации к развитию экономики при социализме, автор [43] должен вразумительно объяснить, почему у капиталистов эти меры дают хороший результат, а при социализме не дают.

Таким образом, достаточно широкий и углубленный анализ становления экономической теории социализма позволяет утверждать, что при грамотном, умелом, квалифицированном применении *ни один из вариантов социалистической экономики не мог вызвать «сползания» к капитализму*. Л.С.Беляев прав в том, что катастрофа СССР указывает на границу между «незрелым» и «зрелым» социализмом, но ошибается в том, будто она была вызвана «блужданиями» советских хозяйственников и экономистов. Действительно имевшие место их «блуждания» по экономическим дорогам никак не могли привести к капитализму, быть причиной катастрофы СССР ввиду *социалистической природы* этих вариантов, т.е. отсутствия эксплуатации. Представляется, что это весомый аргумент к сделанному в работе [1] выводу: *диагноз некоторых товарищей, будто курс советской экономики был причиной катастрофы СССР, ошибочен*. Ложность этого диагноза ведет к маскировке действительной причины катастрофы СССР, заложенной в слабости обратных связей в системе управления советским обществом, а потому весьма опасна.

Поскольку каждый из вариантов экономики социализма не был доработан до конца, судить о наиболее оптимальной конструкции социалистической экономики пока преждевременно. Окончательный вывод может быть сделан после доработки и *практического* опробования каждого из вариантов в реальном хозяйстве. Ныне представляется необходимым в максимальной степени осмыслить и проанализировать их возможности теоретически, дабы подготовиться к их экспериментальной проверке и использованию в хозяйственной практике всего человечества. Ибо только хозяйственная практика – надежный судья.

В связи с этим думается, что торопиться с исключением из экономической теории социализма категорий стоимости, прибыли, дохода и т.п., к чему склонен Л.С.Беляев, не следует. Категории эти возникли в процессе стихийного развития человечества, они являются принадлежностью практики и сами исчезнут, когда исчезнет необходимость в их использовании. Если термин «себестоимость» поменять на термин «трудоемкость», а «прибыль» называть «добавкой», как это предлагает Л.С.Беляев, от этого ясности не добавится, скорее возникнет путаница. Гораздо важнее уяснить те моменты экономической теории, которые сомнительны с точки зрения практики.

Переиначивая знаменитый афоризм К.Э.Циолковского: «Земля – колыбель человечества, но нельзя всю жизнь прожить в колыбели», можно сказать: да, классический марксизм – колыбель наших экономических знаний, но нельзя ограничиваться горизонтами колыбели. Поэтому вернемся еще раз к фундаментальным вопросам экономической теории: дефиниции стоимости и процессу получения прибавочной стоимости, где наблюдается явное расхождение классического марксизма с практикой, но совершенно отчетливо просматривается недопонимание существа этих расхождений.

### 3. О дефиниции стоимости

Отсутствие всеми признанной дефиниции стоимости является застарелой проблемой экономической теории. Здесь наша задача видится в том, чтобы насколько удастся «закрыть» эту проблему, усложняющую, и даже тормозящую, развитие экономической теории. Очень хорошо, что авторы [5] В.К.Нусратуллин и И.В.Нусратуллин решили поспособствовать ликвидации данной проблемы.

Дефиниция это – изложение понятия, проще – формулировка понятия как мысли, которая позволяет выделить, отграничить интересующий нас объект от его окружения. Дефиниция содержит класс (категорию) объекта и его отличительные признаки в этом классе. Исследовать объект при отсутствии дефиниции невозможно, поскольку просто не ясно, о чем идет речь. Понятно, что это в полной мере относится и к дефиниции стоимости.

В реальности понятие стоимости существует. Иначе была бы невозможна хозяйственная деятельность. Это понятие базируется на хозяйственной практике и возникло оно в процессе становления разделения труда. Некоторые теоретики его не признают, называют не понятием стоимости, полагая, что источником понятия должна быть *наука*, а не бытовые *представления* о стоимости. Действительно, в хозяйственной деятельности никто не задумывается о понятиях. Под стоимостью понимают количество условных денежных единиц, которое отдается покупателем (или принимается продавцом) за партию товара, а под ценой – стоимость единицы товара. Такое понимание вполне устраивает хозяйственников. Задача научного осмысления явления заключается в том, чтобы вскрыть сущность, дать принцип действия, объективный механизм явления. Однако надо понимать, что корректность такого осмысления оценивается по тому,

насколько полно предлагаемая гипотеза, а затем теория, отражает реальность, в данном случае хозяйственную бытовую реальность, практику обменных процессов. Теория оценивается по степени отражения, возможности моделирования «быта». Поэтому осмысление научного понятия стоимости надлежит осуществлять на основе хозяйственной практики и проверять правильность такого осмысления тоже на основе хозяйственной реальности. Вот пример. В хозяйственной реальности стоимость оценивается деньгами. Чем больше денег, тем больше стоимость. В этой связи, осмысливая определение стоимости плехановским экономическим институтом как «способность товара к обмену» [34], видим: чем больше денег, тем больше некая способность к обмену. Видимо, при меньших деньгах обменять труднее. В каком смысле? Какая-то здесь неясность, нечеткость. Значит, определение стоимости, данное «плехановкой», недостаточно корректное.

Понятие стоимости вытекает из процесса возникновения и становления обменных операций. История этого процесса изучена достаточно хорошо. То был абсолютно стихийный процесс, сопровождающий разделение труда. Обменные товарные операции более успешно осуществлялись через третьи товары – *посредники*, пользующиеся наибольшим спросом, т.е. обладающие большей ликвидностью. Эти товары стали именоваться *деньгами*, а их количество, отдаваемое за купленный товар, его *стоимостью*. Постепенно обмен через деньги, в качестве которых использовали золото и серебро по весу, обладающие абсолютной ликвидностью, завоевал всеобщее признание. Затем в обиход вошли чеканные монеты с обозначенной на них стоимостью в принятых единицах. Ныне деньги могут иметь форму бумажных банкнот с обозначенной на них стоимостью, которые выпускаются финансовыми органами страны, записей в счетах и даже электронных записей в банковских картах

Как видим, с самого начала *в реальной хозяйственной жизни* стоимость выступала в качестве *экономической характеристики товаров и услуг, которая позволяла преодолевать их натуральные различия при обменных операциях путем выражения этой характеристики через величину товара абсолютной ликвидности – деньги*. Величина стоимости определялась в процессе «торга» между сторонами обмена, где каждая сторона руководствовалась своими интересами и возможностями. То есть стоимость не являлась натуральным показателем, присущим товару, а была продуктом «мыслительного» процесса участников обмена.

В таких представлениях о стоимости содержится все, чем характерно *понятие* о стоимости, а приведенная редакция этого понятия может считаться *дефиницией* стоимости. Будем полагать ее *базовой* дефиницией. Такая же дефиниция в несколько иной редакции, распространенная не на товары и услуги, а компоненты человеческой деятельности, приводилась в [1].

