

ЗАКОН СТОИМОСТИ В СССР

Борис Ихлов, Юрий Радостев

*Мы отступили к государственному капитализму.
В.И. Ленин, ПСС, т. 44, стр. 229*

Каким путем образуется цена продукта труда?

«Продукт отдельного производителя, предназначенный на чужое потребление, может дойти до потребителя и дать право производителю на получение другого общественного продукта только приняв форму *денег*, т. е. подвергшись предварительно общественному учёту как в качественном, так и в количественном отношении. А учёт этот производится за спиной производителя, посредством рыночных колебаний»

(В. И. Ленин. Экономическое содержание народничества и критика его в книге г. Струве. По поводу книги П. ПСС, изд. 5, т. 1, с. 425)

Однако не колебания спроса и предложения в конечном счёте определяют цену. «Если предложение и спрос покрываются, то они перестают действовать, и именно потому товары продаются по их рыночной стоимости. Если две силы, равные по величине, действуют в противоположных направлениях, то они взаимно уничтожаются, вовсе не действуют вовне, и явления, происходящие при этом условии, должны быть объяснены как-нибудь иначе, а не действием этих двух сил. Раз спрос и предложение взаимно уничтожаются, они перестают объяснять что бы то ни было, не воздействуют более на рыночную стоимость и оставляют нас в полном неведении относительно того, почему рыночная стоимость выражается именно в этой сумме денег, а не в какой-либо иной. Действительные внутренние законы капиталистического производства, очевидно, не могут быть объяснены из взаимодействия спроса и предложения [...], так как законы эти оказываются осуществлёнными в чистом виде лишь тогда, когда спрос и предложение перестают действовать...» (К. Маркс (под редакцией Ф. Энгельса). Капитал. Критика политической экономии. Том третий. К. Маркс, Ф. Энгельс, Собр. соч., изд. 2, т. 25, ч. 1, с. 207–208).

Действительным же законом капиталистического производства является закон стоимости.

«Закон стоимости — экономический закон товарного производства, по которому производство и обмен товаров осуществляются в соответствии с общественно необходимыми затратами труда. Закон стоимости проявляется как закон цен. Цена является денежным выражением стоимости, выражением общественно необходимых затрат труда на производство товаров. «Соответственно закону стоимости, действующему при обмене товаров, обмениваются эквиваленты, *равные количества* овеществленного труда...» (Архив Маркса и Энгельса, т. II (VII), с. 69).

Утверждают, что закон стоимости при капитализме действует стихийно, а при социализме – планомерно.

«При социализме в силу господства общественной собственности на средства производства закон стоимости, выражая социалистические производственные отношения между людьми, действует в системе экономических законов социалистического общества, во взаимосвязи с ними и используется в планомерном управлении производством. Он не является стихийным регулятором производства. Его роль здесь, следовательно, принципиально иная, чем при капитализме. Это находит выражение в особенностях ценообразования: во-первых, цены устанавливаются в плановом порядке государством» (сайт «Экономика», <http://economics.pp.ua/zakon-stoimosti.html>)

Разумеется, сам закон как необходимая связь есть отрицание стихийности. С другой стороны, любая капиталистическая монополия в плановом порядке устанавливает монопольные цены.

Отношение прибавочной стоимости к затратам на рабочую силу является одним из показателей – нормой эксплуатации, и определяет накал классовой борьбы. А вот «в социалистическом обществе такое сопоставление утрачивает антагонистический характер, но сохраняет важное социально-экономическое значение» (Политическая экономия М. 1990 г. с. 397). Откуда берутся забастовки в СССР? Из-за несознательности рабочих...

Вот что пишет Сталин в брошюре «Экономические проблемы социализма» (1952):

«Иногда спрашивают: существует ли и действует ли у нас, при нашем социалистическом строе, закон стоимости? Да, существует и действует. Там, где есть товары и товарное производство, не может не быть и закон стоимости. Сфера действия закона стоимости распространяется у нас прежде всего на товарное обращение, на обмен товаров через куплю-продажу, на обмен главным образом товаров личного потребления. Здесь, в этой области, закон стоимости сохраняет за собой, конечно, в известных пределах роль регулятора.

Но действия закона стоимости не ограничиваются сферой товарного обращения. Они распространяются также на производство. Правда, закон стоимости не имеет регулирующего значения в нашем социалистическом производстве, но он все же воздействует на производство, и этого нельзя не учитывать при руководстве производством. Дело в том, что потребительские продукты, необходимые для покрытия затрат рабочей силы в процессе производства, производятся у нас и реализуются как товары, подлежащие действию закона стоимости. Здесь именно и открывается воздействие закона стоимости на производство. В связи с этим на наших

предприятиях имеют актуальное значение такие вопросы, как вопрос о хозяйственном расчете и рентабельности, вопрос о себестоимости, вопрос о ценах и т.п. Поэтому наши предприятия не могут обойтись и не должны обходиться без учета закона стоимости» (Соч., Т. 16, С. 166).

По мнению Сталина, в СССР «рабочая сила не является больше товаром» (там же, С. 163)

То есть: по мнению Сталина, в условиях социализма рабочая сила не является товаром и не служит объектом купли и продажи.

Сталин пытался избавиться и от других категорий марксистской политэкономии, утверждая, что в СССР они уже непригодны:

«... необходимо откинуть и некоторые другие понятия, взятые из “Капитала” Маркса, где Маркс занимался анализом капитализма, и искусственно приклеиваемые к нашим социалистическим отношениям. Я имею в виду между прочим такие понятия, как “необходимый” и “прибавочный” труд, “необходимый” и “прибавочный” продукт, “необходимое” и “прибавочное” время» (Соч., Т. 16, С. 165).

Однако при составлении учебника Сталин утверждает прямо противоположное:

«Реплика: Смущает термин - прибавочный продукт в социалистическом обществе.

Ответ: Наоборот, надо приучить рабочего к тому, что прибавочный продукт необходим нам, ответственности будет больше, рабочий должен понять, что производит он не только для себя и своей семьи, но также и для того, чтобы создать в стране резервы, чтобы укрепить оборону и т. д. (Сталин. Беседа об учебнике «Политическая экономия»).

Казалось бы, очевидно, что рабочий в СССР пять дней в неделю продавал свою рабочую силу, получая взамен деньги в виде зарплаты. Был ли рабочий при этом в свободно-рыночных отношениях или нет – является вторичным, не определяющим. Да и невозможно понимать под рынком рабочей силы лишь резервную армию труда. Например, в Японии до распада СССР существовал институт пожизненного найма, резервная армия труда отсутствовала, однако никто не сомневается, что в Японии действовал закон стоимости.

Зачем же Сталину понадобилось вводить в заблуждение, отрицать очевидный факт, объявлять закон стоимости не действующим в отношении рабочей силы в СССР?

Дело в том, что капитализм определяется как такой способ производства, при котором рабочая сила становится товаром. Если признать действие закона стоимости в отношении рабочей силы в СССР, то это значило бы признать, что в СССР – капитализм, а Сталин вводит и население СССР, и весь мир в заблуждение, утверждая, что в СССР победил социализм.

Карл Маркс, “Капитал”, том I, глава 4: “Под рабочей силой, или работоспособностью, мы понимаем совокупность физических и духовных способностей, которыми располагает конкретный организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительские стоимости”.

Буржуазные идеологи утверждают, что каждый может стать бизнесменом. Кто же будет работать на «деловых людей»? Но самое главное – для того, чтобы стать коммерсантом, нужен капитал. Капитал образуется только из прибавочной стоимости, из прибыли. А кто получает прибыль? Только не наемные трудящиеся. Наемные трудящиеся получают только зарплату, которая является расходами на рабочую силу в производстве прибавочной стоимости. Чтобы получить прибавочную стоимость, надо затратить определенное количество капитала на средства производства, на рабочую силу. После реализации продукта труда, прибавочная стоимость реализуется в прибыли, которая является собственностью капиталиста. Поэтому, рабочие в своей массе никогда не смогут стать капиталистами.

Итак, трудящийся отчужден от средств производства, а значит, не может иметь в своей собственности продукт своего труда. Поэтому ему приходится продавать свою рабочую силу. Таким образом, рабочая сила становится товаром, объектом купли-продажи. Следовательно, для того, чтобы рабочая сила не была товаром, её собственник – трудящийся, должен быть собственником своих средств производства и продукта своего труда.

Став товаром, рабочая сила приобретает все факторы, которыми характеризуются все товары – стоимость, и цена.

СТОИМОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Стоимость товара определяется общественно необходимым и усредненным рабочим временем, необходимым для его производства.

Рабочую силу надо произвести, что и делается в семье, школе, ПТУ, в производственном обучении, техникуме, институте, и так далее, трудом родителей, учителей, мастеров-наставников, преподавателей.

Срок производства рабочей силы различен, следовательно, и стоимость её различна. Срок производства рабочей силы со школьным образованием меньше, чем рабочее время, необходимое для производства рабочей силы со средне-техническим образованием.

Однако у авторов учебника политэкономии Медведева, Абалкина, Аганбегяна, Шаталина, Петракова, Попова, Шмелёва и др. «социалистическая» рабочая сила характеризуется всего лишь двумя факторами – «затратами на её воспроизводство и дееспособностью» (там же с. 396). Выходит, что затрат на производство рабочей силы при социализме нет. Получается, что маленький человек, только-только появившейся на свет божий, уже способен к труду и рабочую силу ему производить не надо. Соснул материнскую грудь, и – за работу, к станку, к компьютеру! Какая экономия на производстве рабочей силы, похоже, именно таким способом появилась рабочая сила у авторов учебника.

Стоимость рабочей силы увеличивается со стажем, с уровнем квалификации, что выражается в тарифной сетке. Самая высокая «квалификационная» стоимость рабочей силы – например, с академическим статусом, поскольку рабочее время её производства – одно из самых продолжительных. Учтем при этом, что цена продукта труда такой «рабочей силы», разумеется, не измеряется в часах рабочего времени.

Есть исключения, носящие не редкий характер: скажем, стоимость «рабочей силы» Нильса Бора выше, чем стоимость «рабочей силы» заурядного физика, но, за исключением специальных проектов, исполнение которых премируется, ученые тоже оплачиваются по тарифной сетке.

Рабочая сила потребляется в процессе труда и должна воспроизводиться. Следовательно, кроме стоимости её производства, есть и стоимость её воспроизводства.

