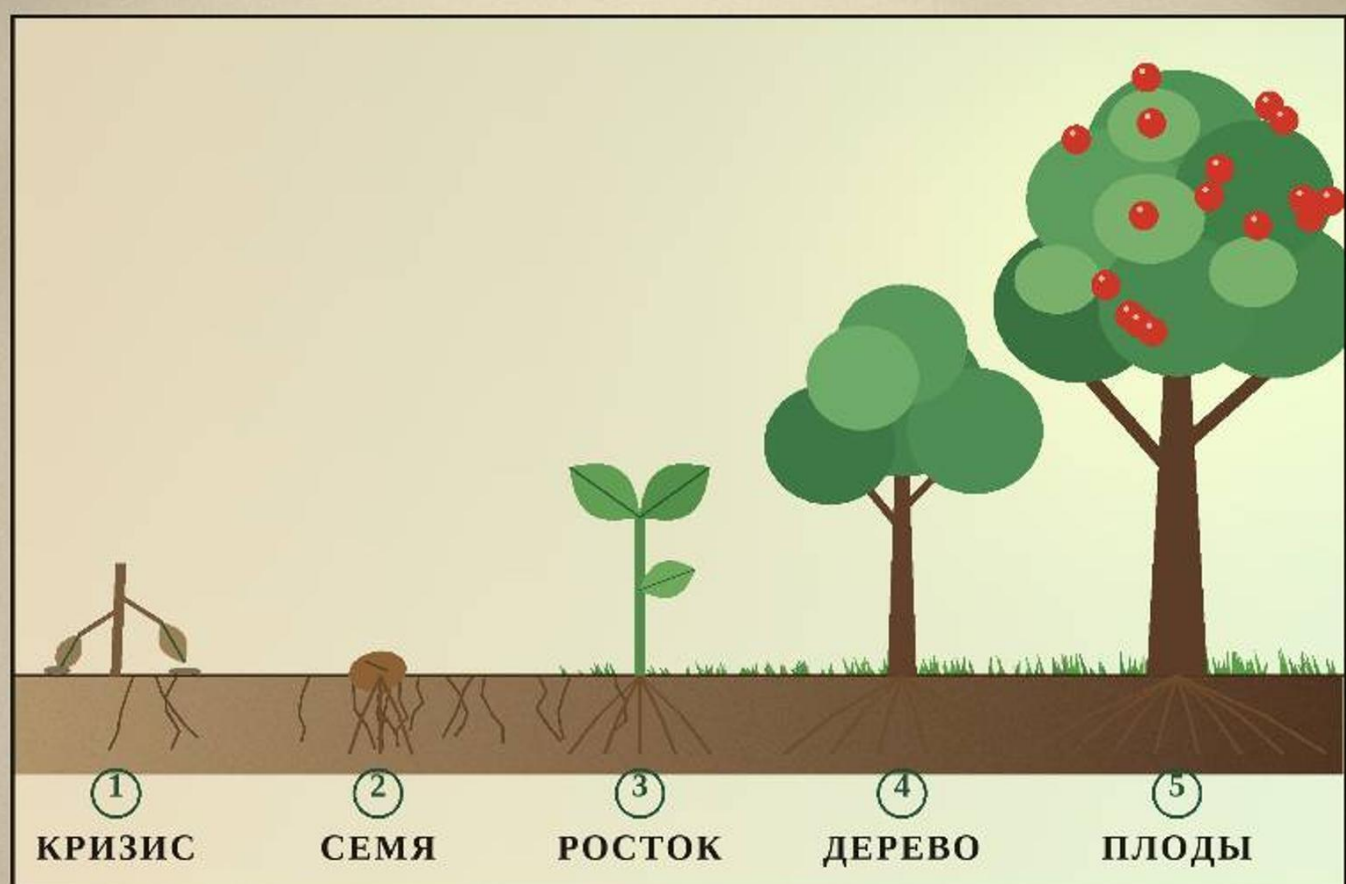


НАГЛЯДНОЕ ПОСОБИЕ • ТАБЛИЦА I

ЕСТЕСТВЕННАЯ ШКОЛА



Кризис — не приговор, а посев

Философия и экономика выхода
из кризиса к процветанию

АДРИАН НОРТВЕЙЛ

Адриан Нортвейл

**Естественная школа. Философия
и экономика выхода из
кризиса к процветанию**

«Автор»

2026

Нортвейл А.

Естественная школа. Философия и экономика выхода из кризиса к процветанию / А. Нортвейл — «Автор», 2026

Что, если учебники экономики описывают кризис, но не видят его корень? «Естественная школа» идёт на прямой конфликт с привычными моделями и предлагает собственную реконструкцию экономики через Лао-цзы, Кенэ, Смита, теорию стоимости, деньги, проценты, распределение и производство. Автор спорит с современной макроэкономикой, Марксом, количественной теорией денег и самой логикой «деньги делают деньги», а затем собирает альтернативную систему и доводит её до практических выводов о кризисах и устройстве хозяйства. С этой книгой можно не соглашаться, но пройти мимо трудно: она написана как интеллектуальный вызов, а не как осторожный учебник. Если вам надоели объяснения, которые начинаются после того, как всё уже рухнуло, откройте её и проверьте собственные экономические убеждения на прочность. При редактировании и структурировании материала использовался ChatGPT.

© Нортвейл А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

1. Манифест «Натуралистической школы»	6
Часть 2: Общее введение	8
2.1. Основные положения «естественной школы»	9
2.2. Две основные особенности мышления школы «Естественников»	10
2.3. Истинные причины и способы отмены процентов	11
2.4. Естественная школа — конец экономической науки	13
2.5. Демократия и наука	16
Статья 3. Критический анализ экономических теорий	18
3.1. Фундаментальные концептуальные ошибки западной макроэкономики необходимо полностью пересмотреть	18
3.2. Современная экономика — это чистейший пример «закрывания ушей, чтобы не слышать звон колокола»	22
3.3. Современная экономика — это лабиринт без выхода	23
3.4. Пагубные последствия пренебрежения производством и преувеличения значения обмена в экономике	27
3.5. Ошибка экономической науки заключается в ошибке базовой модели	29
3.6. Современная модель обмена, непонятная «современной» экономике	30
3.7. Инвестиции и потребление	31
3.8. Западная экономика придает значение иллюзорным трюкам	33
3.9. Рынок — это не что иное, как человеческое восприятие и поведение	34
3.10. Попутно давайте разберем так называемые «десять основных принципов экономики»	35
3.11. Второй из десяти принципов экономики: стоимость чего-либо — это то, от чего приходится отказаться, чтобы это получить	36
3.12. Третий из десяти принципов экономики: рациональный человек учитывает предельные величины	37
3.13. Шестой из десяти принципов экономики: рынок, как правило, является хорошим способом организации экономической деятельности	38
3.14. Девятый из десяти принципов экономики: когда правительство выпускает слишком много денег, цены растут	39
3.15. Десятый из десяти принципов экономики: краткосрочная взаимосвязь между инфляцией и безработицей в обществе	40
3.16. Ещё несколько слов о том, почему закон Сая не работает	41
3.17. Парадокс Смита	43
3.18. Восхваление Смита основано на недоразумениях и заблуждениях, а его истинная суть остаётся неизвестной	44
3.19. Почему Смита можно считать лишь мастером	45
3.20. Почему Смит в десять тысяч раз выше Маркса	47
3.21. Является ли выдвижение Марксом концепции стоимости рабочей силы великим подвигом?	48

3.22. Еще несколько слов о недостатках Маркса	50
3.23. Теория Маркса ошибочна с самого начала	52
3.24. Начнём с трансформации стоимости	53
3.25. «Марксизм: дело закрыто»	55
3.26. Общий обзор марксистской экономики	56
3.27. Искажение и утрата понятия стоимости — трагедия микроэкономики	59
3.28. Игнорирование важной роли денег в современной экономике — трагедия макроэкономических исследований	60
3.29. Обмен не только не повышает эффективность, но и тормозит её	61
3.30. Три вида «теории трудовой стоимости»	63
3.31. Ложь о средствах производства	65
Часть 4. О текущем состоянии экономики	67
4.1. Краткое объяснение местных облигаций	67
4.2. Кратко о пузырях на рынке активов	68
4.3. Как формируются пузыри	70
4.4. Загадка премии за акции	71
4.5. Капитализм таит в себе множество кризисов	72
4.6. Почему капитализм не может преодолеть этот барьер	73
4.7. Холодная экономическая реальность	75
4.8. Грядущая буря	78
4.9. Зло настигает зло	79
Часть 5. Ценность и распределение	80
5.1. История возникновения понятия «стоимость»	80
5.2. Разъяснение теории стоимости	82
5.3. Сколько же теорий ценности существует в политической экономии?	83
5.4. Эволюция теории стоимости у Смита, Рикардо и Маркса	87
5.5. Истоки понятия стоимости (цена, обменная стоимость, разъяснение понятия стоимости)	88
5.6. Анализ понятий «стоимость», «обменная стоимость» и «цена»	90
5.7. Есть ли в товаре стоимость?	91
5.8. Покупка чего-либо означает приобретение права собственности на это.	94
5.9. Необходимо ещё раз подчеркнуть — сущность товарного обмена	96
5.10. Когда же наконец станет понятна связь между распределительной и обменной стоимостью?	98
5.11. Взаимосвязь между обменом и распределением	99
5.12. Это и есть суть дела, такая простая, а споры об этом ведутся уже несколько столетий.	100
5.13. Кто же на самом деле устанавливает цены?	104
Конец ознакомительного фрагмента.	106

Адриан Нортвейл

Естественная школа. Философия и экономика выхода из кризиса к процветанию

1. Манифест «Натуралистической школы»

То, чем я занимался в последние несколько лет, похоже на азартную игру: если всё удастся, это станет легендой, не имеющей себе равных ни в прошлом, ни в будущем; если же потерплю неудачу, то это будет просто пустая трата времени и смешная история о несбыточных мечтах. Но каким бы ни был результат, я ни о чём не жалею, потому что это то, что я должен был сделать в соответствии со своими жизненными целями. Для чего живет человек? У каждого свой ответ: богатство, статус, власть, изменение мира и так далее; есть и те, кто говорит, что не ради чего-то конкретного, а просто ради самого факта жизни; а моя цель выражается короткой фразой: «жить со смыслом». Жизнь даётся всего один раз, и я действительно не хочу прожить её, так ничего и не поняв. «Узнав истину утром, можно умереть вечером» — если действительно удастся прожить жизнь со смыслом, то тогда не зря я родился человеком и пришёл в этот мир.

Среди наук, помогающих жить осознанно, на первом месте, конечно же, стоит философия. Она возвышается над всеми другими конкретными науками и отвечает на самые фундаментальные вопросы об этом мире, однако в настоящее время между философскими направлениями по-прежнему нет согласия, из-за чего людям трудно сориентироваться. На втором месте — экономика, которая отвечает за решение основных вопросов выживания человечества: как организовать производство и распределение. Подобно философии, в экономической науке тоже царит полная неразбериха. Из этого видно, что человечество, будучи высшим разумом среди всех существ, прошло долгий путь эволюции и, хотя в различных конкретных научных областях достигло результатов, которыми можно гордиться, до осознанной жизни ему ещё очень далеко.

Поэтому я считаю, что стоило посвятить самое ценное время своей жизни изучению философии и экономики, даже если в итоге я ничего не обрёл. Материальное богатство — лишь необходимое условие для выживания человека, но ни в коем случае не конечная цель, к которой следует стремиться.

Возможно, мне просто повезло: потратив более трёх лет (конечно, весь предыдущий опыт также был необходимым процессом накопления знаний), я с удивлением обнаружил, что ещё очень давно мудрецы прошлого практически решили основные проблемы этих двух великих наук, просто их потомки оказались недостойными — они не смогли понять их труды, а то и вовсе исказили их мысли, свернув на ложный путь, не говоря уже о том, чтобы развить и прославить их наследие.

Вершиной философской мысли, на мой взгляд, является «Дао-де-цзин» Лао-цзы. Однако из-за того, что идеи, выраженные в «Дао-де-цзине», были слишком опередили своё время и были труднодостижимы для людей того времени, впоследствии люди даже стали воспринимать эту книгу как практическое руководство по достижению бессмертия и обретению божественного статуса. С точки зрения современного человека «Дао-дэ цзин» также остается загадочным явлением, а те, кто его изучает, рассматривают его лишь как легкое чтиво для времяпрепро-

вождения после обеда, не подозревая, что «Дао-дэ цзин» — это настоящий духовный хлеб, самая полезная книга в мире, способная направлять все наши поступки.

Двое людей почти достигли вершины в области экономики: один из них — Франсуа Кенэ, автор «Экономической таблицы», а другой — Адам Смит, автор «Богатства народов». Они почти достигли вершины макроэкономики и микроэкономики соответственно, и если бы Смит, появившийся позже, смог объединить академические идеи Кенэ со своими собственными достижениями, у него был бы шанс завершить развитие экономической науки более двухсот лет назад. Однако последующие экономисты совершали одну ошибку за другой, увлекая экономику в тупик без выхода, и к настоящему времени теория Кенэ стала практически неизвестна, а от учения Смита до наших дней сохранилось лишь слово «свобода».

За эти три с лишним года я осуществил диалог с Лао-цзы, Кенэ и Смитом, преодолев тысячелетнюю и столетнюю границу времени, унаследовал, обобщил и развил их учения, написал две книги — «Возрождение Великого Пути» и «Новое толкование политической экономики», — и, опираясь на эти книги, предпринял попытку создать «естественную школу», надеясь, что к ней присоединится больше людей для дальнейших исследований и поисков, чтобы как можно больше людей в мире могли жить осознанно.

С 2008 года по настоящее время мировая экономика погрузилась в длительный спад и кризис, начавшийся в США; этот кризис можно почти сравнить с Великой депрессией 1930-х годов. Экономические трудности усугубляют конфликты в других сферах, и вероятность развязывания даже крупномасштабной войны становится всё выше. Возможно, в недалеком будущем, скорее всего в течение нескольких лет, накопившиеся на протяжении многих лет проблемы в политической и экономической сферах Китая проявятся со всей силой, вновь ввергнув мир в ещё более глубокий кризис и катастрофу! А люди будут только ошеломлённо смотреть на это, не зная, что делать. И именно в этот момент, как я полагаю, только философские идеи и экономические теории «Школы Природы» смогут спасти этот мир, вывести людей из кризиса и построить новый гармоничный и прекрасный мир.

Дочитав до этого места, я уверен, что многие уже улыбнулись: разве это не слишком нелепо? Разве все люди в мире уступают Лао-цзы, жившему две тысячи лет назад, и Кенэ и Смигу, жившим двести-триста лет назад? Ты так легкомысленно хочешь стать спасителем? И мир, чтобы подстроиться под твою роль спасителя, тут же переживает ещё более серьёзный кризис? Я с самого начала говорил: всё, что я делаю, всё, что я пишу, всё, что я предсказываю, возможно, и вправду — всего лишь шутка; но есть и такая вероятность, что момент, когда каждый станет свидетелем чуда, наступит очень скоро. Я продолжаю идти по этому пути и заниматься этим делом благодаря уверенности, которую дают мне идеи, изложенные в этих двух книгах: «Имея правоту, можно пройти через весь мир». Не знаю, есть ли у вас желание проверить, действительно ли в моих словах есть смысл?

Часть 2: Общее введение

Направления исследований «Естественной школы»: философия, экономика.

Философия: написанная мной книга «Возрождение Великого Пути» основана на даосских учениях, а именно на «Книге Иньфу» (автором которой, по преданию, является Желтый Император) и «Дао-де-цзин» (Лао-цзы).

В целом, суть заключается в четырёх предложениях:

Нет ни добра, ни зла — Дао вечно существует,

Есть добро и зло — их источник в человеке,

следуй Дао — и это добро, противись Дао — и это зло,

Искать (Дао), подтверждать (Дао), познавать (Дао), следовать (Дао) — и небо и человек соединяются.

Политическая экономия: написанная мной книга «Новое толкование политической экономики» основана на «Богатстве народов» Адама Смита и учении Кенэ «Экономическая таблица», а также содержит мои собственные выводы и обобщения.

Основопологающие понятия:

Обменная стоимость — это право собственности/право распределения;

базовая модель общественного крупномасштабного производства: схема обращения стоимости и денег.

Объективный закон социализированного крупного производства: сумма заработной платы + сумма прибыли = сумма обменной стоимости конечных потребительских товаров.

Основное противоречие капитализма: стремление капитала к получению процентов неизбежно приводит к переизбытку предложения, затрудняет устойчивое развитие общественного производства, ведёт к постоянному накоплению и разрастанию экономических кризисов.

Основные положения: распределение по труду, всеобщее равенство.

2.1. Основные положения «естественной школы»

6 июля 2025 г.

1. Исправить цель производства: производить для удовлетворения потребностей трудящихся!

2. Правильно использовать деньги, превратив их в инструмент распределения и средство обмена, а не в инструмент эксплуатации других.

3. Отменить проценты (отменить право на распределение капитала в любых формах), обеспечить общее пользование ресурсами и распределение по труду.

4. Демократия должна в первую очередь основываться на народе, то есть народ должен сначала обрести самосознание, самостоятельность, самоусиление и самоуправление. Три составляющих народного самооснования: знания, совесть, мужество.

5. Только обрета в сознании правильное, высокоразвитое демократическое сознание, можно реализовать подлинную демократию. Высокоразвитое демократическое сознание — это не слепое стремление к собственным интересам и взаимная борьба за них, а защита общественных интересов, отстаивание собственных интересов без ущерба для интересов других и содействие их процветанию. — «Хочешь, чтобы тебя уважали — уважай других; хочешь, чтобы тебя понимали — помоги другим понять».

6. Демократия должна воплощаться в экономике, а не оставаться лишь политическим понятием.

7. Стремление к балансу, гармонии, цикличности и долговечности — это путь природы; следуем только Дао, стремимся к единству Неба и человека — давайте все вместе станем святыми!

Спасать от бедствий и бед, переломить ход событий, возродить Китай, чтобы весь мир стал одной семьёй.

2.2. Две основные особенности мышления школы «Естественников»

27 декабря 2025 г.

В отличие от современной экономики, которая ориентируется на предельные величины и уделяет особое внимание изменению последней единицы, экономическое мышление «школы природы» заключается в обобщении общей картины и подсчете итоговых показателей.

По сравнению с господствующими идеями классической политической экономии, теории Маркса, Сайя и других сначала определяют, что такое стоимость, а затем на основе теории стоимости устанавливают порядок распределения.

Экономика «школы природы», напротив, исходит из того, что принцип распределения — это принцип обмена, а обменная стоимость — это право на распределение; она не ищет ценность в сфере обмена для того, чтобы руководствоваться ею при распределении, а, наоборот, определяет обменную стоимость с точки зрения распределения.

Это похоже на переход от геоцентрической к гелиоцентрической модели! Этот переход, осуществлённый Коперником, вызвал революцию в астрономии: казавшаяся хаотичной и беспорядочной Солнечная система в одно мгновение стала простой и понятной. И в экономике после этого перехода всё стало проще: чтобы исследовать, как определяется обменная стоимость, сначала нужно посмотреть, как распределяются продукты, ведь «кто создаёт стоимость» и «кто обладает правом на распределение продуктов» — это одно и то же. Обсуждая, как следует распределять, давайте прямо говорить по существу, а не прибегать к таким бессмысленным вопросам, как «кто создаёт стоимость», в качестве обоснования.

Эти две основные особенности мышления являются сутью учений Кенэ и Смита.

2.3. Истинные причины и способы отмены процентов

31 декабря 2025 г.

Внешняя причина: взимание процентов за ссуду — это вымогательство и эксплуатация, а также паразитическое поведение, позволяющее получать доход без труда.

Истинная причина: взимание процентов приводит к экономическим кризисам, финансовым кризисам, обесцениванию валюты вплоть до гиперинфляции, что в свою очередь вызывает социальные потрясения и даже войны между государствами. Сейчас все эти последствия шаг за шагом приближаются к нам. Если мы не одумаемся и не остановимся на краю пропасти, будет уже слишком поздно.

Другими словами, доходы от частных сбережений — которые впоследствии превращаются в инвестиции — с целью получения процентов: вся эта цепочка действий является причиной экономического кризиса и даже социального кризиса.

Внешние причины видны любому совестивому и проницательному человеку; те, кто слабо разбирается в экономике, не могут их разглядеть и упорно утверждают, что ценность создают машины, а за процентами стоит труд (настоящие экономисты так не говорят, поскольку это явно не соответствует действительности); а люди без совести (экономисты, защищающие капитализм) до последнего упрямо спорят, упорно отказываются признавать это и заменяют термин «вымогательство» такими, казалось бы, благозвучными оправданиями, как «ожидание», «отсроченное потребление», «временные предпочтения», «предпочтения ликвидности» и т. д. Поэтому на основе этой поверхностной причины невозможно достичь единства мыслей и действий.

Но истинная причина иная: это неизбежная причинно-следственная связь, которую можно четко доказать, и которую никто не может отрицать и от которой никто не может отказаться.

Метод, который, как полагают обычные люди: отчуждение частного капитала, принуждение частных капиталистов к отказу от взимания процентов или ожидание, пока капиталисты из благотворительности сами откажутся от процентов.

Настоящий способ: расширение воспроизводства, увеличение масштабов социально-экономической деятельности, что неизбежно влечет за собой дополнительную эмиссию соответствующего количества денег. Эти дополнительно выпущенные деньги не принадлежат никому из частных лиц и вполне могут предоставляться в кредит без процентов. Доходы физических лиц могут использоваться только для потребления, а не для инвестиций.

Поскольку люди не видят подлинного способа отмены процентов и понимают, что обычные методы неработоспособны, многие вынуждены, признавая факт эксплуатации, при этом придерживаться «теории полезности эксплуатации».

Подчеркнем: под отменью процентов здесь подразумеваются в широком смысле все формы права на распределение капитала, а не только банковские проценты! Конечно, отмена банковских процентов является ключевой частью этого процесса и включает в себя правильные методы управления и использования денег. Если не знать, как отменить банковские проценты и как правильно управлять деньгами, то и о отмене других форм права на распределение капитала, таких как доходы от акций или права собственности на предприятия, говорить не приходится.

Что касается предприятий, то здесь также не существует права на распределение капитала: вся прибыль предприятия может распределяться исключительно по труду. Независимо от того, вкладываете ли вы собственные средства или заемные средства, вложение этих средств в предприятие не принесет вам ни копейки дополнительного дохода! Вашим единственным источником дохода может быть только заработная плата, получаемая в соответствии с вашей

должностью на предприятии. Даже если предприятие получает прибыль, она все равно делится между всеми работниками, и вы не имеете никаких особых привилегий.

Поэтому в рамках такой системы распределения инвестиции и кредиты не являются чем-то положительным, а лишь вынужденной мерой; как правило, все работники предприятия совместно берут кредит и несут за него совместную ответственность.

2.4. Естественная школа — конец экономической науки

9 сентября 2025 г.

Почему говорят, что «школа природы» положила конец экономике?

Во-первых, в микроэкономике она положила конец спорам о меновой стоимости.

Определение обменной стоимости, то есть само значение обменной стоимости, заключается в покупательной способности товара, его обменной силе. Проще говоря, это степень сложности «получения» данного товара (чем выше покупательная способность товара, тем он дороже и тем сложнее его получить). По сути, это право собственности/право распределения богатства (в основном — продукции). Принцип распределения — это принцип обмена.

Цена товара — это количественный результат права на распределение товара: объем права на распределение, необходимого для получения (владения) этим товаром, или, иными словами, количество баллов права на распределение.

Деньги, как символ стоимости, являются символом права на распределение, универсальным накладным. Имея этот накладной с определенным количеством баллов права на распределение, вы можете получить в обществе товар, соответствующий этой цене (обозначающей количество баллов права на распределение, необходимое для получения данного товара). И наоборот, предоставляя товар обществу, вы можете обменять его на накладной с соответствующим количеством баллов (определенное количество денег).

Откуда же берется стоимость, или, иными словами, право на распределение? Это те несколько путей или оснований, с помощью которых вы зарабатываете деньги: предоставление труда, предоставление капитала, предоставление природных ресурсов.

Таким образом, у стоимости есть три источника — труд, капитал, земля (представители «естественной школы» используют более широкое понятие: «преимущество», но здесь мы не будем на этом останавливаться, лучше остановимся на земле).

Теория трудовой стоимости является лишь частным случаем теории стоимости как права на распределение, то есть она имеет место только в эпоху, когда только труд мог присваивать продукцию; без этого условия, в условиях современного капиталистического общества, капиталисты и землевладельцы также могут зарабатывать деньги, распределять продукцию и получать баллы права на распределение благодаря капиталу и земле, и тогда труд перестает быть единственным источником стоимости. Это также неопровержимый факт, и, поскольку этот факт невозможно поколебать, Маркс был вынужден ввести ещё одно понятие стоимости, отличное от обменной стоимости, и определить эту стоимость как труд, а затем отчаянно пытаться залатать другие пробелы (в основном — серию несоответствий между его понятиями стоимости и цены), но так и не сумел выполнить эту сложную задачу до самой смерти.

А как же теория стоимости факторов производства? На первый взгляд она похожа на теорию стоимости распределительных прав, но на самом деле между ними лежит целая пропасть.

Теория стоимости факторов производства гласит, что все факторы участвуют в создании полезности, а полезность и есть стоимость. Однако на самом деле факторы, создающие полезность, не обязательно создают стоимость. Например, Солнце создает огромную полезность, и многие виды производства не могут обойтись без него, но, поскольку Солнце не имеет права на распределение, оно не создает стоимости. Многие бактерии также помогают человечеству создавать полезность, но разве они могут создавать ценность, если люди даже не знают о их существовании? Точно так же капитал и земля, хотя и создают полезность, создают ли они ценность — это зависит от человеческого понимания и решения. Иными словами, источник ценности в теории ценности распределительных прав изменчив: тот, кто получает право на распределение, тот и создает ценность.

Что касается теории стоимости, основанной на (предельной) полезности, то полезность, в лучшем случае, участвует лишь в определении количества единиц права на распределение, которое люди готовы отдать за получение того или иного товара, но не того количества, которое фактически необходимо заплатить. Хотя между этими двумя понятиями существует определенная связь, их ни в коем случае нельзя приравнять. Теория полезности натуралистической школы точно и правдиво раскрывает взаимосвязь между полезностью и стоимостью, но здесь я не буду на этом останавливаться.

Одним словом, теория стоимости, основанная на праве распределения, станет господствующей в области теории стоимости! На самом деле, теория стоимости Смита следует считать зародышем теории стоимости, основанной на праве распределения, но, к сожалению, Смит не произнес явно слова «право распределения» — несмотря на то, что его работа, посвященная теории стоимости, называется «Распределение богатства среди различных классов населения».

Во-вторых, «естественная школа» положила конец макроэкономике.

Ключ к исследованию макроэкономики заключается в построении макроэкономической модели общества; как только модель построена, все проблемы решаются без труда.

Как известно, в западной экономике микроэкономика и макроэкономика разъединены, и невозможно создать гармоничную и совместимую единую теорию, простирающуюся от микроуровня к макроуровню. Конкретно говоря, невозможно сформировать единую макроэкономическую модель, и в этом заключается серьёзный недостаток западной экономической науки.

«Естественная школа», опираясь на гениальное произведение настоящего макроэкономиста Кенэ — «Экономическую таблицу», — создала простую и понятную макроэкономическую модель, продвигаясь от микроуровня к макроуровню: схему обращения стоимости и денег!

В этой модели движение товаров и денег, а также процесс распределения становятся понятными с первого взгляда, что делает её мощным инструментом для анализа макроэкономических проблем.

На основе этой модели был выведен простой и важный объективный закон социализированного крупномасштабного производства: сумма заработной платы + сумма прибыли = сумма цен на конечные потребительские товары.

Этот закон показывает:

1. Доходы, получаемые людьми в процессе производства, соответствуют конечным потребительским товарам и могут быть использованы только для конечного потребления; если вы откладываете их в сбережения или даже инвестируете, это неизбежно приведет к недостатку потребления и накоплению нереализованных товаров.

2. Деньги являются не только средством обмена, но в современном обществе они также превратились в инструмент распределения продукции и средство, обеспечивающее бесперебойное функционирование производства и потребления; люди не могут распоряжаться ими произвольно. Неправильное использование и погоня за деньгами являются серьёзными ошибками, совершаемыми человечеством.

