



В ПОМОЩЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЮ

ОБЩАЯ ЭКОНОМИКА ИЛИ МОДЕЛЬ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: ЭКСТЕНСИВНЫЙ И ИНТЕНСИВНЫЙ РОСТ КАПИТАЛА ИЛИ АБСОЛЮТНАЯ И ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ПРИБАВОЧНАЯ СТОИМОСТЬ. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА. ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Конспект пятой лекции курса «Общая экономика»

А.В. Сорокин,

профессор кафедры политической экономики экономического факультета
Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова,
доктор экономических наук
soral@mail.ru

Статья представляет собой 5-ю лекцию курса «Общая экономика» для студентов неэкономических и экономических специальностей. В ней даются определения абсолютной относительной и добавочной прибавочной стоимости, изоквантам и изокостам, номинальной и реальной зарплате. Дается критика «теории сравнительных преимуществ» и реконструируется фундаментальная теория международной торговли Маркса.

Ключевые слова: политическая экономия, капитал, макроэкономика, микроэкономика, синтез подходов

УДК 330.101, ББК 65.011

План лекции:

1. Производство относительной прибавочной стоимости. Абсолютная и относительная прибавочная стоимость.
2. Заработная плата
3. Фундаментальная теория международной торговли

Характеристика структурного уровня. В 4 лекции мы рассматривали процесс возрастания капитала при неизменном уровне производительной силы труда и неизменной стоимости единицы товара всех товаров в т.ч. «рабочей силы». Здесь прибавочная стоимость — абсолютное превышение новой стоимости над стоимостью рабочей силы, абсолютное превышение прибавочного времени над необходимым.

Абсолютная прибавочная стоимость (*определение*) — прибавочная стоимость, производимая путем удлинения рабочего дня за пределы необходимого рабочего времени.

Если число занятых (n) дано, то можно увеличить абсолютную прибавочную стоимость за счет удлинения рабочего дня (РД), а если продолжительность РД дана, то за счет увеличения числа занятых. Максимально возможное количество занятых и максимально возможная продолжительность РД образуют границы роста капитала.

Эти границы преодолеваются с ростом производительной силы труда (ПР) и понижением СЕТ товаров, входящих в состав необходимых жизненных средств (НЖС) и, соответственно снижением стоимости рабочей силы. Последнее приводит к относительному сокращению необходимого и росту прибавочного времени.

Относительная прибавочная стоимость (*определение*) — прибавочная стоимость, которая возникает вследствие сокращения необходимого рабочего времени и соответствующего изменения соотношения величин обеих составных частей рабочего дня [1, С.325].

Драйвером ее производства является предприниматель-новатор, стремящийся получить добавочную прибавочную стоимость на отдельном предприятии.

На практике имеет место единство, т.е. производство абсолютной (РД, занятость) и относительной прибавочной стоимости (рост ПР: инновации, нововведения и т.п.) в одно и то же время, в то время как стоимость рабочей силы принимает иррациональную форму заработной платы.

Анализ прибавочной стоимости и заработной платы позволяет вывести фундаментальную теорию международной торговли, открытую Марксом. Это открытие осталось незамеченным не только неоклассиками, но и марксистами.

1. Производство относительной прибавочной стоимости. Абсолютная и относительная прибавочная стоимость

1.1. Возможно ли производство прибавочной стоимости при данном рабочем дне и количестве занятых?

Пусть линия ac представляет 12-ти часовой рабочий день (РД), отрезок ab — 10 часов необходимого труда, отрезок bc — 2 часа прибавочного труда (см. рис. 1).

При производстве абсолютной прибавочной стоимости необходимое рабочее (ab) постоянная, а РД (ac) — переменная величина. РД должен превышать необходимое время, но это превышение может быть различным.

При производстве относительной, напротив, продолжительность РД (ac) — постоянная, необходимое время (ab) — переменная величина. Исторически продолжительность рабочего дня фиксируется законодательно государством.

При данном РД необходимое время может быть сокращено с ab до a_1b_1 , только в результате понижения стоимости рабочей силы. Но стоимость РС нельзя понизить «указом президента», законодательно. Она сводится к сумме стоимости необходимых жизненных средств (НЖС).

Оплата рабочей силы ниже стоимости с самого начала исключается, хотя и имеет место на практике. Общая модель исходит из предпосылки оплаты рабочей силы по стоимости либо выше стоимости.



Понижение стоимости рабочей силы тождественно понижению стоимости элементов набора необходимых жизненных средств (НЖС) в результате роста производительной силы труда в отраслях, производящих НЖС и средства производства для них. Понижение стоимости НЖС означает понижение стоимости единицы товара (СЕТ) элементов набора, а при данной стоимости денежной единицы (что предполагается здесь и в дальнейшем) — понижение цен.

Понижение стоимости рабочей силы приводит к сокращению необходимого (ab) и росту прибавочного (bc) времени при данной продолжительности РД и повышению общей нормы прибавочной стоимости (к росту «прибыльности» всех капиталов страны).

Вопрос в том, как достигается этот результат. Нельзя заставить производителей рубашек понижать цены. Они должны быть заинтересованы в понижении стоимостей товаров и цен. А поскольку как капиталисты они ничем не отличаются от других, то в понижении цен должны быть заинтересованы все капиталисты. Нам предстоит показать, что их интерес заключается в производстве добавочной прибавочной стоимости.

1.2. Производство добавочной прибавочной стоимости индивидуальным капиталом (отдельным предпринимателем-новатором) — драйвер производства относительной прибавочной стоимости в обществе в целом