Таким образом, стоимость производства рабочей силы величина постоянная, поскольку уже произведена до потребления товара рабочая сила, до поступления этого товара в сферу обращения. Стоимость же воспроизводства – величина переменная, и зависит от количества рабочей силы, затраченной в труде, то есть, от интенсивности труда, от интенсивности потребления товара «рабочая сила» в процессе труда, от климатических условий, наличия семьи, которую надо кормить, и т.д.

«... стоимость рабочей силы сводится к стоимости определённой суммы средств существования» и «включает в себя исторический и моральный элемент» (Маркс).

Самими потребностями нельзя определить величину стоимости рабочей силы. Все потребности важны, все потребности нужны. Потребность в одежде так же важна и необходима, как и потребность в жилье. А вот размер потребности может быть разным. Одному необходима квартира минимум в «хрущевке», с ванной, туалетом и т.д., другому достаточно землянки. Следовательно, величина стоимости рабочей силы определяется размером потребностей собственника рабочей силы.

При увеличении производительности труда повышается объем произведенного товара, падает цена отдельного товара, общая выручка остается не более прежней, казалось бы, должна сохраняться и стоимость рабочей силы. Так ли это?

ПОТРЕБИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Как и всякий товар, «товар рабочая» сила имеет потребительскую стоимость. Как определил её Маркс – «полезность товара делает его потребительной стоимостью».

Потребительная стоимость отражает качественные характеристики товара. Более качественный товар имеет более высокие потребительские свойства, следовательно, более высокую потребительскую стоимость.

Полезность товара рабочая сила состоит в том, что она способна производить стоимость. Чем выше потребительная стоимость, тем большую стоимость способна производить рабочая сила. Величина потребительской стоимости товара зависит от размера возможностей, от величины потребительских свойств товара в удовлетворении той или иной потребности. Чтобы увеличить возможности товара в потреблении, чтобы увеличить и расширить потребительские свойства товара, надо затратить больше рабочего времени на его производство. Так рабочая сила землекопа без какого-либо образования, когда её собственник не умеет даже писать и считать, способна выполнять работу землекопа, но не может использоваться в труде, где требуется знание таблицы умножения.

В то же время стоимость «товара» землекопа определяется не только «качеством» производимого продукта, но и тяжестью работы. Так, рабочая сила землекопа на урановых разработках была бы много выше средней. Работа золотарей, которые выкапывают отходы в сельских туалетах, оценивается по названию профессии.

Если затратить больше рабочего времени на производство рабочей силы, можно получить профессию токаря или фрезеровщика с образованием ПТУ. Но рабочий с образованием ПТУ не может работать, например, наладке станков с ЧПУ или роботов. Для этого надо затратить ещё больше рабочего времени, увеличив стоимость рабочей силы. Потребительная стоимость рабочей силы с образованием техникума выше, чем потребительная стоимость рабочей силы с образованием ПТУ. Рабочий с высшим образованием может работать на более сложных машинах.

Как известно, в СССР и других странах СЭВ схема была обратной: например, в СССР рабочие в 1985 г. получали в среднем 216 р., больше старших научных сотрудников, получавших 170 р. Люди с высшим образованием шли в рабочие, чтобы больше получать, 15% рабочих имели высшее образование (Ихлов Б. Л. Очерки современного рабочего движения на Урале. <http://shtirner.ru/>, раздел «книги»).

В 70-е годы среди токарей пермского завода им. Ленина 70% имели высшее образование.

Разумеется, стоимость рабочей силы зависит и от важности выполняемой работы, и от активности профсоюзно-забастовочной борьбы. Так, в Великобритании квалифицированный докер получает больше иного профессора.

Как видим, потребительная стоимость и стоимость связаны между собой. Чем выше стоимость товара, тем выше его потребительная стоимость. Если для производства товара с данными функциональными возможностями, с данными потребительскими свойствами, с данной величиной потребительской стоимости, требуется, допустим, 10 часов рабочего времени, то для того, чтобы добавить к этим функциональным возможностям, к этим потребительским свойствам, новые возможности и свойства, то есть повысить потребительную стоимость товара, надо увеличить рабочее время для его производства. Так стоимость строгального бытового станка, по старым ценам, была 180-200 рублей. Приделав необходимые приспособления, чтобы можно было поставить циркулярную пилу, производитель увеличил рабочее время, необходимое для производства этого станка и увеличил функциональные возможности, потребительную стоимость станка, до распиловки досок. Теперь на нём можно не только строгать, но и пилить, и стоимость увеличилась до 200-240 рублей. Но затратив ещё рабочее время, и увеличив потребительские свойства станка до возможности токарных работ, станок стал уже стоить 480 рублей. Теперь на нём можно строгать, пилить и точить. Потребительная стоимость, и стоимость, такого станка гораздо выше, чем у строгального станка.

ЦЕНА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

В основе цены лежит стоимость, и определяется она соотношением платёжеспособного спроса и предложения. За сокращением производства сокращается и предложение товара, начинается подниматься цена товара, пример - нефть.

Однако рабочая сила имеет специфику.

Местные условия различны и зависят от географических, исторических, религиозных, национальных, культурных и прочих моментов. Условия труда и жизни гораздо лучше на северном берегу Черного моря, чем на южном берегу Северного ледовитого океана. Условия труда и жизни также различны на Арбате в Москве и в Комсомольске-на-Амуре. Рыба ищет - где глубже, а человек - где лучше. Поэтому желающих обосноваться на Арбате и северном берегу Черного моря гораздо больше, чем на южном берегу Северного ледовитого океана или в Комсомольске-на Амуре. А значит и предложение рабочей силы в районе Арбата и Черного моря выше, чем на Амуре или на Севере. При одинаковом спросе на рабочую силу, цена её поднимается на Севере и падает на берегу Черного моря. Уже виден рынок.

При данных местных условиях на величину цены рабочей силы влияет специфика труда в различных профессиях. Интенсивность труда, величина потребления рабочей силы в разных профессиях различна.

Рынок рабочей силы в Советском Союзе, разумеется, был, разве что в других формах, нежели на Западе. Как писал еще Рикардо, монополия всегда ограничивает рыночную игру спроса и предложения, устанавливая цены по максимуму покупательской способности. Армия безработных в 1986 году составляла лишь 1,7 млн человек, потому она ничего не определяла, но сфера рыночного поиска работы была достаточно велика.

Однако главные марксисты страны этого никак не желали замечать. «В такой ситуации, когда всё жестко планируется, распределяется, лимитируется, контролируется, регулируется, естественно, ни о каком рынке не могло быть речи» (Выступление Горбачёва по ЦТ 27.5.1990).

Рынок - это общественное влияние (Маркс), а потому объективно, и никакой монополии его не уничтожить.

Каков поп, таков и приход. У наших столпов экономической науки - Абалкина Л.И., Аганбегяна А.Г., Петракова Н.Я., Емельянова А.М., Шаталина С.С., Попова Г.Х. и других авторов учебника политэкономии - «Рынок - это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного и денежного обращения». (Политическая экономия. М.: 1990 г. с. 511)

Маркс же утверждал: обмен - это волевой акт между двумя товаровладельцами, когда присваивается чужой товар и отчуждается свой собственный.

Кроме того, у современных академиков: рынок - это ещё и «совокупность отношений товарного и денежного обращения». По Марксу эта самая «совокупность» подразделяется на три сферы: производство, распределение, потребление. На рынке производится обмен товаров, купля-продажа. Следовательно, рынок является частью сферы распределения.

При такой глубине научной проработки, конечно, не увидеть поклонникам Запада рынка рабочей силы в «тоталитарном» Советском Союзе. Даже если он виден воочию в волнах прилива и отлива рабочей силы в те или иные профессии.

Когда цена рабочей силы инженера была велика по сравнению с ценой рабочей силы рабочего, все шли в институты на инженера. Приток рабочей силы на местах рабочих сократился, и госкапиталу пришлось поднимать цену рабочей силы рабочего, сокращая цену рабочей силы инженера. Приток рабочей силы на места инженеров сократился, «Повышенная заработная плата притягивает рабочее население в сферу, находящуюся в благоприятных условиях, пока она не будет насыщена рабочей силой и заработная плата на продолжительное время опять падает до своего прежнего среднего уровня или даже ниже его, если приток был слишком велик. Тогда прилив рабочих в данную отрасль не только прекращается, но даже сменяется отливом». (К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. т.23 с.653)

При оплате применяются две ее основные формы и их комбинации: сдельная и повременная. При сдельщине чем больше рабочий произвел, тем больше получил. При повременке рабочая сила подражается на оговорённое рабочее время, по плану. Тут цена рабочей силы делится на две составляющие – тариф, а остальная часть идёт на выплаты за выполнение норм выработки. На одном из французских заводов уволили рабочего за перевыполнение плана. Случай разбирали на уровне главного технолога, директора и психолога предприятия. Оказалось, что рабочий с целью заработать больше нарушил технологию. Во-вторых, стремление заработать побольше однажды в СССР выразилось в том, что количество байдарок было произведено втрое больше, чем весел к ним.

С другой стороны, и на Западе, и в СССР доплаты сверх тарифа использовались (используются) в качестве давления на рабочего.

Из резолюции рабочего комитета Люблинского литейно-механического завода «О положении работника на заводе» 17.4.1990: «Существующая на заводе система «премирования» по сути дела является системой штрафования работников завода за нелояльность и не угодливость по отношению к начальству. Например, Алексея Ли, рабочего сталелитейного цеха, лишили премии за март за то, что не пожелал выслушать от мастера Семёнова оскорбления в свой адрес.

Фонд оплаты труда на самом деле спускался сверху не в зависимости от объёма продукции завода, а только от численности коллектива с небольшими поправками, что связано с правительственной программой сдерживания роста зарплаты. Вот почему, несмотря на увеличившуюся фактическую производительность труда и рост сменных заданий, заработная плата растёт еле-еле, а самое главное, что при планировании фонда оплаты труда он не разделяется на зарплату и премию, то есть, зарплата и премия одинаково нами заработаны, и, по сути, лишая нас премии, нас лишают наших же заработанных денег».

Подобную картину можно увидеть в любой капиталистической стране, ещё со времён Маркса. Если люди даже вне «социалистического» соревнования начинают больше и лучше работать, появляется «маяк» высокой производительности труда в цехе, на предприятии, в отрасли. И по показателям этого «маяка коммунистического отношения к труду» срезают расценки и подгоняются нормы выработки, чтобы все остальные работали как «маяк», но за прежнюю зарплату. Это называется «улучшением нормированного труда». На Западе расценки срезает рынок.

ОБМЕН

На рынке рабочей силы происходит обмен товара «рабочая» сила на товар деньги, ведь кроме всего прочего, деньги ещё являются и товаром. В СССР именно этот обмен и есть рынок, который отрицают сталинисты.