Авторы [5] рассматривают вопрос появления стоимости не в историческом свете, а в свете, как они объясняют, эволюционных позиций,

именно того, что экономика является самоорганизующейся системой, а потому подчиняется некому синергетическому критерию минимума диссипации (расщепления, рассеивания энергии). Принцип минимума диссипации энергии реализуется в экономике в первую очередь на основе упорядочения структур больших и малых систем, динамической трансформации состояний и процессов. Вследствие этого в экономических системах уменьшается энтропия, как мера неупорядоченности и хаоса, увеличивается негэнтропия, как мера упорядоченности и организации систем. Все это не может осуществляться без соизмерения, сопоставления всех составляющих процесса. Поскольку главным субъектом эволюции в экономике является человек, то перед ним встает задача обеспечить эту соизмеримость, сопоставляемость. Для обеспечения соизмеримости ингредиентов необходим был эталон, как мера единообразного измерения любого из них. «В конце концов его поиски привели к собственным деньгам и их единице практически в каждом государстве» [5, № 14]. И дальше все в такой же манере.

Их вывод во многом созвучен с приведенным выше **базовым** понятием стоимости. Они говорят: «Стоимость – это количественное выражение в эквивалентном денежном измерителе всеобщих свойств (атрибутов) материальных и нематериальных экономических благ, лежащих в основе рыночных и в целом производственных (экономических) отношений» [5, № 14]. О деталях спорить не будем.

Авторы [5] считают, и против этого нет возражений, что стоимость может быть различных видов, например, в виде себестоимости, рыночной стоимости и т.д.

Однако следует признать, что в указанном базовом определении стоимости она характеризуется скорее как параметр обменных операций, там отсутствует сущность стоимости. Что же все-таки такое стоимость сама по себе, а не только как параметр, компонент процесса обмена?

О понятии «стоимость» с точки зрения теории хозяйства много рассуждает руководитель кафедры «Философия хозяйства» МГУ Ю.М.Осипов [35]. Он признает, что «Стоимость – это значимость, ценность и цена *вместе и сразу*, а следовательно, *основное экономическое свойство товара*, его самая что ни на есть *экономическая суть*, а еще лучше – **экономическая субстанция**» [35, т. 1, с. 168]. При этом он поясняет, что в слове субстанция его привлекает значение этого слова как «первооснова». «Стоимость – экономическая первооснова товара, его экономическая «плоть», но и его экономическая «душа» [там же]. Он говорит: «своей собственной субстанции стоимость не имеет и иметь не может, ибо стоимость это всего лишь оценка. Нечто, если можно так выразиться, эфемерное. *Стоимость рождается в ходе оценки и является только оценкой. Субстанция стоимости – сама стоимость.* Не надо, поэтому, измерять труд или полезность, чтобы определить стоимость товара, наоборот, надо дать возможность реализоваться стоимости, т.е. оценке, чтобы получить оценку труда или полезности...Нет и не может быть



существующей заранее, до акта обмена какой-то нестоимостной субстанции стоимости, которую надо лишь измерить и тем самым определить стоимость» [35, т. 1, с. 171].

Как видим, рассуждения Ю.М.Осипова несколько художественны (не зря Союз писателей выдал ему членский билет), но они в целом подтверждают корректность смысла указанной выше *базовой* дефиниции стоимости. Теперь нам остается высказаться относительно дефиниций иного смыслового значения, их пригодности или непригодности в экономике, дабы выполнить поставленную в начале статьи задачу.

В своем анализе авторы [5] обращают внимание только на классическую трудовую теорию стоимости. Однако из истории экономических учений известно о трех пионерских теориях стоимости: классической трудовой теории А.Смита, маржиналистской теории предельной полезности и неоклассической теории А.Маршалла. Для решения поставленной задачи нам придется коснуться трактовки стоимости во всех трех теориях.

Анализ этих теорий дан в [14, с. 184-192; 36, с. 15-22]. Здесь ограничимся основными результатами анализа. Первые две теории ошибочны *принципиально*, поскольку по сути рассматривают обмен с позиций лишь одной из его сторон, не учитывая позиций другой стороны: трудовая теория стоимости оперирует данными производителя товаров, а теория предельной полезности в трактовке стоимости исходит из полезности блага, т.е. решающей считает реакцию потребителя. (Под полезностью понимается способность блага удовлетворять потребность.)

Конечно, сравнивать товары можно по чему угодно: по массе, объему, энергии, потребляемой при изготовлении товара, и т.д. Но это вовсе не означает сравнения по стоимости. Можно сравнивать и по затраченному на изготовление товара труду. Тем более, что фактор труда присутствует в любом товаре. Как раз это и приводил в обоснование трудовой теории стоимости К.Маркс. Располагая знаниями о трудовой теории стоимости А.Смита, а также маржиналистской теорией предельной полезности, и естественно, ничего не зная о неоклассике А.Маршалла и, тем более, о дефиниции стоимости авторов [5], К.Маркс выбрал для своих работ трудовую теорию А.Смита. На этот счет у него есть соответствующие разъяснения в высказываниях о трудах маржиналистов.

Нельзя сказать, что творцы и сторонники трудовой теории стоимости не замечали ее недостатков. Исследователи истории экономических учений ссылаются на Д.Рикардо, который говорил, что в меновой стоимости участвует кроме количества и качества труда еще редкость товара [37, с. 83]. К.Маркс делал примечательное замечание: «...если даже за продуктом признается полезность, то он все-таки представляет не одну только полезность. В ходе производства продукт обменивается на все издержки производства, как например, на сырье, заработную плату рабочих и т.д., словом, на такие вещи, которые все являются меновыми стоимостями. Следовательно, продукт представляет в глазах *производителя* (выделено

мною – *Петров*) некоторую сумму меновых стоимостей. Производитель предлагает не только полезный продукт, но и, кроме того и *прежде всего* (выделено мною – *Петров*), некоторую меновую стоимость» [13, т. 4, с. 79]. То есть К.Маркс считает роль производителя в создании стоимости решающей, а потребителя – второстепенной, которой можно пренебречь.

Однако практика показывает, что пренебречь оценкой потребителя нельзя, и сравнение по труду не равноценно сравнению по реальной стоимости, ибо труд тоже подлежит оценке (потребителем). Скажем, один и тот же труд, затраченный на изготовление валенок, в Сибири будет цениться высоко (особенно зимой), а на Юге вообще может быть не востребован. Очень нагляден пример оценки труда нефтедобытчиков. Один и тот же труд, затраченный на добычу барреля нефти, оценивается высоко при большом спросе на нефть (за счет высоких рыночных цен) и низко при малом спросе (за счет низких рыночных цен). Спрос же в наше время устанавливают сами нефтепромышленники (например, ОПЕК) регулированием величины нефтедобычи. Поэтому на самом деле трудовая теория стоимости оперирует не реальной стоимостью, а некой квази-стоимостью, причем измеряемой продолжительностью гипотетического общественно необходимого труда (ОНЗТ), который суммарно редукцией труда получен быть не может, а потому его даже невозможно приравнять к сумме рыночных цен, что положено по трудовой теории стоимости. В силу такого положения трудовая теория стоимости не отражает реальности, не востребована практикой, что свидетельствует о ее полной ненужности. Нам же дефиниция квази-стоимости тем более не нужна.