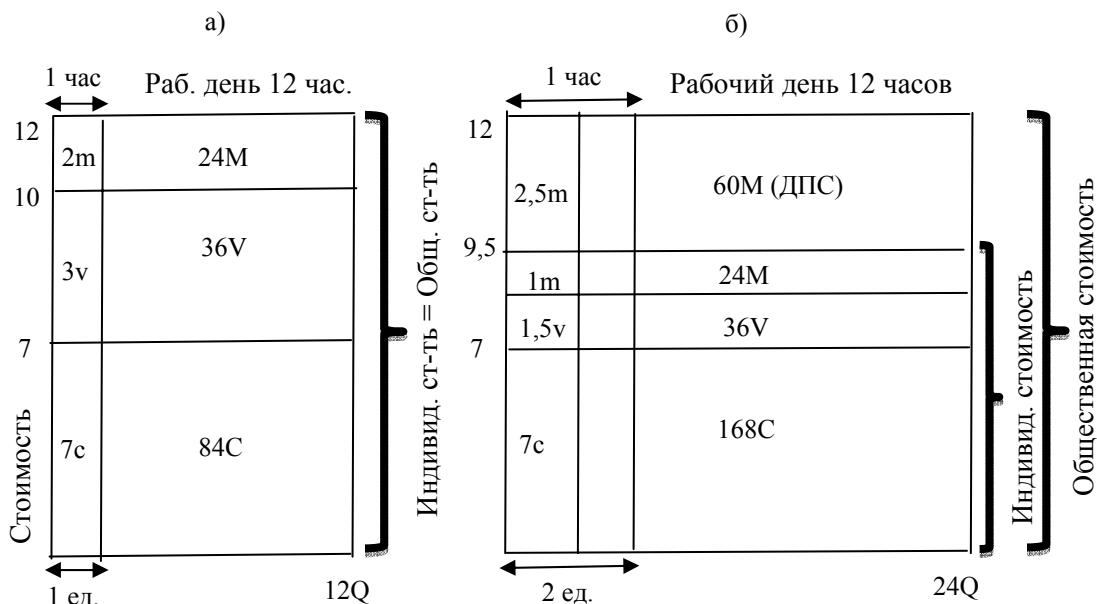


Рис. 2. Производство добавочной прибавочной стоимости (ДПС) при неизменном рабочем дне и неизменной стоимости рабочей силы

Индивидуальный капиталист не может изменить стоимость рабочей силы. Она объективна, «задана извне». Но при данной стоимости рабочей силы он может сократить необходимое время на своем предприятии путем повышения производительности труда.

На рис. 2а воспроизводится схема производства абсолютной прибавочной стоимости. Напомним: стоимость рабочей силы — 36 ч ОНРВ, стоимость одной рабочей силы 7,2 ч ОНРВ, 5 занятых, РД — 12 час., новая стоимость — 60 ч ОНРВ (60 чел.-часов которые выработают 5 занятых за 12-ти часовой РД кристаллизуются в 60 ч ОНРВ стоимости), потребленный постоянный капитал на ед. продукции — 7 ч ОНРВ, выпуск — 12 ед. На схеме две оси X: верхняя — РД, нижняя — выпуск. Столбец слева отражает структуру стоимости ед. продукции, произведенной за 1 час: $7c + 3v + 2m$. Стоимость всей товарной массы $24M + 36V + 24M$.

По условию стоимость рабочей силы и продолжительность РД даны. Тем самым дано необходимое и прибавочное время, а, следовательно, и норма прибавочной стоимости.

Запомним, что необходимое время — 7,2 часа рабочего дня. За час создается 5 ч ОНРВ новой стоимости ($V+M$), а эквивалент стоимости 36 ч ОНРВ будет создан за $36/5 = 7,2$ часа РД. Прибавочное время — 4,8 ч.

Норма прибавочной стоимости — 67% ($m' = 24/36$). Предприятие работает при средних, общественно нормальных условиях, индивидуальная стоимость единицы товара СЕТ совпадает с общественной. Стоимость $R1 = 1$ ч ОНРВ.

Если норма прибавочной стоимости дана, то стоимость товарной массы можно рассчитать по формуле «стоимостной производственной функции»: $СТ = C + V + M$, где $C = K_c$ (потребленному постоянному капиталу), $V = K_v$ (переменному капиталу), $M = K_v \cdot m'$ (переменному капиталу, умноженному на норму прибавочной стоимости). В примере: $24M + 36V + 36K_v \cdot (24/36) m' = 84C + 36V + 24M$

«Предприниматель-новатор» осуществляет «инновации»¹, позволяющие добиться удвоения выпуска с 12 до 24 при том же количестве занятых, стоимости рабочей силы, продолжительности РД, затратах K_c на единицу товара (рис. 2 б).

Высота нижнего прямоугольника (рис. 2 б) неизменна — 7 ч ОНРВ. А вот новая стоимость ($V + M$), приходящаяся на ед. продукции сократилась в два раза (с 5 до 2,5). Ее общая величина не изменилась: 5 занятых за 12-ти часовой РД по-прежнему дают 60 чел.-часов, которые кристаллизуются в 60 ч ОНРВ новой стоимости ($V+M$). Но эта стоимость распространяется на удвоенное количество потребительных стоимостей.

Индивидуальная стоимость товаров составит $СТ_{инд} = 7 \cdot 24C + 36V + 36 \cdot (24/36) M = 168C + 36V + 24M = 228$ ч ОНРВ, а ин-

дидуальная стоимость единицы товара $СЕТ_{\text{инд}} = 7C + 1,5V + 1M = 9,5$ ч ОНРВ.

Вывод неутешителен: усилия по повышению производительности труда не принесли добавочной прибавочной стоимости. Такой вывод был бы верен, если параллельно на других предприятиях отрасли произошло бы аналогичное повышение производительности, в результате чего общественная стоимость (здесь — средняя величина) понизилась бы до 9,5.

Но наш предприниматель-новатор опередил всех, общественная СЕТ осталась на прежнем уровне (12 ч ОНРВ), в то время как его индивидуальная СЕТ понизилась до 9,5 ч ОНРВ.

Стоимость — это не кристаллизация затрат фактического (индивидуального) абстрактно человеческого труда, а кристаллизация *общественно необходимого* времени (ОНРВ), т.е. времени, которое общество готово «выделить» на изготовление потребительной стоимости. Если индивидуальная стоимость ниже общественной, то предприниматель получает добавочную прибавочную стоимость. Если выше, то теряет, поскольку часть рабочего времени не кристаллизуется в стоимости.

Первый вариант: продажа по прежним ценам.

Товары с индивидуальной стоимостью 9,5 ч ОНРВ реализуются по 12 ч ОНРВ. Или, поскольку стоимость одного рубля — 1 ч ОНРВ, по цене R12.

Помимо обычной (нормальной) прибавочной стоимости (24 ч ОНРВ) предприниматель получит добавочную (ДПС) — 60 ч ОНРВ, а в целом 84M.

Хотя стоимость рабочей силы осталась неизменной (36 ч ОНРВ), необходимое время сократилось с 7,2 часа РД до 3,6 ч, а прибавочное составило 8,4. Почему? Потому что теперь за час РД создается не 5, а 10 ч ОНРВ новой стоимости. Эквивалент стоимости 36V будет создан за $36/10 = 3,6$ часа РД.