3. Поскольку капиталисты не стремятся выплачивать себе прибыль, а пытаются извлечь её, это приводит к врождённому дефициту общественного спроса — в части заработной платы деньги присутствуют, но в части прибыли их катастрофически не хватает. Иными словами, капиталисты могут обладать прибылью только в форме продукции (в большинстве случаев в виде накопленных излишков производственных мощностей), но не могут обладать прибылью в денежной форме, в результате чего общая денежная норма прибыли в обществе составляет максимум ноль! В сочетании с последствиями первого пункта общая норма прибыли становится отрицательной!

Из вышесказанного следует, что капиталистическая экономика неспособна к самостабилизации; это не вина рыночной экономики и не сбой рынка, а неизбежная катастрофа, вызванная самим капитализмом.

Таким образом, (нео)либерализм обанкротился! Дело не в том, что свобода плоха, и не в том, что рынок плох — проблема заключается в капитализме! Вина лежит на ошибочном стремлении людей к деньгам, на ошибочном поведении, заключающемся в использовании денег для получения ещё большего количества денег (процентов)! Вина лежит на том, что люди накапливают слишком много денег, не тратя их на потребление, а затем используют их для получения прибыли! А не в том, чтобы честно зарабатывать продукты труда своим трудом и пользоваться ими — вот какой должен быть правильный способ производства и распределения в человеческом обществе!

Либерализм может шуметь лишь в период процветания: «Не управляя хозяйством, не знаешь, как дорого стоят дрова и рис»; капиталистическая экономика без костылей падает, а с костылями не может освободить руки.

Итак, кейнсианство обанкротилось! Хотя оно и признало перед лицом неопровержимых фактов, что свободная рыночная экономика не способна самостоятельно регулировать и стабилизировать себя, а также признало недостаток потребления, оно так и не нашло истинных причин и правильного способа решения проблемы. Попытки восполнить недостаток потребления за счёт государственных расходов приводят лишь к тому, что государство погрязает в долгах и обанкрочивается — это факт, который сегодня виден всем.

Другие западные экономические школы и без того не отличаются чем-то выдающимся, и как только взошло солнце, туман рассеялся! Экономика без теории ценностей неизбежно обречена на провал, а экономика, основанная на беспорядочных допущениях, не имеет будущего.

Так называемый макроанализ в теории Маркса также ошибочен: модель двух отраслей представляет собой простое и жесткое подражание экономической таблице Кенэ, не улавливающее её суть, — в ней даже отсутствует денежный оборот! А анализ различных соотношений между двумя отраслями — пустая трата времени.

2.5. Демократия и наука

15 сентября 2025 г.

На форуме многие говорят о демократии, но упускают из виду науку. На самом деле наука важнее демократии.

Почему так? Демократия может решить только вопрос о том, в чём заключается цель, и этот вопрос на самом деле очень прост; наука же решает вопрос о том, как достичь этой цели, и этот вопрос очень сложен.

Например, представьте себе корабль в бескрайнем океане, на борту которого находится группа людей. Куда им плыть?

Кто-то говорит, что нужно плыть в Шанхай, кто-то — в Сидней, а кто-то — в Сан-Франциско...

Именно в этот момент и приходит время демократии: все голосуют, и туда, куда хочет поехать большинство, и придется ехать. Например, если больше людей хотят в Шанхай, то придется ехать в Шанхай, и даже те, кто не хочет, должны поехать вместе с остальными.

Но как же добраться до Шанхая? Где вообще находится Шанхай? Совершенно непонятно, в каком направлении плыть! Такие вопросы невозможно решить с помощью демократии и голосования — здесь нужен морской эксперт! Он умеет определять местоположение и направление, читать морские карты, обходить сильные штормы и управлять судном... В этот момент все пассажиры на корабле вынуждены подчиняться командам одного эксперта, потому что он разбирается в науке. А если бы не было этого человека, разбирающегося в науке, последствия были бы непредсказуемы: будь то Шанхай, Сидней или Сан-Франциско — всё это осталось бы лишь несбыточной мечтой, а предыдущее демократическое голосование утратило бы всякий смысл.

Как видно, проблемы, которые может решить демократия, весьма просты: какого результата мы хотим. Способ решения этой проблемы с помощью демократии также весьма груб: меньшинство подчиняется большинству. Достаточно просто сделать выбор, руководствуясь собственным субъективным желанием или даже инстинктом.

А наука решает гораздо более сложные задачи: она отвечает на вопросы типа «почему» и «как», то есть на вопросы о том, как достичь результата. Иногда такие проблемы не удаётся решить даже за несколько поколений, а иногда для их решения требуются непрерывные исследования и изыскания со стороны крайне небольшого числа людей с самым высоким интеллектом, а остальные 99 % людей даже не могут понять, о чём идёт речь.

Если есть демократия, но нет науки, это равносильно тому, что есть цель, но нет пути к ней, есть мечта, но нет способности её воплотить — можно только смотреть на цель с открытыми глазами и вздыхать, глядя на безбрежное море. Какими бы хорошими ни были поставленные цели, если нет способа их достичь, разве не зря их ставили? Результатом бездумных и хаотичных действий часто становится обратное ожидаемому — все идет в противоположном направлении! Более того, иногда люди вынуждены заменять науку демократическими методами: все голосуют, чтобы решить, как добраться до Шанхая, что равносильно попытке разбогатеть, купив лотерейный билет, — все зависит от удачи! Более того, в этой куче лотерейных билетов, скорее всего, вообще нет выигрышных номеров.

В социально-экономической сфере люди на самом деле легко приходят к общему мнению: полная занятость, стабильный экономический рост, смягчение разрыва между богатыми и бедными, честность правительства. Даже между самыми противоположными системами — капитализмом и социализмом — цели, по сути, совпадают, не так ли?

Можно сказать, что в любой президентской гонке в любой стране, если кто-то сможет выполнить вышеперечисленные условия — уровень занятости 99 %, годовой экономический

рост 10 %, коэффициент Джини 0,3, индекс честности выше 8 — то этот кандидат станет президентом без всяких сомнений. Ведь кто откажется от таких целей? Кто осмелится выступить против них?

Но, к сожалению, ни один человек не осмеливается выдвинуть такой предвыборный лозунг! Потому что никто не знает, как этого добиться! В чём же проблема? — В науке! Наука пока не может дать ответ на этот вопрос! В результате проблема, которую должна была бы решить наука, вынужденно перекладывается на демократию, и люди вынуждены вслепую выбирать и пробовать на ощупь среди множества беспорядочных и противоречивых экономических политик! Одно не работает — пробуем другое; перепробовали все, но ничего не помогло — давайте дадим ещё один шанс и попробуем ещё раз!

Факты доказывают: нам срочно нужна наука!

Задача «натуралистической школы» — решить эту проблему с помощью науки!

Чтобы решить эту проблему, нужно разобраться с экономикой и философией!

Современное состояние экономики и философии — это, прежде всего, хаос! Существует множество течений, мнения расходятся, они противоречат друг другу и противостоят друг другу, спорят и ссорятся, превращаясь в одну большую кашу, из-за чего люди теряются и не знают, к чему прислушаться.

А затем — беспомощность! Они ничего не могут решить! Экономика не может решить проблему экономического кризиса и поляризации богатства и бедности, а философия — проблему морального упадка и разложения нравов!

Что касается этого, то многие хотят исключить экономику и философию из научной системы!

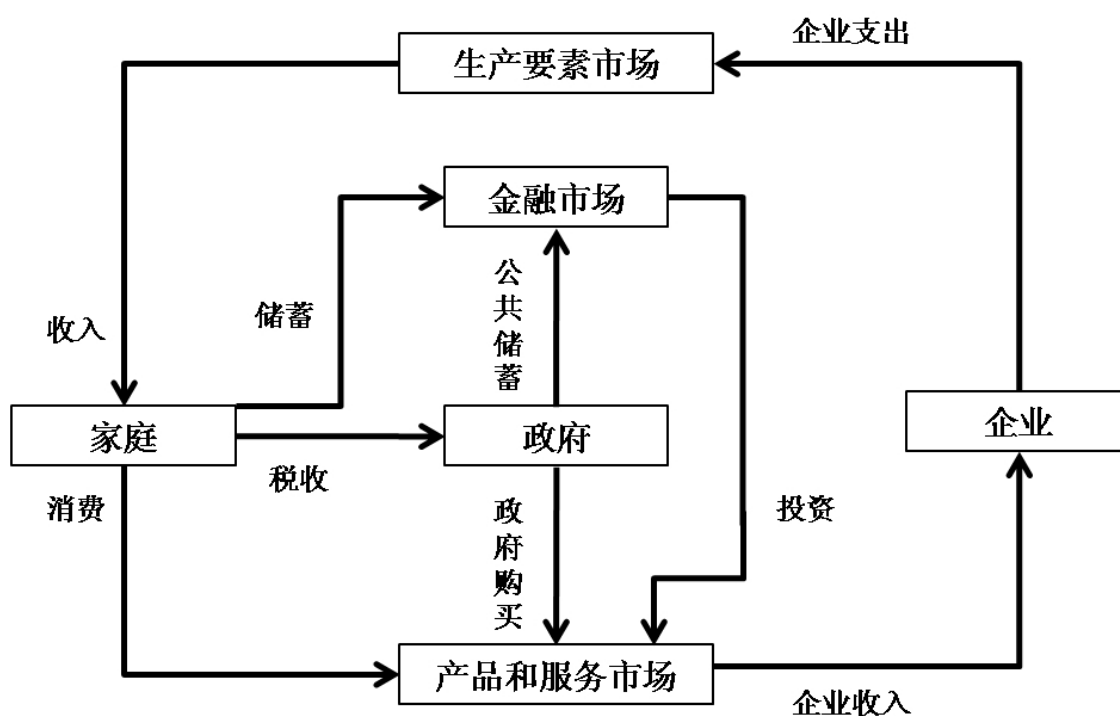
Теория «Натуралистической школы» — это простая, понятная и безупречная экономика и философия, способные решать проблемы! Она непременно объединит экономику и философию и выведет людей из этой грязной, беспорядочной и убогой социальной реальности к светлому будущему.

Статья 3. Критический анализ экономических теорий

3.1. Фундаментальные концептуальные ошибки западной макроэкономики необходимо полностью пересмотреть

3 декабря 2021 г.

Для начала посмотрите на приведенный ниже график. Те, кто изучал макроэкономику, наверняка хорошо с ним знакомы: это иллюстрация из широко распространенного учебника — «Макроэкономика» Манкуна, и я ее ни в коем случае не придумал. На этом графике показан процесс денежного обращения в экономике.



Посмотрев на этот рисунок, все считают его вполне нормальным — он просто иллюстрирует очень распространенные и простые знания. Но самые серьезные ошибки всегда возникают именно тогда, когда вам кажется, что все просто! В этом рисунке есть один фатальный недостаток, и проблема заключается именно в линии «инвестиции».

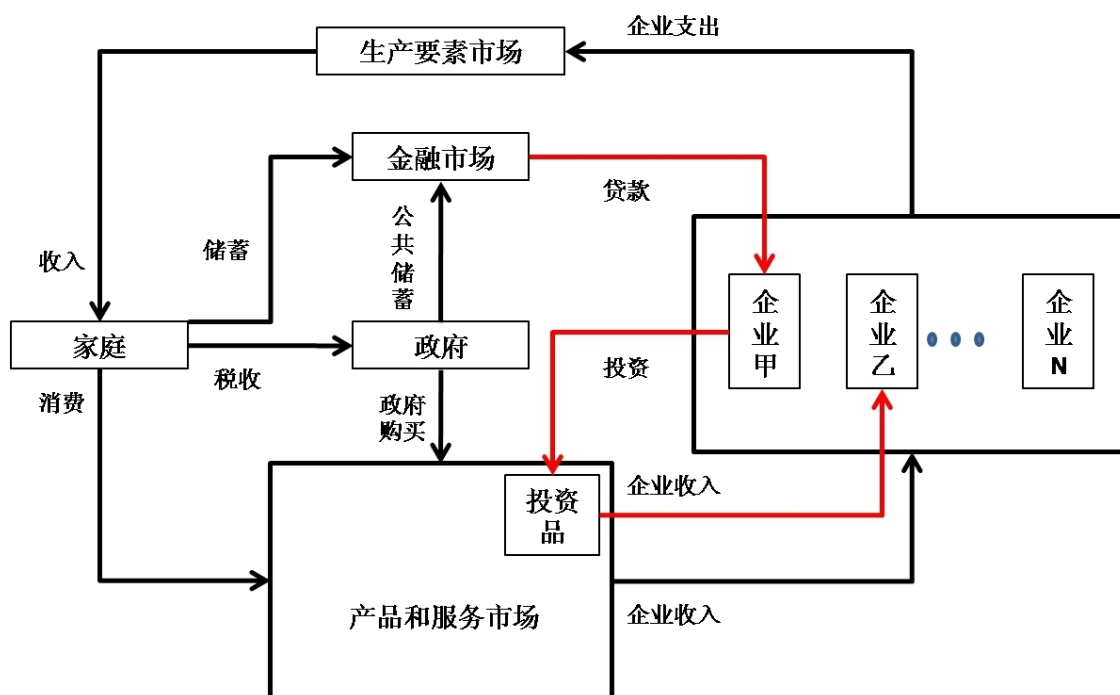
По мнению Манкуна, сбережения, превратившись в инвестиции и пойдя на покупку продукции, предлагаемой предприятиями, могут смело превратиться в доход предприятий и вернуться в их карманы — и на этом всё решено: предприятия возвращают себе всю денежную массу, после чего цикл повторяется, и никаких проблем не возникает. А задача макроэкономики сводится лишь к вопросу: равны ли инвестиции сбережениям или нет.

Однако Манкун мыслит слишком упрощенно — и, конечно, не только он. Начиная с основателя современной макроэкономики Кейнса и заканчивая всеми последующими мастерами макроэкономики, они были слишком увлечены своими гипотезами и моделями, что привело к фатальным ошибкам в решении простых вопросов.

Подумайте сами: так ли происходят инвестиции в реальном мире? Конечно, нет! Такого способа инвестирования в мире никогда не существовало! Как деньги могут поступать с банков прямо на рынок? Разве банки напрямую покупают товары и услуги?

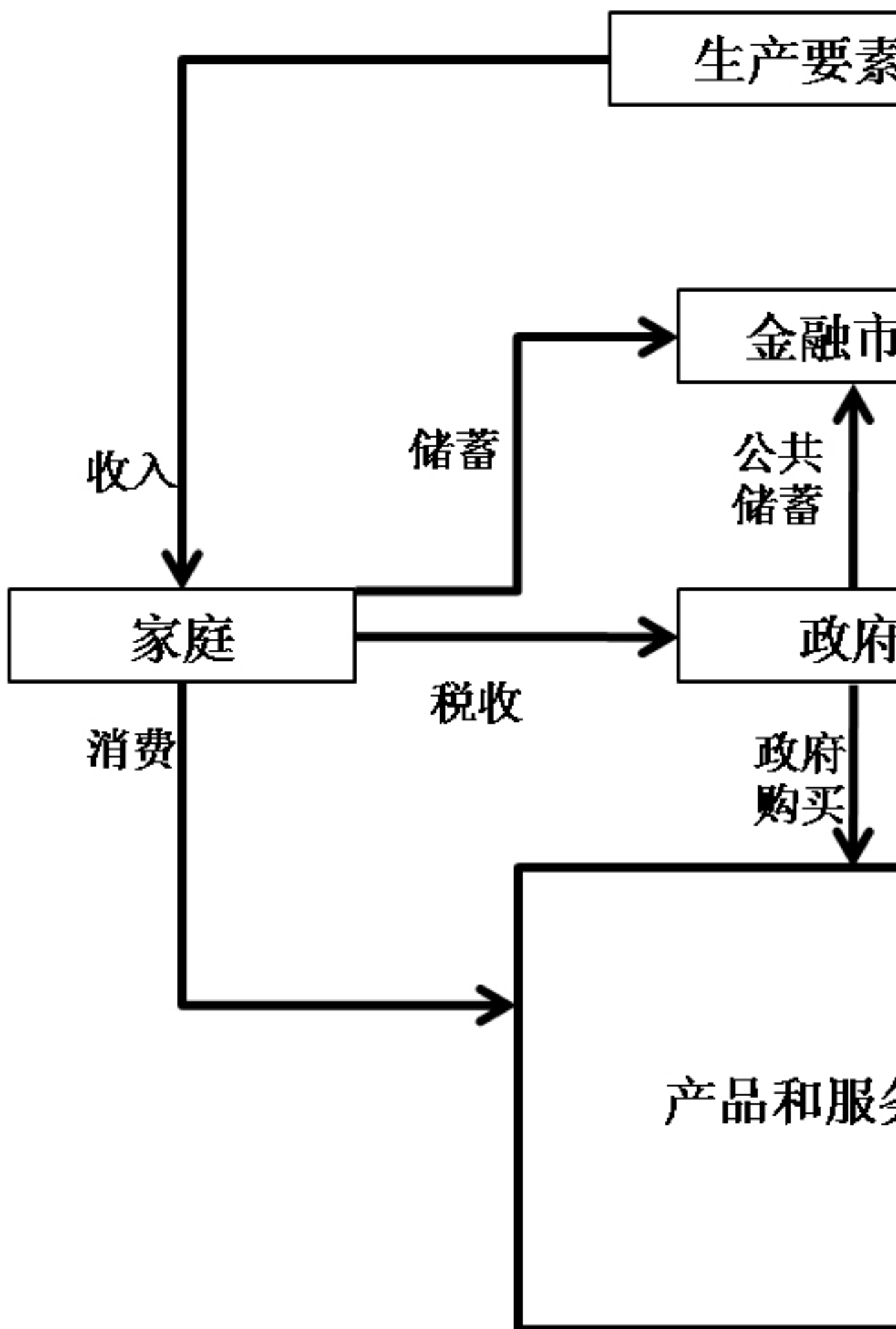
Давайте рассмотрим вполне обычный, всем знакомый и привычный способ инвестирования: люди откладывают часть своих доходов в банк, формируя сбережения, а какое-либо предприятие, по каким бы то ни было причинам, получает эти сбережения в виде кредита и использует их для покупки инвестиционного актива. Чтобы было нагляднее, предположим, что это предприятие А — авиакомпания Northwest Airlines, которая на эти средства приобрела у предприятия Б — компании Boeing — один самолет Boeing 747.

Тогда фактическая схема денежного обращения будет выглядеть следующим образом:



На этой схеме я немного детализировал структуру корпоративной группы, чтобы всем было понятнее. Именно такой способ инвестирования, или, иначе говоря, такой способ движения денег, мы можем наблюдать в реальном мире!

Эта схема выглядит немного запутанной, давайте немного упростим её: инвестиции компании А превращаются в соответствующий доход компании Б, и это происходит внутри корпоративной группы, а самолет Boeing 747, являющийся объектом инвестиций, также доставляется напрямую из компании «Боинг» в ангар, принадлежащий авиакомпании. То есть, будь то движение денежных средств или движение объектов инвестиций, всё это происходит внутри корпоративной группы и может полностью оставаться в её пределах. Таким образом, схема выглядит следующим образом:



Зелёные стрелки на этой схеме означают, что объект инвестиций просто перешёл от предприятия Б к предприятию А. Давайте теперь подведём итоги по этой схеме, не разделяя предприятия А и Б. В любом случае, корпоративная группа, так или иначе, вернула все денежные средства, но, к сожалению, значительная часть возвращённых средств представляет собой кредиты! Это не только не собственная выручка предприятия, но и обязательства! А объект инвестиций не был продан, а просто перешёл из рук в руки между «братьями»! Разрыв между этой жестокой реальностью и идеальным миром, который так просто представляют себе экономисты, слишком велик!

После одного такого цикла у предприятия появляется долг, к которому добавляется накопленный избыток инвестиционных товаров. Согласно схеме, заданной экономистами, если пройти несколько таких циклов, кто же это выдержит? Накопление товаров, огромные долги — разве это не экономический кризис, вызванный перепроизводством, который происходит в реальном обществе?

Кто-то скажет: «А как же инвестиции в акции?» Это все то же самое: инвестиционные товары по-прежнему остаются нереализованными, просто теперь убытки несет непосредственно акционер. Зато они смогут, когда авиакомпания обанкротится, без дела развлекаться, летая на «Боинге-747».

В этом и заключается проблема макроэкономики: если ошибаться в базовых понятиях, **не различать инвестиции и сбережения, долги и доходы, конечные потребительские товары и инвестиционные товары**, может ли это привести к хорошему результату? Даже самые прекрасные уравнения и самые строгие рассуждения не спасут ситуацию, если они идут вразрез с реальностью! Если даже основы неверны, есть ли смысл продолжать изучать макроэкономику? Единственный выход — начать всё с нуля!

3.2. Современная экономика — это чистейший пример «закрывания ушей, чтобы не слышать звон колокола»

27 февраля 2023 г.

Политическая экономия имеет гораздо большее практическое значение, чем современная экономика, поскольку она напрямую затрагивает самую серьезную проблему: принципы распределения! Это касается личных интересов каждого человека.

Современная экономика же замаскировывает искусственно установленный вопрос распределения, подменяя его непонятным никому вопросом о ценах на товары, и перекладывает проблему принципов распределения — которую нужно обсуждать открыто и прямо — на «непредсказуемый» рынок, отклоняясь от правильного курса классической политической экономии!

Причина, вероятно, в том, что обсуждать вопрос о принципах распределения становится всё более неудобно: как только начинается обсуждение, сразу же грозит драка! Чтобы уладить ситуацию, проще всего найти какие-нибудь другие темы для обсуждения.

Однако уклонение от обсуждения вопросов распределения, хотя и позволяет избежать расследования многих проблем и предотвратить насильственные конфликты, не приводит к исчезновению самих проблем, а вызванные ими противоречия по-прежнему остаются.

Именно эти проблемы и противоречия привели ко всем трудностям мировой экономики, включая Китай, — экономическому спаду, обременению долгами...

Не отвечая на основной вопрос политической экономии — о принципах распределения — невозможно найти путь выхода из нынешнего затруднительного положения! Закрывать уши, чтобы не слышать, совершенно бесполезно!

Конечно, даже классическая политическая экономия не до конца уловила суть распределения; например, одна из важных ошибок заключается в том, что рабочая сила рассматривается как товар, и при этом обсуждается даже такая вещь, как «цена рабочей силы»! Еще и придумали такую вещь, как «стоимость рабочей силы»! Не понимая при этом, что так называемые проблемы «цены» и «стоимости» рабочей силы вообще не существуют. Настоящая проблема заключается, во-первых, в том, какую долю продукции следует выделять участникам производственного процесса! Во-вторых — в вопросе цен на эту продукцию. А чтобы решить первую, главную проблему, необходимо одновременно решить вопрос о том, какую долю продукции следует выделять помещикам и капиталистам.

Из-за этой важной ошибки классическая политическая экономия, хотя и уделяет внимание вопросам распределения, не может решить проблему распределения, потому что не может объяснить её суть!

Я советую всем не повторять ошибку «закрывать уши, чтобы не слышать звон колокола»: когда группа людей участвует в производственном процессе — одни вкладывают труд, другие — ресурсы, третьи — деньги — и в итоге получается партия продукции, как ее распределить между всеми??? Вот что является первостепенным вопросом, который необходимо решить в первую очередь!!!

А вот сколько стоят эти товары — имеет ли это значение?? Более того, как только вы решите проблему распределения, вы обнаружите, что проблемы обмена и цен на товары решаются сами собой.

3.3. Современная экономика — это лабиринт без выхода

3 сентября 2023 г.

Если заглянуть на форумы по макро- и микроэкономике, то можно заметить, что мышление студентов полностью скованно.

Различные модели, не соответствующие реальности, а также выдуманные на их основе задачи сбивают студентов с толку, и они теряются, словно попав в лабиринт.

На самом деле современная экономика сама по себе представляет собой лабиринт без выхода: её направление исследований изначально ошибочно, или, иначе говоря, она сама не знает, куда движется и какие проблемы должна решать.

Главная задача экономики сводится, по сути, к принципам распределения.

Если принцип распределения будет четко сформулирован и станет разумным, у всех появится уверенность, возникнет производственный энтузиазм, люди будут трудиться добросовестно, и у экономики не будет причин не развиваться.

Например, до начала реформ и открытости в сельской местности существовало коллективное производство, основанное на производственных бригадах; большая часть произведенного зерна уходила неизвестно куда, а право крестьян на распределение доходов отражалось лишь в каких-то непонятных «трудовых баллах»: даже если ты усердно трудился, твоих баллов не становилось намного больше, чем у других; а если лениться и обманывать, трудовые баллы от этого не уменьшались. Такая система распределения, естественно, была нерациональной, поэтому и инициативы к труду не было, а явление, когда люди выходили на работу, но не прикладывали усилий, было весьма распространенным, и, естественно, высоких урожаев зерна добиться не удавалось.

А как обстоят дела после введения системы подряда? Вознаграждение, получаемое крестьянами, стало очевидным: после уплаты определенной доли государственного зерна весь дополнительный урожай оставался у них. Это был четкий принцип распределения: производство велось на основе семьи, и обман или халатность означали ущерб для собственной семьи. Трудовая инициатива сразу же возросла: сеяли зерно, где нужно, разводили свиней, где нужно, и искали всевозможные способы увеличить производство. Экономика резко пошла в гору, и времена материального дефицита, казалось, очень быстро остались в прошлом.

Конечно, проблема сельской местности на самом деле проста, ведь особенность сельскохозяйственного производства заключается в том, что его можно разделить, и тогда распределение становится естественным образом очень простым: то, что произвел, то и принадлежит.

Но в промышленности и других отраслях дела обстоят иначе: там невозможно разделить производство, невозможно вести его на основе семьи; основной производственной единицей является предприятие, в котором неизбежно присутствуют как те, кто вкладывает капитал, так и те, кто вкладывает труд, причем последние представляют самые разные категории. Поэтому вопрос распределения становится сложным.

Однако в этой сложности нужно уловить главное: суть распределения заключается в вопросе распределения между капиталом и трудом (с развитием сельскохозяйственного производства проблема капитала и труда также возникла), и это является первостепенной задачей экономики. Уклонение от этого вопроса неизбежно приведет к отклонению от надлежащего направления экономики, к заблуждению и созданию бесконечного лабиринта без выхода.

На самом деле, не только в экономике, но и в реальном обществе все уклоняются от этого вопроса, потому что никто не может знать: как определить соотношение распределения между тем, кто вкладывает 100 юаней, чтобы другой мог пользоваться ими в течение одного дня, и тем, кто трудится на производственной линии в течение одного дня. Более того, люди придумали способ уклонения: капиталисты сначала выплачивают рабочим заработную плату, а затем

ждут окончательного расчета, и то, что останется после расчета, достается капиталистам. То есть проблема распределения перекладывается на рынок, и дело оставляется на волю судьбы. Такая социальная практика, основанная на «воле судьбы» (то есть рынка), естественным образом породила экономику, полагающуюся на волю судьбы; даже если изучать такую экономику 10 000 лет, это будет пустая трата времени, и выбраться из лабиринта не удастся.

На самом деле такой подход, когда всё передаётся рынку, действительно довольно научен, и рынок уже давно дал соответствующий результат распределения: капиталисты терпят убытки — что конкретно проявляется в череде экономических кризисов, вплоть до появления такого бесконечного кризиса, как Великая депрессия. Но капиталисты не сдаются и продолжают, опираясь на заемные средства, вести эту обреченную на убытки игру! Правительство тоже приходит на помощь, беря в долг и тратя деньги, чтобы помочь капиталистам заработать, в результате чего кризис просто меняет форму: возникает долговой кризис.

А экономическая наука тем временем продолжает блуждать в лабиринте, оторвавшись от сферы производства и распределения, и бесцельно кружится на рынке! Занимаясь выдумыванием равновесий, которые никогда не наступит! — Ключевая проблема вовсе не в рынке; рынок — честный ребенок, в его внутренней структуре нет механизмов, порождающих кризисы; корень проблемы по-прежнему лежит в сфере производства и распределения.

Почему капиталисты обязательно терпят убытки? На самом деле всё очень просто.

Как уже говорилось, современный метод распределения заключается в том, что «капиталисты сначала выплачивают заработную плату работникам, а затем ждут окончательного расчета, при котором остаток остается у капиталистов». Ключевым моментом здесь является то, что распределяемым объектом в первую очередь является денежная единица, или, иными словами, именно денежная единица является инструментом расчета.