Авторы [5, № 15] со своей стороны отмечают: «...выбор ОНЗТ в качестве субстанции измерения стоимости явился неудачным, поскольку, во-первых, эта субстанция оказалась такой же материально неявной категорией, как и сама стоимость ... во-вторых, соизмерение стоимости товара общественно необходимыми затратами (ОНЗТ) натолкнулись на практике на трудности, которые советская политэкономия так и не сумела преодолеть, а также не смогла использовать этот показатель в качестве всеобщего измерителя потребительной стоимости и стоимости товаров. В наше время предполагать, что источником образования прибыли (прибавочной стоимости) является живой труд наемного работника – значит согласиться с фактором явного нонсенса в экономической теории, предполагающего, что рост величины прибыли находится в обратной пропорциональной зависимости от массы используемого в общественном производстве живого труда, поскольку последняя в результате широкой автоматизации производства непрерывно сокращается».

Общий тон их замечаний относительно отражения реальности трудовой теорией стоимости созвучен с высказанным выше нашим мнением. Следует только отметить: исследования показывают, что прибавочная стоимость создается не только живым трудом, но и трудом овеществленным. Это рассматривается в следующем разделе. Однако поражает то, что учебники экономики доселе уделяют трудовой теории стоимости десятки

страниц и даже базируются на ней, засоряя головы студентов устаревшими знаниями, стереотипами и мешая им усваивать новые знания (см., например, [38, ч. 2, с. 344], где автор учредил для прибавочной стоимости всех отраслей мифический «общий котел», в который эти прибавочные стоимости кто-то помещает, а потом кто-то распределяет по отраслям согласно норме средней прибыли [33, с. 13, 14]).

Перейдем к воззрениям маржиналистов. Теория предельной полезности основана на сравнении приращений полезностей у участников обмена, которое имеет место в случае употребления порций блага. Приращения уменьшаются с увеличением числа употребляемых порций блага. Согласно теории предельной полезности обмен благами возможен в том случае, когда эти приращения одинаковы у обоих участников обмена. Они и характеризуют *предельную* полезность. У сторонников этой теории не было ясности в части перехода от полезностей к реальным ценам, т.е. практике теории предельной полезности по сути дать ничего не могла. К решению нашей задачи она также отношения иметь не может.

Увязать представления о полезности с ценами удалось создателю неоклассической теории А.Маршаллу. Вот как он рассуждал. Любой потребитель ограничен своими финансовыми возможностями. Цена, которую потребитель готов заплатить за некоторый объем благ (порцию) называется *ценой спроса*. Понятно, что она максимальна для первой порции блага и будет уменьшаться с увеличением числа этих порций, т.е. с увеличением объема товара. Есть *предельная цена спроса*, превысить которую потребитель не может в силу своих финансовых ограничений. Опираясь на нее, возникает возможность качественные представления о полезностях свести к вполне реальным *кривым спроса* в виде зависимостей количества товара, который готов приобрести потребитель, от цены товара и которые можно получить экспериментально опросом потребителей.

А.Маршалл полагал, что рыночная цена товара определяется точкой пересечения кривой спроса и *кривой предложения*. Последняя представляет собой объемы продукции, которые готов поставить производитель, ориентируясь на издержки производства и желаемую прибыль, при различных рыночных ценах. Кривая спроса характеризует поведение покупателя, кривая предложения – продавца, точка их пересечения – равновесную цену. «На сегодня» неоклассическая теория А.Маршалла является наиболее совершенной экономической теорией в части моделирования стоимости. Высказанная ранее базовая дефиниция стоимости находится в полном соответствии с неоклассической теорией. Вместе с тем, отмеченные выше ее особенности позволяют усмотреть следующую дефиницию стоимости по А.Маршаллу: *стоимость это – затраченный на изготовление продукции труд при согласованной участниками обмена оценке его востребованности*. Здесь труд и востребованность труда представлены соответственно кривой предложения и кривой спроса.

Интересные соображения по вопросу стоимости высказывает в своих работах Л.С.Беляев, например, в [2]. Он считает, что стоимость есть

затраченный на изготовление продукции труд, но предлагает измерять его не временем труда, а величиной заработной платы работников, изготавливающих продукцию. Следует заметить, однако, что, учитывая таким образом затраты труда на изготовление продукта, автор, опять-таки, не отражает в его стоимости оценки этого труда потребителем, что имеет место в реальной рыночной стоимости, которой оперируют хозяйственники. В трактовке автора потребитель как бы вообще исчезает, «испаряется» из обменных операций, как и в трудовой теории стоимости, хотя в реальной жизни дело обстоит вовсе не так. То есть стоимость по Л.С.Беляеву не будет соответствовать практике. Правда, автор делает свои предложения для социализма и в таком случае вообще предлагает отказаться от категории «стоимость». Поскольку в данной статье обсуждается существующая экономическая реальность, в которой категория «стоимость» широко используется, то в вопрос об отмене этого понятия углубляться не будем.

Из всего сказанного следует, что стоимость – параметр не натуральный, как полагает классическая политэкономия, а экспертный, «собираемый», интегральный, отражающий в сущности своей весь спектр интересов и возможностей участников обмена в принятых единицах абсолютной ликвидности, т.е. **потребность** участника обмена в объекте обмена.

Резюмируем. Стоимость не является натуральным параметром. Все попытки представить ее в натуральных единицах бесперспективны, поскольку она является оценочной характеристикой товаров и услуг в принятых единицах абсолютной ликвидности, которая формируется в головах участников обмена на базе своих интересов и возможностей. Представляется, что на основе изложенного материала в настоящее время для дефиниции стоимости в ее **сущностном** понимании может быть предложена следующая формулировка: **стоимость это – потребность участников обмена в товаре или услуге, исчисляемая количеством отданной за товар продукции или носителя абсолютной ликвидности (денег)**. Для производителя товара (продавца) это – стоимость предложения, для потребителя (покупателя) – стоимость спроса. При их совпадении – рыночная стоимость.

#### **4. Комментарии к теории прибавочной стоимости.**

##### **Механизм эксплуатации человека человеком**

По словам Ф.Энгельса теория прибавочной стоимости наряду с теорией общественно-экономических формаций является основным научным достижением основоположников марксизма. Но если в свете современных знаний к теории формаций особых претензий нет, см. [kprf.ru/ruso/178699.html](http://kprf.ru/ruso/178699.html), то в части теории прибавочной стоимости не все обстоит так гладко, а потому рано или поздно этим вопросом все равно придется заняться. Ныне к этому подталкивает появление двух солидных, непосредственно касающихся теории прибавочной стоимости, книг [43, 44], на которые необходимо отреагировать. Вообще нужно по максимуму

использовать период созревания революционной ситуации в России для «расшивки» «узких» мест теории социализма.