Сокращение необходимого времени на отдельном предприятии и повышение нормы прибавочной стоимости ($m' = 84/36$) произошло без удлинения РД, без повышения интенсивности труда, при неизменной стоимости рабочей силы и наборе НЖС. При этом «эксплуатация» в марксистском понимании как чрезмерное удлинение рабочего дня и недоплата рабочему была полностью исключена.

Второй вариант: понижение цен в пределах «ножниц цен». Капиталист, заинтересованный в том, чтобы скорее сбыть возросшую массу товаров, понижает цены, т.е. продает по стоимости, ниже общественной (12), но выше индивидуальной (9,5). И в этом случае он будет получать обычную (24 ч ОНРВ) и добавочную прибавочную стоимость.

Получение добавочной прибавочной стоимости и увеличение общей массы прибавочной стоимости в результате понижения цен широко используется на практике. Пример — магазины Ikea, Ашан, Леруа Мерлен. Научный анализ противоречит очевидной идее максимизации прибыли путем повышения цен.

Продолжительность периода получения добавочной прибавочной стоимости зависит от того, как быстро другие капиталисты смогут освоить «прибыльные технологии». Продлить этот период можно путем недопущения конкурентов к новым технологиям, установлением «барьеров на входе в отрасль». Здесь хороши все средства — от промышленного шпионажа до государственных ограничений, защиты авторских прав и т.п. Но в результате конкуренции средняя общественная СЕТ понижается и, в конце концов, становится равной индивидуальной стоимости «новатора» — 9,5 ч ОНРВ. ДПС исчезает, капиталист получает лишь нормальную прибавочную стоимость.

Это инициирует поиск новых решений, и процесс возобновляется. Научно-технический прогресс и повышение производительности труда становятся законом капиталистического способа производства. Этот закон подтверждается практикой?

От добавочной прибавочной стоимости к относительной. Продолжительность периода получения ДПС зависит от условий конкуренции. Результатом каждого цикла повышения производительности труда является понижение СЕТ данной сферы. В той степени, в которой ее продукт входит в состав необходимых жизненных средств (НЖС), происходит

понижение стоимости рабочей силы. Если в ней производятся средства производства для производства НЖС, то стоимость предметов потребления понижается, так как в структуре товарной стоимости понижается доля потребленного капитала на единицу продукции.

Драйвером производства относительной прибавочной стоимости может быть предприятие в любой сфере. Так, достижения космической и военной промышленности находят практическое применение в быту. Волна повышения производительности и понижения стоимости товаров рано и ли поздно достигает сферы НЖС.

Результат производства добавочной прибавочной стоимости — производство относительной прибавочной стоимости, повышение общей нормы прибавочной стоимости на всех предприятиях *за счет сокращения необходимого времени в результате понижения стоимости рабочей силы.*

Движущим мотивом отдельного капиталиста является не понижение стоимости рабочей силы, а сокращение необходимого и, соответственно, увеличение прибавочного рабочего времени³.

Производительность труда и производительная сила общественного труда, выработка, трудоемкость.

Под повышением производительной силы труда мы понимаем здесь всякое изменение в процессе труда, сокращающее рабочее время, общественно необходимое для производства данного товара, так что меньшее количество труда приобретает способность произвести большее количество потребительной стоимости.

Повышение *производительной силы общественного труда* (ПР) означает рост ПС на один час ОНРВ: $ПР = ПС/СТ$.

Повышение *производительности труда* (ПР_т) означает рост ПС на один час ОНРВ новой стоимости: $ПР_t = ПС/(V + M)$. Предполагается, что 1 чел.-час кристаллизуется в 1 ч ОНРВ.

Производительность труда — это всегда производительность живого труда. Капиталист закупает средства производства и не может влиять на их стоимость, которая входит в стоимость товарной массы (С), но может влиять на производительность живого труда на своем предприятии. ПР_т может быть рассчитана как в стоимостных показателях, так в показателях текущего труда. Практические показатели производительности труда — выработка и трудоемкость.

Выработка — показатель количества продукции, услуг, объема работ, произведенного в единицу рабочего времени. Средняя выработка продукции на 1 человеко-час = Q/T , где T — количество человеко-часов.

Трудоемкость (обратный показатель) характеризует затраты рабочего времени на производство единицы продукции (T/Q) часов на штуку.

1.3. Производство добавочной прибавочной стоимости на единицу продукции. Графическая формализация — изокоста и изокванты прибавочной стоимости

В приведенном выше примере предполагалось, что удвоение выпуска происходит при неизменном уровне потребленного постоянного капитала на единицу продукции (7 ч ОНРВ) и сокращении переменного капитала на единицу продукции с 3 до 1,5 ч ОНРВ. В исходном периоде $СЕТ = СЕТ_{\text{инд}} = 7C + 3V + 2M$, в текущем $СЕТ = 7C + 1,5V + 2M + 1,5M(\text{ДПС})$. K_c на ЕТ — const, K_v на ЕТ — сократился. Имело место производство ДПС.

Это один из множества вариантов, поскольку повышение производительности труда не обязательно связано с ростом выпуска (можно повысить ПР и получить ДПС при растущем, неизменном и сокращающемся выпуске, т.к. $ПР = ПС/СТ$). Научный анализ возможен при расчёте на условную единицу потребительной стоимости или количества (Q), или просто на *единицу продукции*. При этом должны быть рассмотрены *все варианты изменений* постоянного и переменного капитала на единицу товара (K_c на ЕТ и K_v на ЕТ).