Трудовые ресурсы получают денежный доход, а капиталисты получают всю продукцию; далее капиталисты должны продать всю продукцию (конечно, на самом деле это по-прежнему входит в обязанности трудовых ресурсов), и только после этого они могут получить весь свой денежный доход.

Или давайте разберем это по шагам: сначала необходимо продать хотя бы часть продукции, чтобы окупить свои инвестиции, то есть сначала продать принадлежащую работникам продукцию и обменять её на свои инвестиционные затраты, и только тогда оставшаяся продукция станет их собственностью;

но даже если капиталист окупировал свои вложения и получил оставшуюся часть продукции, дело на этом не заканчивается, поскольку ему эти товары не нужны, и он должен продолжать продавать и оставшуюся продукцию. То есть он должен обменять доход от своей продукции на денежный доход.

В общем, у капиталистов две задачи: во-первых, продать продукцию, которая им не принадлежит, а во-вторых, продать и ту продукцию, которая им принадлежит; вместе это составляет одну задачу: обменять продукцию на деньги.

Здесь возникает вопрос: для начала нам нужно взглянуть на ситуацию с макроэкономической точки зрения и рассматривать капиталистов как единое целое. Каковы же условия выполнения ими первой задачи? — Рабочие не должны сберегать денежный доход, выплачиваемый им капиталистами, а должны тратить его целиком; только так можно гарантировать, что капиталисты в целом окупят свои инвестиции. Но так ли это на самом деле? Выполняется ли это условие? Очевидно, что нет! Рабочие тоже не дураки: они тоже намерены стать капиталистами или откладывать деньги на черный день, поэтому сбережения неизбежно существуют, и цель капиталистов — окупка всех денежных инвестиций — не может быть достигнута.

Если не удастся выполнить даже первую задачу, то как, по-вашему, можно выполнить вторую? У всех капиталистов в руках неизбежно скопится огромное количество нереализо-

ванной продукции: одна часть — это их собственная доля, а другая — доля рабочей стороны, которая не покупается из-за вышеупомянутых сбережений и остается у капиталистов.

Поэтому в рыночной экономике, где в качестве расчетного средства используется денежная единица, капиталисты неизбежно терпят денежные убытки и сталкиваются с накоплением нереализованной продукции — это предопределено судьбой.

Люди с более острым умом скажут: разве капиталисты не могут просто потреблять всю накопленную у них продукцию, и на этом все?

Конечно, это невозможно!

Во-первых, капиталисты не в состоянии потреблять всю эту продукцию, ведь она предназначена для рынка, а самим капиталистам нужно не так много, а то и вовсе ничего. Например, у капиталиста А скопилось 10 000 легковых автомобилей, а у капиталиста Б — 100 000 комплектов одежды; даже если они объединят ресурсы и будут потреблять товары друг друга, всё равно не смогут израсходовать всё это.

Во-вторых, большая часть нереализованной продукции существует в виде производственных мощностей, то есть представляет собой полуфабрикаты. Например, если автомобили плохо продаются, то объемы их производства корректируются; ведь запасы нереализованных автомобилей все-таки ограничены. Более серьезная проблема заключается в недозагрузке производственных мощностей, сложности окупаемости инвестиций в цеха и производственные линии, а также в разрыве финансовой цепочки.

Кроме того, даже если бы все капиталисты точно планировали, тесно сотрудничали, сокращали производство товаров, ориентированных на рабочих, и массово производили необходимые им предметы роскоши для собственного потребления, они всё равно несли бы денежные убытки, и такой подход невозможно поддерживать в долгосрочной перспективе.

Наконец, как только капиталисты начнут поступать таким образом (открыто и произвольно распределяя продукцию), им придется столкнуться с той же проблемой распределения между капиталом и трудом, с которой мы столкнулись в начале: на каком основании? Капитал предоставляет деньги, труд вкладывает свои силы и получает всю общественную продукцию — на каком основании капитал обладает абсолютным правом устанавливать цены на продукцию, то есть на каком основании он может произвольно определять доли распределения между капиталом и трудом?

Есть и такие, кто скажет: «Вы что, забыли? Сбережения превращаются в инвестиции! Таким образом, спрос и предложение уравниваются!»

Это самая большая нелепость в экономике.

Во-первых, даже если сбережения будут полностью потрачены, это, в лучшем случае, позволит капиталистам вернуть свои инвестиции, но не принесёт им прибыли;

но самое главное, что большая часть сбережений превращается в инвестиции,

а что такое инвестиции? Если вы взяли в долг и хотите вернуть основную сумму и выплатить проценты, вы не можете просто тратить деньги на покупку товаров, которые съедаются или расходуются, — вы должны заниматься каким-то производством, получать прибыль за счёт производства и продажи продукции, чтобы не только вернуть вложения, но и заработать деньги.

Таким образом, то, что покупается за счет инвестиций, следует называть сырьем, а не продукцией. То есть в обществе сейчас скопилось избыточное количество легковых автомобилей, а если вы хотите инвестировать, то покупаете всё-таки производственные линии и цеха! Посмотрите сами: разве это не как ехать на юг, руля в северную сторону, и не как пить соль, когда хочешь пить?

Поэтому превращение сбережений в инвестиции — это нелепость с точки зрения экономики, а также нелепость в реальном обществе.

непрерывное преобразование сбережений в инвестиции приводит лишь к одновременному накоплению и росту долгов и переизбытка продукции в обществе! До тех пор, пока экономика не рухнет окончательно — под грузом огромных долгов и переизбытка продукции! И это как раз и является живой реальностью современного общества.

Чем больше долгов, тем больше нереализованной продукции, и эти два фактора — две «невидимые руки», способные привести экономику к краху! — А за этими двумя руками стоит главный заговорщик — душа капитализма — который лишь благодаря владению капиталом имеет право распределять общественные блага! Иными словами, «деньги рожают деньги».

3.4. Пагубные последствия пренебрежения производством и преувеличения значения обмена в экономике

(Современная экономика даже не понимает, что такое обмен) 30 мая 2022 г.

Начиная с Маршалла, исследования в области экономики всё больше ограничивались рынком и всё дальше отдалялись от производственного процесса. Сегодня в головах экономистов сложилось представление: если досконально изучить обмен, все проблемы будут решены, а что же можно изучать в таком грязном и утомительном деле, как производство?

На самом же деле, в отрыве от производственного процесса невозможно досконально изучить обмен!

До сих пор в головах экономистов существует **лишь беспорядочный «горизонтальный» обмен**, то есть тот простой обмен, когда я обмениваю рис на твою рыбу, а он — одежду на твою чугунную кастрюлю. Это всего лишь бартер, при котором каждый получает то, что ему нужно (хотя в качестве посредника и выступает деньги), — самый простой вид обмена, в котором деньги играют роль лишь средства обмена и промежуточного эквивалента. В условиях такого обмена количество денег не имеет никакого значения; даже если бы денег не было, обмен просто стал бы очень хлопотным. Исследовать современную экономику, основанную на современном крупномасштабном производстве, на основе такого простого обмена — все равно что слепой ведет слепого: сути не уловить. Почему? Потому что формы обмена давно изменились и уже не соответствуют тому примитивному обмену, который существует в воображении экономистов!

Социализированное крупномасштабное производство породило две особые модели обмена, которые уже давно заменили традиционную модель «бартерного обмена, при котором каждый получает то, что ему нужно, а деньги выступают в качестве посредника» (то есть сначала продать свой продукт за деньги, а затем на эти деньги купить нужный продукт). Эти две модели тесно связаны с производственным процессом, неотделимы от него и постоянно влияют на то, сможет ли производство протекать бесперебойно. Не зная о существовании этих двух форм обмена и не изучая их особенности и последствия, можно только с недоумением и растерянностью наблюдать за экономическим кризисом, вызванным перепроизводством.

Эти две формы обмена заключаются в следующем:

во-первых, трудящиеся и капиталисты вкладывают труд и капитал в обмен на заработную плату и прибыль (оба являются доходами), а затем используют эти доходы для покупки потребительских товаров.

во-вторых, предприятия, расположенные в конце производственной цепочки, закупают различные средства производства (полуфабрикаты), поставляемые предшествующими предприятиями, нанимают рабочих для дальнейшей переработки в рамках своего предприятия с целью создания новых продуктов, которые затем передаются следующему предприятию, пока новый продукт не превратится в потребительский товар. Эта цепочка обменов решает проблему источника потребительских товаров, о которой говорилось в первом типе обмена.

Оба вида обмена являются «вертикальными» — то есть происходят в рамках производственного процесса. Такой обмен не представляет собой взаимную покупку по принципу «каждый берет то, что ему нужно», а **представляет собой направленную** передачу: продукция и связанные с ней затраты непрерывно перемещаются к концу производственной цепочки, приумножаясь и накапливаясь, в то время как деньги постоянно движутся в обратном направлении — к началу цепочки, где происходит их обесценивание и распределение (это распределение и составляет первую половину первого вида обмена, формируя доходы людей). наконец, доходы людей и потребительские товары осуществляют окончательную передачу на этапе

конечного обмена (вторая половина первого вида обмена), завершая процесс удовлетворения потребностей и возвращая деньги в производственный цикл для дальнейшего оборота.

Эти два особых вида обмена обеспечивают распределение конечного продукта (потребительских товаров) между работниками различных этапов производственного процесса и владельцами капитала; суть такого обмена заключается именно в распределении. Только освоив законы такого вертикального обмена, можно по-настоящему понять истинную сущность денег, капитала и полуфабрикатов (средств производства) и проникнуть в суть всех современных экономических явлений.

3.5. Ошибка экономической науки заключается в ошибке базовой модели

3 марта 2023 г.

В глазах большинства экономистов рынок — не более чем беспорядочный случайный обмен: А, Б, В, Г... производят соответственно булочки, одежду, молотки и древесину.... Затем все они приходят на рынок, чтобы приобрести то, что им нужно, причём деньги выступают в качестве посредника в этом процессе: если спрос на булочки растёт, те, кто их печёт, зарабатывают деньги, и тогда всё больше людей начинают печь булочки; если спрос на древесину падает, те, кто её производит, не зарабатывают, и тогда они меняют род деятельности... Такая модель просто смехотворна!! Это совершенно не рынок, существующий в условиях капиталистической модели современного крупномасштабного производства!

Рынок изменился, изменились и формы обмена, но вы по-прежнему упорно цепляетесь за рынок и обмен в рамках модели индивидуального мелкого производства, и выводы, которые вы из этого делаете, конечно же, также крайне абсурдны!

С момента зарождения капиталистического способа производства общественное производство и обращение тесно интегрировались, сформировав совершенно иные модели производства и обмена. Ряд закономерных, направленных обменов привёл к упорядоченному и регулируемому движению товаров и денег. Если не создать модель, соответствующую этим реалиям, а продолжать использовать вышеупомянутую устаревшую модель, как можно получить какие-либо правильные результаты?

Капиталистическое производство организовано на основе предприятий; все предприятия объединены посредством обмена, образуя огромную производственную линию! — производственную цепочку.

Различные участники производственного процесса работают на предприятиях, оставляя там свою продукцию и получая за это соответствующий денежный доход; каждый из них отвечает лишь за небольшой этап производственного процесса, а его продукция будет продвигаться по этой производственной цепочке, постоянно подвергаясь переработке производителями последующих этапов, вплоть до завершения производственного процесса.

Результатом функционирования всей производственной линии является процесс, при котором участники производства непрерывно перерабатывают продукцию, поступившую с предыдущего этапа, одновременно получая соответствующий денежный доход, а затем передают продукцию на следующий этап, пока эти продукты не будут переработаны в конечные потребительские товары.

Таким образом, деньги становятся инструментом передачи продукции, одновременно раскрывая своё истинное лицо — символ права на распределение! Что распределяется? Настоящая продукция производственного процесса — различные конечные потребительские товары, то есть то, что производит последнее предприятие производственной линии (производственной цепочки). Как происходит распределение? На самом деле распределение уже давно завершилось: люди получили свои символы права на распределение ещё в процессе производства, и им остаётся лишь обменять их на рынке на те потребительские товары, которые они хотят.

Чтобы описать вышеупомянутую производственно-сбытовую деятельность, необходимо создать совершенно новую модель, одновременно отражающую движение продукции и денег; такой моделью и является схема обращения стоимостных денег! Без такой модели, даже через десять тысяч лет, вы так и не сможете ясно увидеть реальность и решить реальные проблемы.

3.6. Современная модель обмена, непонятная «современной» экономике

5 марта 2023 г.

В условиях капиталистического производства и обращения форма обмена уже давно изменилась,

обмен в основном проявляется в трёх формах: человек — предприятие, предприятие — человек, предприятие — предприятие.

То есть при производстве предприятия закупают продукцию у людей (люди получают денежный доход и оставляют себе продукцию).

При потреблении люди используют денежный доход для покупки той продукции, которую ранее приобрели предприятия (таким образом, каждый получает то, что ему нужно).

Между предприятиями же происходит направленное движение продукции, представляющее собой исключительно односторонний обмен внутри производственного процесса, аналогичный движению полуфабрикатов между различными этапами производственной линии.

Эти три модели обмена формируют упорядоченное и систематическое движение продукции и денежных средств! При этом соотношение между этими двумя потоками строго соответствует принципу: равные объёмы, противоположные направления.

При этом способ движения продукции является объективной необходимостью, не зависящей от воли людей! Если «Роллс-Ройс» производит авиационный двигатель, этот двигатель должен поступить к таким производителям самолетов, как «Эрбас» и «Боинг»; пассажирские самолеты, изготовленные «Боингом» и «Эрбасом», должны поступить к таким авиакомпаниям, как «Айр Чайна» и «Юнань Эйр»; а авиаперевозки, предоставляемые авиакомпаниями с использованием самолетов, должны дойти до потребителей! Если один из этапов заблокирован, заблокирована вся цепочка.

Это требует от людей правильного понимания и использования денег в соответствии с неизбежными требованиями движения товаров; в противном случае движение товаров станет невозможным, и во всей системе производства и обращения возникнут проблемы.

Приведу наглядную аналогию: денежный поток представляет собой конвейерную ленту, по которой товары непрерывно перемещаются, и только так процесс производства и сбыта может протекать гладко и беспрепятственно.

Не видя такого полностью закономерного обмена и движения, а также неизбежной связи между денежным оборотом и движением товаров, по-прежнему увлекаясь упрощённой и устаревшей моделью, в которой производители приносят свою продукцию на рынок для взаимного обмена и получения необходимого, как же «современная» экономика может не потерпеть крах??? Как же экономика в реальности может функционировать бесперебойно???

3.7. Инвестиции и потребление

25 марта 2023 г.

Практика западной экономики, заключающаяся в том, что она рассматривает только поверхностные явления обмена, не уделяя должного внимания его внутренней цели и роли, наносит поистине безграничный вред!

До сих пор люди, как ни странно, даже не могут разобраться в понятиях «инвестиции» и «потребление», а то и вовсе путают их!

В сознании многих людей: тратить деньги на покупку вещей — это и есть потребление, и это же инвестиции, — все три понятия одно и то же!

Сайи когда-то выдвинул понятия «производительное потребление» и «непроизводительное потребление», тем самым отрицая само понятие инвестиций.

Только что один из пользователей сети снова развернуто рассуждал о понятиях «производительных инвестиций» и «непроизводительных инвестиций», полностью игнорируя понятие потребления.

Одним словом, если потрачены деньги, то это и есть инвестиции, и это и есть потребление!

Однако, несмотря на то что речь идет об одних и тех же тратах, их цели различаются как небо и земля!

Например, покупка автомобиля «Сантана»:

если он служит средством передвижения для вас самих, и вы не стремитесь заработать на нём, а просто наслаждаетесь удобством, которое он вам даёт, то это — потребление.

Если же она служит средством к существованию, то есть используется в качестве такси, то вы не стремитесь наслаждаться удобством, которое она вам даёт (напротив, возить пассажиров на ней — это мучение), а хотите с её помощью зарабатывать деньги: вы будете эксплуатировать эту машину до полного износа, чтобы не только окупить её стоимость, но и заработать на своё проживание! Такое поведение и есть инвестиция. Но это всё ещё инвестиция в широком смысле.

Настоящее инвестирование выглядит так: вы покупаете «Сантану» для использования в качестве такси, но не водите её сами, а нанимаете водителя. Вы окупаете стоимость автомобиля за счёт отчислений, которые платит водитель, и ещё получаете прибыль. Именно такое поведение по-настоящему отражает суть капиталистического производства и является инвестированием в истинном смысле этого слова.

Вышеперечисленные три вида деятельности имеют совершенно разный характер, но в экономике их все смешивают в одно целое — как такая экономика может не выглядеть смешно? Производственные и распределительные действия, которые по сути имеют четкую закономерность, внутреннюю связь и составляют единое целое, были насильно разбиты ими на отдельные, независимые и не связанные между собой обменные операции — либо покупка, либо продажа, — и, конечно же, при этом стало невозможно различить истинную суть и взаимные различия между различными экономическими действиями. Микроскопический, жесткий и фрагментированный подход к мышлению — главная особенность западной экономики.

Третий вид деятельности породил у людей такое представление: если я трачу деньги на покупку вещи, но не использую её сам, а отдаю в пользование другим, то, естественно, я должен получить за это больше денег! Таким образом, этот подход распространился из сферы производства в сферу потребления: я покупаю вещь, сдаю её в аренду другим, и общий доход от аренды должен превышать стоимость самой вещи!

И вот всё стало просто: стоит только отдать деньги на пользование другим, как можно получать проценты. Отдавать деньги на пользование другим — это тоже инвестиция!

Конечно, существует ещё один вид так называемых инвестиций: купив вещь, её просто оставляют лежать, не пользуясь её полезностью, не используя в производстве, не нанимая рабочих и не сдавая в аренду, а просто ждут, пока она подорожает, чтобы заработать! Вкладываешь деньги, и никто ими не пользуется — и это всё равно инвестиции!

Такое поведение — это надувание пузыря! Недвижимость — это именно такой пузырь: если удалось его надуть и вовремя уйти, можно заработать; если не удалось и пузырь лопнул у тебя на руках, можно лишиться всего имущества — это чистая игра на глупости!

3.8. Западная экономика придает значение иллюзорным трюкам

14 марта 2023 г.

Чтобы уйти от рассмотрения принципов распределения и уклониться от вопросов об эксплуатации, западная экономика вынуждена придать понятию «ценности» иллюзорный характер.

Как бы это сказать... Дело в том, что обмен обязательно должен порождать ценность! Ценность определяется не процессом производства, а процессом обмена!

Конечно, на современном этапе развития экономической науки такие утверждения формулируются гораздо более завуалированно. Например, в «Десяти принципах экономики» Манкуна говорится: «Торговля улучшает положение каждого человека». Это «улучшение положения» на самом деле означает увеличение некой «ценности»!

Как только стоимость связывают с уровнем удовлетворенности, благосостоянием... она становится чем-то призрачным: ее можно удвоить из ниоткуда, не говоря уже о небольшом увеличении! В таком случае разве обмен не становится источником стоимости?

Однако всем известно, что в реальности символом стоимости являются деньги! А это вовсе не что-то неосязаемое!

Любой товар несет в себе неизгладимое воспоминание: себестоимость! Эта себестоимость — тем более не что-то неосязаемое. И, к сожалению, эта себестоимость выражается в денежной форме, а сама по себе представляет собой цену: себестоимость.

Обмен товарами, конечно, не происходит по принципу равных себестоимостей, но если подсчитать общие итоги, то можно обнаружить: совокупная себестоимость обеих сторон обмена не увеличивается и не уменьшается — там, где есть убыток, обязательно есть прибыль, и убыток с прибылью всегда равны; невозможно заставить их увеличиться или уменьшиться посредством обмена.

У А: 100 единиц товара А, общая рыночная стоимость 1000 юаней, общая себестоимость 800 юаней (ранее за товар А было уплачено 800 юаней); наличные 1000 юаней.

У Б: 1 единица товара В, рыночная стоимость 1000 юаней, себестоимость 600 юаней (ранее за товар В было заплачено 600 юаней); наличные 1000 юаней.

На первый взгляд кажется, что и А, и В могут получить прибыль. После завершения обмена: по логике вещей А должен был бы заработать 200 юаней, а В — 400 юаней, и все остались бы довольны.

Как обстоят дела на самом деле? Давайте попробуем поменять местами этих двух человек (пусть они купят товары друг у друга), и мы обнаружим проблему:

У А: один товар В, 1000 юаней наличными, ранее заплачено 800 юаней. — Это равносильно покупке товара В за 800 юаней (себестоимость 600).

У Б: один товар А, 1000 юаней наличными, ранее затрачено 600 юаней. — Это равносильно покупке товара А за 600 юаней (себестоимость 800).

Посмотрите. Стало понятно? А потерял 200, Б заработал 200, и всё.

Независимо от того, насколько удовлетворены А и Б, и насколько улучшилось положение обоих, в любом случае оба просто купили по себестоимости (1400) то, что хотели (800 + 600), просто А, купив то, что ему нужно, помог Б получить на 200 больше.

Если А не дурак, то он не должен испытывать радости и удовлетворения, ведь его положение, по сути, ухудшилось.

3.9. Рынок — это не что иное, как человеческое восприятие и поведение

8 апреля 2023 г.

Есть анекдот: мол, стоит научить попугая нескольким словам — «рынок», «спрос», «предложение» — и он станет экономистом.

Действительно, западная экономика всегда любит приписывать всё рынку: какое бы экономическое явление ни рассматривалось, его объяснение сводится к следующему: предложение увеличилось, предложение уменьшилось, спрос вырос, спрос сократился.

Однако экономика — это то, что создают люди, и её состояние можно объяснить только действиями людей. Хорошее состояние экономики означает лишь то, что люди сделали что-то правильно; плохое состояние экономики, в свою очередь, означает лишь то, что люди сделали что-то не так.

Все экономические явления созданы людьми, поэтому, чтобы найти истоки любых экономических явлений, нужно искать проблемы именно в людях! Любое макроэкономическое явление обязательно обусловлено некоторыми общими чертами микроэкономического поведения людей, а эти общие черты микроэкономического поведения неизбежно проистекают из определённых общих черт экономического сознания и экономической психологии людей.

Поэтому экономические кризисы или потрясения, финансовые кризисы и прочие бедствия, от которых люди не могут избавиться, неизбежно вызваны каким-то «дьяволом» в душах всех людей! Этот «дьявол» подталкивает всех к тому, чтобы они, как по одному знаку, совершали определенные глупости; когда таких людей становится много, а то и каждый, то исход неизбежно становится какой-то неизбежной и непреодолимой катастрофой.

За плохими последствиями всегда стоят плохие поступки, а за плохими поступками — злые помыслы, и всё здесь. Если, обнаружив плохие последствия, не искать причины в себе, а винить рынок в неэффективности и придирается к его недостаткам, может ли такая экономика иметь будущее?

3.10. Попутно давайте разберем так называемые «десять основных принципов экономики»

8 марта 2023 г.

Один из десяти основных принципов экономики: люди сталкиваются с альтернативами «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке». Чтобы получить одно, обычно приходится отказаться от другого. Принятие решений требует от нас выбора между одной целью и другой. Студенты сталкиваются с выбором, как распределить время на учебу, родители — между покупками, путешествиями и сбережениями, а **общество — между эффективностью и равенством. Эффективность: способность общества извлечь максимальную выгоду из своих ограниченных ресурсов. Равенство: справедливое распределение экономических благ между членами общества.**

Здесь явно имеет место подмена понятий: откуда взялось это «общество»? Ведь речь идет всего лишь об отдельных людях!

Два человека, А и Б, изначально занимались производством и распределением в соответствии с принципами, которые обе стороны считали справедливыми. Предположим, что А получает 10 булочек, а Б — 8.

Теперь А придумал способ «повысить эффективность»: А может получить 15 булочек, а Б — 5.

Согласится ли Б? А начинает обманывать: «Послушай, мы с тобой — это общество. Теперь у нас в общей сложности 20 булочек, то есть мой новый метод позволяет обществу получить на 2 булочки больше — разве это не хорошо?»

На самом же деле новый метод, предложенный А, в конечном итоге, скорее всего, приведет к тому, что А получит 15 булочек, а Б — всего 3, а общий объем производства общества не увеличится. Ведь пока существует несправедливость, невозможно реализовать принцип «каждый вносит свой вклад по силам», и общий объем производства общества не только не увеличится, но даже может уменьшиться. Справедливость и эффективность — это единое целое, между ними нет противоречия.

Посмотрим на нас: средний доход постоянно растёт, средняя площадь жилья тоже постоянно растёт. Разве у нас мало таких случаев «навязанного роста»? Хватит уже обманывать людей под лозунгами «блага всего общества» и «эффективности».

3.11. Второй из десяти принципов экономики: стоимость чего-либо — это то, от чего приходится отказаться, чтобы это получить

Во многих случаях издержки того или иного действия не так очевидны, как кажется на первый взгляд. Альтернативная стоимость чего-либо — это то, от чего приходится отказаться, чтобы получить это. Рассмотрим решение о поступлении в университет: издержки заключаются не в расходах на жилье и питание, ведь даже если не поступать в университет, все равно придется снимать жилье и питаться. Наибольшей стоимостью является время: если время, потраченное на учебу в университете, было бы использовано для работы, то заработная плата, которую можно было бы получить, и стала бы самой большой единичной стоимостью обучения. Поэтому многие профессиональные спортсмены, находящиеся в возрасте поступления в университет, если бы отказались от спорта ради учебы, могли бы терять несколько миллионов долларов в год, а значит, стоимость их обучения в университете намного выше, чем у обычных людей. Именно поэтому многие профессиональные спортсмены поступают в университет только после завершения спортивной карьеры. — **Альтернативная стоимость: то, от чего приходится отказаться, чтобы получить что-то другое.**

Этот абзац говорит лишь о том, что из нескольких возможных вариантов нужно выбрать оптимальный. Нельзя, увидев, что один из путей приносит прибыль, сразу же приступить к действию; необходимо сравнить выгоды других возможных вариантов и, проанализировав все аспекты, выбрать наилучший вариант.

Однако столь простая истина, как только она обозначается термином «альтернативная стоимость», становится концептуальной путаницей: затраты должны представлять собой то, что действительно было потрачено, а не то, чего у вас никогда не было, что лишь потенциально могло бы быть получено и для получения чего потребовались бы дополнительные затраты.

Концептуальная путаница может привести к последующим ошибкам, например, к тому, что бездействие начинает восприниматься как действие, сопряженное с издержками. В результате некоторые люди считают, что получение чего-либо без усилий — это выгода, полученная за счет альтернативных издержек!

3.12. Третий из десяти принципов экономики: рациональный человек учитывает предельные величины

Многие решения связаны с незначительными поправками к существующему плану действий; экономисты называют такие поправки предельными изменениями. Предположим, что стоимость одного рейса самолета на 200 мест составляет 100 000 долларов, а стоимость одного места — 500 долларов. Кто-то скажет: «Цена билета ни в коем случае не должна быть ниже 500 долларов». Но если перед вылетом в самолете осталось 10 пустых мест, а у выхода на посадку пассажир, желающий вернуть билет, готов заплатить 300 долларов за билет, следует ли продать ему билет? Конечно, следует. Если в самолете есть свободные места, затраты на дополнительного пассажира будут ничтожно малы. Хотя средняя стоимость полета одного пассажира составляет 500 долларов, предельные затраты сводятся лишь к пачке арахиса и стакану напитка, которые купит этот дополнительный пассажир. Только в том случае, когда предельная выгода от действия превышает его предельные затраты, рациональный принимающий решения человек предпримет это действие. — Предельное изменение: небольшие инкрементные корректировки плана действий.

Авиакомпания поступила глупо: у этого пассажира срочные дела, и он готов купить билет даже за 1000 юаней, не говоря уже о 500.

К тому же, если в этот раз 10 пустых мест продадут по сниженной цене, это приведёт к тому, что в следующем рейсе пустых мест будет ещё больше!

Если бы они устояли и не пошли на снижение цены, то среди этих 10 человек наверняка нашлось бы несколько, которые купили бы билеты по полной стоимости на этот или последующий рейс.

Вот в чём заключается причина, по которой лучше вылить молоко, чем продавать его по низкой цене с убытком!

Если руководствоваться так называемыми принципами экономики, то для того, чтобы продать молоко, срок годности которого скоро истекает, продавец должен был бы согласиться на любую низкую цену, предложенную покупателем, но на самом деле всё обстоит совсем иначе. Ведь распродажа молока по низкой цене, казалось бы, позволяет сократить убытки и выглядит выгодной, но на самом деле приводит к высвобождению ограниченного спроса, что снижает спрос в будущем, и завтра вам придётся распродавать ещё больше молока по низкой цене.