Карл Маркс «Капитал» том 1, глава 2: «Чтобы данные вещи могли относиться друг к другу как товары, товаровладельцы должны относиться друг к другу как лица, воля которых обитает в этих вещах; таким образом, один товаровладелец лишь по воле другого, следовательно, каждый из них лишь при посредстве одного общего им обоим волевого акта, может присвоить себе чужой товар, отчуждая свой собственный. Следовательно, они должны признавать друг в друге частных собственников. Это юридическое отношение, формой которого является договор, - всё равно, выражен ли он законно или нет, - есть волевое отношение, в котором отражается экономическое отношение».

Если одна из сторон в чём-то неравноправна или несвободна, то это даёт возможность другой стороне обмена навязать свои, выгодные только себе условия обмена, которые абсолютно невыгодны другой стороне обмена.

На невыгодные условия никто добровольно не согласится, и потому невыгодный для одной из сторон обмен совершается только при безысходности или под угрозой, с применением силы, в т.ч. РВСН. Такой обмен, конечно, не может быть эквивалентным.

Энгельс указывает, что обмен между буржуа и рабочими всегда неэквивалентен, у буржуа гораздо больше возможностей, рабочий же не подавать свою рабочую силу – не может.

«Капитал» том 1, глава 4, часть 3: «Своеобразная природа этого оригинального товара, рабочей силы, выражается, между прочим, в том, что по заключении контракта между покупателем и продавцом, его потребительная стоимость не переходит ещё фактически в руки покупателя. Его стоимость, подобно стоимости всякого другого товара, была определена раньше, чем он вступил в обращение, потому что определённое

количество общественного труда уже было затрачено на производство рабочей силы, но её потребительная стоимость состоит лишь в её позднейших активных проявлениях. Таким образом, отчуждение силы и её реальное проявление, т.е. её бытие в качестве потребительной стоимости, разделяются во времени».

При кризисах падает норма прибыли. Чтобы ее повысить, надо повысить производительность труда. Например, путем внедрения новой техники. Обучение рабочих новой технике повышает потребительную стоимость их рабочей силы. Но никто не собирается платить рабочему больше, потому буржуа всегда перелагает тяжесть кризиса на плечи рабочих. Средние данные показывают минимальный уровень зарплаты во время кризисов. Забастовки, конфликтные ситуации, саботаж повышают зарплату, однако повышение происходит не сразу и на всём пространстве производства, а лишь на отдельных предприятиях и сегментах рынка. Законодательные льготы в русле каких-либо реформ тоже дают возможность вырваться вперед первоначально лишь отдельным предприятиям. Очевидно, что одновременный рост зарплаты может быть достигнут лишь при всеобщей забастовке, в противном случае рост происходит за счет прочих предприятий. Если рост идет за счет льгот, он тоже происходит за счет прочих предприятий. Так, после того, как в Китае ввели подворный наряд, многие крестьяне обогатились, зато десятки миллионов – обнищали, резко возросло расслоение общества.

В 1987 г на новые условия хозяйствования перешёл строительный трест «Кубаньсантехмонтаж», зарплата повысилась, и, соответственно, повысились все основные показатели хозяйствования, в том числе и зарплата. В 1988 г. к нему присоединилась Киевская кожгалантерейная фабрика и колхоз под руководством Чартаева, который вырвался из убытков на прибыль в 2 млн р. В 1989 году к ним присоединился Нытвенский металлургический и Вологодская фабрика игрушек, в 1990 году Калининский стекольный завод и Ленинградская шёточная фабрика.

При этом упали общеэкономические показатели советской экономики, а активность пионеров нового хозяйствования всего лишь разгоняла инфляцию. В 1990-м объёмы выпускаемой продукции на Нытвенском заводе резко снизились, прошли массовые увольнения.

ПРОИЗВОДСТВО ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ

Ещё Адам Смит доказал, что прибавочная стоимость создаётся трудом. Под эксплуатацией подразумевается отчуждение от рабочего этой прибавочной стоимости.

В годы перестройки элита КПСС решила потрясти основы не только самоё себя, но, в первую очередь, марксизма, главного идеологического врага КПСС. Под руководством ЦК были созданы различные неформальные организации, в том числе социал-демократическая партия России, ее основатели – Олег Руманцев, Борис Орлов, Борис Кагарлицкий и др. В результате ссоры между Орловым и Кагарлицким последний сотоварищи вышел из СДПР и создал Социалистическую партию, которая исчезла вслед за СДПР: мавр сделал своё дело, мавр может уйти.

Вот что пишет Орлов: «... в результате создания СДПР механизмов защиты наёмного работника – и на уровне предприятия, и на уровне общества в целом, - его не только не эксплуатируют, но, более того, он получает больше, чем непосредственно вкладывает путём физических и умственных усилий» (Огонёк №36, сентябрь, 1990 г.).

В. Вильчек делает величайшее открытие: «И суть не в том, что одни являются якобы работниками «физического», а другие «умственного» труда. Это предрассудок, поверив в который, мы должны были бы считать самыми типичными представителями рабочего класса скульпторов и солистов балета» (Нева № 7, 1990 г. В. Вильчек «Алгоритмы истории»). Почитать опус Вильчека, и сразу станет ясно, на каком уровне находится наша интеллигенция. Тут и «энергетический источник – человек, тягловое животное, машина, двигатель, тут и «экономическое принуждение выгодой».

Вот как Вильчек «разоблачает» классиков: «Профессионалу, раз и навсегда усвоившему изложенные азы политической экономии, тут просто не о чем думать, всё ясно как дважды два. И только уж очень неискушенный читатель, туповатый профан может не понять и переспросить: но почему всё таки труд не имеет стоимости? Ведь если, как в приведённом примере (у Энгельса, авт.), за 6 часов труд создаёт стоимость, равную стоимости рабочей силы, то из этого следует, что стоимость 12 часов труда равна двум стоимостям рабочей силы, а стоимость рабочей силы равна половине стоимости труда. Иными словами, капиталист, вопреки теории, всё же обманывает и грабит работника, покупая его труд за половину стоимости» (там же).

Какой-то бред. С одной стороны – почему это капиталист обманывает грабит работника «вопреки теории»? С другой стороны - попробуй докажи этаким «туповатым профанам», что капиталист покупает не труд, а рабочую силу.

Вообще-то классики, рисуя схему $12 = 6 + 6$, упрощали дело, для наглядности. На самом деле рабочие создают прибавочную стоимость не за добавочные часы, а ежеминутно.

Представьте, с какими дикими понятиями об экономике орловы, чубайсы, шахраи, кудрины и пр. шли во власть.

Однако ясно, что если иметь в виду лишь отчуждение прибавочной стоимости или ее части и даже отчуждение от управления прибавочной стоимостью, то эксплуатация сохранится не только при социализме, но и при коммунизме. Необходимы отчисления на ясли, детсады, школы, вузы, на беременных, на больницы и т.д. С другой стороны, советские «марксисты» не хотели, а современные «марксисты» не хотят видеть элементарный факт: в течение более полувека рабочие так и не захотели свергнуть капитализм, не захотели брать власть, капитализм их вполне удовлетворяет. Единственное их жгучее желание – продать капиталисту свою рабочую силу на наиболее выгодных условиях. В чем тут дело?

«Но и самый плохой архитектор от наилучшей пчелы с самого начала отличается тем, что прежде чем строить ячейку из воска, он уже построил её в своей голове. В конце процесса труда получается результат, который уже перед началом этого процесса имелся идеально, т.е. в представлении работника. Он не только изменяет форму того, что дано природой; в том, что дано природой, он осуществляет в то же время и свою сознательную цель, которая как закон определяет способ и характер его действий и которой он должен подчинять свою волю. И это подчинение не есть единичный акт. Оставляя в стороне напряжение тех органов, которыми выполняется труд, целесообразная воля, выражающаяся во внимании, необходима во всё время труда, и притом необходима тем более, чем меньше труд увлекает рабочего своим содержанием и способом исполнения, следовательно, чем меньше рабочий наслаждается трудом как игрой физических и интеллектуальных сил» (Маркс, «Капитал», Т. I. Гл. 5).

Таким образом, в труде человека изначально присутствуют определенная доля умственного и физического труда. Сам труд разделяется на два вида – умственный и физический.

Повышение производительности труда повышает, и требует повышения стоимости рабочей силы, следовательно, и повышения цены, то есть, зарплаты. Это повышение регулируется тарифной сеткой, но тарифная сетка и, например, внедрение новых технологий для буржуа не обязаны быть связаны намертво. Если рабочие не борются на повышение зарплаты при внедрении новых технологий, капиталист не поднимает цену рабочей силы.

Возникает противоречие – стоимость рабочей силы поднялась, а цена осталась на прежнем уровне. Цена рабочей силы стала ниже её стоимости. Стоимость, потребительная стоимость и цена должны соответствовать друг другу. Стоимость своей рабочей силы трудящихся он снизить не может, она уже произведена. Повышение производительности труда увеличивает потребление умственной рабочей силы, но рабочий снижает потребление умственной рабочей силы. Капиталист констатирует, что умственные способности и уровень образования рабочих слишком низки, внедрение новой техники останавливается, и потом остаётся один путь, экстенсивный, путь увеличения прибыли – увеличение не нормы прибыли, а её массы.

Внедрение новых технологий развивает производство, но такое «...развитие производительной силы, - пишет Маркс, - сопровождается частичным обесценением функционирующих капиталов. Поскольку это обесценение дает себя остро чувствовать благодаря конкуренции, главная тяжесть его обрушивается на рабочего, повышенной эксплуатацией которого капиталист старается возместить свои убытки» (Капитал. М.: Политиздат. 1983. Т. 1. С. 619).

Капиталистический способ производства зиждется на внедрении новых технологий, оно постоянно происходит при капитализме. Но в этом случае капиталист, тормозя прогресс, выигрывает не только из-за занижения зарплат, но и из-за снижения забастовочной активности. Если рабочих не нужно обучать новой технике, если рабочие остаются малограмотными, они не в состоянии контролировать всё более изощренные махинации капиталиста против рабочих.