Упростим данные примера. Пусть K_c на ЕТ = 100 ч ОНРВ, K_v на ЕТ = 100 ч ОНРВ, $m' = 100\%$. По формуле стоимостной «производственной функции» $СЕТ = 100C + 100V + 100M = 300$ ч ОНРВ. Здесь $C = K_c$, $V = K_v$, $M = K_v \cdot m'$. Независимо от

Таблица 1

Сочетание факторов производства при производстве единицы товара данной стоимости

		СЕТ _{инд}	М _{общ.}	М _{нормальн}	ДПС	
	Дано: общественная СЕТ	100С + 100V + 100M	300	100	100	0
1	K _C и K _V растут на ту же величину	110С + 110V + 110M	330	80	(-20)	0
2	K _C растет, K _V — const	110С + 100V + 100M	310	90	(-10)	0
3	K _C — const, K _V растет	100С + 110V + 110M	320	90	(-10)	0
4	K _C растет, K _V — сокращается на ту же величину	110С + 90V + 90M	290	100	100	0
5	K _C сокращается, K _V — растет на ту же величину	90С + 110V + 110M	310	100	100	0
6	K _C растет быстрее, чем сокращается K _V	120С + 90V + 90M	300	90	(-10)	0
7	K _V растет быстрее, чем сокращается K _C	90С + 120V + 120M	330	90	(-10)	0
8	K _C и K _V сокращаются на ту же величину	90С + 90V + 90M	270	120	100	20
9	K _C — const, K _V сокращается	100С + 90V + 90M	280	110	100	10
10	K _V — const, K _C сокращается	90С + 100V + 100M	290	110	100	10
11	K _V сокращается быстрее, чем растет K _C	110С + 80V + 80M	270	110	100	10
12	K _C сокращается быстрее, чем растет K _V	80С + 110V + 110M	300	110	100	10

индивидуальной стоимости (СЕТ_{инд}) товары реализуются по общественной СЕТ. Общая масса прибавочной стоимости $M = СЕТ - (C + V)_{инд}$.

Табл. 1 показывает, при каком сочетании факторов имеет место общественно нормальная прибавочная стоимость и добавочная прибавочная стоимость (ДПС).

На рис.3 дана графическая иллюстрация. Точка в центре в центре графика — исходная ситуация СЕТ_{инд} = СЕТ, K_C на ET = 100, K_V на ET = 100 ч ОНРВ. Отрезок прямой линии (4,5) отражает 4 и 5 вариант таблицы. Эту линию неизменной суммарной стоимости постоянного и переменного капитала на единицу товара можно назвать «изокостой» (где «изо» — неизменная, а «cost» — стоимость постоянного и переменного капитала). Эта «изокоста» в тоже самое время является и «изоквантой», т.е. линией неизменного количества (Q = 1 ед. товара). Все кривые на графике — изокванты, в то время как линия 4-5 одновременно и изокванта и изокоста. Она отражает неизменную (нормальную) прибавочную стоимость (100M) при нулевой добавочной прибавочной стоимости (ДПС).

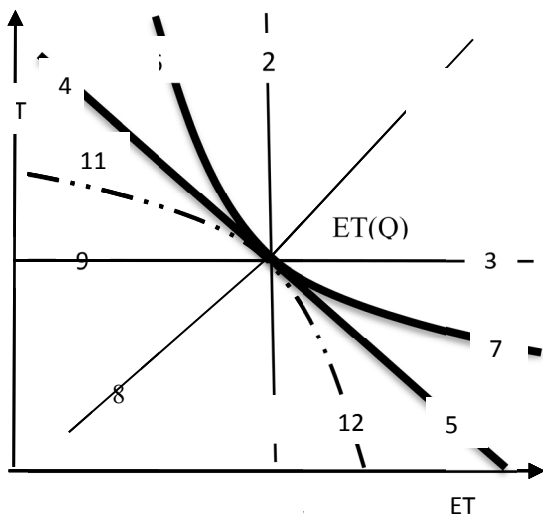


Рис. 3. Изокоста неизменной прибавочной стоимости (4, 5), изокванта убывающей прибавочной стоимости (6, 7), изокванта добавочной прибавочной стоимости, ДПС (11, 12)

1 квадрант и прилегающие части 2 и 4-го квадрантов, ограниченные изокостой, представляют собой область прибавочной стоимости M ниже общественно нормальной (ниже 100 ч ОНРВ). На изокванте (6,7) нормальная M производится только в точке ее касания с изокостой.

Случай 4 представляет особый интерес: СЕТ_{инд} меньше СЕТ, т.е. имеет место повышение производительности труда. Но капиталист не пойдет на него, поскольку M остается прежней. «Вытеснение рабочего машиной» при равенстве стоимости рабочей силы и стоимости машины не имеет смысла.

Вся область значений 3 квадранта, а также 2-го и 4-го ниже изокосты — область производства ДПС. В ней выделена выпуклая изокванта ДПС (11), которая отражает закон капиталистического способа производства. «Стоимость товара определяется всем рабочим временем, прошлым и живым трудом, который входит в этот товар. Повышение производительности труда заключается именно в том, что доля живого труда уменьшается, а доля прошлого труда увеличивается, но увеличивается так, что общая сумма труда, заключающаяся в товаре, уменьшается; что, следовательно, количество живого труда уменьшается больше, чем увеличивается количество прошлого труда» [2, С. 286].

Кривые в 3 и 4 квадрантах связаны с сокращением K_C. Нарушение технологии исключается. Сокращение K_C может быть связано как с развитием кооперации, специализации, комбинированием труда на основе системы машин, так и с внешними условиями: использованием нестоимостных факторов — природы (бесплатных природных ресурсов) и науки (принципиально новых средств производства).

Изокосты и изокванты в микроэкономике иллюстрируют микроэкономические производственные функции типа $Q = F(K, L)$ в координатах «K» — единицы капитала и L — единицы труда. Изокоста — линия равных издержек, как геометрическое место точек в пространстве ресурсов, для которых издержки производства постоянны, изокванта — множество различных сочетаний объемов труда и капитала, при которых достигается один и тот же объем выпуска, как геометрическое место точек в пространстве ресурсов, в которых различные сочетания производственных ресурсов дают одно и то же количество выпускаемой продукции.

По форме микро изокосты и изокванты идентичны кривым (4,5) и (6,7) на рис.3. Точка касания изокосты и изокванты считается оптимальной (здесь минимальные затраты на факторы для выпуска данного количества, Q).

Факторы производства даются в натуральной форме, в связи с чем возникает проблема единиц измерения труда и капитала.

Рациональное объяснение натуральных производственных функций заключается в том, что при неизменной производительной силе труда (ПР) и неизменной стоимости единицы товаров (СЕТ) в модели товара $T_{СТ}^{IC}$ носителем стоимости является данное (определенное) количество потребительной стоимости. Поскольку категория «стоимость» отсутствует, то приходится пользоваться натуральным измерением: два мешка муки (10 ч ОНРВ), здания пекарни (1000 ч ОНРВ) и хлебопекарной печи (500 ч ОНРВ), 100 литров бензина (20 ч ОНРВ), пятеро занятых (36 ч ОНРВ).