Ошибка этого примера заключается в том, что проблема рассматривается лишь на один шаг вперед, без учета долгосрочных и общих целей. Так можно было бы думать, если бы авиакомпания собиралась совершить разовую сделку, после которой больше не будет следующего рейса. **Рациональный человек должен учитывать долгосрочные общие результаты.**

3.13. Шестой из десяти принципов экономики: рынок, как правило, является хорошим способом организации экономической деятельности

В рыночной экономике решения центрального планирующего органа заменяются решениями миллионов предприятий и домохозяйств. Эти предприятия и домохозяйства вступают в взаимные сделки на рынке; их решения определяются ценами и личными интересами, и они словно направляются «невидимой рукой», что приводит к желаемому рыночному результату. Цены побуждают этих отдельных решающих лиц в большинстве случаев достигать результата, обеспечивающего максимизацию общественного благосостояния. Рыночная экономика: экономика, в которой ресурсы распределяются посредством децентрализованных решений множества предприятий и домохозяйств, вступающих во взаимные сделки на рынках товаров и услуг.

Планирование — это не что иное, как прогнозирование совокупного эффекта этих разрозненных решений предприятий и домохозяйств и попытка заранее принять соответствующие меры. Ни одно успешное предприятие не действует вслепую, а затем не ждет вердикта рынка! Планирование — это часть рациональности. Неужели вы, господин мастер, считаете, что у людей нет даже этой капли рациональности???

3.14. Девятый из десяти принципов экономики: когда правительство выпускает слишком много денег, цены растут

Инфляция — это рост общего уровня цен в экономике. Что вызывает инфляцию? В большинстве случаев серьёзной или длительной инфляции виновник всегда один и тот же: рост денежной массы. Когда правительство выпускает большое количество национальной валюты, её стоимость падает. Инфляция: рост общего уровня цен в экономике.

Неужели мысли мастера сводятся к одному простому шагу? Разве у роста денежной массы нет причин??!

Чтобы найти виновника, нужно найти главного преступника. Ах да, рост денежной массы, очевидно, тоже имеет свои причины! В настоящее время Европейский центральный банк печатает деньги, ФРС печатает деньги — но все это решается на заседаниях, и за этим стоят глубокие причины! Разве не эта коренная причина, которую «мастер» не стал искать, должна быть главным виновником инфляции???

Не найдя главного виновника и подстрекателя, он выбрал немогущую ответить «денежную массу» в качестве козла отпущения — разве это поступки «мастера»? И это, оказывается, ещё и один из «десяти основных принципов экономики»?

3.15. Десятый из десяти принципов экономики: краткосрочная взаимосвязь между инфляцией и безработицей в обществе

Обычно считается, что снижение инфляции приводит к временному росту безработицы. Такая взаимосвязь между инфляцией и безработицей называется кривой Филлипса. Когда правительство **сокращает денежную массу**, оно тем самым уменьшает объем расходов населения. Снижение расходов в сочетании с высокими ценами приводит к сокращению объема продаж товаров и услуг предприятиями. Сокращение объемов продаж, в свою очередь, вынуждает предприятия увольнять работников, что временно приводит к росту безработицы. Кривая Филлипса: краткосрочная взаимосвязь между инфляцией и безработицей.

Опять за старое. Не говоря уже о том, верны ли эти выводы, откуда вообще взялось это «когда»? Разве правительство может поступать так, как ему «захочется», без всякой причины разрушая экономику?

Разве нельзя анализировать проблему, начиная с самого начала?

3.16. Ещё несколько слов о том, почему закон Сая не работает

7 июня 2023 г.

Предпосылка закона Сая заключается в том, что люди производят товары ради получения желаемых товаров! Деньги являются лишь средством обмена: сначала люди продают свою продукцию, чтобы получить деньги, а затем используют эти деньги для покупки товаров, которые они хотят получить.

Исходя из этого, даже свинья сможет догадаться: пока люди не глупы и умеют гибко корректировать производство в соответствии с рынком, массового накопления товаров не будет! Закон Сая, конечно, справедлив. Однако в капиталистическом обществе предпосылка закона Сая нарушена!

Существует группа людей, цель производства которых уже не заключается в получении товаров, а в получении денег!

Эти люди — капиталисты, и их поведение полностью расходится с представлениями Сая: сначала они покупают товары за деньги, а затем продают их по завышенной цене!

Когда капиталистический способ производства становится доминирующим в общественном производстве, группа, состоящая из всех капиталистов, стремится скупать и перепродавать всю продукцию экономики, чтобы заработать деньги.

Однако покупать в долг легко, а продавать в долг — трудно! Особенно продавать с наценкой — разве это возможно?

— Не стоит говорить, что это абсолютно невозможно! Есть два условия, которые могут удовлетворить желания капиталистов.

1. Экспорт: вывоз продукции, которую невозможно продать внутри экономики, за её пределы!

Действительно, многие «конкурентоспособные» страны поступают именно так. Наша страна также когда-то, опираясь на конкурентоспособность «фабрик, где люди работают до изнеможения», активно экспортировала товары, что привело к экономическому процветанию и позволило ей одним махом стать вторым по величине производителем в мире.

Но этот метод не может длиться вечно: если вы массово экспортируете, то должна быть страна, которая массово импортирует, а на продукцию этой страны, произведенную ею самой, уже никто не будет покупать — смогут ли это выдержать её капиталисты? Смогут ли поддерживать производство в самой стране? Если производство не удастся сохранить, экономика рухнет, и у людей не останется денег на покупку вашего импорта. Посмотрите на такие страны, как Греция и Италия — именно так они и развалились. Страны с дефицитом торгового баланса развалились — кому же тогда вы сможете продавать свою продукцию?

В этот момент огромные производственные мощности, которые вы поддерживали за счёт экспорта, мгновенно превратятся в избыток. О последствиях догадайтесь сами — мы сейчас как раз находимся на этой стадии.

2. Увеличить денежную массу, предоставить кредиты правительству на социальные программы или на закупку вооружений для ведения войны, а также на покупку и потребление нереализуемой продукции.

Об этом и говорить не стоит — так поступают практически все страны! Посмотрите, до каких размеров накопились государственные долги в разных странах?

Конечно, такие страны, как Япония и США, обладающие независимым правом на печатание денег, могут продолжать так поступать, особенно Япония — у неё государственный долг, наверное, уже приближается к трёмкратному ВВП? Пока что им ничего не остаётся, как держаться ещё некоторое время с помощью этого приёма. США более стеснительны, чем Япо-

ния: каждый раз они выкручиваются и время от времени разыгрывают спектакль с повышением потолка государственного долга.

А вот Европе не повезло — они объединили валюту! Пять стран «евро-свиней», которые больше всего нуждаются в заимствованиях, уже не могут получить кредиты, а Европейский центральный банк не хочет им одалживать деньги (хотя это всего лишь запуск печатного станка), но стоит правительству ужесточить бюджетную политику, как переизбыток внутренней продукции только усиливается! Экономика падает ещё быстрее! Безработных становится всё больше — как вы думаете, сколько ещё смогут продержаться такие страны? Выход из еврозоны и самостоятельная печать денег для собственных нужд станут неизбежными. Разрушение еврозоны, пожалуй, не является надуманными опасениями.

Теория должна объяснять реальность, но, следуя закону Сая, всегда приходишь к выводу о всеобщем процветании: даже если отдельные отрасли или предприятия не приспосабливаются к рыночному спросу и переживают спад, это не вызовет больших потрясений, поскольку одновременно будут создаваться новые отрасли и предприятия, отвечающие рыночному спросу, и темпы развития всей экономики просто не смогут значительно замедлиться или даже привести к рецессии. Массовой безработицы тоже не будет.

Однако выводы Сая серьезно расходятся с современной реальностью как внутри страны, так и за рубежом: уровень безработицы среди молодежи во многих европейских странах превышает 40 %, а экономика стоит на грани краха. Смешно, что многие либералы по-прежнему упорно цепляются за закон Сая и продолжают восклицать: «Свободный рынок — как на нем может возникнуть длительный абсолютный переизбыток? Это абсолютно невозможно!» Этим людям я хочу сказать: не страшно, если вы не можете этого понять, продолжайте думать, но не отрицайте факты только потому, что вам это не понятно.

Еще один аргумент этих людей заключается в следующем: такая серьезная ситуация — это все дело правительства; если бы оно не вмешивалось, кризис не был бы столь серьезным, а экономика уже давно бы восстановилась. Мир не лишил вас возможностей: либеральная теория когда-то была доминирующим направлением в экономике. Если бы экономика, развивающаяся в рамках этого доминирующего направления, могла самостабилизироваться и развиваться здоровым образом, какими бы оправданиями могло воспользоваться правительство, чтобы вести себя безответственно? Как могла теория Кейнса, полная непонятных и очевидных пробелов, занять место либерализма в качестве доминирующей?

3.17. Парадокс Смита

5 июня 2023 г.

Смит был сторонником свободного капитализма и считал, что свобода может заменить любое вмешательство, обеспечить наилучший результат и привести к процветанию страны и укреплению народа. Он полагал, что, хотя люди и стремятся к личной выгоде, общий результат всё же будет заключаться в общественном процветании.

Однако все это были взгляды Смита в рамках микроэкономического анализа; когда дело доходило до макроэкономического анализа, он требовал от капиталистов быть бескорыстными.

Рассмотрим это подробнее: Смит сначала резко осуждал расточительство как позор, считая, что человек, который растрчивает средства, становится врагом всего народа! Ведь его расточительство приводит к уменьшению богатства всей страны.

Но капиталисты же так богаты, и вы требуете от них не растрчивать, не жить в роскоши, не жениться на многих женах, не нанимать много нянь и прислуги, не нанимать театральные труппы для постановки грандиозных спектаклей — разве это не противоречит их природе, основанной на стремлении к личной выгоде и эгоизме?

Смит считал, что богатство капиталиста должно использоваться для содержания производительных работников, чтобы те могли его потратить и, таким образом, производить ещё больше богатства; а после производства ещё большего богатства капиталист должен прилагать ещё больше усилий, чтобы продолжать содержать ещё больше производительных работников, позволяя им тратить это богатство, с тем чтобы произвести ещё больше богатства...

Посмотрите сами: что получает капиталист? Ничего, всё это пустые слова! На первый взгляд кажется, что он получает огромную прибыль, но он не может «растрчивать» её на себя, а должен отдавать её рабочим, чтобы те ею пользовались, и так бесконечно! Что это за дух? — Дух Лэй Фэна!

А что ещё смешнее? Этот дух Лэй Фэна действительно воплотился в жизнь! Разве высокий уровень социального обеспечения в современном западном обществе не является воплощением духа Лэй Фэна?

Огромные запасы продукции, скопившиеся у капиталистов, на самом деле и есть их прибыль! Всё это принадлежит им, и они могут наслаждаться этим в полной мере, непроданные автомобили — это естественное явление, ведь именно такую прибыль и требуют себе боссы; разве не ради прибыли открывают предприятия? Капиталисты могли бы, выйдя на улицу, величественно прокатиться в кортеже из 100 машин, но они не хотят тратить впустую и настаивают на том, чтобы отдать их другим для пользования! И вот, правительство вмешивается: оно берет в долг или печатает деньги, чтобы купить те товары, которые изначально принадлежали капиталистам, и раздает их народу в качестве социальных пособий! А капиталисты? Они используют полученные деньги для организации ещё более масштабного производства. Хотя они и получают ещё больше товаров, они по-прежнему не тратят их впустую, а продолжают раздавать народу в качестве социальных пособий, а сами просто берут деньги и продолжают, продолжают, продолжают развивать производство! — Лэй Фэн!!!

Единственный побочный эффект заключается в том, что все пристально следят за правительством, считая, что оно поступает плохо: говорят, что оно берет в долг и не возвращает, а когда ничего не помогает, просто печатает деньги для погашения долгов, бесконтрольно эмитирует валюту и грабит народ — но с чего вообще взялись все эти обвинения? Они всего лишь помогают капиталистам, выступая в роли «Лэй Фэнов», как призывал Смит.

3.18. Восхваление Смита основано на недоразумениях и заблуждениях, а его истинная суть остаётся неизвестной

26 июня 2024 г.

Смит почитается как отец политической экономии, но на самом деле причины этого разнообразны, а внутренние обстоятельства довольно скандальны.

Маркс считал Смита своим предшественником, потому что обнаружил в его теории теорию трудовой стоимости.

Западная экономическая наука же считает Смита своим родоначальником, поскольку он выдвинул идею экономического либерализма.

Однако на самом деле, во-первых, Маркс неверно понял Смита.

Теория Смита — это не теория трудовой стоимости, а теория распределительной стоимости. Хотя он и считал, что именно труд обеспечивает человечество всеми предметами первой необходимости и удобствами, обменная стоимость товара определяется не затраченным трудом, а тем трудом, который можно за него приобрести, а этот труд определяется распределением, то есть тремя составляющими: рентой, прибылью и заработной платой.

Например, затратив 100 единиц труда, можно произвести 200 единиц продукции, однако из-за системы распределения 100 единиц труда могут получить только 100 единиц продукции (то есть 100 единиц труда могут обмениваться только на 100 единиц продукции), остальная часть продукции достается помещикам и капиталистам, то обменная стоимость этих 200 единиц продукции составляет не 100 единиц труда (затраченного труда), а 200 единиц труда (покупателем или обмениваемого труда).

А в случае другой партии из 200 единиц товара, на производство которой также затрачено 100 единиц труда, возможно, что в процессе производства практически не участвовали помещики (например, при ловле рыбы в озере, не находящемся в чьей-либо собственности), поэтому трудящиеся могут завладеть 150 единицами товара; в таком случае обменная стоимость всей партии из 200 единиц товара равна 133 единицам труда.

Иными словами, продукты, на производство которых затрачено одинаковое количество труда, могут иметь разную меновую стоимость в зависимости от условий распределения.

Далее, западная экономическая наука унаследовала ошибочную часть теории Смита.

Рыночная экономика, основанная на полной свободе, безусловно, может процветать и развиваться, или, иначе говоря, в ней нет причин для спада и рецессии. Закон Сая, по сути, говорит об этом же. Однако Смит не учел факторы капитализма: в условиях капиталистического способа производства и распределения свободная рыночная экономика, напротив, будет сталкиваться с проблемами — она не только приведет к противоположности свободной экономики, то есть к монополии, но и вызовет экономический кризис, связанный с перепроизводством. Этого Смит не заметил, и это не было учтено в законе Сая.

Конечно, в эпоху, когда жил Смит, капитализм еще находился на стадии становления, крупные монополии еще не сформировались полностью, а свободная конкуренция, казалось бы, все еще существовала; экономические кризисы еще не достигли такой степени серьезности, чтобы пошатнуть стабильность общества, поэтому Смит, естественно, не уделял этому вопросу особого внимания, и это вполне простительно.

Однако в наши дни люди по-прежнему путают рыночную экономику и капитализм, даже приписывая рыночной экономике вред, присущий капитализму, или, наоборот, используя утверждение «рыночная экономика не имеет проблем» для доказательства того, что «капитализм не имеет проблем», — и это уже трудно оправдать.

3.19. Почему Смита можно считать лишь мастером

1 июня 2023 г.

Ранее я опубликовал пост, в котором сказал, что Смит на десять тысяч раз превосходит Маркса. Значит ли это, что Смит достиг вершины совершенства? Далеко не так. Если выставить оценку по 100-балльной шкале, то Смит, пожалуй, получит оценку выше среднего — максимум 70 баллов, но это ещё не «отлично».

В чём причина? Взгляды Смита ограничиваются микроуровнем.

Его микроэкономическая теория — теория стоимости — действительно достигла значительного уровня; можно сказать, что она почти пробилась «бумажную завесу», и сущность обменной стоимости уже на грани раскрытия, но, к сожалению, она не была четко сформулирована! — Обменная стоимость, то есть право собственности/право распределения на продукт, принадлежащее всем участникам производственного процесса; принцип распределения — это и есть принцип обмена!

Кроме того, Смит совершенно справедливо указывает, что значительная часть всех продуктов труда рабочих удерживается помещиками и капиталистами.

Поэтому теории стоимости Смита можно поставить 90 баллов! К сожалению, это лишь половина экзаменационного листа по экономике; другая половина — макроэкономическая часть, по которой Смит может получить лишь 40–50 баллов.

Почему? Дело в том, что, размышляя о процессе производства богатства во всем обществе, Смит, несмотря на все свои усилия и тщательность, упустил из виду самое важное — ключевой инструмент капиталистического производственного процесса — деньги (в этом он схож с Марксом). Смит с точки зрения натурального производства блестяще проанализировал макроэкономический процесс капиталистического производства, однако он не учел взаимосвязь между деньгами и натуральными товарами! Он серьезно недооценил реальную и важную роль денег, не догадываясь, что проблема заключается именно в деньгах!

На самом деле в капиталистическом обществе товары уже образовали регулярный поток, и этот регулярный поток товаров требует от денег строго эквивалентного и противоположного движения! Но в реальности люди ничего не знают об этом требовании, беспорядочно используют деньги и ошибочно гонятся за ними, что и приводит к застою в товарообороте — к переизбытку предложения!

Смит не заметил этого главным образом из-за своего пренебрежения к философии физиократов и к идеям Кенэ! Смит считал учение Кенэ «ошибочной теорией, которая никогда не принесет большого вреда», не подозревая, что в «Экономической таблице» заложен единственно верный путь макроэкономического анализа — объединение товаров и денег! Исследование законов движения и взаимосвязи товаров и денег! Если бы Смит смог обнаружить это, у него была бы возможность на несколько столетий раньше завершить развитие науки политической экономии! Трудолюбие и скрупулезность Смита в сочетании с гениальным методом Кенэ позволили бы достичь вершины политической экономии! — Слияние макро- и микроэкономики воедино! Идеальное объяснение всех проблем капиталистической экономики.

Но это даже к лучшему: Смит же не мог сделать всё сам, иначе мне нечем было бы заняться! Обобщить, систематизировать и усовершенствовать теорию стоимости Смита, а также, в сочетании с гениальным методом макроэкономического анализа Кенэ, создать целостную систему политической экономии — эта задача легла на мои плечи! «Новое толкование политической экономии» — это завершение нескольких столетий развития экономической науки, а также теоретическое оружие, положившее конец нескольким столетиям капиталистического способа производства и распределения! Как только вошло солнце, туман рассеялся: что там за «Макинтош», «Уэст», Кейнс, Хайек, Фридман... Все они могут уйти со сцены.

Дополнение: ответы на комментарии пользователей ниже также размещаю здесь.

Экономика — странная наука: все остальные науки идут в ногу со временем, а только экономика после Пети, Кенэ и Смита начала отставать от времени — Сэй, Рикардо, Маркс, Маршалл, Кейнс, Хайек, Фридман, Лукас... шаг за шагом уходя в сторону ошибок или в тупик.

Очень жаль, что Смит упустил истину и не воспользовался шансом раз и навсегда решить вопрос. А его учение было преобразовано Рикардо в теорию трудовой стоимости (Маркс придерживался этой ошибки и развил её), а Саи — в теорию стоимости факторов производства, замаскированную под теорию полезности, и до сих пор она пользуется большой популярностью.

И вот Маршалл, проявив дух компромисса, объединил теорию Сайя с бредовой теорией предельной полезности, придумав такие универсальные, но бесполезные и обманчивые понятия, как «спрос» и «предложение», и «рынок», что сбил экономическую науку с правильного пути! Он отказался от основ и сути цены, чтобы исследовать лишь её поверхностные проявления и колебания! Жаль последующих экономистов, которые вступили на путь, обречённый на безысходность и заблуждение.

Суть теории свободного рынка Смита заключается в свободной конкуренции; он стремился разрушить всевозможные монополии.

Эта идея, конечно, хороша! К сожалению, эта хорошая идея всегда использовалась в качестве оружия монопольных групп — оружия, с помощью которого они выходили на рынки других стран, уничтожали национальную промышленность этих стран и устанавливали международную монополию.

Подумайте только: все жизненно важные отрасли экономики нашей страны, которые были открыты для рынка, в основном оказались под контролем других стран! Разве это свободная конкуренция? Это свободная экономическая агрессия, свободное экономическое грабеж!

Что такое «оптимальное распределение ресурсов»? Это когда они владеют ключевыми технологиями и занимаются лёгкой работой, а вы, страны развивающиеся, выполняете подсобные работы, занимаетесь грязной и тяжёлой работой, после чего они забирают львиную долю, а вам достаётся жалкая плата за ваш тяжёлый труд.

Мы уже достаточно долго были учениками, освоили простые навыки, но мастера не будут учить нас передовым технологиям. Настало время вновь провозгласить лозунг «самообеспечение»! Хватит открывать рынки, хватит полагаться на других — пора стать самостоятельными и сильными, разрабатывать собственные ключевые технологии!

3.20. Почему Смит в десять тысяч раз выше Маркса

30 мая 2023 г.

Это ответ на один из постов, в котором меня атаковали. Покажу его всем, чтобы никто не подумал, что я безосновательно принижаю Маркса.

1. О утверждении, что только труд может создавать стоимость.

Я действительно говорил, что придерживаюсь «утверждения Маркса о том, что только труд может создавать стоимость». По этому вопросу мне необходимо внести ясность:

Обратите внимание, почему я использую слово «верю»? Потому что это идеал, стремление, цель, но это ещё далеко не реальность! То есть я считаю, что необходимо построить общество, в котором «только труд может создавать стоимость» (то есть распределение должно осуществляться исключительно по труду, а все остальные факторы или соображения не могут влиять на первичное распределение), и только такое общество будет справедливым и гармоничным.

Именно по этой причине я безоговорочно опровергаю тех, кто на форуме безосновательно нападает на Маркса. Причем зачастую моим орудием опровержения служит именно теория Маркса — ведь эти безосновательные нападающие вовсе не понимают теории Маркса и не способны опровергнуть его.

2. Раз мы поняли, что «только труд может создавать ценность» — это лишь идеал и цель, а отнюдь не реальность, то как же мы можем, сталкиваясь с реальностью и исследуя законы реальной экономики, принимать идеал за реальность и заменять им реальность?

Реальность уже давно перестала быть обществом, в котором «только труд может создавать стоимость». Если вы по-прежнему упорно цепляетесь за эту идею и настаиваете на том, чтобы использовать её для анализа и объяснения реальности, как можно избежать множества промахов и несоответствий?

Маркс допустил именно эту весьма глупую ошибку: его теория стоимости прекрасна, но оторвана от реальности и противоречит ей. А только утверждение Смита о том, что «заработная плата, прибыль и рента формируют обменную стоимость товара», соответствует реальности! А значит, оно научно обосновано!

Иными словами, распределение определяет меновую стоимость. Когда общество руководствуется принципом распределения по труду как единственным принципом распределения, то, конечно же, только труд способен создавать стоимость! Об этом Смит знал уже давно! Он указал, что только в этом случае труд, затраченный на производство продукта, равен тому труду, которым этот продукт может распоряжаться и который он может приобрести! Только тогда теория трудовой стоимости имеет право на существование.

Однако по мере развития общества распределение по труду уже давно перестало быть единственным принципом распределения: распределение по капиталу и по природным ресурсам практикуется уже как минимум несколько тысяч лет. В этой ситуации Смит, опираясь на реальность, указал: труд, затраченный на производство товара, уже не равен тому труду, которым этот товар может распоряжаться и который он может приобрести! И именно последнее и является меновой стоимостью товара! Разница между ними как раз и представляет собой продукцию, созданную трудящимися, но эксплуатируемую капиталистами и землевладельцами.

Если сравнить эти два подхода, разве академический уровень Смита не в десять тысяч раз выше, чем у Маркса? Маркс был просто хорошим человеком, но далеко не хорошим учёным.

3.21. Является ли выдвижение Марксом концепции стоимости рабочей силы великим подвигом?

27 декабря 2025 г.

Энгельс, кажется, говорил, что выдвижение Марксом концепции стоимости рабочей силы было великим подвигом. Так ли это на самом деле?

Мы все знаем, что цена товара включает в себя заработную плату и прибыль, то есть: заработная плата меньше цены товара. Назовем это выводом № 1.

Если труд имеет ценность, может быть предметом купли-продажи и имеет цену, то заработная плата, естественно, является рыночной ценой труда, соответствующей ценности труда.

Кроме того, согласно теории трудовой стоимости, цена товара также должна соответствовать стоимости труда.

Следовательно, должно быть: цена товара = цена труда = заработная плата. Назовем это выводом № 2.

Между этими двумя выводами возникает фатальное противоречие: если мы вынуждены признать вывод № 1, то, естественно, должны отрицать вывод № 2; если же отрицать вывод № 2, то остаются только два пути:

1. Отрицать теорию трудовой стоимости.

2. Отрицать, что заработная плата является ценой труда, и, следовательно, отрицать, что труд имеет ценность и может быть предметом купли-продажи.

Маркс не хотел отрицать теорию трудовой стоимости, поэтому ему оставался только второй путь, но этот путь был очень труден. Вы платите 100 юаней в качестве заработной платы, чтобы рабочий проработал для вас один день (8 часов), то есть рабочий должен отдать вам 8 часов труда, и в конечном итоге вы получаете именно 8 часов труда.

Проще говоря, капиталист выплачивает 100 юаней в качестве заработной платы и получает 8 часов труда рабочего — это означает, что он купил 8 часов труда за 100 юаней. Выплачивая заработную плату, он получает труд, то есть покупает труд за заработную плату. Всё ясно и понятно, как это можно отрицать?

Но Маркс именно и хотел это отрицать, упорно отказывался признавать — столь явное и понятное явление, по его мнению, всё равно было неверным! Однако даже это не помогло: Марксу всё равно пришлось найти замену труду. Ведь зарплата выплачена — значит, за неё должно быть что-то куплено. Но что именно?

Марксу «вспыхнула» гениальная идея, и он изобрел понятие стоимости рабочей силы: за зарплату покупается рабочая сила! И ни в коем случае не труд! Зарплата соответствует стоимости рабочей силы, за зарплату покупается рабочая сила. То есть это ничто иное, как утверждение, что капиталист, выплачивая зарплату, получает рабочую силу. Обладая этой «соломинкой» в виде рабочей силы и с помощью своего «железного языка» упорно утверждая, что за зарплату покупается не труд, Маркс, казалось бы, завершил великое дело защиты теории трудовой стоимости — по крайней мере, заделал одну лазейку.

А Энгельс поступил весьма интересно: он не хотел быть таким же неумолимым, как Маркс, и даже «привёл аргументы», примерно такого содержания: если труд имеет ценность и может быть предметом купли-продажи, то разве у него не будет двух неравных ценностей? Одна соответствует заработной плате, а другая — цене товара. Как это возможно? Вывод абсурден, а значит, исходная посылка ошибочна! Это метод умозаключения от обратного. Логика, казалось бы, безупречна, но, к сожалению, здесь есть одно небольшое и спорное условие: если труд имеет ценность, из этого можно сделать вывод только о том, что его ценность соответствует заработной плате, но нельзя сделать вывод о том, что ценность труда соответствует цене товара! Чтобы сделать последний вывод, необходимо сначала доказать обоснованность тео-

рии трудовой стоимости! А Энгельс не доказал обоснованность теории трудовой стоимости, поэтому его метод умозаключения от обратного также несостоятелен.

«Доказательство» Энгельса — это небольшой эпизод, давайте продолжим рассматривать аргументы Маркса.

Капиталист выплачивает заработную плату и получает рабочую силу — на этом всё? Нет, ведь рабочая сила ещё должна произвести труд! Возможно ли обойтись без этого шага?

Таким образом, полная цепочка по Марксу должна выглядеть так: капиталист выплачивает 100 юаней заработной платы, получает рабочую силу, а рабочая сила превращается в 8 часов труда.

То есть: капиталист выплачивает 100 юаней заработной платы, сначала получает рабочую силу, а затем — 8 часов труда. Ничего не изменилось, просто в середине добавлен фокус. За 100 юаней купили А, А в свою очередь производит Б — разве это не равносильно тому, что за 100 юаней купили Б?

Поэтому «железные аргументы» Маркса в сочетании с уловкой на самом деле не работают, это не какой-то великий подвиг, а всего лишь небольшой трюк. Маркс потратил кучу времени, вставив между заработной платой и трудом «рабочую силу», но на самом деле он просто поместил труд в коробку с надписью «рабочая сила». Однако это ничего не меняет: покупка рабочей силы за заработную плату — это то же самое, что покупка труда; это одно и то же, и может только означать, что рабочая сила и труд имеют одну и ту же цену — они оба являются заработной платой.