Противоречие капитализма, таким образом, и в том, что, с одной стороны, капиталист не может не внедрять новую технику. Во-первых, в виду конкуренции, Маркс в 1-м томе «капитала» обильно подчеркивает ее роль «внешнего принудительного закона». Если капиталист не достигает средней нормы прибыли, он вылетает с круга. «В автомобилестроении дела обстоят так: или ты кого-то проглотить, или тебя съедят, - сказал глава концерна «Вольво» Пер Гюлленхаммар» («Известия» 26.2.1990). Во-вторых – в стремлении получить сверхприбыль. Любопытно, но понятно почему, советский учебник политэкономии отбрасывает вторую причину: «Конкуренция между капиталистами вынуждает их внедрять на своих предприятиях новую технику...» (Политическая экономия, М.: 1990. С. 171). Для новой техники нужны грамотные рабочие. Маркс упоминает в «Капитале» жалобы капиталистов из-за низкого образовательного уровня рабочих, и потому в 40-е годы XIX века в Англии стали создаваться бесплатные начальные школы для детей фабричных рабочих. Что делают большевики в первую очередь? Вводят ликбез, который осуществляется даже для красноармейцев в условиях Гражданской войны.

На рубеже веков происходит скачок в развитии системы образования. Увеличивается финансирование, увеличивается срок обучения (следовательно, стоимость рабочей силы, производимой с рубежа веков, увеличилась), возникли новые виды учебных заведений, процесс обучения обогатился новыми системами образования, возрос объём преподаваемых дисциплин.

В 50-60-х - следующий скачок в развитии системы образования. Увеличение ассигнований. Переход на всеобщее обязательное среднее образование (в СССР – в 1932-м), минимальный срок производства рабочей силы

увеличился до 10-11 лет (что, конечно, также увеличило стоимость рабочей силы, производимой после 50-60х годов), увеличился объем получаемых знаний.

Спустя примерно 20 лет после структурного кризиса 1970-х рупоры американских деловых кругов «Форчун», «Бизнес уик», регулярно публикуют статьи о необходимости увеличения ассигнований на систему образования и необходимости реформ в системе образования, её дальнейшего развития и усовершенствования.

«Менеджеров сегодня не надо заставлять говорить о недостатках американских школ. Вот ужасная история, которую поведали представители компании «Моторола». Они недавно установили, что для работы на предприятиях корпорации люди должны обладать знаниями математики по крайней мере на уровне пятого класса и навыками чтения на уровне седьмого класса, обнаружив при этом, что добрая половина её рабочих нуждается в дополнительном обучении (как раз второй отряд рабочего класса, авт.) для достижения этого уровня» («За рубежом». №22, 1990). Дин Торнтон из компании «Боинг»: «... школы не справляются со своей задачей, США должны сдвинуться с мёртвой точки в области образования» (там же). Джек Боушер, бывший руководитель отдела «Ай-Би-Эм»: «Всё чаще и чаще руководители промышленности задаются вопросом: как помочь людям обрести профессиональные знания ещё до того, как мы их наймём? Вот тут-то и приходят на помощь профтехучилища» («За рубежом». № 41, 1989. Перепечатка из журнала «Форчун»).

Реформирование системы образования на расширение и углубление профессионального образования, переход на принцип непрерывного образования, которое не заканчивается с окончанием учебного заведения, а продолжается всё время, пока человек участвует в производстве. «Теперь, - подчеркнул Ю. Меллерман, (министр образования и науки ФРГ, авт.) – уже не достаточно иметь хорошее первоначальное образование, необходимо всю жизнь учиться, чтобы идти в ногу с бурным развитием науки и техники» (Экономика и жизнь - № 5, январь 1990 г.).

Постоянно увеличивается средняя продолжительность обучения (см. Angus Maddison. The World Economy in the 20th Century. Paris, 1989), в СССР она достигает 11, в Чили – 13, в США – 16 лет.

С другой стороны – капиталист не желает контроля грамотных рабочих. Вот что в 80-е говорил Чезаре Ромити, исполнительный директор «Фиата»: «... столь разрекламированный полностью автоматизированный завод – это, конечно, нечто осуществимое, но новое необязательное решение, оно необязательно на ближайшее будущее, и, наконец, это даже не самое выгодное решение, по крайней мере, при нынешнем состоянии технологии» (Рабочий класс и современный мир, № 4, 1988 г., с. 52).

Что происходит после распада СССР? Начинается глобализация (в терминах Каутского – ультраимпериализм). «Руководители двух гигантских концернов – западногерманского «Даймлер-Бенц» и японского «Мицубиси» - заключили соглашение о сотрудничестве в производственной, технологической и коммерческой областях, предусматривающее создание в будущем совместных объединений» (За рубежом № 21, 1990 г.). «Фирма «Форд» выложила 2,5 миллиарда долларов за приобретение английской компании «Ягуар», а «Дженерал Моторс» - 600 миллионов долларов за 50-процентный пакет акций шведского автомобилестроительного концерна «Сааб-Скания»» (За рубежом № 32, 1990 г.). «Изнестия», 26 февраля 1990 г. – «Вольво» и «Рено» подписали соглашение об образовании альянса. «Японский концерн «Фудзицу» за 743 миллиона фунтов стерлингов приобрёл 80 процентов акций крупнейшей британской фирмы по производству компьютеров Ай-Си-Эл» (Экономика и жизнь - № 33, 1990 г.).

Чтобы захватывать чужие рынки, нужны мощные национальные монополисты. В США приступили к демонтажу антитрестовского законодательства загодя. Конгресс США в 1984 году ослабил антитрестовское законодательство. В начале 90-х американские консьюмеры с удивлением обнаружили, что антимонопольное законодательство не действует. Хотя заокеанские мессии в России типа Тома Бредли (АФТ КПП) продолжали использовать фетиш антимонопольного законодательства в своей пропаганде, и понятно, почему.

В феврале 1991 года министр финансов Николас Брейди внёс законопроект о ликвидации ограничений в банковской деятельности. «Необходима – сказал Р. Саломон, с которым я встречался в штабе-квартире корпорации на Уолт-Стрит, - массивная консолидация банков, для придания им большей силы в борьбе с конкурентами» (Изнестия, 20 февраля 1991 г. А. Шальнев, «Банковская реформа в США»). Можно не сомневаться – законопроект будет принят, что приведёт, как правильно отмечает А. Шальнев – «к тому, что тот же «Чейз манхэттен», или «Ситикорп», или любой другой банковский гигант, удерживаемый пока в географических границах одного штата, распространит свою деятельность по всей Америке, сметая, естественно, на своём пути мелких и средних конкурентов». (Там же).

При этом обновление рабочей силы не останавливается и монополярная цена рабочей силы относительно повышающейся средней стоимости рабочей силы падает. Соответственно, снижается и потребительная стоимость рабочей силы, а значит, и норма прибыли. Процесс этот течёт непрерывно, как и обновление рабочей силы, и норма прибыли всё время понижается до разрешения структурного кризиса. Таким образом, закон тенденции нормы прибыли к понижению, открытый Марксом, подтверждается и из практических данных. В специальной литературе, посвящённой длинным волнам в экономике, можно найти графики и практические

данные, полностью подтверждающие выводы Маркса (Н.Д. Кондратьев, «Проблемы экономической динамики», М.: 1989, С. М. Меньшикова и Л. А. Клименко «Длинные волны в экономике», М.: 1989).

В то же время резко обостряется конкуренция между США, Японией и Европой. Карманный профсоюз «Гіе» начинает разъезжать по миру с агитацией против «тойотизма». Чтобы не быть раздавленными поодиночке, страны в Маастрихте объединяются буквально через две недели после распада, вводится конкурент доллара – евро.

С другой стороны, в отсутствие посредника и консолидирующего нацию образа внешнего врага в виде «лагеря социализма» во всех развитых странах труд сталкивается с капиталом нос к носу. Капиталу в этом столкновении не нужен грамотный рабочий. Начинается откат в духе Чезаре Ромити: в Великобритании сокращаются образовательные программы, даже профсоюзные, во Франции государство передает деньги из государственных школ в частные (что вызвало мощную демонстрацию в 600 тыс. человек, которые съехались в Париж со всей страны), торжествует тестовая система (хотя в ЕС она так и не принята).

Идя против тенденции к концентрации труда, капиталист дробит труд, увеличивает издержки, создавая фиктивное обобществление хабаровских болтов с калининградскими гайками. Но выигрывает от снижения забастовочной активности. И это тоже противоречие, которое тормозит развитие производства (Б. Ихлов, «Верхи не могут, низы не хотят», «Альтернативы», №1, 1990).

Но главным тормозом развития является сам процесс труда. Процесс труда делится на две составляющие: опредмечивание и распредмечивание, в терминах Гегеля. В процессе опредмечивания рабочий из своей головы производит вещный товар, напр., гайку. Но этот сам процесс воздействует на рабочего: если он точит одну и ту же гайку года три, в процессе распредмечивания в его голове, грубо говоря, возникает та же гайка.

То есть, эксплуатация включает в себя не только отчуждение от управления прибавочной стоимостью, но и сам тяжелый, монотонный, однообразный, отупляющий, обезличивающий труд (Маркс, «Экономическо-философские рукописи 1844 г.»). В этом противоречие между классом интеллигентов и классом рабочих, одним труд интересен, интерес других – как можно раньше уйти за проходные.

И рабочий, и работник умственного труда заняты и умственным (конкретным), и физическим (абстрактным) трудом. Но в труде интеллигента доминирует конкретное содержание (причем вовсе не обязательно по времени), а в труде рабочего доминирует абстрактное содержание.

Поэтому даже современные, «капиталистические» рабочие порой бастуют против обезлички, как, напр., в конце 60-х США охватили мощные забастовки против конвейера, создающего из человека обезьяну. Что привело к созданию неконвейерных систем, кстати, с большей производительностью труда. Так борьба классов в очередной раз стала источником развития. В Куйбышеве же, наоборот, рабочие в 70-е бастовали за доплату за конвейерную обезличку.

СКАЧКИ ОБНОВЛЕНИЯ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА

Во время кризиса 1820-х годов в производство был внедрен паровой двигатель, изобретённый ещё в 17 веке.

Кризис 1870-х годов ознаменовался более значительными новациями. Началось производство машин машинами, появились новые отрасли, как, например, химическая, новое средство связи – телеграф, наборные машины в полиграфическом производстве.

Кризис 1920-30 годов: внедрение конвейера, изобретённого Фордом в начале века; замена гужевого транспорта по всему горизонту капиталистического производства автомобильным транспортом, хотя автомобили появились также в XIX века; распространение тракторов в сельском хозяйстве, первые, ещё паровые трактора также были в конце XIX века; оснащение заводского оборудования электромоторами, хотя электромоторы появились ещё в середине XIX века; новое средство связи – радио; авиация, которая с её появлением в начале века использовалась в военном деле.