1.4. Методы производства относительной прибавочной стоимости

Кооперация — «форма труда, при которой много лиц планомерно работает рядом и во взаимодействии друг с другом в

одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собой процессах производства» [1, С.326].

Специализация, или разделение труда как более сложная форма кооперации предполагает специализацию деятельности отдельных рабочих, специализацию орудий труда (специализация), комбинирование труда на один совокупный механизм — комбинированного совокупного рабочего.

Комбинирование труда на основе системы машин. Объем публикации не позволяет подробно рассмотреть методы повышения производительной силы труда. Заметим только, что кооперация, внутрифирменное и общественное разделение труда (специализация), комбинирование труда на основе системы машин создают новую общественную производительную силу. Использование этих факторов позволяет повысить продуктивность при тех же (или меньших) затратах капитала. Значение этих факторов для практики бизнеса трудно переоценить.

1.5. Единство абсолютной и относительной прибавочной стоимости

Абсолютная прибавочная стоимость — результат удлинения рабочего дня (РД) за пределы необходимого времени. Относительная прибавочная стоимость — результат сокращения необходимого рабочего времени при неизменной продолжительности РД. Но в каждый данный момент прибавочная стоимость представляет собой интегральную величину. Определить, каким методом она была произведена невозможно.

Различие между абсолютной и относительной прибавочной стоимостью имеет значение при определении методов или способов получения прибавочной стоимости при тех или иных параметрах продолжительности рабочего дня, производительной силы труда и интенсивности труда.

Интенсивность и производительная сила труда.

Растущая интенсивность труда предполагает увеличенную затрату труда в течение одного и того же промежутка времени. Более интенсивный рабочий день воплощается поэтому в большем количестве продуктов, чем менее интенсивный день той же продолжительности. Стоимость единицы продукта остается неизменной

При повышении производительной силы тот же самый рабочий день доставляет больше продукта, но в этом случае стоимость единицы продукта понижается.

2. Заработная плата

До сих пор мы оперировали категориями «товар рабочая сила (РС)», «цена РС — денежное выражение стоимости РС». Стоимость РС сводилась к стоимости необходимых жизненных средств (НЖС). Предполагалось, что при найме на определенный срок продается и покупается «товар рабочая сила».

Эти положения диаметрально противоположны представлениям экономических субъектов и практической категории зарплаты (платы за труд или за работу). Наниматель и нанимаемый квалифицируют сумму денег, выплачиваемую по окончании периода труда, как зарплату. Между тем, словосочетание «цена труда» столь же иррационально, как словосочетание «желтый логарифм» [3, С. 385]. (Живой) труд не имеет ни стоимости, ни цены и не может быть оплачен ни при каких обстоятельствах.

Хотя, заключая трудовое соглашение, нанимаемый не требует оплаты элементов НЖС («у нас многодетная семья, мне нужны деньги на содержание детей, их обучение и образование; у меня нет жилья, нужны деньги на жилье и т.п.), *заработная плата — иррациональная, или превращенная форма стоимости и цены рабочей силы (РС).*

2.1. Повременная заработная плата

Рабочая сила продается на определенный период, первичной превращенной (иррациональной) формой стоимости (цены) рабочей силы является повременная зарплата.

Оплачивается фактически отработанное время по часовым тарифным ставкам, дневным тарифным ставкам или исходя из установленного месячного оклада.

Рассмотрим дневную зарплату. Здесь единицей измерения зарплат является *цена часа труда (тариф).*

$$\text{Дневная повременная заработная плата} = \frac{\text{Цена часа труда (часовая тарифная ставка)}}{\text{Фактическая продолжительность рабочего дня}}$$

Цена часа труда (тарифная ставка) — ключ к пониманию превращения стоимости рабочей силы в заработную плату. Определяется эмпирическим путем. В примере:

$$\text{Цена часа труда} = \frac{\text{Средняя дневная ст-сть РС (7,2 ч ОНПВ)}}{\text{РД средней продолжительности (12 час)}} \times \frac{0,6 \text{ ч ОНПВ}}$$

В рублях при стоимости R1 = 1 ч ОНПВ она равна R0,6.

В этой формуле дневная стоимость РС *вступает в отношение* не только к необходимому времени (7,2 ч), но и к прибавочному времени (4,8 ч), в течение которого эквивалент РС не создается.

Отношение стоимости РС к необходимому времени — отношение внутри однородного качества, рациональное отношение. Отношение стоимости РС к необходимому и прибавочному времени, или ко всему РД (12 ч) — отношение одного качества к неоднородному с ним качеству, или иррациональное отношение. Аналогия: в математике число 5 — рациональное, но 5/0 — иррациональное выражение. Рациональное число 5 становится иррациональным не само по себе, а в результате отношения к нулю.

Превращение дневной стоимости (цены) рабочей силы в форму дневной заработной платы. Формула превращения:

$$\text{Дневная стоимость РС 7,2 ч ОНПВ (R7,2)} = \frac{\text{Цена часа труда 0,6 ч ОНПВ (R0,6)}}{\text{Фактическая продолжительность РД (12 час)}} \times \text{Дневная зарплата 7,2 ч ОНПВ (R7,2)}$$

Дневная зарплата (7,2 ч ОНПВ, R7,2) — *иррациональное выражение стоимости (цены) РС (7,2 ч ОНПВ, R7,2).* Качественно они различны: стоимость РС зависит от стоимости набора НЖС, зарплата — от цены часа труда и фактической продолжительности РД. Количественно они равны, если фактическая продолжительность РД равна средней. В развитых странах установлена норма продолжительности РД (недели), или нормированный РД. Здесь средний РД равен нормированному.

Равенство нарушается, если отдельные рабочие начинают работать сверхурочно. Увеличение РД на 3 ч (при прежнем тарифе) дает зарплату 9 руб. (R0,6 • 15 ч РД).

Дневная зарплата отрывается от своей основы — дневной стоимости (цены) РС. Рабочие, получающие 10,2 руб., оплачиваются выше стоимости РС. Их примеру могут последовать другие.

На практике количественное равенство стоимости РС в денежной форме и заработной платы постоянно нарушается, но также постоянно восстанавливается.

Если большинство рабочих идет на удлинение РД, то *средняя продолжительность РД увеличивается, а тарифная ставка понижается.* Цена часа труда составит 7,2 ч ОНПВ / 15 ч = 0,48, а дневная заработная плата вернется к прежнему уровню R7,2.