Маркс не завершил этот «второй путь» и не мог его завершить; ему следовало бы подумать, не пора ли ему пойти по первому пути.

3.22. Еще несколько слов о недостатках Маркса

6 мая 2023 г.

Не буду много говорить, упомяну только одно.

Маркс, похоже, был слишком объективен и упустил из виду исследование экономической психологии людей.

Человеческое сердце — это механизм. Мысли, представления, мотивы и цели людей — это то, что обязательно должно изучаться в экономике, поскольку имеет решающее значение для формирования стоимости, однако Маркс, похоже, не придавал этому особого значения.

Утверждение о том, что труд создаёт ценность, проистекает из базовой экономической психологии людей: за работу нужно получать деньги! Работать нужно ради результата. Иначе лучше бы просто поспать дома. Если выразиться более изящно, то, заплатив цену труда, я должен получить право собственности на продукт или право на его распределение!

Принцип настолько прост, кто же может это отрицать? А вот Маркс, напротив, долго и нудно рассуждает, определяя ценность как труд, но не объясняя, почему, — словно единственным обоснованием является то, что «просто не удастся найти других сравниваемых свойств различных товаров». Как такое обоснование может кого-то убедить??

А зная причину, по которой труд создает стоимость, становится естественным понимание того, что стоимость могут создавать и другие вещи: всё, что позволяет людям обрести право собственности на продукт и право на его распределение, способно создавать стоимость.

Таким образом, нет ничего удивительного в том, что землевладелец может создавать стоимость с помощью природных ресурсов, а капиталист — с помощью капитала!

Психология, лежащая в основе этого, сводится к следующему: если мне не дают долю продукции и не платят денег, я лучше оставлю землю под паром — у меня и так много излишков зерна, я выдержу.

«Не даёте мне долю продукции, не платите проценты — я не буду вкладывать деньги; в любом случае у меня их много, я могу себе это позволить».

Не плачу ренту — не будет земли для возделывания, умру с голоду, так что придется платить.

Не дают процентов — значит, не будет денег, а без денег нельзя производить, так что придётся их платить.

Всё так просто: что такое ценность? Это право собственности на продукт и право на его распределение! Что такое создание ценности? Это получение права собственности на продукт и права на его распределение!

Как их получить? Психология, лежащая в основе этого, проста — не дать — значит потерпеть поражение! Если мне не дадут, я не буду вкладывать труд, землю и деньги! Посмотрим, кто дольше продержится!

Как бы то ни было, уплата определённой цены с целью получения или формирования права собственности на продукт или права на его распределение — вот психология, лежащая в основе создания стоимости. Чем выше цена, тем больше, естественно, получаемое право собственности или право на распределение.

Когда происходит обмен двумя товарами, стороны сравнивают степень права собственности на эти товары (или, иными словами, величину затраченной цены), чтобы определить соотношение обмена.

Зная причину, по которой труд создает ценность, становится естественным понимание того, что полезность сама по себе с трудом создает ценность (хотя и не невозможно)! Психология, лежащая в основе этого, также проста: разве можно просто сказать, что какая-то вещь

принадлежит вам только потому, что она полезна? Не заплатив цену, как можно получить вознаграждение и как можно приобрести право собственности на продукт?

Поэтому необходимо сначала заполучить такую полезную вещь другими способами, причём так, чтобы другие могли получить её только у вас, и только тогда можно использовать её полезность для создания стоимости!

Если перевести это на язык экономики, то речь идёт о монополии! Установив монополию, можно будет использовать полезность для создания большей ценности!

Несмотря на то, что я не приложил много труда, не занял много земли и не вложил много средств, но произведённый мной продукт обладает монопольным характером, а у других нет права на его производство, нет возможности его производить или нет доступа к ресурсам для производства, то, извините, стоимость этого продукта не равна стоимости труда + земельной ренты + процентам — я могу ещё и прибавлять к ней!

До какой степени? Очень просто: до тех пор, пока вы не решите, что полезность продукта не стоит более высокой цены!

Итак, полезность создает ценность, и психология, лежащая в основе этого, такова: извините, не надейтесь на обмен по стоимости, потому что вы не сможете произвести этот продукт, затратив столько же, сколько я! Хотите — соглашайтесь на мою цену! Считаете, что это того стоит — берите!

3.23. Теория Маркса ошибочна с самого начала

12 сентября 2024 г.

Как известно, теория стоимости является отправной точкой и основой теории Маркса. Откуда же взялась эта теория?

Маркс считал, что если от различных товаров отбросить всевозможные и разнообразные потребительские ценности, то останется лишь «недифференцированный человеческий труд». Исходя из этого, он утверждал: то, что выражает меновое значение, может быть только кристаллизацией этого недифференцированного человеческого труда — этого призрачного существования, — и определил этот призрак как ценность.

Вопрос в том, действительно ли, если отбросить все разнообразные потребительские ценности, от товара остается только недифференцированный человеческий труд?

Очевидно, нет! Истинной общей чертой всех товаров является право собственности/право распределения. А труд — лишь один из источников формирования права собственности/права распределения на товар, но не единственный и не обязательный.

Например, когда вы гуляете по берегу моря и находите рыбу-желтогубу, у неё нет хозяина, поэтому она не является товаром; вы можете просто завладеть ею, не прибегая к обмену, и в этот момент она не является товаром.

Но если вы завладели ею, у неё появилось право собственности (её владельца), и тогда, чтобы получить эту рыбу, другим придётся либо заплатить деньги, либо обменять её на что-то другое — таким образом, она становится товаром, который, как говорят, можно продать за миллион.

Единственное различие до и после превращения в товар — это право собственности! Здесь практически отсутствует фактор труда; конечно, независимо от того, является ли это товаром и имеется ли право собственности, его полезность от этого не меняется.

Обмен — это взаимная передача между участниками обмена прав собственности на товары, которыми они владеют.

То, что на самом деле выражает меновая стоимость, — это право собственности/право распоряжения товаром, или, говоря прямо: меновая стоимость товара — это его право собственности/право распоряжения.

Вся теоретическая конструкция Маркса построена на следующем ошибочном логическом умозаключении: единственной общей чертой всех товаров является труд. На самом же деле общей чертой всех товаров является право собственности/право распределения, а труд — лишь один из трех основных факторов (земля, капитал, труд), формирующих эту общую черту.

С точки зрения Маркса и многих других, признание того, что капитал и земля способны создавать обменную стоимость, равносильно признанию обоснованности участия капитала и земли в распределении. Это огромное заблуждение: признание того, что капитал и земля создают обменную стоимость, означает лишь признание того, что в реальности капитал и земля способны формировать право на распределение продукции — это всего лишь признание факта, которое совершенно не затрагивает вопрос о том, насколько обоснованно это право на распределение.

3.24. Начнём с трансформации стоимости

29 апреля 2024 г.

Трансформация стоимости — это всего лишь история, которую Маркс был вынужден придумать, чтобы объяснить реальность.

Согласно теории трудовой стоимости, обмен товаров должен определяться трудовой стоимостью, обмен должен происходить на равных условиях трудовой стоимости, и колебания в этом отношении должны быть минимальными — это и есть так называемый закон стоимости. Более того, на этой основе можно вывести абсурдную теорию о том, что фабрики с большим количеством машин и меньшим количеством рабочих (с высокой органической составной частью капитала) неизбежно приносят низкую прибыль!

Однако на самом деле обмен товаров колеблется вокруг производственной цены, а фабрики с большим количеством машин и меньшим количеством рабочих по-прежнему приносят значительную прибыль — это факт, который Маркс не может опровергнуть.

Теория и факты вступили в противоречие. Кто, по-вашему, не прав?

Тогда он начинает нести чушь: «Ценность преобразилась!» Производственная цена — не что иное, как одна из форм трудовой стоимости! Колебания вокруг производственной цены — это всего лишь колебания вокруг одной из форм трудовой стоимости, которые ни в коем случае не выходят за рамки теории трудовой стоимости! Что же касается того, как именно произошла «генетическая мутация» трудовой стоимости, то он не может дать внятного объяснения, поэтому вынужден списывать всё на... конкуренцию! Он упорно держится за эту точку зрения, не отступая ни на шаг, хотя надежных оснований и строгого процесса вывода при этом отсутствуют, что и вызвало повсеместные сомнения и споры в академических кругах.

На самом деле Смит уже давно указал, что цены на товары изначально колеблются вокруг естественной цены, а естественная цена — это всего лишь понятие, схожее с производственной ценой. Естественная цена товара — это не что иное, как себестоимость продукции при средней (естественной) норме прибыли, средней (естественной) норме ренты и средней (естественной) норме заработной платы. Если товар продается по этой цене, предприниматели в целом удовлетворены; если цена ниже, некоторые из них уйдут в более прибыльные отрасли, а если выше — на рынок придут новые участники, что усилит конкуренцию. Таким образом, это простая логика, очень понятная и доступная.

Иными словами, в цивилизованном обществе обменная стоимость товара поддерживается тремя факторами: заработной платой, рентой и прибылью, а центр колебаний цены (естественная цена) — естественной заработной платой, естественной рентой и естественной прибылью.

А что же труд? Труд был производственной стоимостью лишь в эпоху первобытного общества, когда, вероятно, не было ни помещиков, ни капиталистов, а были только трудящиеся. Существовал только один вид дохода — доход от труда, без ренты и прибыли. Поэтому, сравнивая разные товары, нужно было сравнивать только труд. Но сейчас ситуация давно изменилась, и затраченный труд (стоимость) уже не может самостоятельно определять обмен.

В общем, только Смит уловил правильную линию мысли в политической экономии: распределение товаров определяет их обменную стоимость. Последующие мыслители — Сай, Рикардо и Маркс — полностью перепутали направления, пытались сначала разобраться в стоимости, а затем использовать её для регулирования распределения.

Однако у Смита есть два недостатка:

Во-первых, он не сформулировал это ясно: меновое значение товара — это право на распределение/право собственности на товар.

Во-вторых, и это самое главное! Несмотря на то, что он провёл обширный анализ формирования и размера заработной платы, ренты и прибыли, его анализ остался на микроуровне и не сопровождался соответствующим макроэкономическим анализом в целом, в результате чего ему не удалось обнаружить «ошибку» в капиталистическом способе производства и распределения.

3.25. «Марксизм: дело закрыто»

31.10.2022

Вся теория Маркса сводится к следующему простому умозаключению:

Определение: Маркс считал, что все продукты являются результатом недифференцированного труда рабочих, а «недифференцированный труд» и есть определение стоимости.

Вывод: те продукты, которыми владеет капиталист, то есть прибыль, естественно, могут быть лишь результатом части недифференцированного труда рабочих. Следовательно, капиталист присваивает часть недифференцированного труда рабочих.

Дополнительное определение: эта часть недифференцированного труда рабочих, присвоенная капиталистами, и есть прибавочный недифференцированный труд, то есть прибавочная стоимость.

Вот что пытается «доказать» толстый том «Капитала» — это процесс кругового доказательства, в котором посылка практически тождественна выводу. Конечно, я не говорю, что эта посылка и вывод Маркса обязательно ошибочны, я лишь указываю на то, что использовать столь толстую книгу для доказательства, практически не требующего умозаключений, — это немного слишком...

Конечно, Маркс был вынужден установить связь между определённой им самой ценностью и ценой, иначе он сам понимал, что его аргументация была бы необоснованной.

Логика установления этой связи такова: Маркс тщательно изучил все товары и, кроме труда, не нашёл никаких других сравнимых факторов, поэтому он пришёл к выводу, что в процессе товарного обмена соотношение обмена может определяться только трудовой стоимостью. Однако мгновенные колебания цен не могут быть объяснены трудом, поэтому сначала он заявил, что стоимость является центром колебаний цен, но это по-прежнему не соответствовало фактам — именно в этом затруднении оказался Рикардо, и ему пришлось признать, что центром колебаний цен является производственная цена! Что же касается того, почему стоимость даже не дотягивает до статуса центра колебаний цен, он был вынужден списать это на конкуренцию, ведь конкуренция — это такой хаос, что никто не может в ней разобраться. К тому же, может ли то, что даже не является центром колебаний цен, по-настоящему называться стоимостью?

3.26. Общий обзор марксистской экономики

7 сентября 2025 г.

1. Теория трудовой стоимости является основой марксистской экономики, и эта основа ошибочна.

Смит указывал, что в «варварскую эпоху», когда земля ещё не была приватизирована, а капитал ещё не накопился, все продукты принадлежали трудящимся, и именно в это время теория трудовой стоимости была обоснованной;

но после появления частной собственности на землю и накопления капитала помещики и капиталисты дважды удерживают свою долю из продукции, и продукция уже не может полностью принадлежать трудящимся, поэтому в этот момент теория трудовой стоимости теряет свою обоснованность.

Конечно, если в будущем будет отменено право капиталистов и землевладельцев на изъятие части продукции, и вся продукция вновь будет принадлежать трудящимся, то теория трудовой стоимости вновь станет обоснованной.

Иными словами, стоимость — это право собственности/право распределения на продукцию: когда только труд может формировать право собственности на продукцию, теория трудовой стоимости имеет место; но если капитал и земля также могут формировать право собственности на продукцию, теория трудовой стоимости не имеет места. Теория трудовой стоимости является лишь частным случаем теории стоимости права распределения, а именно теория стоимости права распределения является универсально применимой теорией.

2. Чтобы восполнить пробелы в теории трудовой стоимости, Маркс выдумал теорию стоимости рабочей силы и теорию трансформации стоимости.

Недостаток первый: стоимость самого труда не равна стоимости продукта труда. — Отрицание стоимости самого труда, отрицание того, что заработная плата является платой за труд, и выдумывание теории стоимости рабочей силы на самом деле являются лишь уловкой; рабочая сила — не что иное, как труд, прикрытый куском ткани. Я неоднократно анализировал это в своих постах, поэтому здесь не буду на этом останавливаться; желающие могут найти соответствующие материалы в библиотеке «Натуралистической школы».

Недостаток второй: несоответствие реальному явлению, при котором равные объёмы капитала приносят равную прибыль. — При равных объёмах капитала, но различном органическом составе капитала, прибавочная стоимость неизбежно будет различной, однако на практике прибыль стремится к одинаковому уровню! — Это противоречие заставило Маркса выдумать теорию трансформации стоимости и признать, что рыночные цены колеблются вокруг производственных цен, а не вокруг стоимости. Он отступил к последней линии обороны — общая сумма стоимости равна общей сумме производственных цен — но эта теория осталась незавершённой и, конечно же, не может быть завершена.

В общем, так называемые два главных достижения Маркса в области теории трудовой стоимости не выдерживают критики.

3. Вывод Маркса о том, что капиталисты эксплуатируют трудящихся, верен. Однако Маркс ошибочно использовал понятие «рабочий» вместо «трудящийся», что вызвало широкое недопонимание.

Эксплуатация трудящихся капиталистами не имеет отношения к теории стоимости, поэтому даже если теория трудовой стоимости и ошибочна, этот вывод об эксплуатации остаётся верным.

Так называемые «двойные удержания» со стороны капиталистов и землевладельцев, о которых говорил Смит, на самом деле представляют собой двойную эксплуатацию — это одно

и то же, просто Смит выразился довольно сдержанно. При этом Смит был все же несколько резким по отношению к землевладельцам, прямо указав на суть их «нетрудового дохода».

Суть извлечения прибыли из капитала на самом деле заключается в взимании процентов по ссудам, что также является типичным примером получения дохода без труда — экономисты, защищающие капиталистов, не осмеливаются называть это вознаграждением за труд, а прибегают к таким оправданиям, как стоимость времени, ожидание, отсроченное потребление и т. п. — Конечно, за исключением нелепых высказываний отдельных несерьезных людей.

4. Маркс не определил правильно основное противоречие капитализма. Частная собственность не является ключевой проблемой, источником зла являются проценты. То есть частная собственность сама по себе не является проблемой, а вот использование частной собственности для извлечения процентов и получения дохода без труда — вот что является ошибочным поведением.

Маркс направил свой упрек не на проценты (право на распределение капитала), а на частную собственность на капитал, что привело к тому, что даже после введения общественной собственности люди по-прежнему стремились к получению процентов!

5. Маркс так и не смог избавиться от одной фундаментальной ошибки: он считал, что накопление прибыли и сбережения из заработной платы являются денежными источниками расширенного воспроизводства.

С микроэкономической точки зрения в этом действительно не видно никаких недостатков, но при наличии способности к макроэкономическому обобщению становится очевидным, что прибыль и заработная плата соответствуют конечным потребительским товарам! Их можно использовать только для потребления, а для расширения масштабов производства необходимо соответствующим образом увеличить денежную массу; нельзя «забирать у одного, чтобы отдать другому», иначе это приведет к недостатку спроса и избытку предложения.

После введения общественной собственности, продолжая стремиться к получению прибыли (процентов) в попытке развивать производство и по-прежнему пытаясь использовать сбережения для развития производства, в итоге неизбежно обречены на провал! Провал плановой экономики при государственной собственности заключается не в самой государственной собственности и не в планировании, а именно в этом!

Некоторые считают, что результатом этапа плановой экономики являются бедность и дефицит, но я хочу сказать: да, это действительно бедность и дефицит, но относительный избыток! По сравнению с реальной покупательной способностью общества даже то жалкое предложение всё равно является избыточным — не дайте себя ослепить дефицитом отдельных товаров. Массовые убытки государственных предприятий являются ярким доказательством: как может быть, чтобы на товар, на который существует спрос превышающий предложение, предприятие терпело убытки?

6. Теория Маркса не указывает истинного выхода из капитализма; в «Коммунистическом манифесте» были лишь высказаны некоторые идеи об общественной собственности и государственной собственности, причём эти идеи не были оригинальными. Что касается «союза свободных людей», который поклонники Маркса считают спасительной соломинкой, то на самом деле предложенный Марксом «союз свободных людей» — не более чем синоним «общества без классовых различий». — Без классовых различий и барьеров люди становятся свободными, а общество превращается в союз свободных людей. — И только.

7. Дополнение: теория прибавочной стоимости несостоятельна, но теория эксплуатации — состоятельна.

Ценность, созданная трудом, то есть право на распределение, которое трудящийся получает благодаря своему труду, равнозначна заработной плате и не содержит никакой «прибавочной стоимости», поэтому теория прибавочной стоимости несостоятельна.

Ценность, соответствующая процентам, представляет собой право на распределение дохода, получаемое капиталистом благодаря капиталу (можно также сказать, что это ценность, созданная капиталом), а само получение права на распределение дохода благодаря капиталу (то есть вычет части продукции) уже является эксплуатацией.

3.27. Искажение и утрата понятия стоимости — трагедия микроэкономики

21.11.2022

Адам Смит, по праву считающийся отцом политической экономии, дал весьма точный анализ обменной стоимости товаров; хотя он и не сформулировал это явно, но указал на истинную суть стоимости — право на распределение.

Смит считал, что факторы производства (поставщики) должны сначала получить право на распределение общественного продукта, и только после этого они могут стать источником обменной стоимости.

То есть трудящиеся, землевладельцы и капиталисты сначала получают право на распределение — то есть получают заработную плату, ренту и прибыль, — и только после этого эти три вида дохода становятся источником обменной стоимости.

Это чрезвычайно объективный, рациональный и беспристрастный вывод, представляющий собой обобщение фактов: объяснение обменной стоимости через распределение — тот, кто обладает правом на распределение, становится источником обменной стоимости.

Хотя теория стоимости Смита также называется трудовой теорией стоимости, это отнюдь не означает, что стоимость создаётся трудом, а означает, что стоимость измеряется трудом! То есть меновое значение товара — это не количество труда, которое он содержит или на производство которого было затрачено, а количество труда, которое он способен нанять, количество труда, на которое он может быть обменян.

Однако последующие политические экономисты, как ни странно, полностью перевернули эту концепцию, используя теорию стоимости для объяснения вопросов распределения. Тот, кто создает стоимость, может участвовать в распределении.

Сей выдвинул теорию стоимости факторов производства, в которой он отождествил производство продукции с созданием стоимости; таким образом, все три фактора производства продукции способны создавать стоимость и, следовательно, вполне законно участвуют в распределении. На первый взгляд это похоже на теорию стоимости Смита, но на самом деле представляет собой разворот на 180 градусов.

Рикардо выдвинул настоящую трудовую теорию стоимости. Он превратил измерение стоимости товара количеством труда в утверждение, что количество труда, затраченного на производство товара, и есть его стоимость, чем сразу же сбил экономику с правильного пути. Количество труда вовсе не может объяснить проблему соотношения обмена между различными товарами в капиталистическом обществе — как оно может быть обменной стоимостью?

Маркс же «развил» эту теорию Рикардо: раз объем труда не может объяснить соотношение обмена, давайте просто переименуем его в «стоимость», а задачу объяснения цены возложим на созданный им термин «производственная цена»! Это был всего лишь вынужденный ход. На самом деле, производственная цена гораздо ближе к первоначальному значению обменной стоимости. Маркс, столкнувшись с реальностью, был вынужден в некоторой степени вернуться к теории Смита.

Что касается Маршалла, то он уже ничего не говорил, а просто начал постепенно отказываться от понятия обменной стоимости, сосредоточившись исключительно на исследовании цен, в результате чего понятие стоимости было утрачено. Труд всей жизни старого Смита таким образом оказался забытым, а сам он часто искажался и представлялся как лицемер.

Вернувшись к пути Кенэ и соединив его с теорией стоимости Смита, стоя ногой на двух вершинах, можно сорвать жемчужину политической экономии.

Книга «Новое толкование политической экономии» раскроет вам всю правду.

3.28. Игнорирование важной роли денег в современной экономике — трагедия макроэкономических исследований

21.11.2022

Самой большой ошибкой Маркса было пренебрежение деньгами и непонимание той важной роли, которую они играют в общественном крупномасштабном производстве.

Поэтому, анализируя общий процесс общественного воспроизводства, он, посчитав деньги слишком хлопотными, просто не стал исследовать их роль, отнесясь к ним как к несущественной, отбрасываемой второстепенной роли, и учитывал только стоимость продуктов. Это обрекло его на полный провал: он получил лишь несколько беспорядочных формул соотношений между двумя отделами, которые оказались совершенно бесполезными.

Метод анализа двух отраслей Маркса происходит от экономической таблицы Кенэ. Однако суть экономической таблицы заключается в всестороннем исследовании движения товаров и денег, раскрытии важной роли денег и опровержении ошибочной теории меркантилизма, согласно которой всё сводится к деньгам.

Однако Маркс отверг суть и, напротив, перенял дрянь, самонадеянно разделив непрерывное, социализированное крупномасштабное производство, состоящее из бесчисленных тесно связанных друг с другом этапов, на два больших отдела. Он занялся исследованием соотношений между этими двумя отделами — это была просто душераздирающая ошибка, которая в одно мгновение разрушила его собственное будущее и сбила с пути последующие поколения.

До сих пор представления людей о деньгах остаются совершенно беспорядочными; сокровище старого господина Кенэ таким образом было зарыто, а исследования в области макроэкономики отклонились от правильного пути — как же тогда можно было бы обнаружить первопричины экономических, финансовых и долговых кризисов?

Кто-то скажет, что современная экономика уделяет деньгам огромное внимание, и даже существует специальная монетарная школа! Как жаль, что современная экономика действительно уделяет внимание деньгам, но не уделяет внимания изучению процесса общественного крупномасштабного производства и соответствующего ему процесса обращения; мышление по-прежнему застряло на стадии индивидуального производства, полностью поменявшись местами с ошибкой Маркса, и по-прежнему не имеет перспектив.

Вернувшись на путь Кенэ и соединив его с теорией стоимости Смита, взойдя на две вершины, можно сорвать жемчужину политической экономии. Книга «Новое толкование политической экономии» раскроет вам всю правду.

3.29. Обмен не только не повышает эффективность, но и тормозит её

25 апреля 2022 г.

Западная экономическая наука всегда преувеличивает роль обмена и рынка, как будто весь прогресс человечества и развитие производительных сил происходят исключительно благодаря обмену и рыночной экономике.

На самом же деле всё обстоит с точностью до наоборот: обмен расходует ресурсы и снижает эффективность.

Чтобы развивать производительные силы, человечеству необходимо повышать эффективность. Что же такое повышение эффективности? Это когда при том же количестве людей и том же объеме труда удастся создать больше продукции.

Путь к повышению эффективности — это разделение труда. Еще в те времена, когда человечество не могло называться человечеством, люди уже знали о разделении труда и использовали его для повышения эффективности.

А обмен? Может ли он увеличить количество продукции в руках людей? Конечно, нет. Напротив, он заставляет многих тратить время, которое следовало бы посвятить производству, на обмен: они не только не производят, но и расходуют продукцию, и эти «входы» и «выходы» неизвестно насколько снижают эффективность.

Поэтому люди занимаются обменом не потому, что обмен — это хорошо и способствует повышению эффективности, а потому, что у них нет другого выбора! Ведь всякое приобретение сопровождается потерей: по мере развития разделения труда, наряду с повышением эффективности и увеличением объема продукции, возникло и одно нежелательное последствие — продукция, находящаяся в руках людей, не всегда соответствует их потребностям! А что еще остаётся, кроме обмена?

Несмотря на необходимость обмена, люди всё же стремятся свести затраты на него к минимуму. Поэтому вначале они могли только делиться продукцией, так как в этом случае затраты на обмен практически отсутствовали, а делиться можно было только внутри общины. Даже когда позже появился настоящий обмен, производство в небольших регионах оставалось «малым и всеобъемлющим», обмен происходил в узких пределах, а рынки были разрозненными. Одним словом, повышение эффективности, достигнутое человечеством благодаря разделению труда, не могло покрыть затраты, связанные с крупномасштабным обменом.

Более того, люди предпочитали вообще не обмениваться. Например, из-за географических и климатических условий в Шаньдуне эффективнее выращивать пшеницу, а в Южном Китае — рис, но после сбора урожая люди не стали обмениваться продуктами, а решили питаться тем, что вырастили сами: «Какая земля, такие люди». Ведь люди не могли позволить себе затраты на транспортировку муки в Южный Китай и риса в Шаньдун; имеющиеся трудовые ресурсы и время лучше было потратить на возделывание земли. А жители Шаньдуна не привыкли есть рис, а жители юга — не привыкли есть маньту: это всего лишь привычки, сформировавшиеся в результате длительного отсутствия обмена. Поэтому, хотя люди и считают преимуществом обмена возможность пользоваться более широким ассортиментом товаров, высокие издержки обмена заставляют их отказываться от него.

Всё это изменилось с наступлением промышленной революции, которая привела к появлению крупномасштабного централизованного производства. Такой подход позволял людям на крошечной территории (заводе) производить огромное количество дешёвой продукции — в количестве, достаточном для удовлетворения потребностей всей страны, и настолько дешёвой, что даже с учётом транспортных расходов на 1000 километров она оставалась дешевле, чем при традиционных методах производства. В таких условиях повышение эффективности, обес-

печенное новым способом производства, стало достаточным для покрытия огромных издержек обмена, и так появился большой рынок и процветающая торговля. Одновременно промышленная революция способствовала развитию транспорта: появление поездов и пароходов привело к значительному снижению транспортных издержек (основной составляющей издержек обмена), в результате чего многие виды обмена, которые раньше люди не хотели осуществлять, стали возможными.

Что же стало причиной появления обмена и рынка: развитие разделения труда и способов производства или же рынок и обмен? Если говорить объективно, то развитие разделения труда и способов производства шло практически синхронно с развитием рынка и обмена: тот или иной вид разделения труда неизбежно сопровождается соответствующим видом обмена и рынком, и нет необходимости настаивать на том, что одно предшествует другому. Однако западная экономическая наука упорно возвышает обмен до божественного статуса, а разделение труда, которое действительно повышает эффективность производства, представляет как продукт обмена. Именно поэтому я вынужден проводить такой анализ и дискуссию, которые могут показаться чрезмерно придирчивыми.

Смит считал, что способность к обмену является врождённым отличием человека от животных, не осознавая при этом, что без разделения труда продукты, находящиеся в руках людей, не отличались бы друг от друга, и как тогда мог бы возникнуть обмен? Даже самый случайный, спонтанный и непреднамеренный обмен должен основываться на естественном, случайном и непреднамеренном разделении труда. **Нельзя отрицать, что современный обмен и рынок огромных масштабов являются неизбежным результатом сознательного, целенаправленного и направленного на повышение эффективности разделения труда.**

3.30. Три вида «теории трудовой стоимости»

9 июля 2025 г.