Кризис 1970-х годов: внедрение электронного оборудования на полупроводниковой элементной базе, хотя первый транзистор и диод были сделаны в конце 30-х годов. Микропроцессорная оснастка заводского оборудования, хотя первый станок с ЧПУ был сделан в 1947 году для одного из военных заводов США; внедрение технологий с использованием лазеров, изобретённых в 50-х годах; волоконная оптика, космическая связь, и так далее.

Разумеется, не одни кризисы виноваты во внедрении новой техники. Скажем, сегодня получение новых сплавов в условиях невесомости на космических кораблях – слишком дорогое удовольствие.

«Вот как описывает, например, положение в биотехнологии журнал «Менеджер мэгэзин»: «Затраты велики, а отдача мала или даже ничтожна; первоначальная эйфория прошла, и наступает отрезвление: в современной биотехнологии и её знаменитой подотрасли – геной инженерии невозможно быстро заработать деньги. Более чем через 15 лет после создания первой специализированной гено-технологической фирмы США промышленники осознают, что должны запастись терпением» (МЭиМО № 10 1990 г., с. 61).

Также разумеется, не только уровень техники или уровень управления экономикой играет роль. Всегда есть лаг между открытием и внедрением. Напр., эффект Мёссбауэра рассматривали как чисто научное открытие, сегодня его применяют даже в сельском хозяйстве.

Все это говорит о том, что стоимость продукта труда, измеренная в часах рабочего времени, оценка овеществленного труда, по мере НТП уступает место оценке труда живого. В 90-е в США один доллар, вложенный в фундаментальные исследования, давал 10 долларов прибыли, в среднем. Один доллар, вложенный в прикладные исследования – всего 4 доллара. Становится все затруднительней определять, за какое количество лет усреднять. Сколько пройдет столетий, пока труд астрономов поможет человечеству выжить.

Однако и это не всё. Немалую роль во внедрении новой техники играет и классовая борьба.

«Так, по оценкам видного американского учёного П. Дракера, уже к середине 80-х годов имелась технологическая возможность полной автоматизации порядка двух третей производственных операций, осуществляемых в американской экономике. Однако, эта возможность не была реализована, поскольку обновление вещественных факторов производства определяется не «имманентной» логикой техники, а логикой взаимоотношений труда и капитала» (Рабочий класс и современный мир. №1, 1989 г.).

Ноам Хомски уверен, что НТП отодвигает рабочий класс на обочину истории. «Вымрет пролетариат!» (Пильняк, «Красное дерево»). Казалось бы, мешает только дороговизна:

«Альтернативой дезагрегированным сетевым корпорациям являются полностью автоматизированные, управляемые ЭВМ безлюдные «заводы будущего». В настоящее время существуют все отдельные элементы подобных систем: суперкомпьютеры и микрокомпьютеры, оптические системы связи, автоматизированные транспортные системы, заменяющие конвейер, станки с ЧПУ, промышленные роботы, обрабатывающие центры, системы автоматизированного проектирования, управления производством и управления складскими запасами, гибкие производственные системы (ГПС).

Широкого распространения эта практика, однако, ещё не получила ввиду высокой стоимости необходимых систем. Торможение темпа роста заработной платы, наличие значительной безработицы в зоне развитого капитализма, возможность переноса производства в развивающиеся страны являются серьёзными препятствиями на пути развития полностью автоматизированного производства. В особенности затруднительно создание «безлюдных производств» для мелких и средних предприятий. По данным журнала «Бизнес уик», по состоянию на 1986 год в США было только 47 ГПС, в Японии – 50, в Западной Европе – 94. Характерно, что в США примером наиболее успешного использования безлюдного производства является автоматизированная система на заводе фирмы «Воут аэроспейс продактс», производящим бомбардировщики Б-1Б» (Рабочий класс и современный мир № 2, 1989 г., с. 26).

На самом же деле речь идет о производстве рабочего класса нового типа.

В ходе кризиса 1820 годов рабочий день сократился до 14-12 часов, когда до кризиса он был 16-14 часов. Во время кризиса 1870-х годов рабочий день сократился до 12-10 часов, в 1920-30-е - до 8 часов, в 1970-х годах до 7 часов. В ФРГ в 80-е рабочая смена доходила до 6 часов.

Разумеется, для более качественного продукта нужно уменьшать рабочий день.

Разумеется, капитал стремится увеличить рабочую смену, как в СССР, так и на Западе – путем введения «черных» суббот и воскресений, сверхурочных и т.п.

Но так или иначе, общая тенденция – увеличение свободного времени рабочего. При коммунизме, как писал Маркс в 3-м томе «Капитала», общественно необходимый труд будет составлять исчезающе малую величину по времени. В свободное время человек будет гармонически развиваться.

Это ошибка.

Физику незачем уменьшать свое рабочее время. А общественно необходимый труд рабочего должен быть преобразован в творческий.

Разумеется, современная буржуазная пропаганда отслеживает общественные настроения, пишут о «гуманизации» труда, о создании в труде рабочего творческих моментов, ну, и, разумеется, о бесконфликтном руководстве, о «гармонии» между трудом и капиталом. И даже кидают кость – возможность... нет, не управлять, а распределять, т.е. потреблять малую долю прибыли, но не на заводе, а в торговле (1990, сеть «Уолл март», 25% прибыли распределяется трудовым коллективом магазина).

Главной же остается пропаганда потребления. В полном соответствии с «теорией» Сталина о возрастании потребностей. Рабочему остается удел осла с теплой попонкой и свежим сеном. Человек-шофер, человек ткач. И они счастливы, потому что веером они получают бобовый суп, а ночью женщину. Не может же быть вол несчастным из-за того, что он вол.

Чтобы разбить монополию, увеличить издержки, дать простор иностранному капиталу, уже запрошенная Западу советская номенклатура в лице СМИ предлагает рабочему мифологему, что он якобы может быть хозяином. Тут и акционирование, тут и программы ТСЖ, которые вызвали гражданскую войну по всей стране.

Вот как старалась одна из газетенок, описывая новые формы хозяйствования с рабочими, которые стали жирно жрать: строительное управление перешло в аренду. Стали работать хорошо и много, соответственно, получать по 500-600 р. Люди чувствовали себя хозяевами, и решили не кормить захребетников из треста. Те, почуяв угрозу безбедному существованию, зарплату-то себе аппарат повысил, решили всем трестом перейти на аренду. Таким образом, СМУ-204 становилось рядовым подразделением и не могло выйти из составов треста, а аппарат обеспечивал себе существование за счёт отчислений рядовых подразделений. А тут ещё абалкинский налог на прирост фонда оплаты труда, вместо 500-600 стали получать как прежде 160-180 р. «Теперь на стройке перекуры стали длиннее. Точат людей неизвестность и сомнение. Куда девался тот подъём, тот «кураж», с которым набрасывались на дело? Всё из рук валится. Могли бы сдать объект уже в августе этого года, а теперь думают – во имя чего стараться?» (Рабочая трибуна 28 февраля 1990 г. Л. Бирюкова «Опять коллективизация?»)

Капитал не собирается осчастливливать рабочего, он предлагает ему быть счастливым вне работы. «Опрос, проведённый институтом Эмнида, показал, что за последние годы катастрофически возрос удельный вес людей, считающих работу лишь неизбежным злом, средством для зарабатывания денег. Этот процент особенно высок среди молодого поколения. Отчётливее выражено стремление иметь больше свободного времени; желание трудиться на нескольких работах заметно поубавилось». (Вернер Зигерт, Лючия Ланг – «Руководить без конфликтов» М. 1990 г., с.257).

Уже кризис 1970-х годов выявил тенденцию изменения направленности общественного производства от удовлетворения материальных потребностей к удовлетворению кретинизма.

Это видно на примере возрастания количества видов спорта. В 50-х годах ещё не было фристайла, виндсёрфинга, багги, скейтборда, дельтапланеризма. Появление «Книги рекордов Гиннеса» тоже отражает этот процесс, хотя и в специфическом разрезе. Увеличение числа новых социальных движений, религий, философских учений (верны они или нет – это уже другой вопрос), также отражает богатство возросших духовных потребностей. В одной Австрии более 60 тысяч различных общественных организаций и объединений. Значит, уже для 60 тысяч человек есть возможность от своей ущемленности и погрязности уйти в идиотизм, ощутить свою значимость и незаменимость для всего человечества в качестве, допустим, Президента всемирной лиги по защите прав тараканов. Газета «Труд» от 5.5.199 сообщает, что в Калифорнии с недавнего времени зарегистрирована секта компьютеропоклонников. Значит, ещё одному человеку удалось самореализоваться в качестве пророка Господа Компьютера на Земле.

К новому тысячелетию степень деградации резко возросла. В США место приличного кинематографа заняли Шварцнеггер, Сталлоне, Ван Дамм, вместо Гершвина – Майкл Джексон, вместо великой литературы – Гарри Поттер.

АБСОЛЮТНАЯ МОНОПОЛИЯ КАПИТАЛА

Ограничения в масштабе монополизации можно проследить с глубокой древности, когда, например, император Ван Ман (9-23 г.г. до нашей эры) установил норму землевладения не более 100 му на семью и ограничил рост цен, до современного антитрестовского законодательства.

Как определил капитализм Маркс – это господство наемного труда и товарно-денежных отношений. Наличие товарно-денежных отношений доказывать не надо, а что касается труда, то наёмным труд становится тогда, когда собственник рабочей силы – трудящийся, не является собственником продукта своего труда, и ему приходится продавать свою рабочую силу. С Октября 1917 года трудящиеся Советского Союза не были и не являются собственниками продукта своего труда. Продукт их труда – собственность государства. Следовательно, с основания «социалистического» государства в Советском Союзе правит бал государственный капитализм. А учитывая то, что на пространстве рынка Советского Союза только один собственник – государство, следует вывод, что в СССР был монополистический государственный капитализм. Не просто государственно-монополистический капитализм (ГМК), а одна единая монополия.

Государство как собственник - не новость в истории человечества. Государство было и рабовладельцем, и феодалом (азиатский способ производства). С появлением капитализма, государство также стало капиталистом. Сущность государства раскрыта Марксом вполне понятно, в частности, в работе «К критике гегелевской философии права»: государство – частная собственность бюрократии.

Таким образом, З. Бжезинский, Ф. Хайек и прочие, прочие костили социализм (и даже коммунизм!), указывая на СССР, прекрасно зная, ни того, ни другого в СССР нет. Ибо США был нужен консолидирующий нацию на образе внешнего врага материал.