Сокращение РД на отдельных предприятиях при прежних тарифах ведет к оплате ниже стоимости РС. Но при массовом сокращении РД, или установлении сокращенного нормативного РД, *его продолжительность становится средней и тарифные ставки повышаются.* При сокращении РД до 8 ч, цена часа труда повышается до 0,9, а дневная зарплата возвращается к прежнему уровню.

2.2. Сдельная заработная плата

Повременная зарплата — превращенная форма стоимости и цены РС. Сдельная, или, поштучная зарплата — превращенная форма повременной. Единицей измерения сдельной зарплат является не тариф, а *расценки* за единицу изготовленной продукции или выполненной работы (например, за каждую операцию).

$$\text{Сдельная заработная плата} = \frac{\text{Расценки за ед. продукции}}{\text{Фактическое количество продукции в день}}$$

Расценки за ед. продукции определяются как отношение часовой или дневной тарифной ставки (цены часа труда)

к среднему количеству продукции, производимому за час или день (часовой, дневной норме выработки).

Норма выработки устанавливается опытным путем. В практике применяется аналитически-исследовательский метод установления норм труда, основанный на изучении затрат рабочего времени путем наблюдений.

$$\text{Расценки за ед. продукции} = \frac{\text{Цена часа труда (часовая тарифная ставка)}}{\text{Среднее количество продукции за час (часовая норма выработки)}}$$

Если цена часа труда R10 и в среднем за час производится 10 ед., а, то за каждую единицу произведенной продукции рабочих будет получать R1.

В нашем примере 5 занятых производят 12 ед. продукции за 12-часовой рабочий день, или 1 ед. продукции в час. Один занятый — 0,2 ед. в ч. и 2,4 ед. в день. Часовая тарифная ставка — 0,6 руб. Расценки за единицу продукции составят 3 руб. (0,6 руб. / 2 ед. в час).

Дневная сдельная зарплата одного занятого будет определяться по формуле

$$\text{Сдельная заработная плата} = \text{Расценки за ед. продукции} \times \text{Фактическое количество продукции в день}$$

7,2 руб. = 3 руб. × 2,4 ед.

Если отдельные рабочие «передовики» начнут производить 3 ед. продукции, то зарплата составит 9 руб. Но их выработка фиксируется как норма, а расценки срежут до 2,4 руб. и зарплата возвратится к прежнему уровню (2,4 руб. × 3 ед. = 7,2 руб.). Теперь уже все занятые вынуждены повышать выработку, чтобы получить прежнюю зарплату. Сдельная зарплата задействует механизм личной заинтересованности рабочих в увеличении фактической выработки. Необходимость контроля во многом снимается.

Исторически сдельная заработная плата преобладала над повременной, затем ситуация изменилась в пользу повременной оплаты труда. Современные системы заработной платы включают элементы повременной и сдельной. Так, при повременной оплате труда определяются нормы времени на выполнение различных работ (нормирование труда), применяется премиально-повременная система и т.д.

Номинальная заработная плата (определение) — денежное выражение стоимости рабочей силы.

Реальная заработная плата (определение) — набор необходимых жизненных средств (набор потребительных стоимостей), находящихся в распоряжении рабочего.

3. Фундаментальная теория международной торговли

3.1. Абсолютная и относительная стоимость рабочей силы

Относительная величина стоимости рабочей силы (определение) — стоимость рабочей силы по отношению к прибавочной стоимости и к продукту.

В странах с высокой производительной силой труда (США) зарплата может быть выше, чем в странах с низкой производительностью (Россия). Но относительная заработная плата по отношению продукту, в США ниже, чем в России. В примере (рис. 2а) зарплата в I стране составляет R36 при выпуске 12 ед. Стоимость одной РС — 7,2 ч ОНРВ. Зарплата на ед. продукции — R3, или 36/13. В стране с удвоенной производительностью (рис. 2б) при той же стоимости РС зарплата на единицу продукции — R1,5, или 36/24. Если стоимость РС

равна 8, то относительная цена труда все равно ниже, чем в первой: R1,7, или (40:24) на ед. продукции.

3.2. Интернациональная и национальная стоимость. Мировая цена

Если внутри страны устанавливается средняя единица труда, то на мировом рынке, интегральными частями которого являются отдельные страны, устанавливается «средняя единица труда всего мира». Средний в данном обществе уровень интенсивности труда — один из моментов определения ОНРВ и стоимости. Средняя интенсивность труда изменяется от страны к стране. Национальные средние образуют, таким образом, шкалу, единицей измерения которой является средняя единица труда всего мира. Следовательно, более интенсивный национальный труд, по сравнению с менее интенсивным, производит в равное время большую стоимость [1, С.571].

3.3. Соотношение интернациональной и национальной стоимости. Экспорт и импорт однородных товаров при данной интенсивности и продолжительности рабочего дня. Демпинг и протекционизм

Предположим, что средняя единица труда всего мира служит основой измерения стоимости в каждой стране. Интенсивность и продолжительность РД даны. Страны различаются только по уровню производительной силой труда, (ПР) т.е. национальные СЕТ однотипной продукции различны.

Возьмем три страны: I со средней, II с высокой и III — с низкой ПР (рис.4). В I и II занято 5, в III — 6 чел. Стоимость РС — 7,2 ч ОНРВ во всех странах. Национальная СЕТ — 12, 9,5 и 13 — является общественной, средней СЕТ внутри страны. Пусть СЕТ первой страны (12 ч ОНРВ) совпадает с интернациональной, а цена является мировой ценой.

Интернациональная стоимость и мировая цена — категории международной торговли. Нас интересуют товары, которые производятся в трех странах и, тем не менее, являются предметом торговли (сливочное масло).

Ситуация «до вступления в ВТО». Это условное название ситуации в международной торговле, когда отдельные страны не были связаны соглашениями типа ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле), ВТО.

Экспортное «поведение» I страны: (а) прибавочная стоимость при реализации внутри страны — 24 ч ОНРВ. Экспорт во II страну нецелесообразен, поскольку при реализации по стоимости (цене) 9,5 за ед. невозможно возместить капитал, авансированный на ед. продукции: 10 (K_c и K_v); (б) выгоден экспорт в III страну по стоимости (цене) от 12-ти до 13-ти, (в) для вытеснения местных производителей и захвата рынка в III стране в течение определенного периода можно продавать по стоимости выше 10, но ниже 10,6 (демпинг), а после закрытия местных предприятий, которые начнут терпеть убытки, поскольку не смогут возместить капитал, авансированный на ед. продукции: 10,6 (K_c и K_v), повысить цены.