Теория трудовой стоимости претерпела значительные изменения по мере развития экономической науки; в общей сложности сформировались три теории трудовой стоимости.

Изначально все теории стоимости были теориями обменной стоимости (и только Маркс совершил так называемый «подвиг» отделения стоимости от обменной стоимости), и целью всех теорий стоимости было объяснение цены, то есть объяснение того, что такое дорогое и что такое дешёвое, почему одно дорогое, а другое дешёвое? Поэтому, как бы вы ни называли теорию стоимости, у всех есть общий критерий оценки правильности или неправильности: то, что вы называете стоимостью, должно определять цену! Если отойти от этого критерия, то теория стоимости теряет смысл своего существования! — Даже если вы скажете, что ценность — это собачьи экскременты, я ничего не смогу с вами поделать! На каком основании я могу сказать, что вы неправы?

Поэтому первая появившаяся теория трудовой стоимости Рикардо была теорией обменной стоимости труда. — Эта теория потерпела крах, поскольку не могла одновременно объяснить с помощью труда как заработную плату, так и цену на продукцию.

А теория трудовой стоимости Маркса представляет собой теорию стоимости, «залатанную» на основе теории Рикардо: с одной стороны, он обнаружил, что труд действительно не может адекватно объяснить цену, поэтому был вынужден определить труд как стоимость (отличную от обменной стоимости); с другой стороны, он не осмелился полностью отделить эту стоимость от обменной стоимости или цены и был вынужден по-прежнему объяснять возникновение прибыли и цены товаров в условиях капитализма на основе эквивалентного обмена. Даже когда эта задача оказалась невыполнимой, он упрямо выдвинул теорию деформации стоимости, насильно связывая стоимость и обменную стоимость воедино.

Поэтому трудовая теория стоимости Маркса представляет собой наполовину теорию обменной стоимости труда, в которой стоимость и обменная стоимость одновременно вынуждены быть разделёнными и связанными, и которая с трудом удерживается на плаву благодаря некоторым софизмам (разграничение труда и рабочей силы, деформация стоимости).

А теперь на форуме появилась третья теория трудовой стоимости! Я называю её совершенно бесстыдной теорией трудовой стоимости.

Их логика такова:

Что такое стоимость? — Труд! (Включая то, что кто-то называет «затратами»; то, что кто-то называет «энергией труда»)

Ведь труд не может полностью объяснить цену? — Неважно! Я и не собирался этого объяснять!

Тогда на каком основании ты утверждаешь, что труд — это стоимость и единственная стоимость? — У меня большой рот! Я так хочу!

Мне совершенно непонятно: будь то труд, затраты на труд или трудовые затраты — всем и так ясно, что это такое. Если хочешь об этом говорить, так говори прямо, зачем же обязательно называть это «ценностью»? Какой в этом смысл? Если сторонники такой теории ценности не согласны с моим обобщением причин («у меня большой рот, я так хочу»), то, пожалуйста, приведите свои аргументы, почему вы настаиваете на том, чтобы называть труд ценностью — для начала расскажите, какова ваша исходная позиция?

Если отойти от традиционной теории обменной стоимости, отказаться от критериев, позволяющих судить о правильности или неправильности теории стоимости, и перейти к теории стоимости, не объясняющей цену, то такая теория стоимости перестаёт быть теорией стоимости! — Ведь нет ни оснований называть это «стоимостью», ни о чём говорить!

Если вы считаете труд важным, можете назвать это «теорией важности труда».

Если вы считаете, что труд — это честь, можете назвать свою теорию «теорией о чести труда».

Если вы считаете труд необходимым, можете назвать это «теорией необходимости труда».

Если вы считаете, что справедливым является обмен в соответствии с объемом труда (или что справедливо только тогда, когда труд является мерой обменной стоимости), вы можете назвать это «теорией справедливости обмена равных трудовых затрат», «теорией того, что труд должен быть мерой обменной стоимости» или «теорией несправедливости, если труд не является мерой обменной стоимости».

В общем, теория обменной стоимости труда противоречит современным фактам, а теория трудовой стоимости (не обменной стоимости, не объясняющая цену) лишена смысла.

Наконец, хотелось бы прояснить ещё один момент: теория Смита не является теорией трудовой стоимости. Он чётко указал, что теория затраченной трудовой стоимости справедлива только в так называемую «варварскую эпоху».

3.31. Ложь о средствах производства

13 сентября 2025 г.

Будь то машины и оборудование, производственные помещения, сырье или энергоресурсы — все эти так называемые средства производства по своей сути являются не чем иным, как промежуточными продуктами, возникающими в процессе человеческого производства! Сами по себе они также являются лишь продуктами земли и труда, и нет никакой необходимости выделять их для отдельного обсуждения!

Иными словами, земля — мать богатства, труд — отец богатства, а потребительские товары или средства существования — это настоящие продукты, зрелое богатство, готовое к распределению и потреблению. А средства производства — это незрелое богатство, находящееся в процессе производства, полуфабрикаты! Они не являются ни целью производства, ни объектом распределения.

Поэтому при изучении процессов производства и распределения совершенно нет необходимости делить производство на первую и вторую категории; тем более не следует ставить средства производства и средства существования на один уровень и рассматривать их как равнозначные.

Производство — это производство средств к существованию или потребительских товаров; распределение — это распределение средств к существованию или потребительских товаров!

Факторами производства являются труд и земля; в условиях крупномасштабного общественного производства к ним необходимо добавить ещё один: авансированные денежные средства, или оборотные средства, то есть денежный капитал.

Поставщиками этих трех факторов являются, соответственно, рабочий, землевладелец и капиталист (если кому-то не нравится это название, можно называть его владельцем авансированных денежных средств). Основанием для получения прибыли капиталистом является лишь то, что его деньги на некоторое время заняты в производственном процессе, что ничем не отличается от основания для получения прибыли при ссуде денег. Так называемые инвестиции и ссуды по сути одинаковы; говоря словами Маршалла, это «ожидание».

Однако западные экономисты, возможно, считают, что «ожидание» — не слишком веское обоснование: предоставлять денежные средства, не обладающие производственной способностью (причём они лишь заняты, а не израсходованы), и требовать участия в распределении продукции — это как-то неловко; а проценты носят слишком искусственный характер. Поэтому они решили придать обоснованию прибыли капиталиста более благородный вид и выдвинули на первый план средства производства, используя их так называемую «производительную способность» в качестве основания для распределения доходов капиталиста.

На самом деле это обман, направленный на введение людей в заблуждение! Производительная способность средств производства — это одно из оснований для участия в распределении труда тех, кто производит эти средства производства! Это одно из оснований для объяснения собственной стоимости средств производства! Но это вовсе не основание для процентов, выходящих за рамки собственной стоимости средств производства! И не основание для получения прибыли капиталистами, выступающими в роли перекупщиков!

Западная экономическая наука не осмеливается называть капиталом оборотные денежные средства, которые на самом деле предоставляют капиталисты, и не осмеливается называть капиталом землю, сырьё и рабочую силу, приобретённые за эти деньги и находящиеся во владении капиталистов; она осмеливается называть капиталом лишь такие средства производства, как машины и здания — то есть предметы длительного пользования. Это делается с целью обмануть человечество и скрыть правду о распределении. На самом деле Сай уже давно ука-

зал на истину: сущность капитала заключается в некоей стоимости, а его конкретная форма совершенно не имеет значения! Поэтому никакая «производительная способность» не важна! Однако истина порой бывает не слишком приятной, поэтому западная экономическая наука пошла на попятную! С корыстными целями она соткала обманчивую ложь!

В общем, сущность капитала заключается лишь в некоторой стоимости, а не в потребительной стоимости, а основа процентной ставки — это «ожидание»; это факт, который западная экономика признала уже давно. К сожалению, некоторые люди не могут смириться с этими фактами и упорно лгут, утверждая, что капитал — это только машины и цеха, а не деньги, и пытаются, отталкиваясь от потребительной стоимости или производственной способности, сфабриковать нелепую теорию распределения по предельному вкладу, чтобы оправдать капиталистов.

Что же касается метода макроанализа первого и второго отделов в «Капитале», то это вызывает смех и слёзы одновременно — это просто пустая трата времени. Ряд формул, выведенных Марксом для описания взаимосвязей между двумя отделами, — это вовсе не что иное, как бесполезное демонстрирование виртуозности! В реальности люди даже не знают, где проходит граница между первым и вторым отделами! С этим просто невозможно работать!

Возможно, западные экономисты уделяют особое внимание средствам производства по другим причинам, но Маркс, по-видимому, просто сам навлек на себя неприятности, оставив потомкам скрытую угрозу в виде склонности придавать большее значение тяжелой промышленности, чем легкой.

В общем, средства производства имеют значение только для тех, кто конкретно занимается производством, технологиями и технологическими процессами, но для экономистов их значение практически равно нулю! Лучший способ к ним отнестись — это вообще на них не обращать внимания! Просто игнорируйте средства производства — и всё! Это элементы конкретного производственного процесса, нет нужды в них вникать! — Производство — это когда трудящиеся, используя природные ресурсы и в условиях денежного оборота, производят потребительские товары (средства существования), а затем эти товары распределяются между трудящимися, землевладельцами и капиталистами. Для экономических исследований достаточно сосредоточиться на двух крайних точках — входных ресурсах производственного процесса: труде, земле, обращающейся валюте; и выходных продуктах и объектах распределения: потребительских товарах. Напротив, если придавать средствам производства слишком большое значение, даже приравнивая их к потребительским товарам, и разрывать изначально непрерывный процесс человеческого производства, то в результате можно запутаться в этом вопросе! Либо вы будете тратить усилия впустую, либо допустите ошибки.

Часть 4. О текущем состоянии экономики

4.1. Краткое объяснение местных облигаций

29 сентября 2023 г.

Чиновники правительства вступают в сговор с друзьями-застройщиками, сначала одалживают деньги (возможно, даже застройщики берут их на себя — то есть по схеме ВТ), придумывают какой-нибудь проект, делят деньги, бросают туда несколько обветшалых зданий и инфраструктуру в плачевном состоянии, и пусть там как будет, а банки и другие инвесторы пусть плачут.

Кто поверит, что такие долги не приведут к краху?? Чем их погасить?

Местные облигации, пузырь на рынке недвижимости, приходящая в упадок промышленность и избыточные производственные мощности — эти три силы, объединившись, готовят потрясающий кризис, который принесет беспрецедентные перемены...

Небо не оказывает милости, но из этого рождается великая милость. Гром и сильный ветер — все без исключения приходят в замешательство.

Пережив бурю, встретим радугу — вы готовы к этому?

4.2. Кратко о пузырях на рынке активов

28 сентября 2023 г.

Так называемый пузырь на рынке активов — это завышенные цены на активы, вызванные спекулятивным поведением, основанным на «игре на глупость».

Что такое «спекуляция на глупости»? Это когда покупатель не стремится воспользоваться фактической полезностью актива и не обращает внимания на реальные факторы, поддерживающие цену, а просто, руководствуясь психологией «гонки за ростом», покупает актив в надежде, что он будет расти в цене, рассчитывая, что в будущем кто-то приобретёт его по ещё более высокой цене, и пытаясь таким образом получить прибыль от разницы в цене.

А откуда же берётся этот «завышенный уровень»? Многие активы, подвергшись спекулятивной раздувке со стороны определённых лиц, привлекают множество покупателей, движимых мотивами «спекуляции на глупости других». Цена активов неизбежно стремительно растёт, и чем выше она поднимается, тем смелее становятся ожидания дальнейшего роста, что, в свою очередь, приводит к ещё более безумной погоне за ростом цен, в результате чего цена актива растёт ещё более безудержно, образуя порочный круг «одновременного роста объёма и цены», пока цена актива не превысит его реальную стоимость, или, иными словами, пока цена не утратит поддержку со стороны реальных факторов и не станет «завышенной», превратившись в чистую иллюзию — пузырь, раздутый психологией «спекуляции на глупости». Это и есть так называемый цикл «чем больше покупают, тем больше растёт цена, и чем больше растёт цена, тем больше покупают», продолжающийся до тех пор, пока не будет достигнута заоблачная цена, причём некоторые по-прежнему верят, что цены будут расти до бесконечности.

Кто-то может спросить: откуда вы знаете, какова реальная стоимость актива? Как вы определяете, что завышенная цена является «виртуальной»? Те, кто изучал оценку активов, в основном знают несколько практических методов. Приведем один из них в качестве примера:

Квартира площадью 90 кв. м в одном из жилых комплексов Пекина, срок владения которой составляет ещё 60 лет, сейчас приносит ежемесячную арендную плату в размере 3500 юаней, а годовой доход от аренды составляет 42 000 юаней.

То есть, если вы купите эту квартиру, она будет приносить вам годовой денежный поток в размере 42 000 юаней вплоть до того момента, когда через 60 лет здание придет в негодность, а срок пользования земельным участком истечет — и все исчезнет.

Так сколько же сейчас стоит этот дом? Узнать это можно самым простым способом: если у вас есть годовой депозит на сумму 1,4 млн, вы будете получать 42 000 юаней процентов в год, и даже через 60 лет у вас по-прежнему останется 1,4 млн!

Из этого следует, что цена данного дома в настоящее время должна быть ниже 1,4 млн. Однако на самом деле цена на такие дома уже взлетела до 3 млн (цена, уплачиваемая покупателем, включая все налоги), и «завышенность» цен и наличие пузыря очевидны. В общем, по таким показателям, как соотношение цены жилья к доходу, соотношение арендной платы к цене продажи и т. д., можно судить о том, завышены ли цены и существует ли пузырь.

Кто-то спросит: а выгодно ли тратить 3 миллиона на жилье для собственного проживания? Конечно, это невыгодно, ведь вы вполне можете положить 1,4 миллиона в банк и за счёт ежегодных процентов снимать эту квартиру; в итоге, прожив в ней 60 лет, у вас останется 1,4 миллиона основной суммы.

Так что же заставляет людей добровольно тратить 3 миллиона на покупку такого невыгодного актива? Будь то так называемое инвестирование или покупка для собственного проживания, единственная причина заключается в том, что цены на недвижимость будут расти!

Покупатели рассчитывают так: судя по прошлым тенденциям, за последние 10 лет цены на эту недвижимость выросли в 10 раз! Если я сейчас куплю квартиру за 3 миллиона, то через

10 лет, даже если она подорожает всего в 5 раз, она будет стоить 15 миллионов! Я буду жить в ней бесплатно и ещё получу 12 миллионов! Ежегодный доход составит 1,2 миллиона!!

Однако цены ни на что не могут бесконечно расти, даже если бесчисленное количество дураков будет покупать их один за другим — для поддержания такого роста не может быть бесконечного количества денег! К тому же срок службы дома, хотя и длинный, всё же ограничен! Когда срок службы дома сократится с 70 до 50 лет, сможет ли его цена продолжать расти через 40 лет?? Те, кто покупает активы ради роста цен, особенно те, кто приобрел несколько, десятков или даже несколько десятков домов, в конечном итоге будут вынуждены их продать, а не держать у себя 70 лет!

Те, кто покупает активы, руководствуясь спекулятивной психологией «игры на глупости», неизбежно рассчитывают на их продажу, иначе они бы их просто не купили! Причины уже проанализированы: если бы этот покупатель продолжал держать недвижимость, не зарабатывая на разнице цен, он уже понес бы убыток как минимум в 1,6 миллиона.

Исходя из вышеперечисленных причин, с течением времени количество продавцов активов неизбежно будет расти, а количество «дураков» (причём очень богатых) неизбежно будет уменьшаться по мере того, как цены станут совершенно нереальными. Наступит день, когда соотношение сил между «быками» и «медведями» изменится, и цены на активы перестанут расти! Это и будет вершина пузыря! А дальше последует жестокая паника! Как только сформируются ожидания падения цен, люди, накопившие большие объемы активов, начнут в панике сбрасывать их, и цены будут падать, словно на американских горках, в несколько раз быстрее, чем раньше росли! Так возникает замкнутый круг: чем больше падение, тем больше продают; чем больше продают, тем сильнее падение! Чем выше поднялся, тем сильнее падение! И так до тех пор, пока многие не останутся без гроша в кармане! Одновременный рост объема и цены во время надувания пузыря и их одновременное падение при его лопании также являются типичными признаками активного пузыря.

В истории экономики, начиная с голландского тюльпанового пузыря, миссисипского пузыря, Южно-Китайского пузыря... японского пузыря на рынке недвижимости... американского кризиса субстандартного ипотечного кредитования... испанского пузыря на рынке недвижимости... бесчисленные фарсы с пузырями активов разворачивались по одному и тому же сценарию: актеры могут меняться, реквизит может меняться, но то, что не меняется уже несколько столетий, — это сюжет истории!

Люди никогда не извлекают уроки, каждый раз думая: «На этот раз всё по-другому», или каждый последний «дурак», который покупает на пике, по-прежнему считает: «До вершины ещё далеко». И так продолжается до тех пор, пока пузырь не лопнет с громким треском, а люди не начнут прыгать с крыш и извергать кровь...

4.3. Как формируются пузыри

8 марта 2023 г.

Капиталистический способ производства изначально несет в себе механизм, порождающий кризисы, и без коренного изменения этого способа избавиться от кризисов невозможно.

Старые капиталистические страны Запада в процессе борьбы с кризисами нашли несколько способов:

1. Самым эффективным, на первый взгляд, является повышение конкурентоспособности и активное развитие экспорта. Германия следует именно этой схеме, но кому же экспортировать? Разве есть страна, способная выдержать торговый дефицит и постоянно покупать вашу продукцию, позволяя вам непрерывно зарабатывать деньги? Вспыхнул европейский долговой кризис, и Германия, естественно, в конечном итоге не смогла остаться в стороне — ее экономика тоже скоро впадет в рецессию.

2. Увеличение государственных расходов, в том числе на социальное обеспечение. Разумеется, это возможно только при условии, что государство может брать в долг. Греция, не имея возможности заимствовать средства, была вынуждена пойти на самоуничтожение.

3. Переложить кризис на других. Это сильная сторона США: помимо лидерства в сфере технологий, они в совершенстве владеют искусством брать в долг, печатать деньги и вести войны. На вопрос из первого пункта действительно есть ответ: США — это именно та страна, которая может долгое время поддерживать торговый дефицит, потому что печатаемые ею доллары, как ни странно, признают столько дураков!!

Китай, с тех пор как лицемерно вступил на путь капитализма (хотя, по сути, прежний путь тоже был разновидностью капитализма), естественно, заложил в себя семена кризиса, но благодаря значительным преимуществам в экспорте кризис до сих пор не проявился. Однако, как уже было сказано, кто сможет вечно покупать ваши товары? Сначала Европа не выдержала, затем и США постепенно начали испытывать трудности, в результате чего экспорт Китая столкнулся с препятствиями, и кризис сразу же проявился!

В то же время, те меры, которые западные капиталистические страны принимают для противодействия кризису — меры, которые, хотя и не лечат болезнь, но смягчают его остроту: социальное обеспечение, демократические институты — у нас нет ничего подобного. У нас есть лишь «закон Кейнса» о накоплении и усугублении кризиса:

Инвестиции! Непрерывные инвестиции!! Инвестируем, даже если некуда инвестировать!!!

Откуда взять деньги на инвестиции??

Брать в долг, постоянно брать в долг!! А если не удастся взять в долг, то печатать деньги!!!

В западных странах такие приёмы применить невозможно: правительство практически не инвестирует в производство, печатание денег ограничено (есть горький опыт), а заимствованиям установлены пределы (хотя их и можно превысить, но это даётся с большим трудом). Но в Китае всё по-другому: решили — и сразу делаем, без каких-либо препятствий! Только за это многие на Западе очень завидуют! И даже считают, что китайская модель достойна подражания!

В итоге мы сможем создать только самую большую в мире «пузырную бомбу», которая затем с громким треском взорвется!!

4.4. Загадка премии за акции

Так называемая «загадка премии за акции» — это явление, при котором доходность акций превышает доходность безрисковых активов.

Согласно теоретическому анализу: цена акции = дивиденды / процентная ставка.

То есть, хотя доходность одних акций высока, а других — низкая, общая средняя доходность акций должна равняться доходности безрисковых активов. Иными словами, если смотреть на средние показатели в целом: когда вы тратите деньги на покупку акций, получаемые дивиденды должны соответствовать процентам по вкладу.

Почему? Если это не так, например, если дивиденды выше, то люди должны были бы снять деньги с банковских счетов и купить акции, что привело бы к росту цен на акции, чтобы они соответствовали уровню дивидендов и процентной ставки. И наоборот.

Однако в реальности доходность акций намного превышает доходность безрисковых активов, достигая примерно 7-кратного уровня. Даже с учётом таких факторов, как «неприятие риска», этого недостаточно для объяснения данной проблемы — теория сталкивается с вызовом со стороны фактов! Поэтому люди вынуждены называть это «загадкой премии за акции».

На самом деле здесь нет никакой загадки! Ведь доход от покупки акций — это не только дивиденды! Посмотрите на китайских инвесторов: сколько из них покупают акции ради дивидендов? Даже когда коэффициент Р/Е достигает 100, цены всё равно продолжают расти! — Разгадка «загадки премии за акции» заключается в спекуляции.

Почему? Хотя доход от акций, в конечном счёте, всё-таки заключается в дивидендах, эти дивиденды — будущие дивиденды, и никто не может точно сказать, какими они будут, — вот в чём и заключается возможность спекуляции!

Как только начинается спекуляция, даже куча собачьего дерьма может быть продана за баснословную цену! Люди больше не смотрят на то, сколько реальной прибыли может принести эта куча дерьма, — достаточно просто найти того, кто поверит, что она подорожает, и продать ей! Это и есть знаменитая «игра на глупости». Чжан Сань продает «кучу дерьма» Ли Си за 1 юань, Ли Си продает её Ван У за 2 юаня, Ван У — Чжао Лю за 3 юаня, а Чжан Сань, увидев, что цена действительно выросла, снова покупает её за 4 юаня... Не говоря уже о 7-кратном росте — возможен любой мультипликатор.

Поэтому доход от акций в основном формируется за счёт вложений «покупателей на выходе» или ещё более «глупых» инвесторов, а не за счёт реальных дивидендов, поэтому формулы расчёта цен на акции, основанные на теоретическом анализе, естественно, оторваны от реальности.

Даже в ходе такого спекулятивного ажиотажа из-за отсутствия поддержки со стороны реальных дивидендов часто происходят обвалы отдельных акций, а иногда и большинства акций (то есть фондовые крахи), но в целом, с точки зрения общей тенденции, такая спекуляция всё же весьма эффективна, и цены на акции демонстрируют волнообразный рост. Это приводит к тому, что доходность долгосрочных инвестиций в акции (фактически — спекуляций) значительно превышает доходность безрисковых инвестиций, и всё это — заслуга тех, кто ловит падающие акции. Особенно в современном обществе, когда на рынке циркулирует огромное количество денег, которые «покупатели на дне» постоянно вливают в фондовый рынок, непрерывно стимулируя его рост — именно это и подразумевается под утверждением, что «фондовый рынок — это резервуар капитала». Ведь лучше всем вместе завышать цены на эту «вещь», чем на товары повседневного спроса; можно даже сказать, что это событие, вызывающее всеобщую радость.

4.5. Капитализм таит в себе множество кризисов

26 августа 2023 г.

США: кризис субстандартного ипотечного кредитования, кризис суверенного долга (хотя это и не признается, но всем ясно: если бы не было кризиса, зачем бы тогда пришлось повышать потолок государственного долга?), пузырь на рынке недвижимости.

Европа: пузырь на рынке недвижимости (например, в Испании), кризис суверенного долга, экономический спад

Япония: уже несколько десятилетий находится в состоянии упадка.

Юго-Восточная Азия: финансовый кризис.

Латинская Америка: кажется, для описания этой ситуации существует специальный термин «латиноамериканизация».

Китай: кризис местного долга вот-вот разразится, пузырь на рынке недвижимости вот-вот лопнет, повсеместный переизбыток производственных мощностей, реальный бизнес едва ли сможет выжить. Кризис, который вот-вот разразится в Китае, вновь погрузит мир в панику и рецессию.

Независимо от того, развитая страна это или нет, действует ли в ней плановая или рыночная экономика, осуществляет ли правительство регулирование и вмешательство или само вступает в дело — исход всегда поразительно схож: упадок реального производства, пузыри на рынке активов и раздувание долга.

Корень всего этого — душа капитализма: получение процентов за счет права собственности на капитал. Проще говоря, это «зарабатывание денег на деньгах». Попытка зарабатывать деньги на деньгах — все равно что искать рыбу на дереве: результат может быть только один — полная потеря вложений!

Пора прозреть, пора выбраться из капиталистической трясины.

Выживание человечества в конечном счёте зависит от производительного труда, а ни в коем случае не от манипуляций с деньгами!

Давайте все станем честными трудящимися! Зарабатывать деньги, предоставляя обществу товары и услуги, а затем смело и с полным правом пользоваться этими деньгами, чтобы наслаждаться товарами и услугами общества. Пусть деньги вернуться к своей истинной функции средства обмена и инструмента распределения, и ни в коем случае не станут инструментом для получения дохода без труда и вымогательства!

— Нужно зарабатывать деньги трудом, а не рассчитывать на то, что деньги будут приносить деньги.

4.6. Почему капитализм не может преодолеть этот барьер

5 ноября 2023 г.

Капитализм прошел через три стадии: свободный капитализм, кейнсианский капитализм и марксистский капитализм.

Либеральный капитализм был полностью покончен Великой депрессией 1930-х годов; за исключением небольшого числа закостенелых старых ученых, никто не считал, что либеральный капитализм способен к самостабилизации.

Причина заключалась в том, что в 1930-х годах все западные капиталистические страны вступили в стадию монополизма, в результате чего явление циклических экономических кризисов перестало существовать, превратившись в безысходное положение, непрерывный спад и отсутствие восстановления... пока кейнсианство и войны не вытащили экономику из трясины.

Почему исчезли циклические явления? Все очень просто: на немонапольной стадии в различных отраслях действовало множество производителей, и во время экономического кризиса всегда были слабые, которые первыми выбывали из игры, а сильные, пользуясь моментом, поглощали слабых по низким ценам, что приводило к новому подъему и процветанию. Однако результатом этого становилось усиление монополий и сокращение числа производителей, и после десятков циклов экономических кризисов все отрасли оказались под контролем небольшого числа монопольных групп. В результате, когда кризис наступает вновь, уже некого использовать в качестве «пушечного мяса»! Монопольные группы терпят убытки, и все, что они могут сделать, — это постоянно сокращать персонал и сокращать производство, а если это не помогает, то объявлять банкротство... Великая депрессия становится неизбежной и неизбежной.

С полным крахом свободного капитализма на смену ему пришёл кейнсианский капитализм.

Его суть заключается в введении или усилении вмешательства и регулирования со стороны правительства, а метод сводится к стимулированию экономики за счет сверхпотребления со стороны государства. Что такое сверхпотребление? Это дефицит бюджета, то есть потребление за счёт заимствований. Суть капиталистического экономического кризиса заключается в перепроизводстве и накоплении нереализованной продукции, поэтому за счет государственных расходов и потребления, а также печатания денег для смягчения денежно-кредитной политики (по сути, это смягчение долгового бремени, отсрочка долгового коллапса), конечно же, можно смягчить такой кризис.

Однако что делать с долгами, вызванными сверхпотреблением? Кейнс не дал ответа на этот вопрос, и на самом деле решения этой проблемы не существует.

В результате, после нескольких десятилетий кейнсианства, государственный долг вырос до заоблачных высот, а экономический кризис был лишь отсрочен и смягчен, что привело к стагнации.

Что касается теории Маркса, то она, по сути, заключается в том, чтобы заставить бесчисленное количество государственных чиновников выступать в роли бесчисленных предпринимателей и заниматься капиталистической экономикой — но что в этом существенного нового? О результатах я не буду говорить — в любом случае, эта система уже практически исчезла.

Кто-то скажет: разве не принесло процветание появившееся позже неолиберализм?

Это все чепуха! На самом деле этот так называемый расцвет был вызван инвестиционным ажиотажем, порождённым технической революцией. Революция в сфере информационных технологий дала умирающему капитализму спасительную соломинку: все с огромной уверенностью вкладывали средства в информационную индустрию, что привело к временному расцвету, но также породило так называемый «интернет-пузырь».

Конечно, неолиберализм не остался без дела: он продвинул капитализм на глобальный уровень, создав множество так называемых «развивающихся рынков». В результате рынок расширился, инвестиционных возможностей стало больше, что вновь вызвало инвестиционный бум.