Вначале остановимся на аргументации критических замечаний, которые возникают к теории прибавочной стоимости в свете современных знаний. Памятуя высказывание Л.Сорникова в [kprf.ru/ruso/178202.html](http://kprf.ru/ruso/178202.html), что все подобные замечания – «от лукавого», и принимая во внимание работы [43, 44], авторы которых защищают все положения теории прибавочной стоимости, понятно, какова будет реакция большинства оппонентов, а может быть и всех, на эти замечания. В этом вопросе имеют место наиболее вездливые и устойчивые стереотипы, преодолеть которые, как показывает опыт, очень трудно, несмотря на явное противоречие их практике и наличию довольно многих теоретических доказательств [21, 33, 39-42]. Однако, не будем горячиться, и разберем все по порядку.

Теория прибавочной стоимости является логическим следствием опоры К.Маркса на трудовую теорию стоимости, которая считает стоимость натуральным, присущим продукту, параметром (вроде его массы). В силу этого стоимость не может меняться в сфере обращения, о том К.Маркс заявлял прямо. Изменения стоимости по мнению классика, скажем, создание прибыли, может происходить только в процессе производства. **Теория прибавочной стоимости была создана К.Марксом для объяснения создания прибыли в процессе производства.** В.К. и И.В. Нусратуллины в [7] много рассуждают о том, откуда берется прибыль. Пришли к выводу, что этого никто не знает до сих пор, в том числе не знал и К.Маркс. Действительно, очень многие исследователи ломали головы над вопросами: откуда берется прибыль, богатство, и К.Маркс не был исключением. Заметим, однако, что при этом классик отошел от методологии «историзма», которой он придерживался при разработке теории общественно-экономических формаций, когда сопоставлял социальные изменения в обществе с другими явлениями в развитии человечества, в частности, с развитием производительных сил. И вот что у него получилось в восприятии современных марксистов, авторов [43, 44], которые, в отличие от классика, располагали экспериментальным историческим материалом последних полутора веков и современными знаниями, а значит, все это могли использовать (и не использовали).

Л.С.Беляев: ”К.Маркс открыл «тайну» роста капитала... «Тайна» состоит в том, что рабочий при найме продает капиталисту свою рабочую силу по ее (рабочей силы) стоимости, которая меньше, чем стоимость, которую рабочая сила может создать в процессе производства товаров. Иными словами, **рабочая сила – это «волшебный» товар, создающий при его использовании в производстве новую стоимость, которая выше, чем стоимость самой рабочей силы**...Рабочий получает зарплату  $v$ , а создает новую стоимость  $(v + m)$ , т.е. **труд при капитализме оплачивается не полностью**, и прибавочная стоимость  $m$  присваивается капиталистом. В этом состоит **эксплуатация трудящихся капиталистами**” [43, с. 28,29].

А.И.Колганов: «... работник, отработав необходимое рабочее время и создав **необходимый продукт** (необходимый для возмещения его рабочей силы) теперь может продолжать трудиться уже в **прибавочное рабочее время**, в течение которого он создает для владельца денег (капиталиста) **прибавочный продукт**, создавая тем самым **прибавочную стоимость**. ... Продолжительность рабочего дня имеет нижний предел – рабочий день в капиталистическом производстве не может длиться меньше, чем время производства необходимого продукта для возмещения стоимости потраченной рабочей силы. Иначе капиталист вообще не будет нанимать работников, и организовывать производство ... Верхний предел продолжительности рабочего дня определяется физической способностью работника восстановить затраченные в ходе работы силы» [44, с. 160-162]. Под рабочей силой А.И.Колганов понимает «совокупность навыков, умений, приемов производства и способность привести их в действие, которыми обладает индивид» [44, с. 542].

На первый взгляд все выглядит гладко. Но это не совсем так. Начнем с того, что нижний предел рабочего дня, вопреки высказанному утверждению авторов [44], помимо времени производства необходимого продукта для возмещения стоимости потраченной рабочей силы должен включать еще время производства необходимого продукта на возмещение стоимости потраченного овеществленного труда  $c$  [21, с. 16, 17; 33, с. 16, 17]. Иначе говоря, нижний предел рабочего дня определяется временем возмещения (компенсации) всех авансированных затрат ( $v + c$ ), т.е. себестоимости продукции. Иначе капиталист вообще не будет нанимать работников и организовывать производство.

Во-вторых, в реальности на конец производственного цикла капиталист, в соответствии с добровольным договором найма, полностью расплачивается с работниками. Разумеется, они хотели бы получить побольше, а он заплатить поменьше, это так. На практике реализуется достигнутая договоренность: капиталист оплачивает не рабочую силу в виде **мощности**, а затраты **энергии** работника за рабочую смену, т.е. труд работника. Длительность рабочей смены оговаривается в договоре найма. К примеру, существует даже почасовая оплата. Таким образом, никакой неполной оплаты наемного работника, о чем говорит Л.С.Беляев, не существует. Интересно, как он вообще представляет себе **полную** оплату? Из чего ее платить? Повышая отпускную стоимость продукции? Но тогда автоматически повысится прибавочная стоимость и возрастет так называемая «неполная оплата». Капиталист возразит, что оплатил работнику его деятельность за всю рабочую смену, а в случае осуществления работником лишь ее части он и оплатит только эту часть. О прибыли он скажет, что она предназначена для выплаты налогов, процента за кредит, ренты землевладельцу и т.п., но никак не содержит доплаты наемному работнику. Кроме того, не дело наемного работника после расчета с ним капиталиста по договору претендовать на дополнительную оплату, финансируемую из деятельности капиталиста в сфере обращения, а не в сфере производства, где

были расчеты с работником. И вообще не ясно, почему для овеществленного труда  $c$  оплата считается полной, а для живого  $v$  – неполной. Желательно, чтобы Л.С.Беляев пояснил свое утверждение о «неполной оплате».

В-третьих, прибавочная стоимость создается не только живым трудом, но и трудом овеществленным. Этот пункт ныне особенно враждебно воспринимается.

Один из оппонентов мне пишет: «Работник в «необходимое» и «прибавочное» время своим «живым» трудом создает **новую стоимость**  $v + m$ . К ней добавляется стоимость израсходованных материалов, энергии и т.п. (овеществленный труд  $c$ ) и получается полная стоимость товара ( $c + v + m$ ). **Никакой компенсации овеществленного труда  $c$**  в прибавочное время не происходит. Труд  $c$ , овеществленный в израсходованных материалах, **просто добавляется к живому труду ( $v + m$ )**. Это так ясно и понятно! Я впервые у Вас встретил эту «компенсацию» овеществленного труда в прибавочное время. Здесь Вы излишне усложнили и, конечно, зря.»

В самом деле, согласно классическому марксизму прибыль не возникает из ничего, волею производителя (продавца), как произведенная им произвольная надбавка, а имеет физическую основу, которая заключается в способности человека трудиться сверх необходимого. Как результат в **норме при установившейся стандартной производственной технологии** работник (в том числе и предприниматель) создает за рабочее время кроме необходимого продукта, который тратится на поддержание работником и его иждивенцами достигнутого уровня жизни, также прибавочный продукт с его прибавочной стоимостью. По умолчанию получается, что сверх необходимого создается работником прибавочная стоимость, а стоимость исходных материалов просто переносится в отпускную стоимость. По реализации прибавочного продукта прибавочная стоимость обращается в прибыль.