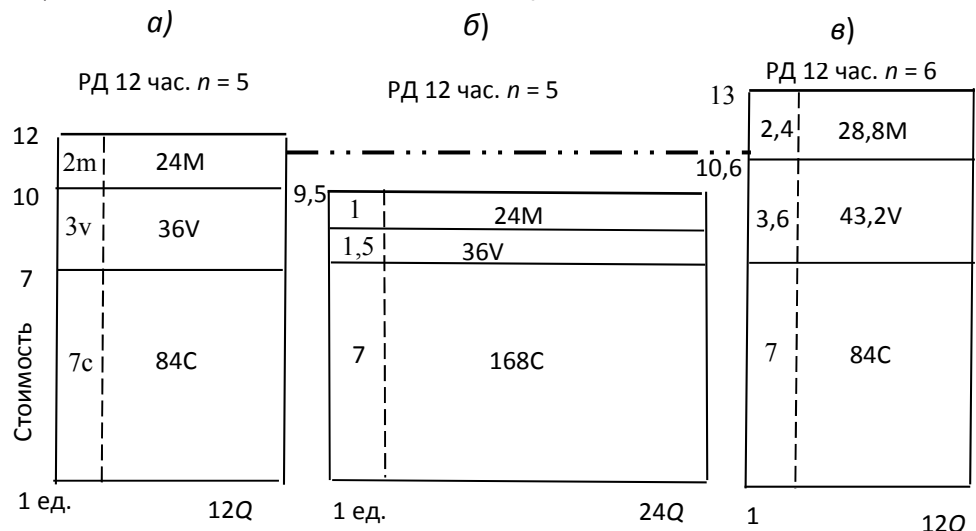


Рис. 4. Экспортно-импортное «поведение» стран с различной производительностью

Экспортное «поведение» II страны: (а) выгодно экспортировать во I страну выше 9,5, но ниже 12-ти; (б) особенно выгодно экспортировать в III страну выше 9,5, но ниже 13-ти; (в) для захвата рынка и разорения местных производителей продавать в I стране выше 9,5, но ниже 10-ти, в III — выше 9,5, но ниже 10,6.

Экспортное «поведение» III страны: (а) прибавочная стоимость при реализации внутри страны — 28,8 ч ОНРВ. Экспорт во II страну убыточен, т.е. нецелесообразен; (б) если реализация внутри страны невозможна или затруднена, то выгодно экспортировать в I страну по R12 или ниже (демпинг).

Демпинг (определение) — продажа товаров третьим странам по стоимости, ниже национальной стоимости и, соответственно, по ценам ниже внутренних цен (но выше национальной стоимости элементов производства C+V на единицу товара).

Импортное «поведение» (а) III страны: запрет на ввоз товаров из II, т.к. цена ниже R10,6 ведет к разорению местных производителей (она не компенсирует стоимость элементов производства 10,6(C+V)); (б) I страны: аналогичный запрет на ввоз товаров из II страны. Цена 9,5 ведет к разорению местных производителей.

Протекционизм (определение) — ограничение импорта товаров, стоимость и, соответственно, цена, которых ниже национальной.

Частичное ограничение импорта товаров, стоимость которых выше национальной стоимости элементов производства C+V. **Полный запрет импорта товаров, стоимость которых ниже национальной стоимости элементов производства C+V.**

Государства стран с низкой производительной силой труда применяют политику протекционизма, т.е. ограничения импорта из стран с высокой производительностью. В первой половине прошлого века такую политику активно проводили США.

Палитра протекционизма включает полный запрет на ввоз товаров, их квотирование т.е. количественные ограничения, импортные пошлины и т.п.

Выравнивание интернациональной стоимости — объективный процесс, которому способствуют страны с высоким уровнем производительной силы труда. Развитие зон свободной торговли отвечает интересам этих стран.

Ситуация «после вступления в ВТО». В зоне свободной торговли интернациональная стоимость становится «общественной стоимостью», а национальные стоимости. «индивидуальными стоимостями» (как в примере с производством добавочной прибавочной стоимости).

Стоимость единицы товара как средняя величина: $(12 \cdot 12 + 24 \cdot 9,5 + 13 \cdot 12) / (12 + 24 + 12) = 11$ ч ОНРВ (пунктирная линия на рис. 4). Установление единой интернациональной стоимости (11 ч ОНРВ) в трех странах на графике будет отражено тремя прямоугольниками *равной* высоты. Эта стоимость дает возможность производства данного товара во всех трех странах. Но это не обязательно. Она может установиться на уровне ниже 10 для I страны и ниже 10,6 для второй, т.е. производство в этих странах станет убыточным, а предприятия прекратят свою деятельность.

Национальные стоимости 12 и 13 — средние величины. Внутри страны могут быть предприятия, которые останутся прибыльными.

США перешли от политики протекционизма к политике свободной торговли лишь после того, как добились превышения производительной силы труда по сравнению с другими странами. Россия уже вступила в ВТО, необходимо использовать переходный период для повышения производительной силы труда, для модернизации экономики, ее перевода на путь инновационного развития.

Анализ «до и после вступления в ВТО» проводился в стандартной ситуации без учета возможных санкций и продуктовых анти-санкций. Правила ВТО допускают защиту внутреннего рынка. 7 августа 2014 г. Россия запретила поставки говядины, свинины, плодоовощной продукции, мяса птицы, рыбы, сыров, молока и молочных продуктов из ЕС, США, Австралии, Канады и Норвегии. Это стало ответом на санкции этих стран в отношении российских чиновников, политиков, бизнесменов и некоторых компаний.

3.4. Соотношение интернациональной и национальной стоимости при данной производительной силе труда и продолжительности рабочего дня

Возьмем две страны. Пусть в исходном периоде в I и II стране производится по 12 ед. товаров, CET — 12, $(7C + 3V + 2M)$, РД — 12 ч. CET = 12 как на рис. 4а. Для второй страны строится точно такая же схема. Если в ней удваивается *интенсивность труда* и выпуск возрастает до 24 ед., то стоимость единицы товара не меняется. Она остается на прежнем уровне — 12 ч ОНРВ. Труд большей интенсивности производит в единицу времени большую стоимость.

Между тем, по закону стоимости, удвоение выпуска за счет повышения ПР означало бы удвоение числителя в формуле $CET = CT/ПС$, т.е. СТ осталась бы прежней, а CET упала бы до 6 ч ОНРВ.