Итак, вследствие саботажа буржуазии предприятия хотя и не сразу, но были национализированы, на рынке появляется один единственный собственник. Появляется абсолютная монополия. Сконцентрировав в своих руках весь спрос или предложение, абсолютная монополия, как и любая капиталистическая монополия, уничтожает игру спроса и предложения. Монополия устанавливает монопольные цены.

В то же время правительство большевиков (пока они еще не были истреблены Сталиным) было весьма прогрессивным.

Производительность труда в промышленности снижалась в течение всех лет Гражданской войны. В крупной промышленности валовая продукция на одного рабочего в год составила (в довоенных рублях): 1917 г.— 1482; 1918 г.— 917; 1919 г.— 715; 1920 г.— 669, в целом по крупной промышленности снизилась в 1920 г. до 45% по отношению к уровню 1917 г. («Итоги десятилетия Советской власти в цифрах. 1917—1927 гг. М., 1927, стр. 230).

В ноябре 1919 г. на предприятиях и в учреждениях были введены дисциплинарные товарищеские суды, применявшие меры общественного воздействия к лицам, подрывавшим трудовую дисциплину. В постановлении Совнаркома от 27.4.1920 г. было указано, что злостные прогульщики должны наказываться, как саботажники. Закон обязывал прогульщиков отработать прогуленное время; кроме удержания заработной платы прогульщики лишались денежных и натуральных премий. В результате принятых мер во второй половине 1920 г. произошло сокращение прогулов по неуважительным причинам. Так, по группе заводов ГОМЗ прогулы к концу 1920 г. сократились с 40% (начало года) до 13%, по металлургическим заводам Урала с 30—35% в июле до 7—8% в конце года (Е. Г. Гимпельсон. Советский рабочий класс 1918—1920 гг. М., изд-во «Наука», 1974, стр. 197).

По данным Всероссийской промышленной и профессиональной переписи 1918 г., уже на 31 августа этого года более 1/3 промышленных рабочих было переведено на сдельщину («Труды ЦСУ», т. XXVI, вып. 2. М., 1926, стр. 186—187).

Как отмечалось в «Правде» 14.6.1919, «введение сдельной оплаты труда значительно усилило производительность петроградских фабрик и заводов»; наивысший подъем производительности—125% средней нормы выработки дал аккумуляторный завод, 108%—кожевенный завод, 106%—обувная фабрика «Скорород». На Невском судостроительном и механическом заводе, где сдельная оплата труда была введена в сентябре 1918 г., число изготовленных паровозов повысилось до пяти вместо одного в августе 1918 г., расход электроэнергии сократился в 2 раза, а затраты на рабочую силу — в 2,5 раза. На Путиловском заводе сдельная оплата была введена в декабре 1918 г., в январе 1919 г. производительность труда поднялась почти на 50% («Из истории Октябрьской революции и социалистического строительства в СССР». М., 1957, стр. 132).

«Общее положение о тарифе», подписанное В. И. Лениным 17 июня 1920 г. существенно улучшило организацию зарплаты (СУ, 1920, № 61—62, ст. 276). Из средней производительности труда устанавливались нормы выработки, определялись тарифные ставки, нормы и порядок оплаты труда и премирования трудящихся - путем поощрительной доплаты за повышение установленной нормы производительности труда, улучшение качества и снижение себестоимости продукции. Премии устанавливались: за всякого рода экономию (сбережение времени, материалов, топлива, энергии и т. п.); за улучшение и усовершенствование методов производства; улучшение организации труда; сокращение штатов. Могло производиться премирование как отдельных рабочих, так и бригад, завода или группы предприятий.

Ленин указывал, что в осажденной крепости было закономерно **«стремление снабдить всех возможно более поровну, прокормить, поддержать, пока невозможно было взяться за восстановление производства»**. Необходимо было обеспечить минимум средств существования, когда предприятия не могли работать из-за отсутствия топлива, сырья и материалов. Характерной особенностью «военного коммунизма» явилась натурализация заработной платы.

IX съезд партии дал директиву проводить в продовольственном снабжении принцип преимущественного обеспечения и материального стимулирования прилежных рабочих. Съезд рекомендовал также введение дополнительных пайков за счет сверхплановой продукции местных предприятий (См «КПСС в резолюциях...», т. 2, стр. 154).

Ленин также критиковал тех, кто предлагал сохранить принцип ударности, а в области потребления проводить уравниловку.

Из доклада Дзержинского на Московской губернской партконференции в декабре 1925 года: «А можем ли мы выбросить лозунг, что надо увеличить сейчас зарплату? Я, товарищи, должен перед вами прямо сказать: нет. Мы, партия, мы авангард рабочего класса, должны предупредить рабочий класс, что сейчас мы этого лозунга не можем выбросить. Почему? Потому что перед нами стоит основной вопрос, вопрос нашего существования, вопрос нашего развития – проблема основного капитала. Когда я говорил, что хватит ли у государства средств, для того, чтобы строить новые фабрики, для того, чтобы обносившееся оборудование заменить новым, то я тогда говорил, что государство должно найти средства. У кого оно должно найти их? Оно может найти их только у источника всякой стоимости и всех средств, т.е. может найти их у рабочего и крестьянина».

Однако при любой прогрессивности руководства рост монополии имеет ограничения.

«Средний размер земельного надела ферм, относящимся к финансово здоровым, - 516 акров, а в группе «стрессовых» - 761 акр. Та же закономерность наблюдается и при анализе ферм по размеру пастбищ, по количеству скота и птицы». (Известия 24.3.1989. В. Матусевич, «Призрак фермы»)

«Как отмечают менеджеры «ЗМ», оптимальный размер продуктового отделения (по стоимости производимой продукции) составляет 200-250 млн долл. Когда отделение выходит за эти рамки, то усиливается тенденция к замораживанию сложившегося ассортимента продукции». (МЭиМО № 9 1990 г., с. 139), см. также книгу бывшего управляющего «Дженерал моторс» Дж. Райта. (Дж. Райт «Дженерал моторс» в истинном свете» М. 1985 г.)

Причем американский или французский бюрократизм гораздо жестче советского.

Однако при увеличении числа хозяйственных связей, при развитии производительных сил, при усложнении производства наступает момент, когда управленческий аппарат критически не в состоянии опосредовать все хозяйственные связи (Э. В. Никишина, 1990, Фукуяма, 2000). Тогда либо происходит революция, либо система распадается.

Для опосредования связей предлагают мелкий бизнес. Причем имеют в виду американские компании, забывая о японских. При этом забывают, что мелкий бизнес дает лишь порядка 4% ВВП. С другой стороны, тяжела судьба малого бизнесмена.

«В Японии растёт число банкротств предприятий и компаний. В апреле этот показатель увеличился почти на 60 процентов по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом. На экономической карте страны перестало существовать 835 мелких и средних предприятий» (Труд, 18.5.1991). Удушение и поглощение малых предприятий происходит постоянно, в виду тенденции капитала к централизации, да и мелкие конкуренты всегда готовы. Так, в Перми на одной улице один продуктовый магазин мешал другому, и хозяин второго просто убил хозяина первого.

НЭП в советской монополии была необходимостью не потому, что аппарат не мог справиться с объемом экономики. Тем более, что в первые годы Советской власти далеко не все предприятия были национализированы. Ленин предостерегал рабочих от национализации, от ликвидации капиталиста и от перехода к управлению руками трудового коллектива, указывая на неграмотность рабочих. По сей день рабочие не в состоянии взять предприятие в коллективную собственность. Пример «Сюд Авиасон» в 1968 году – лишь кратковременная, быстро закончившаяся практика. Аналогично – ВЦБК или хлебокомбинат в Щучьем, где рабочие захватили заводы, но так и не смогли их удержать. Рабочих ВЦБК спросили, как они осваивают управление заводом. «Зачем? – искренне удивились рабочие. – Рабочим не надо влезать в управление, это дело директора и его команды».

Попытка нашего объединения «Рабочий» помочь трудовому коллективу верхнесалдинского оборонного завода взять (в лице СТК) предприятие в собственность закончилась, казалось бы, успешно, однако после этого – в окружающих капиталистических отношениях – для членов СТК грянула катастрофа, коллективную собственность смело за борт постперестройки. В тот же период рабочие ВАЗа и Полостровского производства ДСК-2 тоже потребовали передать предприятия в собственность трудовых коллективов. Им просто запретили, и рабочие согласились.

В сентябре 1921 года вышел декрет ВЦИК «О воспрещении досрочного расторжения договоров об аренде государственных предприятий». В 1922 году в промышленности из всего числа арендаторов частных было 49%, на остальных арендаторами были трудовые коллективы – артели, различные товарищества, кооперативы.

Таким образом, причины НЭП иные, а именно: при товарно-денежных отношениях, вытекающих из абстрактного труда рабочего, после того, как мировая революция потерпела поражение, в условиях отсталости России нечего было и думать о социализме. НЭП дала результат, напр., с октября 1924 года по май 1925 года выработка на одного рабочего поднялась на 30% и более.

Вернемся к монополии.

Аппарат управления в Советском Союзе являлся собственником, присвоив в Октябре 1917 года функции управления, контроля, присвоения прибавочной стоимости. Следовательно, аппарат управления, за исключением короткого ленинского периода, преследовал собственные интересы, а не интересы рабочего класса. Что видно на одном из подразделений аппарата: «Одним из органических недостатков нашей внешней торговли было то, что внешняя торговля была не только государственной монополией, но и монополией одного ведомства, к другим, весьма заинтересованным ведомствам относились враждебно, замкнуто. На этой почве происходили в торгпредствах и разных торговых организациях неслыханные злоупотребления и ужасное загнивание». (Из речи Дзержинского на XXIII чрезвычайной Ленинградской партконференции).

И большевики, и меньшевики прекрасно понимали, что к 1917 году аграрная, отсталая Россия не созрела для социалистической революции. Схема, которую предлагал Ленин, состояла в следующем: в различных странах происходят революции. В России – мировой революционный центр. Россия может разорвать цепь империализма,

подхлестнуть революции в развитых странах. После их победы пролетариат развитых стран придет на помощь отсталому российскому пролетариату.

Поскольку все революции потерпели поражение, прийти на помощь России стало некому. Потому Ленин заявляет, что экономические отношения в стране не являются социалистическими, что вряд ли и внуки увидят социализм. Ленин поверх голов компартий заключает договоры с буржуазными правительствами стран, устраивает концессии. В отсталой России, утверждает Ленин, у большевиков нет и не может быть экономической программы. Единственная программа – перенять у развитых стран самое передовое. В полемике с Сухановым Ленин сначала соглашается с ним, что производственные отношения должны соответствовать производительным силам, увы, отсталым. Но кто сказал, что нельзя сделать наоборот, чтобы революционно преобразованная надстройка проросла в базис?