Такое «умолчание» в классическом марксизме действительно есть. Там не рассматривается процесс создания стоимости, в частности прибавочной стоимости, детально, в функции физического расхода рабочей силы и овеществленного труда в процессе рабочей смены, которые, кстати, жестко связаны между собой капиталоворуженностью  $c/v$ , или по Марксу органическим строением капитала. Такая связь уже должна наводить на мысль, что прибавочную стоимость невозможно создать без участия доли бесплатного овеществленного труда.

Однако у товарища не возникает вопроса: как все это **физически** осуществляется, т.е. каков сам механизм создания стоимости, в том числе прибавочной стоимости? Он **априори** убежден, что лишь работник создает новую стоимость ( $v + m$ ) в рабочую смену. Ведь овеществленный труд не живой, значит, в этом он участвовать не может!

Но это поверхностное суждение, если угодно, слепая **вера** в трактовку классического марксизма, а не опора на реальность. Между тем, каждое утверждение теории должно проверяться практикой и корректироваться в случае несоответствия практике. Товарища не смущает, что в реальности он

не смог бы вырыть ямы без лопаты, т.е. без овеществленного труда, а, будучи пекарем, не смог бы выпечь хлеба без муки, т.е. тоже без овеществленного труда и т.д. Ибо стоимость, в том числе и прибавочная, создается симбиозом живого и овеществленного труда, что отражено в указанной жесткой связи  $v/c$ . Это детально показано в [21]. В целях усиления аргументации предлагаются вниманию читателя два дополнительных варианта доказательств создания прибавочной стоимости (прибыли) как живым, так и овеществленным трудом, использующих физические расходы живого и овеществленного труда в процессе создания стоимости.

Первый – на уровне знаний общеобразовательной школы. Пусть, как в классическом марксизме, рабочая смена делится на два периода: необходимое и прибавочное время. Оттолкнемся от теоретически возможного случая торговли продукцией по себестоимости. При этом в необходимое время работник создает продукт стоимостью, равной затратам на живой труд  $v$ , а в прибавочное – продукт, стоимостью, равной затратам на овеществленный труд  $c$ . Время создания продукта, стоимость создания которого равна себестоимости, т.е. **время себестоимости**  $t_s$ , равно длительности рабочей смены и, естественно, никакой прибавочной стоимости нет.

Прибавочную стоимость создают, **абсолютно ничего не меняя** в режиме работы, т.е. создавая тот же продукт за ту же рабочую смену при тех же расходах живого и овеществленного труда в единицу рабочего времени. Для этого просто повышают отпускную стоимость продукта сверх его себестоимости. При этом время создания продукта, стоимость которого равна себестоимости, т.е. время себестоимости, становится меньше продолжительности рабочей смены. Соответственно становятся меньше и **физические** затраты рабочей силы (на деле затраты энергии работника) и овеществленного труда (чем они были ранее), идущие на создание продукта, стоимость которого равна себестоимости. Остальной продукт, который создан до конца рабочей смены за счет остальной части рабочей силы (живого труда) **и овеществленного труда**, становится носителем прибавочной стоимости и после его реализации обеспечивает прибыль. На мой взгляд такой вариант доказательства создания прибавочной стоимости не только живым трудом, но и трудом овеществленным, будет вполне понятным для учеников даже 7-го класса.

Во втором варианте используем аппарат высшей математики – элементы математического анализа. Вариант может быть интересен для «технарей» с высшим образованием. Они в институтах изучают математический анализ.

Пусть за рабочую смену продолжительностью  $t_{CM}$  изготавливается продукция отпускной (рыночной) стоимостью  $w$  и себестоимостью  $(v + c)$ . В реальности в процессе рабочей смены рабочая сила (живой труд) и труд овеществленный **физически** расходуются постепенно и равномерно со скоростью соответственно  $v/t_{CM}$  и  $c/t_{CM}$ . Столь же постепенно и равномерно образуется прибавочная стоимость со скоростью  $m/t_{CM}$ . За элементарный



отрезок времени  $dt$  производится элементарная продукция отпускной стоимостью  $dw = dv + dc + dm$ . При этом  $dv = (v/t_{CM})dt$ ,  $dc = (c/t_{CM})dt$ ,  $dm = (m/t_{CM})dt$ . Стоимость изготовленной продукции вычисляется как интеграл от  $dw$  за время изготовления продукции. Для момента  $t_s$ , когда будет изготовлена продукция, равная себестоимости  $v + c$ , справедливо выражение

$$v + c = \int_0^{t_s} (dv + dc + dm), \text{ откуда, с учетом приведенных выше выражений,}$$

находим время себестоимости  $t_s = k^* t_{CM}$ , где  $k^* = (v + c)/w$ .

С момента  $t_s$  до конца смены выпускается продукция, стоимость которой равна прибавочной стоимости  $m$ .

$$m = \int_{t_s}^{t_{CM}} dw = \int_{t_s}^{t_{CM}} (dv + dc + dm). \text{ Отсюда, используя приведенные выше выражения,}$$

$$\text{получаем } m = (v + c)[(1/k^*) - 1].$$

Как видим, в последнем выражении для прибавочной стоимости  $m$  присутствует как живой, так и овеществленный труд, что иллюстрирует высказанное нами утверждение о создании прибавочной стоимости как живым, так и овеществленным трудом.

Наконец, следует принять во внимание еще один вариант аргументации создания прибавочной стоимости не только живым трудом. Он учитывает получение прибыли за счет увеличения производительности труда. Пусть предприятие в норме выпускает за рабочую смену  $n_0$  изделий, составляющих продукцию  $w_0$  с использованием живого труда  $v_0$ , овеществленного труда  $c_0$  и прибылью  $\Pi_0$ , т.е. с рентабельностью  $R_0 = \Pi_0/(c_0 + v_0)$ . Стоимость единицы изделия равна  $(c_0 + v_0 + \Pi_0)/n_0$ . Затем предприятие за счет применения новых технологий стало выпускать за рабочую смену  $n$  изделий, повысив производительность труда в  $N = n/n_0$  раз. Положим простоты ради, что при этом стоимость овеществленного труда в первом приближении увеличивается пропорционально выпущенному числу изделий, т.е.  $c = c_0 N$ . Стоимость продукции, выпускаемой за смену при той же численности рабочих, теперь равна  $w = c_0 N + v_0 + \Pi$ , где  $\Pi$  – прибыль. Стоимость единицы продукции составит  $(c_0 N + v_0 + \Pi)/N n_0$ .