В общем, при наличии инвестиций, естественно, на какое-то время наступает «процветание» — в этом нет сомнений.

Однако инвестиции, стимулируемые новыми технологиями и рынками («заслуга» которых присвоила себе неолиберальная идеология), не могут устранить первопричину экономического кризиса. После лопнувших в результате этих безумных инвестиций интернет-пузыря, пузыря на рынке недвижимости и финансового пузыря капитализм вернулся к своему изначальному облику. Кризис, начавшийся в 2008 году, ознаменовал то, что и кейнсианская модель больше не работает: чтобы стимулировать экономику, правительство вынуждено брать в долг, а когда долг превышает годовой ВВП, люди постепенно осознают, что заимствования неустойчивы и представляют собой бездонную яму, в результате чего разражается кризис суверенного долга, а также инфляция, сопровождающаяся массовой эмиссией денег; без стимулирования экономики уровень безработицы резко взлетел, что привело к социальным волнениям, в результате чего прежнее правительство просто рухнуло, а новое так и не смогло сформироваться.

Одним словом, сейчас капиталистические страны оказались в безвыходном положении: решая одну проблему, они создают другую, и этот барьер им преодолеть не удастся.

4.7. Холодная экономическая реальность

8 февраля 2024 г.

Начнём с ВВП:

ВВП можно разделить на три составляющие: потребление, (чистый) экспорт и инвестиции (так называемые государственные закупки, по сути, также являются либо потреблением, либо инвестициями, поэтому они включены в эти три составляющие и не рассматриваются отдельно). В период быстрого развития Китая это называлось «три лошади», причем доля потребления составляла менее 40 %; можно считать, что соотношение этих трех составляющих составляет 4:3:3. Давайте проанализируем каждую из них по отдельности:

Как я уже отмечал, только потребление может быть истинным источником ВВП, гарантируя, что произведенная продукция будет продана. В Китае можно считать, что из этих 40 % потребления 10 % приходится на «трех общественных» расходы и коррупционные расходы.

А что касается (чистого) экспорта, то если вы хотите постоянно зарабатывать на экспорте, это требует наличия страны, которая постоянно находится в состоянии дефицита торгового баланса. Такая страна либо исчерпает свои валютные резервы и утратит способность импортировать товары, либо будет постоянно поддерживать эту способность за счёт заимствований, либо, как США, будет печатать деньги и тратить их по всему миру. Очевидно, что первый вариант приведёт к экономическому коллапсу страны с дефицитом торгового баланса, которая перестанет импортировать вашу продукцию, а два других варианта — это просто игра с вами: вас используют как рабочую силу, как обезьяну, покупая вашу продукцию за ваши деньги или за деньги, которые они сами напечатали.

А что касается инвестиций? Это обман: хотя на первый взгляд кажется, что часть средств производства «потреблена», на самом деле создаётся ещё больше производственных мощностей, и для окупаемости инвестиций всё равно приходится полагаться на первое, реальное потребление. Например, если вы вложили 1 млрд в строительство автомагистрали, то для окупаемости инвестиций вам нужно, чтобы потребители заплатили более 1 млрд в виде дорожных сборов; если вы вложили 10 млрд в строительство автомобильного завода, то для окупаемости инвестиций вам нужно, чтобы люди купили достаточное количество автомобилей. Таким образом, инвестиции не являются реальным ВВП; их окупаемость зависит от реального потребления. Если потребления нет, они превращаются в избыточные производственные мощности и неудачные инвестиции.

Сейчас мы находимся в следующем затруднительном положении:

в сфере экспорта из-за проблем в экономике Европы и США экспорт резко сократился, предположим, до 20 %. Из-за слишком низкого внутреннего спроса многие из прежних инвестиций оказались неудачными, что привело к сокращению инвестиций, предположим, также до 20 %. Борьба с коррупцией и сокращение расходов на «три вида служебных расходов» привели к тому, что доля потребления сократилась до 30 %. Таким образом, из 10 частей ВВП осталось 3:2:2, то есть всего 70 %, и экономика фактически сократилась.

Чтобы противостоять этому спаду и кризису, наше правительство и партия выступили вперед, самостоятельно инициировав ряд инвестиционных проектов и насильно увеличив объем инвестиций более чем на 20%, например, в развитие Северо-Запада страны, строительство множества автомагистралей, аэропортов, высокоскоростных железных дорог, экономических зон... К этому добавились завышенные отчеты, и таким образом ВВП был насильно возвращен к отметке 10 баллов!

Однако такой подход не может продолжаться долго: все то, что мы построили, требует окупаемости инвестиций, которая возможна только за счет реального потребления; только в этом случае инвестиции можно считать успешными, в противном случае они обречены на

провал, приводя к полной потере вложенных средств, банкротству финансовых учреждений, предоставивших кредиты, и потере сбережений и инвестиций простых граждан! К сожалению, наш реальный уровень потребления слишком низок, что обрекает инвестиции на провал, не говоря уже о таких принудительных инвестициях.

Теперь настало время расплаты. Почему возник дефицит денежных средств? Дело в том, что кредиты нужно возвращать, но соответствующие инвестиции оказались неудачными. У банков прервался денежный поток, и им приходится «забирать с одной стены, чтобы заделать другую», проживая за счёт заимствований; как только они не смогут больше брать в долг, их ждёт банкротство.

Подведем итоги:

1. Правительство или другие предприятия заняли огромные суммы денег и превратили их в невозвратные инвестиции в железобетон, инфраструктуру и избыточные производственные мощности. Эти «предложения» не имеют соответствующего внутреннего спроса, способного их поглотить, поэтому, естественно, нет достаточного денежного потока для погашения кредитов.

2. Финансовые учреждения не могут вернуть кредиты в срок, их собственный денежный поток неизбежно рушится, и им остается только искать способы занять деньги: привлекать вклады под высокие проценты, выпускать высокодоходные финансовые продукты, осуществлять межбанковские займы... В результате доходность по этим ставкам резко взлетает.

3. Таким образом, рост краткосрочных ставок обусловлен не появлением в обществе каких-то краткосрочных высокодоходных проектов с быстрой окупаемостью, а тем, что финансовая система, стремясь удержаться на плаву, без разбора хватается за деньги любой ценой! Например, заемщиками являются не какие-то мастера по зарабатыванию денег, а бедные люди, которые едва сводят концы с концами; они берут деньги под высокие проценты не потому, что рассчитывают на высокую прибыль для выплаты процентов, а потому, что знают: если не получат деньги, то сразу же погибнут! Какими бы высокими ни были проценты, если удастся получить деньги, они не умрут сразу.

4. Конечно, захват денег не приводит к их увеличению; денег не хватает, и в конечном итоге часть финансовых учреждений всё равно обанкротится, поэтому им остаётся только обращаться за помощью к «маме-ЦБ». «Мама-ЦБ» не может напрямую выдавать деньги тем учреждениям, которые не могут их найти, а может только ссужать их. Таким образом, старые долги постоянно превращаются в новые и, как снежный ком, непрерывно растут — это и есть так называемое «наполнение системы деньгами».

5. А «наводнение» — это бездонная яма. Если заливать деньгами финансовые учреждения, неспособные погасить долги, то денежные вливания будут становиться всё больше и происходить всё чаще, а их эффективность — снижаться. К чему приведёт избыток таких вливаний? Любой здравомыслящий человек знает ответ: к гиперинфляции. Особенно сейчас, когда экономика Китая интегрирована в мировую, бесконтрольное печатание ничем не обеспеченных денег влечёт за собой ещё одно последствие — обвал валютного курса.

Вывод:

Ситуация безвыходная: если предоставить ликвидность — гибель неизбежна, если не предоставить — гибель наступит немедленно.

Нынешние меры *властей*:

осуществлять сдержанное смягчение мер, «в разумных пределах» затягивать пояса, не допускать массового краха финансовых учреждений, но и не идти по пути «мамы», которая берет на себя все риски, что в конечном итоге приведет к краху, а стремиться к «контролируемому» банкротству ряда финансовых предприятий с разумной скоростью. Одновременно необходимо провести подготовительную работу по рыночной либерализации процентных ста-

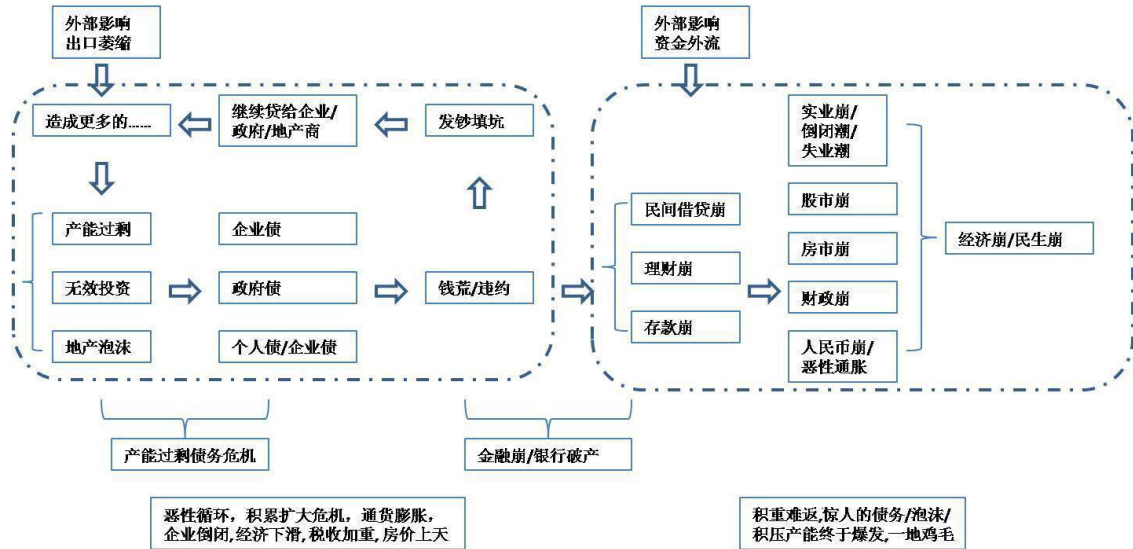
вок, страхованию вкладов и т. д., чтобы уладить последствия банкротства финансовых учреждений.

Итог:

Накопившаяся «бомба» стала слишком мощной, и попытка устроить «контролируемый ядерный взрыв» практически не имеет шансов на успех.

4.8. Грядущая буря

崩溃路线图



4.9. Зло настигает зло

12 марта 2023 г.

Сегодня люди уже привыкли к эксплуатации со стороны капитала: стоит увидеть, что кто-то вложил деньги, как остальные сразу считают, что он должен получать прибыль за счёт своих вложений; в то же время, как только у них появляется немного денег, они стараются превратить их в капитал, чтобы эксплуатировать других, и сами считают это совершенно нормальным явлением.

Более того, как только банк снижает процентные ставки, все вкладчики выражают недовольство! Громко восклицая: «По какому праву?»!

Одним словом, капитал уже стал общепризнанным и оправданным инструментом эксплуатации; люди жалеют лишь о том, что у них слишком мало этого инструмента, и о том, что процентные ставки слишком низкие. Хранить деньги в банке — это слишком примитивно, а вот торговля акциями и фьючерсами — вот это да, это захватывающе! Каждый по-своему проявляет свои способности!

Однако справедливость восторжествует: даже если люди и признают обоснованность эксплуатации капитала, небо этого не признает! Объективные законы неизменны! Ошибочные поступки людей в конечном итоге обернутся против них самих: признание эксплуатации и гонка за ней приведут к тому, что все вместе, объединив усилия, разрушат экономику!

В истории подобные случаи краха экономики повторяются циклически, и уже вскоре все вновь увидят этот результат. Если на этот раз люди не проведут тщательный самоанализ, им не избежать беды, и они не смогут выбраться из бездны краха!

Часть 5. Ценность и распределение

5.1. История возникновения понятия «стоимость»

6 мая 2022 г.

Многие исследователи западной экономической мысли совершенно не знают ни о происхождении понятия «стоимость», ни о его значении.

Во-первых, классические политические экономисты считали, что цена — это лишь внешнее проявление, всего лишь количественный результат какого-то свойства товара, за которым стоит нечто, на чем она основана и чем она определяется; а это свойство товара, определяющее цену, они определяли как (обменную) стоимость — это и есть фундаментальное определение стоимости.

Однако при поиске сущности стоимости, то есть при поиске основания и определяющего фактора цены, мнения людей сильно расходятся, в результате чего появились такие утверждения, как «стоимость — это общественно необходимое рабочее время», «стоимость проистекает из субъективной оценки полезности людьми», «стоимость — это человеческий труд плюс ожидание капитала» и т. д. Эти утверждения вовсе не являются определениями стоимости, а лишь попытками очертить её сущность.

Это можно сравнить с уголовным делом: если кто-то убит, то обязательно есть «убийца», и понятие «убийца» можно сопоставить с понятием «ценность».

Но кто же этот убийца? Это всегда конкретный человек, и полиция не может просто заявить: «Это дело совершил убийца» — и объявить дело раскрытым. Точно так же, когда многие экономисты говорят: «Ценность — это такой-то и такой-то», они, по сути, просто пытаются раскрыть это экономическое «дело».

Однако поиск оснований и движущих сил, стоящих за ценой, оказался слишком сложной задачей: многовековые споры не привели ни к какому результату. В результате Маршалл пошел своим путем, открыв в экономике новый подход — непосредственное изучение цен на рынке, что открыло для западной экономики еще одну дверь, вследствие чего споры о ценности практически сошли на нет.

Поэтому современные западные экономисты вообще не используют понятие «ценности» и не придают значения его изучению, а лишь произвольно и беспорядочно интерпретируют это понятие, руководствуясь собственными ощущениями.

Самое печальное заключается в том, что даже авторитетные специалисты по марксистской экономике, придерживающиеся теории трудовой стоимости, не осознают, что «стоимость» — это всего лишь понятие, аналогичное понятию «убийцы», и принимают формулу «стоимость — это абстрактный недифференцированный труд, воплощенный в товаре» за определение стоимости и основу всех дискуссий; даже если обнаруживаются другие важные факторы, способные влиять на цену, они категорически отказываются признавать, что это тоже является одной из форм стоимости! Более того, из-за этого противоречия они насильно разделяют понятия «ценности» и «обменной стоимости», совершенно не задумываясь о том, какой смысл имеет ценность, оторванная от обменной стоимости.

Понятие стоимости, будь то современная западная экономическая теория или марксистская экономическая теория, уже было искажено и отвергнуто. Если самое важное понятие экономики деградировало до такого состояния, то может ли экономика и дальше идти по правильному пути? Сможет ли она по-прежнему открывать истину и закономерности?

Правильная теория стоимости должна всесторонне учитывать полезность и затраты.

Любой продукт обладает как минимум двумя свойствами: во-первых, это полезность или потребительская стоимость, а во-вторых — затраты, необходимые для производства этого продукта. До сих пор доминирующие теории стоимости ограничивались лишь одной из этих сторон: теория трудовой стоимости и теория факторов производства сосредоточены исключительно на затратах, а теория полезности, естественно, ограничивается полезностью.

Именно потому, что все теории стоимости имеют ограничения и не способны в полной мере объяснить явление цены, Маршалл впервые в истории объединил теорию факторов производства и теорию полезности через рынок, создав теорию равновесной цены. Как бы то ни было, в подходе Маршалла есть свои достоинства: он учитывает оба свойства товара, что даже можно назвать эпохальным прорывом.

Однако метод Маршалла, учитывающий два свойства, был слишком грубым: вместо решения проблемы стоимости он привёл к исчезновению самого понятия стоимости, и в итоге он пришёл к весьма неловкому выводу: в долгосрочной перспективе производственные издержки оказывают большее влияние на стоимость, а в краткосрочной — полезность. Этот вывод также ознаменовал полный провал поиска сущности стоимости: хорошая идея привела к полному провалу.

На самом деле у товара есть как минимум три свойства: помимо двух основных — полезности и стоимости — существует ещё одно, формирующееся на общем рынке, — преимущество!

Преимущество — это фактор, определяющий цену, который формируется в результате сравнения полезности и стоимости данного товара с другими товарами на рынке. Если не понять, что существует ещё и преимущество, и не понять, в чём оно заключается, то, конечно же, никогда не удастся построить правильную теорию стоимости!

Конечно, обменная стоимость должна быть одним из свойств товара, но она не может быть одним из трех только что обсужденных факторов (полезность, стоимость, преимущество) и, разумеется, не может быть простым суммированием этих трех факторов; скорее, это нечто, формируемое совместно этими тремя факторами или способное формироваться ими — еще одно свойство товара.

5.2. Разъяснение теории стоимости

6 октября 2022 г.

С самого начала в «Богатстве народов» Смита исследуется обменная стоимость, то есть изучается, почему и на каком основании цена единицы того или иного товара составляет 10 пенсов. Иными словами, цена любого товара имеет основание и опору, и это основание и опора объективно существуют! Никто не может сказать, что без всяких оснований и причин этот товар стоит 10 пенсов за фунт, а тот — 5 пенсов за штуку.

Хотя Смит и не сформулировал это явно, он уже коснулся сути проблемы: принципа распределения. Он осознал, что все продукты делятся на три части: одна часть достаётся землевладельцу, одна — капиталисту, а одна — работнику, то есть рента, прибыль и заработная плата. Именно эти три составляющие поддерживают цену любого товара и могут рассматриваться как три источника обменной стоимости.

Как же следует распределять эти три доли продукта? Смит не проводил подробного анализа и не объяснял логику этого процесса, а просто списал его на естественный ход вещей.

А так называемая теория трудовой стоимости Смита сводится лишь к тому, что он считал более подходящим и точным инструментом для измерения обменной стоимости товара количество труда, которое можно нанять за этот товар. Измерение обменной стоимости с помощью денежной единицы кажется простым, но на самом деле является неточным.

Как я уже писал в одном из предыдущих постов, микроэкономическая теория Смита очень сильна именно потому, что он затронул неизбежную связь между обменом и распределением и нашел источник обменной стоимости в самом акте распределения.

К сожалению, последующие поколения полностью неверно истолковали Смита и не придерживались его теории стоимости: Сай, Рикардо, Маркс...

Все они пошли по совершенно ошибочному пути: сначала обсуждали ценность, даже беспорядочно определяя её, а затем позволяли ценности определять распределение, то есть считали, что то, что способно создавать ценность, может быть распределено в виде соответствующих продуктов.

Не осознавая при этом, что правильный подход в политической экономии заключается в следующем: распределение определяет обменную стоимость. Именно принципы распределения определяют, что именно может «создавать» стоимость. А как же следует осуществлять распределение? Смит обошел этот вопрос стороной, а его последователи исказили его (сведя всё к тому, что именно может создавать стоимость). Теперь настало время нам всерьёз задуматься над этим вопросом.

5.3. Сколько же теорий ценности существует в политической экономии?

9 апреля 2023 г.

1. Самая ранняя теория стоимости.

Это теория полезности, корни которой уходят к Аристотелю, то есть она имеет очень долгую историю. По-видимому, первым, кто официально сформулировал теорию полезности, был итальянец Галлиани; позже эта теория столкнулась с трудностями и зашла в тупик — например, она не могла объяснить, почему такой полезный ресурс, как воздух, не имеет ценности, — пока не возникла «маржинальная революция», которая дала ей новую жизнь. Чем меньше количество, тем выше ценность; чем больше количество, тем ниже ценность. Воздуха слишком много, поэтому избыточный воздух практически бесполезен, а значит, его ценность равна нулю.

Однако даже «маржинальная революция» не решила проблему окончательно: полезность многих товаров из-за различия в их свойствах трудно количественно оценить или сравнить между собой, и до сих пор сторонники теории полезности мучаются над вопросом о том, следует ли использовать порядковые или кардинальные величины. Кроме того, невозможно успешно объяснить проблему цены, опираясь исключительно на полезность и игнорируя издержки, ведь между ценой товара и его издержками существует высокая корреляция (хотя это и не является единственным определяющим фактором), и этот факт не подлежит сомнению. И хотя маржинальная революция, казалось бы, разрешила трудности теории полезности, она ввела новую переменную — «количество», что можно охарактеризовать как «не успела одна волна утихнуть, как поднялась другая»: чтобы объяснить цену, вы вводите ещё одну переменную — «количество», которая сама по себе требует объяснения! Чем больше объясняешь, тем больше запутываешься, и в итоге попадаешь в замкнутый круг, когда количеством объясняешь ценность, а ценностью — количество: почему «Феррари» такая дорогая? Потому что её производят мало; почему её производят мало? Потому что она слишком дорогая, и покупателей мало.

В общем, особенность этой теории стоимости заключается в том, что она ничего не объясняет, ничего не решает и, конечно же, не поддается проверке; можно только ломать голову, пытаясь что-то придумать, а опровергнуть её — дело довольно сложное.

2. Теория стоимости Смита.

В экономическом сообществе существует серьёзное недопонимание теории стоимости Смита! Я говорю это, конечно, не без оснований, ведь и более поздняя трудовая теория стоимости, и так называемая упрощённая буржуазная теория стоимости опираются на слова Смита. Теория одного человека используется в качестве основы противоположными течениями — было бы странно, если бы здесь не было недопонимания.

На самом деле теория стоимости Смита очень проста: стоимость товара зависит от того, как он распределяется!

То есть: если продукт делится на три части — земельную ренту, прибыль и заработную плату — и распределяется соответственно между землевладельцем, капиталистом и рабочим, то земельная рента, прибыль и заработная плата являются тремя источниками обменной стоимости. — Сначала возникают принцип распределения и акт распределения, а уже потом — соответствующая обменная стоимость.

Такую теорию стоимости можно назвать «теорией распределительной стоимости».

Что же касается того, как следует осуществлять распределение, то Смит уклонился от ответа, ограничившись замечанием, что распределение — это естественный процесс: существует естественная заработная плата, естественная рента и естественная прибыль.

Почему же Смита часто относят к сторонникам трудовой теории стоимости и считают её родоначальником?

Это связано с тем, что Смит предложил реальный критерий для измерения величины обменной стоимости: труд.

Смит считал, что выражение стоимости в денежной форме также неточно, поскольку стоимость самой валюты постоянно колеблется; лучше всего измерять стоимость объемом труда, который можно приобрести (управлять, нанять) с помощью данного товара.

Поэтому эту точку зрения Смита следует называть «теорией измерения стоимости трудом», а отнюдь не «теорией определения стоимости затраченным трудом». Сравнение и разграничение этих двух теорий стоимости мы продолжим анализировать далее.

3. Теория стоимости Сайя.

Сай был продолжателем учения Смита на европейском континенте. Однако он полностью перевернул учение Смита о ценностях.

Многие считают, что Сайи был сторонником утилитарной теории стоимости. Это ещё одно огромное заблуждение!

Сай был утилитарным теоретиком стоимости лишь на первый взгляд; по сути, его теорию следует называть «теорией стоимости факторов производства». То есть земля, капитал и труд являются факторами производства, все они играют роль в создании полезности, а полезность и есть стоимость, поэтому все три фактора создают стоимость. Как видно, полезность здесь лишь прикрытие: Сай не тратил усилий на количественную оценку полезности или на их сравнение и ранжирование, что является сутью теории полезности. Сай лишь использовал полезность в качестве обоснования того, что эти три фактора создают ценность; что же касается того, сколько ценности создает каждый из них и как это измерить, то Сай уклонился от ответа на этот вопрос.

Эта точка зрения Саи, на первый взгляд, похожа на теорию Смита, однако по сути они диаметрально противоположны. — Смит исходит из того, что сначала происходит распределение между факторами, то есть три фактора сначала получают по одной доле продукта, и результат этого распределения определяет, что стоимость продукта состоит из трёх долей обменной стоимости; Саи же считает, что три фактора сначала создают три доли стоимости, а распределение заключается в том, чтобы владельцы факторов получили ту долю стоимости, которую создал их фактор.

В общем, Смит связывает стоимость с распределением (кто имеет право участвовать в распределении, тот и создает стоимость, а величина созданной стоимости зависит от получаемой доли в распределении), поэтому, объясняя стоимость, он сталкивается с проблемой распределения; хотя он и уделил этому вопросу определенное внимание, но, похоже, так и не дал исчерпывающего ответа (например, кто должен участвовать в распределении, какую долю следует распределять, у Смита нет четкой позиции по этому вопросу, тем более четких критериев — он просто сводит всё к «естественному формированию», «конкуренции» и «игре»); А вот Сэй нашел основание для распределения — ценность — и привязал распределение к ценности (кто создает ценность, тот имеет право на участие в распределении), но при этом он неизбежно столкнулся с другой проблемой: как измерить ценность, создаваемую каждым фактором производства? Сколько ценности создает фермер, возделывающий один му земли в течение года, и какова ценность, создаваемая одним му земли за год? По этому вопросу Сэй также мог только уклониться от ответа, уходя в сторону и говоря о постороннем! — Я тоже не знаю, делите как хотите.

4. Теория стоимости Рикардо.

Рикардо перевернул точку зрения Смита с другой стороны.

Он преобразовал «теорию измерения стоимости трудом» Смита в «теорию создания стоимости трудом»; на первый взгляд они кажутся очень похожими, но на самом деле это как день и ночь.

Смит считал: стоимость одной булочки зависит от того, сколько труда она способна **нанять!**

Рикардо же считал: стоимость одной булочки зависит от того, сколько труда затрачено на её производство!

Разница здесь огромна! Если для **найма рабочей силы на один день нужно заплатить ей 10 булочек**, то **эта рабочая сила за день** должна произвести гораздо больше, чем 10 булочек! Например, 15 булочек — иначе кто бы захотел быть работодателем? То есть **на производство 15 булочек затрачивается 1 рабочий день труда**; а **на оплату** труда по найму за 10 булочек уходит 1 рабочий день, следовательно, **на 15 булочек уходит 1,5 рабочих дня**.

Иными словами, стоимость 15 булочек, по Смиту, равна 1,5 единицам труда, а по Рикардо — всего 1 единице труда. Разница значительна: **объем затраченного труда обычно меньше объема наемного труда**.

В целом, различие между ними заключается в том, что Смит **измерял** величину стоимости только количеством труда, которое можно приобрести за товар, тогда как Рикардо считал, что величина стоимости **определяется** количеством труда, затраченного на производство.

Внеся это изменение, Рикардо также столкнулся с проблемой: многие вещи, на производство которых не затрачивается труд, тем не менее имеют ценность, могут быть проданы за деньги, могут нанимать рабочую силу (в обмен на труд) и, следовательно, имеют ценность.

По-видимому, Рикардо мог только обойти этот вопрос или просто свести его к дефициту. Таким образом, затраченный труд не может полностью объяснить проблему цен.

Помимо этого, у Рикардо была ещё более серьёзная проблема, которая непосредственно привела к краху его учения. Здесь мы не будем подробно её обсуждать, но она будет затронута в следующей части.

5. Теория стоимости Маркса.

Теория Маркса унаследовала трудовую теорию стоимости Рикардо, однако ему пришлось ответить на вопросы, которых Рикардо избегал или на которые он не смог ответить, и поэтому Маркс приступил к дальнейшему преобразованию трудовой теории стоимости.

Однако в первую очередь он преобразовал само понятие «стоимости»! До Маркса под «ценностью» понималась обменная стоимость — то есть то свойство товара, которое измеряется и количественно выражается ценой; эта (обменная) стоимость должна была быть тождественна цене и служила для объяснения цены; более того, если не придавать этому слишком строгого значения, то смешение обменной стоимости и цены не имело большого значения. Маркс же создал иное понятие ценности — это труд, затраченный на производство товара, что и называется **отделением ценности от обменной стоимости**.

После этого разделения, казалось бы, была решена одна из сложных проблем теории трудовой стоимости: такие вещи, как девственная земля, просто не имеют стоимости, но могут иметь обменную стоимость, ведь стоимость и обменная стоимость — это две разные вещи. Что же касается того, какова на самом деле связь между этой выделенной стоимостью и обменной стоимостью (или результатом количественной оценки обменной стоимости — ценой), о которой люди обсуждали ранее, то Маркс мог только уклониться от ответа!

Конечно, говорить о полном уклонении было бы преувеличением: Маркс просто уклонился от прямого ответа, а его аргументация была крайне недостаточной — Маркс утверждал, что их взаимосвязь заключается в следующем: стоимость определяет меновую стоимость, а меновая стоимость является формой проявления стоимости. — Давайте посмотрим ещё раз? Как только он установил эту связь, противоречие вернулось! Если девственная земля не имеет стоимости, то что же отражает её цена? Или, иначе говоря, кто определяет её цену? Почему этот

фактор не называется стоимостью? По крайней мере, частью стоимости, одним из её видов? — Здесь Маркс уже немного запутался.