То есть, Ленин по сути предлагал программу глубокой модернизации сверху. Средние предприятия были насильственно синдицированы, крупные – национализированы. Снизились издержки производства. В виду с неконкурентоспособности российских товаров ввели госмонополию на внешнюю торговлю. Эти и другие меры обусловили экономический взлет в 30-х годах.

Ленина обвиняют, что он «строит» госкапитализм. Госкапитализм, парирует Ленин, есть шаг вперед в сравнении с нынешним положением.

Что же произошло? Сталин и его клика во второй половине 30-х вырезали почти всю революционно преобразованную надстройку. К власти в подавляющем большинстве пришли люди, не прошедшие в тюрьмах и ссылках школу экономики, не принимавшие участия ни в революционной борьбе, ни в Гражданской войне.

Кроме того, и на революционно преобразованную надстройку действовал железный марксов закон: общественное сознание социального слоя определяется его общественным бытием. Общественное бытие слоя управленцев было привилегированным: Сталин отменил ленинский партмаксимум. Разумеется, никакого рабочего контроля за управленцами не было соответственно, и сменяемости госчиновников сверху донизу (принципы Советской власти, см. «Апрельские тезисы» Ленина) – тоже.

По первому пятилетнему плану производство по отдельным видам продукции должно было возрасти в 3 раза, в среднем – в 2 раза. В первую пятилетку после годового прироста промышленной продукции в 20%, прирост снизился до 5,5%.

Далее последовали ускоренная коллективизация по Троцкому и раскулачивание середняка, что противоречило не только решениям XV съезда ВКПб, принявшего курс на коллективизацию, но ленинскому Декрету о земле и ленинской речи о середняке.

Из доклада Сталина к X съезду партии в 1927 году: «Задача партии: расширить охват крестьянского хозяйства кооперацией и государственными органами по линии сбыта и снабжения, и поставить очередной практической задачей нашего строительства в деревне перевод распылённых крестьянских хозяйств на рельсы объединённых крупных хозяйств, на общественную, коллективную обработку земли на основе интенсификации и механизации земледелия в расчёте, что такой путь развития является важнейшим средством ускорения темпа развития сельского хозяйства и преодоления капиталистических элементов в деревне».

Крестьяне ответили сокращением посевов, массовым забоем скота (поголовье удалось восстановить только в конце 50-х, при ненавистном сталинистами Хрущеве) и восстаниями. Только за 1928-1929 год состоялось 13 тыс. крестьянских восстаний, по 6500 восстаний в год. Тогда как с 1900 по 1917 гг. – 17 тыс. восстаний, т.е. по 944 в год. Восстания продолжались и в начале 30-х, начались и забастовки и восстания рабочих, например, вичугских ткачей в 1932 году. В 1933-м после засухи грянул голод.

СООТВЕТСТВИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬНОЙ И МЕНОВОЙ СТОИМОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Медведев, Абалкин, Аганбегян, Шаталин, Петраков, Емельянов, Попов и прочие сообщают: «на машиностроительных предприятиях средний уровень выполнения норм достиг в 1987 году почти 136%. Ясно, что нормы, перевыполняемые большинством рабочих в 1,5-2 раза не могут считаться научно обоснованными.» (Политическая экономия. М.: 1990. С. 421)

Если не обоснованы – значит, и зарплату повышать нельзя.

Охваченные новыми методами хозяйствования в соответствии с законом Горбачева «О госпредприятии» хозяйчики разорвали устойчивые технологические связи в поисках более дешевого смежника. Появились и размножились посредники. К 1992 году число контрагентов дорастет до 15, как во время Гражданской войны.

После недолгого повышения темпов в 1986 и 1987 годах началось падение производства. И как в годы первой пятилетки, пришлось ввести карточное распределение.

«На первом этапе увеличение капитальных вложений приводит к относительному быстрому повышению темпов экономического роста. Затем, при оптимальном соотношении объёма капитальных вложений и возможностей их эффективного использования – рост достигает максимума. После этого может происходить спад за счёт

снижения эффективности капитальных вложений. Далее их увеличение не оказывает сколь-нибудь значительного воздействия на темпы экономического роста» (там же, с. 449).

Казалось бы, ничего неграмотного здесь нет. Только всё написанное не имело никакого отношения к реальности.

Увеличение предложение капитала на Владимирском швейном объединении выразилось в замене оборудования на более производительное, импортное. Те же капвложения в обновление средств производства. Обучение рабочих повышает потребительскую стоимость рабочей силы. Производительность труда возросла, следовательно, возросло потребление рабочей силы. Должна быть повышена и её цена, зарплата. Но зарплата не повысилась. И полетели заявления на увольнение. «Можно посчитать ситуацию парадоксальной: администрация внедряет оборудование, которое существенно облегчит напряженный труд – в ответ на заботу работники подают заявление об уходе.» (Социалистическая индустрия 11 октября 1989 г. Э. Васильев «Девятая сложность»)

Капиталист и интеллигент, внушают обществу: работы становится меньше! «Хоть тоже уходи! - восклицает в сердцах его единственный оператор (вышивального автомата японского производства, авт.) Л. Потапова. Станок очень сложный, но интересный, и заказов много. Вначале мы увлечённо, целой группой, ночами напролёт им занимались. Освоить электронику особенно молодёжь хотела. В первую зарплату я получила больше трёхсот рублей. А экономисты и бухгалтеры все переполошились: как же так, заработок почти как у генерального директора! Перевели меня без всяких объяснений на четвёртый разряд, и все успокоились – сто двадцать рублей в месяц. Девчата тут же разбежались» (там же). То есть: в СССР закон стоимости продействовал в отношении рабочей силы через ближайшие их интересы.

Впереди брезжила девальвация рубля сверху, вхождение в стране доллара на белом коне.

«Авария, крушение, катастрофа. Эти слова последнее время прочно вошли в нашу жизнь... Но это только надводная часть айсберга. Если к этому добавить аварийные остановки станочного оборудования на заводах, тракторов на полях, автомобилей на дорогах... Вместо того, чтобы своевременно сказать, подтянуть разболтавшиеся соединения, подрегулировать машину, прибор или механизм эксплуатируют до поломки...» (Социалистическая индустрия 5 октября 1989 г. А. Астанин «Система катастрофических случайностей») «Многотиражка «Череповецкий металлург» не сбавляет тревожный тон: «Цехи захлестнула волна аварийности, ... Бригады плохо следят за состоянием оборудования... При разборе двух крупных аварий на блюминге отмечено грубое нарушение технологии». (Рабочая трибуна 26 апреля 1991 г. «Полоса отчуждения»)

В этом сопротивлении повышению эксплуатации два отряда рабочего класса действуют одинаково. «... рабочий косметического цеха обнаружил за большим столом, заставленным разной снедью. Шёл обеденный перерыв, за столом царили мир и согласие. Мой вопрос – почему они против современного автоматизированного производства никого не смутил: Знаем, как американцы людей эксплуатируют! И не присядешь за смену. Не согласимся и за пятьсот в месяц... Зарплату в будущем цехе действительно обещают по пятьсот рублей и выше. Но разве привлечёшь деньгами тех, кто привык, не торопясь, приходиться на работу, отбывать на ней смену и получать небольшую гарантированную зарплату. К которой можно кое-что приплюсовать...» (Рабочая трибуна 28 июля 1990 г. Н. Белов «Парфюмерный конфликт»)

Второй отряд рабочего класса, имея зарплату на уровне и выше стоимости своей рабочей силы, также не имеет никакой выгоды от повышения производительности труда, от увеличения предложения капитала, увеличения капвложений. Зачем зарабатывать 500, когда тебе надо 200? Это первому отряду, чья стоимость рабочей силы выше рыночной цены, надо 500 и больше. «К счастью, не все в цехе против сотрудничества с зарубежной фирмой. Девчата из варочного отделения, где установлено новое итальянское оборудование, за совместное предприятие. Технолог Л. Тарасенко и оператор Л. Ляшко свое «особое мнение» объяснили так: Мы проработали на допотопном оборудовании, хлебнули лиха. Теперь знаем, что настоящая работа там, где автоматика и электроника. Да и приличная и честная зарплата не помешает...» (там же)

Дабы объяснить феномен, ссылаются на инертность стариков: «Старые рабочие, как правило, не хотят и не могут работать со сложными машинами». (Социалистическая индустрия 1 октября 1989 г. Э. Нигматов «В сторону от прогресса»).

Но бегут-то как раз молодые рабочие. С другой стороны, когда в 1988-м рабочим среднего возраста с пермского оборонного завода «Промсвязь», где станки 1913 года выпуска, довелось побывать на финском заводе, увидеть новые технологии и поработать на станках, администрация финского завода взмолилась: «Оторвите русских от станков, они нам все планы порушат!» Интересно было работать рабочим!

Есть и другой момент. По радио «Свобода» в конце 1989 года рассказали о конфликте между рабочими «Боинга». Коллективный договор никак не подписывался из-за разногласий по сверхурочным. Там они по производственной необходимости – обязателька, и молодые рабочие были не против большого количества сверхурочных часов. А старые рабочие были против увеличения, и требовали сокращения сверхурочных.

Не то на пермском оборонном заводе им. Ленина, до перестройки. Ежегодно завод терял по 25 млн р. (огромные деньги по тем временам) из-за сверхурочных. Т.е. рабочие до конца квартала играли в домино после обеда, а в

конце квартала работали сверхурочно. Администрация, которая тоже получала дополнительно за сверхурочные, не препятствовала, а в конце квартала доказывала свою необходимость. Все рабочие, от мала до велика, были горой за сверхурочные.

Кстати, в Японии, чтобы избежать сверхурочные, халтуры и достигнуть качества, доплачивают за ритмичную работу.

Теперь нужно понять, что сознательный рабочий, которые не ценит себя дешевле денег откажется от сверхурочных. И таких в конце 80-х в мире меньшинство: №50 «За рубежом» за 1989 г., опубликована диаграмма, отражающая итоги спроса Комиссии ЕС рабочих и служащих. Был задан вопрос – больше зарабатывать, сохраняя при этом нынешнюю продолжительность рабочей недели, или сокращать рабочую неделю при прежней зарплате? Из 100 опрошенных высказались за сокращение рабочей недели, за повышение зарплаты, и те, кому эти варианты безразличны, в Дании – 55, 39, 6; в Германии – 44, 42, 14; во Франции – 42, 53, 5; в Италии – 31, 66, 3; Нидерландах – 29, 55, 16; Бельгии – 29, 50, 21; Великобритании – 26, 64, 10; Испании – 26, 53, 21; Греции – 17, 82, 1; Ирландии – 16, 79, 5; Португалии – 15, 64, 21.