Поскольку предприятие продает продукцию по прежней отпускной стоимости, то имеем  $(c_0 + v_0 + \Pi_0)/n_0 = (c_0 N + v_0 + \Pi)/N n_0$ , откуда прибыль предприятия при использовании новых технологий составит  $\Pi = v_0(N - 1) + N \Pi_0$ . Рентабельность  $R$  в этом случае равна  $R = [v_0(N - 1) + N \Pi_0]/(c_0 N + v_0) = \Pi_0/[c_0 + (v_0/N)] + v_0(N - 1)/(c_0 N + v_0)$ . В последнем равенстве выражения первый член больше  $R_0$ , а второй имеет положительное значение. Поэтому  $R$  больше  $R_0$ , т.е. рентабельность (норма прибыли) при использовании технологий НТП выше рентабельности при ее неиспользовании. Иначе говоря, при одном и том же живом труде норма прибыли за счет овеществленного труда повышается, что и свидетельствует о создании прибавочной стоимости (как формы прибыли) не только живым трудом.

Думается, что доказательств создания прибавочной стоимости (и прибыли) не только живым трудом, но и трудом овеществленным приведено вполне достаточно.

Четвертое замечание к теории прибавочной стоимости. В реальности **на конец производственного цикла** капиталист имеет в своем распоряжении продукт, стоимость которого равна авансированным затратам. Никаким прибавочным продуктом и прибавочной стоимостью в этот цикл капиталист не обладает. Поэтому на деле прибавочная стоимость это – стоимость **ожидаемой** прибыли, скажем так, виртуальная стоимость. Она становится реальностью только при обращении в прибыль, когда рыночная стоимость продукции превысит себестоимость. А если не превысит, то и никакого разговора о прибавочной стоимости не будет. Отсюда совершенно ясно, что **процесс получения прибыли относится не к сфере производства, а к сфере обращения**. В сущности советские экономисты это наглядно продемонстрировали, когда перевели получение прибыли через налог с оборота в сферу обращения.

Пятое замечание. В вопросе познания природы прибыли лучше вообще обойтись без теории прибавочной стоимости, поскольку она дает некорректное представление о механизме эксплуатации человека человеком. Действительно, поскольку работа наемного работника оплачивается полностью, то как можно говорить об эксплуатации его капиталистом, как это полагает классический марксизм? Ввиду важности рассматриваемого вопроса поясним его суть подробнее.

Простоты ради обратимся к работе производства без использования технологий НТП, т.е. работе в пассивном режиме. Классический марксизм трактует процесс эксплуатации как присвоение капиталистом труда наемных работников в виде прибавочной стоимости и участия в эксплуатации кредиторов, землевладельцев и т.д., делящих с капиталистом прибавочную стоимость [43, с. 29, 30]. Уже само утверждение [43] **об участии** кредиторов, землевладельцев и т.д. в **дележе** является некорректным, поскольку эти субъекты **не делят** прибавочную стоимость с капиталистом, **а покупают** ее у капиталиста, расплачиваясь земельной рентой, процентом за кредит и т.п. Эти субъекты эксплуатируют, но не так, как утверждает классический марксизм. Это во-первых. Во-вторых, не соответствует действительности само утверждение классического марксизма об эксплуатации предпринимателем (капиталистом) своих наемных работников. Конечно, как уже отмечалось, капиталист, стремясь к максимальной прибыли, всячески «прижимает» наемных работников в оплате их рабочей силы. Но снова напомним, что при договоре капиталиста с работником оговаривается стоимость рабочей силы **v** за работу в течение **всей рабочей смены**, т.е. оговаривается **стоимость труда работника** за создание продукции в течение рабочей смены. Коль это выполняется, то утверждать, что наемному работнику не оплачивается полностью его труд, нет никаких оснований. Оговоренные капиталистом и работником условия обмена соблюдаются, значит, никакого жульничества и **никакой эксплуатации наемного**

**работника в процессе производства нет.** В плане социальном, разумеется, идет борьба наемного работника с капиталистом за «кусочек» блага (через забастовки - со стороны работника, локауты и т.п. – со стороны капиталиста), но в плане экономической теории никакой недоплаты работнику за израсходованную энергию не просматривается.

На уровне современных знаний, с использованием методологии «историзма», причины появления прибыли могут быть совершенно четко обозначены. Механизм создания прибыли как простой **добавки к себестоимости** в сфере обращения был стихийно отработан в истории при становлении товарно-денежных отношений и в принципе очень прост. Ранее отмечалось, что он обусловлен как объективными, так и субъективными причинами. Основная объективная причина в том, что существуют общественные потребности, для удовлетворения которых необходимо иметь средства («труд для общества»). Власти получают их за счет податей, пошлин, налогов, в том числе с предпринимателей. Для предпринимателя налог входит в категорию затрат, а потому он вынужден делать соответствующую ценовую добавку к себестоимости. Подобным же образом он компенсирует затраты на оплату кредитных процентов, ренты землевладельцу. Субъективной причиной является желание предпринимателя увеличить добавку, т.е. поднять отпускную стоимость. Эту **добавку** – разность между отпускной стоимостью и себестоимостью - экономисты окрестили **прибылью**.

Так что же, при капитализме нет эксплуатации? Есть. Но суть ее механизма **не в эксплуатации наемных работников, а всего общества в целом.** Капиталист включает в прибыль, а значит, отпускную стоимость продукции, величину **инвестиций** на расширение своего производства или создание новых производств, которые станут его частной собственностью и обеспечат рост его капитала. Иначе говоря, капиталист через повышение отпускной стоимости продукции **отчуждает** у общества средства на создание своей частной собственности и **эксплуатирует** отнюдь не конкретно своих наемных работников, а всех конечных потребителей продукции, т.е. по сути **все население**. Почему конечных? Потому что все предприятия учитывают повышение цен на входе предприятия соответствующим повышением цен на выходе предприятия и только население ответить тем же не может. Вновь отметим, что у капиталиста механизм отчуждения у общества средств для себя такой же, как у государства на «труд для общества» - через повышение цен.

Ввиду некоторой новизны такой трактовки поясним ее также со стороны обменных операций. В **сфере производства** капиталист является покупателем живого, а также овеществленного, труда и обмен производит «по совести», т.е. оплачивает покупку полностью. В сфере обращения, являясь уже продавцом того же живого и овеществленного труда в форме своего товара, он ведет себя подобно обычному спекулянту, назначая за живой и овеществленный труд уже другую, отпускную повышенную цену. Часть полученной при этом прибыли капиталист в виде налогов перечисляет

на покрытие общественных потребностей, оплату земельной ренты и процента за кредит. Часть идет на выплату дивидендов как плату за использование капиталов акционеров. Со стороны предпринимателя в этом нет эксплуатации. Эксплуатацию «содержит», как отмечалось, та часть прибыли, которую капиталист направляет на расширение своего производства. Она будет работать на рост его капитала.

Таким образом, классический марксизм должен быть уточнен в части механизма эксплуатации человека человеком: *эксплуатации подвергается все общество* и наемные работники в составе его, *в общем порядке через повышение отпускных цен на продукцию*. Интересно, что предприятия групповой трудовой собственности и даже кустари-одиночки увеличивают свой капитал тем же способом, т.е. тоже эксплуатируют общество.