3.5. Особенности действия закона стоимости на мировом рынке. Внешняя торговля как фактор роста стоимостного богатства (прибавочной стоимости)

Объяснение внешней торговли с позиций закона стоимости наталкивается на проблему, которую не смогли решить Смит и Рикардо. При эквивалентном обмене или торговле товары стоимостью 100 ч ОНРВ должны обмениваться на товары стоимостью 100 ч ОНРВ. Логика не меняется от того, что классики опирались на трудовую теорию стоимости, т.е. сводили стоимость к новой стоимости (V + M).

Товары по стоимости можно реализовать и внутри страны. Внешняя торговля не дает роста стоимостного богатства, хотя и расширяет ассортимент потребительных стоимостей. На этом основана теория «сравнительных преимуществ». «Никакое расширение внешней торговли, — пишет Рикардо, — не может увеличить непосредственно сумму стоимостей в стране, хотя оно и будет очень сильно способствовать увеличению массы товаров и, следовательно, количества жизненных удобств. Так как стоимость всех иностранных товаров измеряется количеством продуктов нашей земли и труда, которое отдается в обмен на них, то мы не будем иметь больше стоимостей, если вследствие открытия новых рынков будем получать вдвое большее количество иностранных товаров в обмен на данное количество наших...»

Внешняя торговля весьма полезна для страны тем, что увеличивает массу и разнообразие предметов... однако она не имеет тенденции повышать прибыль с капитала, если только ввозимые товары не принадлежат к разряду тех, на которые расходуется заработная плата труда...

Вино должно производиться во Франции и Португалии, хлеб должен возделываться в Америке и Польше, а различные металлические изделия и другие товары должны изготавливаться в Англии» [4].

По этой теории высокотехнологичные товары должны производиться в США и Европе, а удел России — специализироваться на производстве и экспорте нефти и газа. Повышение производительной силы труда в отраслях, где используются стоимостные факторы производства и нет сравнительных преимуществ не имеет смысла: товары обмениваются по стоимости, независимо от количества, которое является ее носителем.

Анализ **особенностей действия закона стоимости на интернациональном уровне** Маркса содержит основы фундаментальной теории международной торговли, принципиально отличной от теории сравнительных преимуществ: «Закон стоимости в его интернациональном применении претерпевает... значительные изменения благодаря тому, что на мировом рынке более производительный национальный труд принимается в расчет тоже как более интенсивный, если только конкуренция не принудит более производительную нацию понизить продажную цену ее товара до его стоимости» [1, С.571].

Здесь ответ на вопрос, почему продукты Apple в США стоят дешевле, чем в России. «iPad из Америки — в зависимости от модели стоит от 499\$ до 699\$, аналогичная модель в России — не менее 1000\$, iPhone из США обойдется также в полноту дешевле».

Стоимость ноутбука серии MacBook в России колеблется от 45 до 55 тысяч рублей, в то время, как ноутбук из США обойдется всего в 25–35 тысяч рублей. Такая же история с ноутбуками серии MacBook Pro. Стоимость самого дорого ноутбука из Америки составит порядка 45–65 тысяч рублей, в России же цена уже вырастет до 65–95 тысяч рублей» [6].

Внутри страны при росте производительной силы труда понижается индивидуальная стоимость товара (с 12 до 9,5), на мировом рынке индивидуальная стоимость остается на прежнем уровне — 12. Снижение цен на продукцию **Apple в России**

может происходить в результате конкуренции с корейскими и китайскими фирмами.

Вывод, диаметрально противоположен «теории сравнительных преимуществ»: внешняя торговля *увеличивает стоимостное богатство*, она приносит прибавочную стоимость, аналогичную добавочной прибавочной стоимости внутри страны.

Ориентир на экспорт полезных ископаемых без переработки — тупиковый вариант. Торговля высокотехнологичными товарами (вооружением, атомными станциями и т.п.) увеличивает богатство страны.

Литература

1. Маркс К. Капитал. Т. I. / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23.
2. Маркс К. Капитал. Т. III. / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 1.
3. Маркс К. Капитал. Т. III. / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 2.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. — М., 1955. Т. 1. (www.libertarium.ru)
5. Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей. McKinsey Global Institute. — М. 1999. (bsmei.narod.ru/dp/McK/info.pdf).
6. US brand. Купи в Америке (<http://us-brand.ru/apple-elektronika-iz-ameriki.html>)

¹ «Инновация — конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам». Определение дается в международных стандартах в статистике науки, техники и инноваций. В литературе ссылаются на пять комбинаций Й.Шумпетера: использование новой техники, новых технологических процессов; внедрение продукции с новыми свойствами; использование нового сырья; изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; появление новых рынков сбыта. За исключением того, что инновации должны быть «внедрены на рынке», их описание касается потребительной стоимости, но не стоимости. Оно лишено рыночной специфики. Между тем, если инновации не приносят добавочной прибавочной стоимости/прибыли, то они никогда не будут осуществлены.

² Вот вывод Института МакКинзи, подтверждающий анализ добавочной прибавочной стоимости: «... Более производительное предприятие является более прибыльным... Со временем высокая прибыльность высокопроизводительных предприятий привлечет в отрасль новых участников рынка. По мере того, как они будут достигать более высоких показателей производительности, показатели прибыльности компаний будут сближаться. В таких условиях единственный способ достижения более высокой прибыльности — поднять планку производительности выше, чем уровень конкурентов. Если в результате этого предприятию удастся достичь более высокой производительности, оно сможет опять быть более прибыльным, чем конкуренты, но только до тех пор, пока те снова не подтянутся до его уровня. Другими словами, в условиях динамичного мира прибыльность — недолговечная награда за усилия по повышению производительности» [5].

³ «Когда отдельный капиталист путем повышения производительной силы труда удешевляет свой товар, например рубашки, то он, быть может, вовсе и не задается целью *pro tanto* понизить стоимость рабочей силы, а следовательно, и необходимое рабочее время; однако, поскольку он, в конце концов, содействует этому результату, он содействует повышению общей нормы прибавочной стоимости. Здесь не место рассматривать, каким именно путем имманентные законы капиталистического производства проявляются во внешнем движении капиталов, действуют как принудительные законы конкуренции и достигают сознания отдельного капиталиста в виде движущих мотивов его деятельности» [1, С.326].