Роль осла со свежим сеном оказалась более привлекательна.

Вернемся к соответствию потребительной и меновой стоимостей: «возникают даже луддитские настроения: ломают технику, автоматику». (Рабочая трибуна 28 июля 1990 г. В. Белов «Парфюмерный конфликт»)

Еще раз: это СССР. Еще раз: если повысить потребительную стоимость рабочей силы путем обучения новой технике, а расценки срезать, то рабочие сломают новую технику и приведут потребительную стоимость своей рабочей силы в соответствии с меновой.

«К примеру, нашему НПО «Электроагрегат» министерство опять диктует: снизить трудоёмкость. А поскольку никаких технических новшеств, прогрессивного оборудования наука и штаб отрасли предложить не могут, «трудовики» опять поступят по-старому. Попросту срежут расценки». (Экономическая газета №40 октябрь 1989 г. С. Кандауров «Почему буксует реформа»)

То есть: срезают расценки еще до обновления техники.

Начальник также саботирует внедрение новых средств производства. Как говорил главный инженер НПО «Источник» - вызываешь к себе начальника цеха, делаешь ему накачку, - давай внедряй, понимаешь ли новую технику! Он берёт под козырёк, говорит – есть, и – ничего не делает. «Всего на 1.1.1990 объём не введённого в эксплуатацию оборудования составил 37 млрд. р., что превысило цифру прошлого года на целых 5 млрд. р... 40% всей неустановленной техники уже второй год находится в ожидании монтажа... с каждым годом растёт примерно в 4 раза число неустановленных станков с числовым программным управлением (более 4 тысяч шт), в 1,7 раза (482 единицы) – обрабатывающих центров, в 1,3 раза (440 комплектов) – станочных автоматических и полуавтоматических линий». (Рабочая трибуна 7.8.1990).

Министр металлургии СССР С. Колпаков: «Это же иждивенчество! Хотят поменьше работать, побольше получать!» (Рабочая трибуна 26 апреля 1990 г. Л. Бирюкова «Полоса отчуждения»). Это министр.

Академик Абалкин жалуется на конференции по экономической реформе – люди разучились работать. (Экономическая газета № 47 ноябрь 1989 г.). Это академик.

«... за десятилетия они разучились быть инициативными, независимыми, предприимчивыми, самостоятельными» (Нобелевская лекция Горбачёва).

Перестроились политэкономы. Вот один из перлов: «Познание экономических процессов требует проникновения в их глубинную сущность, что и позволяет понять качественно иную природу рабочей силы в социалистическом обществе». (Политическая экономия. М.: 1990. С. 369)

Маркс различал платёжеспособный и неплатёжеспособный спрос при капитализме. Поскольку в СССР строй «социалистический», то неплатёжеспособного спроса быть не должно. Но так как в реальности он есть, то, «если человек видит на витрине модную вещь и хочет приобрести её, но не располагает для этого необходимыми денежными средствами, то его потребность нельзя рассматривать как спрос» (там же, с. 524).

Хрущёв разрешил увольнения по собственному желанию, вернул паспорта колхозникам, и, естественно, человек стал искать, где лучше. «На какие только ухищрения не идут руководители, чтобы сделать работника оседлым. Хорошо, если всерьёз думают об условиях его труда и быта, а чаще всего же стараются «прикупить» невеликим, и увы, ненадёжными благами... Что скрывать, нередко именно таким образом, переходя с места на место, люди и повышают себе зарплату». (Социалистическая индустрия 19 января 1988 г.)

Таким образом, в СССР и неплатёжеспособный спрос существовал, и рынок рабочей силы, в том числе в форме текучести кадров.

МИРОВАЯ МОНОПОЛИЯ

Если судить по размерам концентрации производства и сфере деятельности крупных производственных структур, то во время структурного кризиса 1820-х годов пространство развитого производства и рынка Запада освободилось от остатков монополии земельной аристократии, феодалов. После экономического подъёма 30-40 х

годов XIX века начали формироваться местные монополии, которые и были разрушены во время структурного кризиса 1870-х годов.

После экономического подъёма 80-90 х годов XIX века, начали формироваться монополии регионального уровня. После их разрушения во время кризиса 1920-30-х годов, экономического подъёма 40-50-х годов началось формирование монополий государственного уровня монополизации.

После разрушения национальных монополий по времени структурного кризиса 1970-х, последовал период конкурентной борьбы с вломившимися на мировой рынок национальными монополиями Японии, других «азиатских тигров», со старо- и новосветскими «помещиками». Как раз около 20 лет – половина цикла, и с 90-х годов началось формирование мировых монополий. В интересах самовозрастания капитал снесёт все границы на пути его возрастания – географические, национальные, государственные, культурные, и т.д., создавая тем самым, предпосылки коммунистического общества, где, как мы знаем от Маркса, не будет никаких границ – географических, национальных, государственных, культурных, и т.д. Капитал «сокрушает все преграды, которые тормозят развитие производительных сил, расширение потребностей, многообразие производства, эксплуатацию природных и духовных сил и обмен ими». (Карл Маркс, Фридрих Энгельс Соч. т. 46, ч.1, с.387)

Хотя и Маркс, и Энгельс, и Ленин не раз заблуждались относительно степени объединения производства, глобализация (ультраимпериализм) наступила лишь после распада СССР. В виду обострения конкуренции буквально через две недели был подписан договор о европейском объединении. Как заявил один из французских левых в «Ла комюн»: «Если бы Европа не объединилась, каждая из стран по отдельности была бы раздавлена США».

Создание единой Европы в рамках Европейского экономического сообщества – яркий пример марксова закона централизации капитала. «Европейский пример заразителен: президенты Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая подписали в Асунсьоне договор о создании Общего рынка стран Южного конуса, МЕРКОСУР – так звучит по-португальски название нового экономического блока». (Известия 28 марта 1991 г.).

Но! Именно Латинская Америка воспротивилась еще большей централизации в виде навязываемой США структуры ALKA, наподобие ВТО.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Разумеется, капитализм в СССР отличался от капитализма в США.

Например, в Израиле на производство 1 кг хлопка используется 1,5 куб.м. воды, а в СССР 10 кубов. На стройках в СССР потери составляли 30%, а ФРГ – 3%. С другой стороны – в СССР экономили даже на рукавицах. Так, в 1979 году на одной из буровых буровой мастер сказал рабочим, что по постановлению Совмина и ВЦСПС нормы выдачи спецодежды сокращены, и теперь рукавицы будут выдаваться не на одну неделю, а на две. В целом охрана труда на Западе была по уровню намного выше, чем в СССР, в первую очередь, при работе под землей.

Однако не надо забывать, что ни одна из развитых стран не понесла таких потерь во 2-й мировой, как СССР: разрушено 1710 городов и сел, потеряно 30% производственных мощностей, 18 млн лучших жизней.

Но вернемся к лозунгу конца 80-х – начала 90-х: «Богатей, пока другие не опомнились». Пропаганде богатства путем зарабатывания поверили миллионы. Если бы в приведенном выше примере с приобретением японской техники оператор Л. Потапова потрудились бы узнать, что происходит после внедрения новых технологий на Западе, она бы с удивлением обнаружила, что повышение производительности труда вовсе не обязательно приводит к повышению зарплаты. Потому что рабочий получает не по живому труду, а по овеществленному. За штуки. Если рабочий за час производит одну штуку, а с новой техникой – 10 штук, то цена одной штуки уменьшается в 10 раз. Больше того, плата рабочему идет не из хотелки рабочего или хозяина завода, а из той цены этих штук, которые определил внешний рынок. Изначально новые штуки продаются по старой стоимости, но как только промышленный шпионаж приводит к распространению новой технологии на всех предприятиях-конкурентах, цена штуки падает не просто к прежней цене, а ниже. Затем еще ниже, поскольку в процессе насыщения рынка падает спрос. Маркс подробно описывает этот процесс в статье «Цена, прибавочная стоимость, прибыль».

Так что лозунг наглого рвача из сферы сервиса «хочешь лучше – плати больше» на производстве не проходит.

Стремление больше получать не выводит рабочий класс из капитализма. Современный рабочий, точно определяет либерал Глинчикова, вполне удовлетворен капитализмом.

Читаем «Капитал», том 3-й, глава 50, «Видимость, создаваемая конкуренцией»: «Сведём заработную плату к её общей основе, т.е. к той части продукта собственного труда, которая входит в личное потребление рабочего... освободим эту долю от капиталистических ограничений... и расширим размеры потребления до тех пределов, которые с одной стороны, допускаются наличной производительной силой общества (т.е. общественной производительной силой собственного труда как действительно общественного), которых с другой стороны, требует полное развитие индивидуальности... сведём далее прибавочный труд и прибавочный продукт к тем

размерам, которые при данных общественных производственных условиях необходимы, с одной стороны, для образования страхового и резервного фонда, с другой стороны, для непрерывного расширения воспроизводства сообразно общественной потребности... Страховой и резервный фонд, фонд расширенного воспроизводства, есть как при капитализме, так и при социализме... присоединим, наконец, к необходимому и прибавочному труду то количество труда, которое работоспособные члены общества должны затратить в пользу ещё, или уже неработоспособных его членов... Произведя эти операции, мы действительно устраним все специфически капиталистические черты как в заработной плате, так и в прибавочной стоимости, как в необходимом, так и в прибавочном труде, и перед нами окажутся уже не эти формы, но лишь их основы, общие всем общественным способам производства». Так писал Маркс.

Оказалось, всего этого недостаточно. Нужно еще устранить рынок, который порождает абстрактность труда, а ней и рыночную стоимость, об этом Маркс пишет в «Критике Готской программы». Но и этого оказалось недостаточно, потому что капитализм порождается не просто рынком, а старым общественным разделением труда. Маркс в «Критике Готской программы» пишет о необходимости уничтожения противоречия между умственным и физическим трудом, но забывает, что ДО этого момента рынок неустраним. Поскольку абстрактность в сфере обмена генерируется абстрактным содержанием труда рабочего в сфере производства. Пока интерес рабочего состоит в том, чтобы быстрее уйти за проходные, а интерес физика в том, чтобы увеличить смену, пока рабочий на уровне всеобщего не почувствует, что угнетает не только недостаточная зарплата, а сам абстрактный труд, капитализм не рухнет.