Кстати, данное уточнение выбивает почву из под ног предложения В.С.Петрухина со товарищи: для уничтожения эксплуатации начислять работнику в качестве зарплаты также прибавочную стоимость, для чего персонализировать собственность вообще [36, с. 43]. Ранее, на ошибочность персонализации собственности указывал М.К.Голубев в статье «Кому нужна такая персонализация собственности?».

Наконец необходимо высказаться о работах В.К и И.В.Нусратуллиных о прибыли, например, [5, 7]. Авторы имеют целью показать, что развитие экономики, как создание реального материального богатства, обусловлено использованием технологий НТП (в их именовании - «неравновесный» подход) и является заслугой предпринимателей и работников. В отличие от финансистов, которые материального богатства не создают. Значит, предприниматели и работники составляют производительный класс, в котором они солидарны друг с другом, а предприниматели имеют законные права на прибыль. Авторы весьма многословно все это оговаривают, но вполне достаточно двух их высказываний в [5, № 15]. Первое: «...некорректность и теоретическую несостоятельность марксистской трактовки образования и источников прибыли полностью доказывает эволюционная концепция ее формирования, состоящая в том, что прибыль (прибавочная стоимость) возникает не за счет эксплуатации живого труда наемных работников, а в результате всемерного внедрения достижений НТП и, в конечном счете, за счет интеллектуальных способностей общества и возможностей их развития». Второе: «В нашей трактовке об образовании и источниках прибыли все экономические субъекты, участвующие в общественном производстве в рамках реального сектора экономики, имеют отношение к данному явлению. Такое объяснение имеет важное методологическое значение, поскольку определяет, так сказать, законных обладателей прибыли, которые могут претендовать на получение ее доли в процессе общественного распределения».

Заметим, последнее высказывание для них самое важное, ради него и написаны их достаточно объемные работы, ибо оно, по их мнению, «определяет, так сказать, законных обладателей прибыли». Иначе говоря, предпринимателей. Совершенно очевидно, что в данном случае имеем дело с

«партийной» наукой. «Партийная» наука направлена не на поиск истины, как настоящая наука, а на защиту интересов того или иного класса, партии. Ею занимаются своего рода ученые-адвокаты, которым истина ни к чему, их задача любым путем отстоять интересы определенной группы общества. Для этого они конструируют версии-теории, которыми, используя некоторые реальные факторы и игнорируя все нежелательные факторы и факты, стремятся добиться желаемого результата. Сторонники «партийных» наук (кстати, таковые наблюдаются и среди коммунистов) считают нормальным «приглушать», а зачастую игнорировать, некоторые стороны истин, манипулировать этими сторонами для защиты классовых интересов, делать ссылки только на устраивающие их эпизоды и явления, а то и вовсе не чураются искажения истин настоящей науки. «Партийная» наука невозможна без лукавства.

Вот и авторы работ [5, 7, 10] лукавят. Будучи носителями ученых званий достаточно высоких степеней, грамотными экономистами, авторы прекрасно знают природу эксплуатации человека человеком. Они умело пользуются ошибкой некоторых марксистов, утверждающих, что наличие прибыли означает наличие эксплуатации, приписывают их утверждение классическому марксизму, критикуют это утверждение и используют его против классического марксизма. Знают, что прибыль бывает не только реальной, проистекающей из роста производительности труда, но и фиктивной (при отсутствии технологий НТП), когда прироста продукции нет, а прибыль есть. В их понимании это «равновесный» подход. Однако для него они наличие прибыли отрицают, поскольку так нужно их конструкции. Знают они и то, что никакого мирного *классового сотрудничества, солидарного сотрудничества* между рабочими и капиталистами нет. Это в чем же они могут *классово* сотрудничать? В том, чтобы побольше прибыли попало в карманы владельца компании, скажем, Потанина? Или в том, чтобы зарплата рабочих была поменьше, ибо тогда прибыль будет побольше? Ведь не зря капитал переводит производство в страны с более дешевой рабочей силой. Как можно всерьез воспринимать их утверждение о единстве интересов наемных работников и предпринимателей при капитализме, когда автоматизация производства, к чему стремится предприниматель, означает увольнение работника, чего тот опасается больше всего. Достаточно вспомнить движение луддитов (когда рабочие ломали машины), чтобы уяснить ситуацию с интересами наемных рабочих и частных предпринимателей. В этом что ли классовое сотрудничество и солидарность? Никакого мирного классового сотрудничества не существует. Уже упоминалась работа Р.С.Крупышева [25], в которой математически показано, что даже при равных начальных условиях оплата по капиталу (а такая используется при капитализме) неизбежно приводит к концентрации капитала в немногих руках и, соответственно, безудержному росту децильного коэффициента, отражающего величину экономического неравенства. Какое уж тут совпадение классовых интересов!

Они служат правящему классу, для которого миф о классовом сотрудничестве помогает удержаться у власти. И они этот миф пытаются подкрепить якобы научными ссылками, для чего не стесняются отходить от научных истин, исказить их.

Конечно, они хорошо знакомы с классическим марксизмом, с теорией общественно-экономических формаций, которая превосходно объясняет процесс классовообразования и отношения между классами, причины антагонистических противоречий между наемными работниками и капиталистами. Но, заметьте, демонстрируя свои знания в некоторых областях классического марксизма, скажем, в трудовой теории стоимости, о теории формаций они даже не упоминают, ибо ее положения начисто разрушают миф о единстве интересов наемных работников и их эксплуататоров предпринимателей, который им так нужен. Они пытаются обосновать этот миф эволюционной теорией.

Авторы заявляют: «Неравновесный подход в анализе экономики показывает, что наивысшая эффективность производства достигается не в результате классового противостояния рабочих и капиталистов в реальном секторе экономики, а на основе их классового сотрудничества и гармонии в деятельности по наращиванию производства и прибыли. По неравновесной модели видно, что более лучшее положение на производстве занимают не просто «капиталисты», а те предприниматели и рабочие в их коллективной связке, которые достигают наибольшего солидарного сотрудничества как фактора наилучшей самореализации своих талантов и трудолюбия» [5, № 15]. На таких соображениях авторы пытаются базировать свою декларацию о существовании сплоченного производительного класса, их они выдвигают в качестве доказательства совпадения интересов наемных работников и предпринимателей. Вот такой прием. Но эти доводы вовсе *не является основанием для утверждения совпадения интересов всех страт общества*. Тем более, что здесь же авторы вскользь упоминают о «баснословных аппетитах», правда отдельных представителей, этих частных собственников. Но реальность-то свидетельствует не об отдельных представителях, а о характере всей страты собственников, чего уж там лукавить. Вот, к примеру, депутаты российской Думы поговорили о проценте подоходного налога, да и оставили его единым для всех, оберегая большие доходы от повышения процента. Дескать, иначе те «уйдут в тень». Словно государство не может вытащить их «из тени». Потому как представляют эти депутаты интересы капитала, вот и все.

Авторы указанных работ совершенно определенно отстаивают интересы предпринимателей производящих отраслей. В современной России это актуально, поскольку политика Центробанка (точнее властей) направлена на поддержку богатых *добывающих* отраслей и безразлична к отраслям *производящим*, которые ныне в России только становятся «на крыло» (ставка рефинансирования поднята Центробанком России до заоблачных высот, в то время как Центробанки зарубежья держат ее около нулевой отметки). Что вызывает некоторую напряженность между «акулами» этих отраслей. Авторы указанных статей безусловно грамотные экономисты, не лишённые

исследовательских качеств. Некоторые их суждения представляют интерес для *экономической* теории и ими следует воспользоваться. Но выполняемая ими политическая и социологическая задача: научно доказать единство интересов наемных работников и буржуазных предпринимателей, роль и благородство этих предпринимателей в отличие от другой буржуазии, не может быть решена в принципе. Потому что это вовсе не так. Неизбежно им приходится прибегать к лукавству. В данном случае они пытаются использовать эволюционную теорию, которая никакого отношения к единству угнетаемых и угнетателей не имеет.

Здесь мной уделяется так много внимания рассмотренному тренду авторов затем, чтобы читатель не подумал, что предлагаемый ими тренд должен использоваться как корректива для экономической теории классического марксизма. Наша задача иного порядка. Она не в отрицании классического марксизма, а в том, чтобы уточнить отдельные его «смутные» места в экономической теории, которые выявляет практика. Что же касается усилий авторов представить хозяйственное развитие как результат некоего интеллектуального поля, то народ это давно знает и изложил всего в нескольких словах пословицы: «Хозяйство вести – не портками трясти».

#### **Литературные источники**

1. Петров В.П. Опасность ложных диагнозов катастрофы СССР и товарно-денежные отношения при социализме // *Экономическая и философская газета*, 2017, №№ 5, 6
2. Беляев Л.С. Утрата смысла категории «стоимость» в социалистическом производстве // *Экономическая и философская газета*, 2017, №№ 3, 4.
3. Беляев Л.С. Экономика зрелого социализма // *Экономическая и философская газета*, 2017, №№ 8,9.
4. Петров В.П. Не оскудела еще здоровыми людьми Русь! // *Экономическая и философская газета*, 2017, № 11.
5. Нусратуллин В.К. Нусратуллин И.В. А был ли когда-либо смысл в категории «стоимость» в рамках интерпретации трудовой теории стоимости? // *Экономическая и философская газета*, 2017, №№ 14, 15.
6. Петров В.П. О «зрелом» социализме и не только // *Экономическая и философская газета*, 2017, №№ 17, 18
7. Нусратуллин В.К. Нусратуллин И.В. Эволюционная концепция образования и источника прибыли (прибавочной стоимости) // *Экономическая и философская газета*, 2017, №№ 17, 18.
8. Беляев Л.С. Ох уж эта стоимость! // *Экономическая и философская газета*, 2017, № 18.
9. Беляев Л.С. Элементы политэкономии социализма. – Иркутск: Сибирская книга, 2016.
10. Нусратуллин В.К. Нусратуллин И.В. Образ будущего // *Экономическая и философская газета*, 2017, №№ 19-24.

11. Хабарова Т. М. Социализм в СССР мог быть разрушен только как результат поражения в войне. М.: Тематик, 2003, с. 11.
12. Ленин В.И. ПСС 5.
13. Маркс К. Энгельс Ф. Собрание сочинений 2.
14. Петров В.П. Комментарии к истмату. Избыточный продукт, стоимость, рыночная и плановая экономические системы. М., 2004.
15. Петров В.П. Объект управления – население. Начала теории управления социальными системами. М., 2015.
16. Петров В.П. Социология СССР: очерк становления и гибели Советского Союза. Сборник 2. М., 2007.
17. Беляев Л.С. Очерки политической экономии социализма. Иркутск: Сибирская книга, 2013.
18. Гриффен Л.А. Социализм. Некоторые вопросы теории. Киев. 1998.
19. «Ich habe mein ganzes Leben lang gekämpft». Rede auf der MLPD – Veranstaltung zum 10. Todestag von Willi Dickhut am 9.5.2002 in der Stadthalle Wuppertal von Stefan Engel.
20. Барсов А.С. Путь к свободе. М., 2003.
21. Петров В.П. Современная трактовка теории прибавочной стоимости. М., 2013.
22. Бутовская Л.Б. Климентов Г.А. От Ленина до Ельцина. Экономические преобразования в России 1918-1998 гг. СПб., 1998.
23. Якушев В.М. О сущности и борьбе двух направлений в теории социализма //«ИЗМ», № 4 (19) , 1998.
24. Автономов В.С. Актуальные проблемы политической экономии капитализма. Предпринимательская функция в экономической системе. М., 1990.
25. Крупышев Р.С. Мир, в котором мы живем. 2013. [//www.znanie09.ucoz.ru](http://www.znanie09.ucoz.ru)
26. Белоцерковский В. Продолжение истории: синтез социализма и капитализма. М., 2001.
27. Белоцерковский В. Самоуправление. Будущее человечества или новая утопия? М.: ИНТЕР-ВЕРСО, 1992.
28. Белоцерковский В. Общество самоуправления – спасение и расцвет России. Выход страны из кризиса на основе самоуправления и групповой собственности. М., 1994.
29. Политическая экономия. Учебник. М.: Политиздат, 1954.
30. Политическая экономия. Под ред. Медведева В.А и др. М.: Издательство политической литературы, 1990.
31. Барр Р. Политическая экономия. М.: Международные отношения, 1995.
32. Майзенберг Л. Ценообразование в народном хозяйстве СССР. М.: Госполитиздат, 1953.
33. Петров В.П. Роль прибыли в государстве. Механизм создания прибыли. М., 2016.



34. Экономическая теория (политэкономия). Учебник под ред. Г.П.Журавлевой. М.: ИНФРА-М, 2011.
35. Осипов Ю.М. Теория хозяйства. Учебник в трех томах. М.: Издательство МГУ, 1995-1998.
36. Петров В.П. Стоимость. Деньги. Экономические кризисы перепроизводства. М.: ЛИБРОКОМ, 2012.
37. Ядгаров Я.С. История экономических учений. М.: Экономика, 1996.
38. Чуньков Ю.И. Экономическая теория: учебное пособие. М.: ИТРК, 2013.
39. Туган-Барановский М.И. Теоретические основы марксизма. Изд. 3-е. стереотипное. – М.: Едиториал УРСС, 2003.
40. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. – М.: РОССПЭН, 1998.
41. Петров В.П. Теорию прибавочной стоимости надо доработать //Экономическая и философская газета, 2011, №№ 33, 34
42. Петров В.П. О корректировке теории прибавочной стоимости //МГУ. Философия хозяйства, № 6(78), М., 2011.
43. Беляев Л.С. Очерки политической экономии социализма. – 2-е издание, переработанное. – Иркутск: Сибирская книга, 2018.
44. Бузгалин А.В., Колганов А.И., Барашкова О.В. Классическая политическая экономия: Современное марксистское направление. Базовый уровень. Продвинутый уровень. – М.: ЛЕНАНД, 2018.

Петров В.П.