Сначала Маркс говорил, что люди обмениваются товарами именно в зависимости от количества труда (стоимости); позже ему пришлось пойти на уступку, заявив, что цена колеблется вокруг количества труда (стоимости), а стоимость является центром колебаний цены; еще позже он снова пошел на уступку, заявив, что цена колеблется вокруг производственной цены (**производственная цена не равна стоимости, но общая цена = общей стоимости; теория отношения стоимости и производственной цены представляет собой еще одну модификацию трудовой теории стоимости**). Несмотря на столь многочисленные уступки, при которых трудовая стоимость перестала быть центром колебаний цен, Маркс по-прежнему настаивал: трудовая стоимость определяет обменную стоимость!

Еще одной очень важной модификацией стало введение понятия стоимости **рабочей силы**, с помощью которого объясняется заработная плата. Это, казалось бы, разрешило одну из сложных проблем, приведших к краху теории Рикардо: объем труда — трудовая стоимость. Этот показатель — что он, в конечном счете, соответствует стоимости товара или стоимости самого труда (заработной плате)? Иными словами, у Рикардо был только один показатель — количество труда, но ему приходилось сталкиваться и объяснять два разных показателя стоимости — стоимость товара и стоимость самого труда; Рикардо погряз в этом дилемме, а Маркс ввел понятие стоимости рабочей силы, соотнес его с заработной платой, а количество труда — со стоимостью товара, что, казалось бы, устранило дилемму. Но на самом деле стоимость рабочей силы — не что иное, как переодетая теория трудовой стоимости, это всё то же самое.

6. Теория стоимости Маршалла.

Умение Маршалла заключалось в том, чтобы «сглаживать противоречия»: он грубо смешал теорию полезности и теорию стоимости факторов производства Сейя, создав теорию равновесных цен. Как уже говорилось ранее, без учета издержек, опираясь исключительно на полезность, невозможно объяснить цену, поэтому он объединил эти два подхода — что само по себе было хорошей идеей, — но его метод объединения, похоже, был слишком неумелым.

В вопросе о ценности он вновь проявил своё умение «сглаживать противоречия»: в краткосрочной перспективе ценность определяется полезностью, а в долгосрочной — издержками.

Нельзя сказать, что в этом «сглаживании» Маршалла нет ни капли правды, но его изложение действительно слишком расплывчато и грубо. Это стало последним аккордом в поисках сущности стоимости; с тех пор вопрос о стоимости остался без ответа. Не стало нужды исследовать стоимость — все перешли непосредственно к игре с двумя кривыми спроса и предложения.

Подводя итог, можно сказать, что из всех теорий стоимости теория Смита наиболее соответствует реальности, а именно: распределение определяет стоимость. Если продукцию делят между тремя сторонами, то обменная стоимость имеет три источника (рента, заработная плата, прибыль); если же продукцию владеет только одна сторона (работник), то у обменной стоимости есть только один источник, и тогда подтверждается теория трудовой стоимости — теории стоимости факторов производства и трудовой стоимости являются частными случаями теории стоимости Смита в различных ситуациях. Однако мы не должны, как он, уклоняться от вопроса распределения, а должны смотреть ему прямо в глаза! — Имеют ли капиталисты и землевладельцы право участвовать в распределении? Являются ли они эксплуататорами? Это вопросы, которые необходимо решить.

5.4. Эволюция теории стоимости у Смита, Рикардо и Маркса

2 сентября 2024 г.

Сначала о теории ценности Смита:

в диком состоянии право собственности на продукцию проистекает исключительно из труда;

а в современном обществе, в так называемой «эпохе цивилизации» по Смит, с появлением частной собственности на землю и ростом капитала право собственности на продукцию проистекает из ресурсов, капитала и труда, поэтому право собственности следует скорее называть правом на распределение.

Право собственности/право распределения и является меновой стоимостью товара, то есть его обменной способностью, покупательной способностью, тем, что объясняет цену. В современном обществе меновая стоимость, как право собственности/право распределения на товар, имеет три основных источника; или, иначе говоря, в зависимости от источника меновая стоимость состоит из трех частей, причем меновая стоимость, образованная трудом (право распределения), составляет лишь одну из них.

Именно в этом заключается теория обменной стоимости Смита, которая кардинально отличается от теории трудовой (обменной) стоимости Рикардо.

Так называемая теория трудовой стоимости Смита заключается лишь в том, что обменная стоимость товара измеряется объемом труда, который можно приобрести (нанять) за этот товар, и таким образом оцениваются только три составляющие обменной стоимости. (Смит не сформулировал явно связь между обменной стоимостью и правом собственности/правом распределения, но в ходе своего рассуждения дал понять именно это.)

Теория трудовой (обменной) стоимости Рикардо же гласит, что труд, затраченный на производство товара, определяет всю его обменную стоимость, то есть объясняет всю обменную стоимость с помощью труда. Результат, конечно же, оказывается крайне ограниченным и полным пробелов — как можно объяснить целое с помощью его части?

Что касается Маркса, то он, конечно, также не смог решить проблему Рикардо и был вынужден ввести понятие «ценности» помимо «обменной стоимости», превратив теорию трудовой (обменной) стоимости Рикардо в теорию трудовой стоимости, при этом признав расхождение между обменной стоимостью и ценностью, а также признав, что товарный обмен в капитализме осуществляется на основе производственных цен, а не трудовой стоимости — и это было вынужденной мерой. А производственные цены представляют собой своего рода возврат к обменной стоимости и естественной цене Смита.

Однако Маркс по-прежнему не мог понять, что трудовая стоимость является лишь частью обменной стоимости; он по-прежнему пытался объяснить реальные экономические явления с помощью трудовой стоимости, пытался ограничить производственную цену трудовой стоимостью, то есть осуществить так называемое преобразование стоимости, что оставалось невыполнимой задачей — трудовая стоимость не преобразовалась в производственную цену, поскольку изначально являлась частью производственной цены.

5.5. Истоки понятия стоимости (цена, обменная стоимость, разъяснение понятия стоимости)

31 августа 2023 г.

На форуме царит полная неразбериха в отношении понятий «стоимость», «обменная стоимость» и «цена»!

Теперь разъясню следующее:

Во-первых, цена — это отношение обмена одного товара на другой товар, или, иначе говоря, соотношение обмена; в условиях наличия денег — это соотношение обмена товара на деньги.

Приведу пример: цена на рис составляет 2 юаня за цзинь (то есть цена 1 цзиня риса равна 2 юаням); можно также сказать: цена 100 цзиней риса составляет 200 юаней — это одно и то же.

Здесь возникает вопрос: почему товар может обмениваться на другой товар и почему обмен происходит в определённом соотношении?

Другими словами, в каждом товаре обязательно присутствует некое свойство, некий фактор — а именно покупательная способность этого товара по отношению к другим товарам. Соотношение этой покупательной способности и есть соотношение обмена товаров, то есть цена.

Приведем пример: если 10 цзинов риса обмениваются на 5 цзинов пшеничной муки, это означает лишь то, что покупательная способность 10 цзинов риса равнозначна покупательной способности 5 цзинов пшеничной муки.

Эта покупательная способность была определена Смитом как обменная стоимость. Цена — это результат сравнения или количественной оценки обменной стоимости товаров.

В то же время Смит дал разъяснение понятию «ценности», которое существовало ещё до него:

до него термин «стоимость» имел два значения,

«ценность I» — это определённая им обменная стоимость.

«Ценность вторая» — это потребительская ценность, то есть конкретная польза товара для человека. Приведем пример: тианци имеет лекарственную ценность.

Таким образом, если исключить значение, связанное с конкретной полезностью, то ценность по сути является обменной ценностью.

Однако какие факторы определяют величину покупательной способности товара? Именно в этом заключается суть споров в политической экономии. Так появились теория трудовой стоимости, теория полезности и т. д., причём «стоимость» в этих теориях тождественна обменной стоимости. Величина тех факторов, которые определяют величину покупательной способности товара, определяет и цену, или, проще говоря, сама по себе является покупательной способностью, то есть (обменной) стоимостью.

Однако у Маркса возникла путаница!

Поскольку теория трудовой стоимости столкнулась с проблемами — труд не может полностью объяснить цену и, естественно, не может претендовать на звание «обменной стоимости» или «покупательной способности» — Маркс проявил изобретательность и просто определил труд как стоимость, отделив его от обменной стоимости!

Другими словами, Маркс ввёл ещё одно своеобразное понятие «ценности», причём эта ценность стала синонимом труда! Оно совершенно не совпадает с понятием «обменной стоимости», и он сам говорил: обменная стоимость и ценность часто расходятся. Чтобы провести различие, мы должны чётко обозначать марксистскую ценность как «трудовую ценность».

Приведем пример: одна единица товара А имеет (трудовую) стоимость 100 часов; одна единица товара В имеет трудовую стоимость 10 часов.

А как обстоит дело с их меновой стоимостью? Здесь всё не так однозначно: как правило, меновая стоимость расходится с трудовой стоимостью. Меновая стоимость товара А может оставаться равной 100, а меновая стоимость товара В — достигать 200!

Таким образом, цена может составлять 2 единицы товара А в обмен на 1 единицу товара В.

Что касается этого отклонения, то Маркс просто списал его на изменения спроса и предложения и на этом остановился, не углубляясь в вопрос.

В общем, раз труд не может полностью объяснить цену (соотношение цены и количества труда в товаре часто не совпадает), то давайте лишим его названия «обменная стоимость» и назовем по-другому — «стоимость». Вот в чём заключается «вклад» Маркса в теорию трудовой стоимости, и именно это стало источником всей путаницы и недоразумений.

5.6. Анализ понятий «стоимость», «обменная стоимость» и «цена»

2022-27

В политической экономии появились три термина: стоимость, обменная стоимость и цена.

Это одна из причин, вызывающих путаницу и заблуждения.

На мой взгляд, из этих трех понятий — «обменная стоимость», «стоимость» и «цена» — одно всегда является лишним.

Причина проста: давайте проанализируем их, начиная с поверхностного и переходя к сущностному:

Во-первых, когда мы изучаем товар, что мы видим?

1. Одежда стоит 200 юаней; булочка — 1 юань. — Всем известно, что это цена.

2. В отсутствие денег или даже при их наличии люди могут время от времени обмениваться товарами: одна одежда обменивается на 200 булочек.

Даже если есть деньги и они используются в качестве средства обмена, всё равно может произойти следующее: одна одежда обменивается на 200 булочек.

— Кто-то скажет, что это обменная стоимость одежды!

Это ошибочное утверждение! Это по-прежнему цена! Цена вещи может быть выражена либо количеством денег, на которое её можно обменять, либо количеством любого другого товара, на который её можно обменять — нет никакой разницы! Мы не можем сказать, что обмен одной одежды на 1 чэнь серебра — это цена, а обмен на 200 булочек — уже не цена!

То, что мы только что обсуждали, — это явление, которое мы можем наблюдать на поверхности: будь то в виде денежной суммы или количества других товаров, всё это — цена! — Просто между различными формами цены существует очень простое соотношение пересчёта.

Теперь перейдем к более глубокому вопросу

— Какие свойства товара измеряет и отражает цена??

— Или, иначе говоря, какие свойства булочек и одежды люди сравнивают, чтобы определить соотношение их обмена???

Независимо от того, что это за свойство, именно оно и имеет право называться обменной стоимостью! Если мы разберемся, в чем заключается это свойство, то сможем объяснить и явление обмена, и явление цены!

Поэтому я отбрасываю понятие «ценности» или, проще говоря, рассматриваю ценность как сокращение от «обменной ценности» — так же поступала и классическая политическая экономия (конечно, при этом она также смешивала ценность с ценой). Только Маркс дал отдельное определение ценности и на его основе построил целую систему, что привело к ещё большему смешению понятий.

5.7. Есть ли в товаре стоимость?

4 июня 2023 г.

Маркс утверждал, что после отделения от любого товара всех видов полезности и видимых характеристик остаётся кристаллизация абстрактного труда, и именно эта кристаллизация и является стоимостью, определяющей соотношение при обмене продуктов между людьми.

Такие слова кажутся очень строгими и «философскими», но на самом деле это просто бессмысленная болтовня, по крайней мере, очень неуклюже сформулированная.

В общем, если вы этого не понимаете, если вы не видите этот «конденсат», то, по словам Маркса, ваша философия не соответствует требованиям.

На самом деле труд вовсе не «кристаллизуется»: после того как продукт труда произведен, он остается просто продуктом, который можно использовать, а когда он изнашивается — продать как лом или выбросить как мусор.

Просто прежде чем использовать продукт, вы должны сделать одно: вознаградить трудящегося за приложенный труд. Если не вознаградить, это будет грабеж; если не вознаградить, самой слабой реакцией трудящегося будет, по крайней мере, отказ от дальнейшего производства, и вы можете себе представить, к чему приведет отсутствие труда.

Что же такое вознаграждение за труд трудящегося? Первоначальное вознаграждение — это, по сути, право трудящегося владеть продуктом, произведённым им собственным трудом, то есть право собственности на свой продукт. Это первоначальное и самое справедливое и разумное вознаграждение — «сам вырастил — сам ешь», «сам сделал — сам пользуйся».

Итак, если вы настаиваете на том, чтобы отобрать у трудящегося эту первоначальную и наиболее разумную компенсацию — продукт А (или, иными словами, отобрать у него право собственности на свой продукт), — вы должны предоставить ему в замену продукт Б, необходимый ему, причём трудозатраты на производство этого продукта Б должны быть в основном сопоставимы с трудозатратами, затраченными этим трудящимся на производство продукта А. Что касается того, как именно достичь этого соотношения, как измерить и сравнить различные виды конкретного труда, то здесь нет единого правила; в целом, благодаря присущим человеку способностям к мыслительной обработке информации эту задачу можно более или менее выполнить.

В этом и заключается причина, по которой труд выступает в качестве основы обмена; в этом нет ничего таинственного, всё исходит из разумного требования трудящегося — вознаграждения за труд.

Значит ли это, что любой труд подлежит вознаграждению? Должен ли покупатель полностью компенсировать весь труд, который вы конкретно затратили?

Конечно же, нет. Покупатель будет возмещать только исходя из средних, обычных условий общественного производства. Если ваша производительность труда превышает средний уровень и на производство товара у вас уходит меньше труда, чем у обычного человека, вы же не будете настолько глупы, чтобы сообщать об этом покупателю; если же ваша производительность труда очень низкая и на производство товара у вас уходит гораздо больше труда, чем у обычного человека, покупатель все равно сможет возместить вам только тот труд, который затрачивает обычный человек.

Вот в чём заключается причина того, что общественно необходимый труд служит основой обмена — в этом нет ничего таинственного, всё обусловлено нормальной психологией людей!

Наконец, следует ли учитывать полезность производимого вами товара? Конечно, следует. Если полезность этого товара заставляет покупателя с готовностью возместить издержки производителя — говоря моими словами: если «готовность заплатить» больше или равна

«стоимости труда», — то сделка состоится. Если «готовность заплатить» меньше «стоимости труда», то сделка не состоится.

Полезная ценность, определяющая сумму, которую покупатель готов заплатить, в общем случае определяет лишь объем продаж. Если сумма, которую готовы заплатить все, меньше стоимости производства, то такой товар не сможет существовать, и работники не будут его производить. Как только люди обнаружат метод производства с низкими затратами, благодаря которому стоимость производства станет меньше суммы, которую готовы заплатить многие, этот товар снова появится на рынке!

Как известно, когда-то выплавка алюминия была чрезвычайно сложной, а затраты труда — очень высокими, поэтому изделия из алюминия не могли стать доступными для широких масс. Но как только был открыт метод электролизного производства алюминия, затраты труда резко снизились и стали ниже предельной цены, которую готовы заплатить большинство людей, и тогда этот товар стал широко распространенным.

Поэтому теория полезности как меры стоимости ошибочна: полезность определяет лишь «цену, которую человек готов заплатить». В условиях полной свободы конкуренции в производстве, полного отсутствия монополий и полной прозрачности рыночной информации (а именно таких условий и придерживаются сторонники теории полезности как меры стоимости) «цена, которую человек готов заплатить» не влияет на цену товара, а определяет лишь объем сделок (спрос).

Конечно, в условиях монополии цена, которую покупатель готов заплатить, оказывает влияние на рыночную цену. Поскольку покупатель не знает себестоимости производства, а даже если бы и знал, то сам не стал бы заниматься производством, а на рынке нет конкурентов, которые бы вступали в ценовую борьбу с монополистом за потребителя, монополист может, не обращая внимания на фактическую стоимость своего труда, требовать от покупателя компенсации своего труда по цене, которую тот готов заплатить!

В этом заключается причина возникновения сверхприбыли при монополии, причина существования множества случаев «обмена, несоразмерного стоимости труда», а также причина, по которой реальность опровергает теорию трудовой стоимости. Всё очень просто: это обусловлено вполне обычными психологическими процессами!

Наконец, стоимость труда перестала быть единственной стоимостью, затрачиваемой людьми в процессе производства. Появление капиталистов привело к тому, что предоставление капитала для производственного процесса также стало стоимостью, требующей компенсации, которая идет наравне с трудом и даже заняла доминирующее положение. При покупке товара люди должны компенсировать не только стоимость труда, но и стоимость капитала.

Если посмотреть на это с другой стороны, то продукт труда (право собственности на него) уже не является лишь первоначальной и наиболее разумной компенсацией для трудящегося, а превратился в компенсацию как для трудящегося, так и для капиталиста, которую они должны делить между собой.

Вот ещё одна причина, по которой теория трудовой стоимости перестала быть актуальной: трудящийся больше не может единолично владеть продуктом своего труда! В условиях капитализма цена любого товара включает в себя не только вознаграждение, требуемое трудящимся, но и вознаграждение капитала.

Подведем итог.

Когда работник может завладеть всеми своими продуктами, то есть когда только труд может формировать право собственности на продукты, обмен представляет собой обмен этим правом собственности, поэтому, если на производство двух товаров затрачено примерно равное количество труда, или, иными словами, если право собственности, образованное трудом, примерно равно, то эти два права собственности могут быть обменены, а два продукта — взаимозаменяемы.

Когда трудящийся не может единолично владеть всеми своими продуктами, право собственности (право распределения) на продукты формируется как трудом, так и капиталом; в этом случае при обмене нельзя ограничиваться сравнением только соразмерности труда, необходимо также сравнивать соразмерность капитала и определять соотношение между трудом и капиталом (отражающееся в процентной ставке или норме прибыли). Только после сравнения соразмерности сумм этих двух прав распределения можно принять решение об обмене.

Конечно, в обоих вышеупомянутых случаях монополия и полезность оказывают влияние на соотношение обмена; можно также сказать, что они влияют на величину права собственности/права на распределение или даже формируют часть права на распределение.

При этом монополия на природные ресурсы, как долгосрочная монополия, позволяет владельцу ресурсов формировать на этом основании часть права на распределение продукции — земельную ренту.

В основном, микроэкономика сводится именно к этому.

5.8. Покупка чего-либо означает приобретение права собственности на это.

5 июня 2023 г.

На самом деле, цены на все товары на рынке — не что иное, как количественное выражение объема прав собственности на них.

Если цена автомобиля составляет 100 000 юаней, это означает, что размер права собственности на него равен 100 000 юаней. Заплатив 100 000 юаней, вы получаете право собственности на этот автомобиль!

Если цена одежды составляет 1 000 юаней, это означает, что величина права собственности на неё равна 1 000 юаней. Заплатив 1 000 юаней, вы получаете право собственности на эту одежду!

Цена одного булочки составляет 1 юань, а это значит, что величина права собственности на неё равна 1 юаню. Заплатив 1 юань, вы получаете право собственности на эту булочку.

Давайте посмотрим на общий результат: если вы продаете одежду за 1 000 юаней, вы получаете 1 000 юаней в виде денежного знака (символа права собственности). Имея этот символ, вы можете купить 1 000 булочек, поскольку право собственности на одну одежду равноправно праву собственности на 1 000 булочек, поэтому, конечно же, можно обмениваться правами собственности на эти две вещи! При этом деньги выступают в роли средства обмена, и они могут выполнять эту роль только потому, что являются символом права собственности.

Говоря об этом, можно сказать: если бы люди знали, что деньги измеряют степень права собственности на товар, то не было бы необходимости вводить понятие «обменной стоимости», ведь так называемая обменная стоимость товара — это его покупательная способность, то есть именно то свойство товара, которое измеряется деньгами. А эта покупательная способность — это способность приобретать право собственности на другие товары, а чтобы приобрести право собственности на другие товары, конечно же, можно только опираясь на право собственности на данный товар! Свойство, измеряемое деньгами, — это именно право собственности на товар, поэтому то, что люди с таким трудом изобрели и упорно искали, пытаясь понять суть «обменной стоимости», на самом деле и есть — «право собственности».

Откуда берет начало право собственности? Разумеется, из процесса производства продукта: все производители того или иного товара неизбежно формируют право собственности на этот продукт. При этом долю права собственности, формируемую каждым из этих производителей, более правильно было бы называть правом на распределение. В условиях современного крупномасштабного производства право собственности следует называть правом на распределение, поскольку ситуации, когда один человек монопольно владеет продуктом, практически не существует. Таким образом, меновая стоимость — это право собственности/право на распределение.

Информации довольно много, ниже следует вторая часть.

В процессе производства каждый производитель в соответствии с размером своего права на распределение напрямую извлекает символ этого права — деньги — в качестве своего дохода. Одновременно в данном продукте неизбежно остается соответствующая запись — себестоимость! При этом право на распределение капиталиста носит особый характер и называется прибылью. На самом деле между себестоимостью и прибылью нет существенной разницы: и то, и другое представляет собой право на распределение участников производства. Просто та часть денег, которая называется себестоимостью, выплачивается капиталистом другим, поскольку капиталист является владельцем символа права на распределение. А что же сам капиталист? Ему нет необходимости выплачивать себе что-либо — это считается уже выплаченным, достаточно просто добавить сумму прибыли к записи о себестоимости продукта. —

Таким образом, получается общая меновая стоимость товара, равная сумме прав на распределение всех участников производства.

Кто-то спросит: а может ли капиталист добавлять столько прибыли, сколько захочет? Конечно, нет, ведь другие участники производства с этим не согласятся! А может ли капиталист не добавлять прибыль? Капиталист с этим не согласится! Вот тут-то и возникает сложность: до сих пор не существует никакого обоснования, которое могло бы объяснить, насколько процентов прибыли, добавляемой капиталистом, является разумной.

В конце концов, капи решает: «Я не буду сам решать, сколько прибавлять, и не буду с вами советоваться — пусть рынок решает! Пока товар продаётся, сколько я прибавляю — не ваше дело! А если я понесу убытки — это моё личное дело!» У всех нет другого выхода, приходится соглашаться.

По сути, это просто уловка: капиталист по-прежнему может увеличивать размер прибыли по своему усмотрению — добавляя себе долю распределения, ведь у него есть деньги, и ему достаточно просто потратиться и выкупить обратно ту часть продукции, на которую приходится соответствующая прибыль! Если бояться, что это обнаружат, капиталисты могут договориться между собой и покупать продукцию друг у друга, чтобы скрыть истинное положение дел!

Но капиталисты не настолько умны: они глупо выкрикивают свои цены, упорно дожидаясь, пока кто-то купит их продукцию. В результате часть продукции, соответствующая прибыли, скапливается на складах, а что ещё хуже — значительная часть продукции, соответствующая себестоимости, также остаётся нереализованной (те, кто получил денежный доход, откладывают деньги в сбережения или, иными словами, не идут к капиталистам за покупками, а используют эти деньги в качестве капитала, становясь сами капиталистами), капиталисты терпят убытки! Конечно, теряют они деньги, но при этом получают много товаров, купленных по себестоимости.

Именно по этой причине общая норма прибыли больше не определяется капиталистами, а становится крайне низкой — даже отрицательной! Смит когда-то, опираясь на факты, отмечал, что по мере распространения капитализма установленные законом процентные ставки в разных странах постоянно снижались — с нескольких десятков и десятков процентов до примерно 2%! А что происходит сейчас? Даже при очень низких процентных ставках у банков по-прежнему огромное количество безнадежных долгов! Если нет нормы прибыли, то на чем же держатся процентные ставки?

Конечно, утверждение о том, что норма прибыли меньше нуля, является общим и долгосрочным выводом; отдельные капиталисты по-прежнему зарабатывают большие деньги, и в краткосрочной перспективе может даже показаться, что большинство из них получает прибыль (например, когда на рынок постоянно врываются новые капиталисты, как это было в Китае в течение некоторого времени после вливания 4 триллионов юаней). Именно по этой причине факт общей убыточности замаскирован, и капиталисты до сих пор не знают, какова их общая судьба.

5.9. Необходимо ещё раз подчеркнуть — сущность товарного обмена

6 сентября 2023 г.

Сущность товарного обмена заключается в обмене правами собственности на товары!

Право собственности на товар возникает в процессе его производства: все участники производства получают право собственности на продукт в соответствии с теми необходимыми затратами, которые они вложили в производство.

Поскольку в общественном крупномасштабном производстве участвует множество сторон, право собственности каждой из них на продукт следует называть правом на распределение.

Существует три категории участников производства, обладающих правом на распределение/правом собственности на продукт: трудящиеся (вносящие собственный труд), владельцы ресурсов (предоставляющие природные ресурсы) и владельцы капитала (вносящие деньги или уже имеющиеся продукты).

Все эти три стороны обладают правом на распределение продукта, то есть владеют определённой долей продукта, который делится на три части: заработная плата, земельная рента и процент.

Можно также сказать, что право собственности на любой товар состоит из трёх видов прав на распределение — заработной платы, земельной ренты и процентов.

Иными словами: обменная стоимость любого товара состоит из трёх частей — стоимости, созданной трудом (трудовая стоимость), стоимости, созданной ресурсами (ресурсная стоимость), и стоимости, созданной деньгами (фиктивная стоимость).

Труд может формировать лишь часть права собственности на товар, поэтому он не является единственным определяющим фактором обмена, то есть труд не может единолично определять меновую стоимость товара.

То есть цена товара определяется не только объемом вложенного в него труда, но также зависит от объема и продолжительности использования денег в процессе производства этого товара, а также от того, сколько ресурсов, с которых взимается рента, было задействовано.

Например: две группы объектов недвижимости с одинаковыми затратами на труд — одна с большой площадью (вилла), другая с малой (многоэтажное здание) — при одинаковом местоположении будут иметь разные цены.

Еще один пример: при одинаковых затратах труда и прочих равных условиях, если один вид продукции характеризуется быстрым оборотом капитала, а другой — медленным, то цены на них также обязательно будут разными. Конкретнее: для производства товара А требуется оборудование стоимостью 1 млн, которое эксплуатируется в течение 10 лет; для производства товара Б — оборудование стоимостью 100 тыс., которое эксплуатируется в течение 1 года, и за 10 лет потребуются 10 таких единиц. При прочих равных условиях, включая затраты труда, цены на товары А и Б обязательно будут разными.

В дополнение,

не только несколько видов фактических производственных затрат, указанных выше на сайте, могут формировать право на распределение (обменную стоимость), но и преимущества товара позволяют предприятию получать сверхприбыль, то есть устанавливать цену на товар выше указанной себестоимости (заработная плата + проценты + рента).

Конечно, соответствующие недостатки не позволяют продавать товар по себестоимости.

К этим преимуществам относятся: преимущество по затратам (затраты ниже, чем у аналогичных товаров), преимущество продукта (качество, характеристики и дизайн лучше, чем у

аналогичных товаров), преимущество монополии (контроль над входом конкурентов на рынок) и т. д.

Обменная стоимость, обусловленная преимуществами, и стоимость, формируемая природными ресурсами, относятся к одному типу и называются «замещающей стоимостью».

Преимущество природных ресурсов — это, по сути, своего рода естественное монопольное преимущество: те, кто пытается конкурировать, могут только сожалеть, ведь у них нет таких ресурсов, как у вас.

5.10. Когда же наконец станет понятна связь между распределительной и обменной стоимостью?

7 июня 2023 г.

«Тот, кто создает стоимость, должен получать долю от созданной им стоимости» — это серьезное заблуждение, существующее в экономике на протяжении нескольких столетий. Эта ошибка берет свое начало от Сайя, и, к сожалению, люди до сих пор не осознали этого!

На самом деле, тот, кому достаётся продукт, тот и создаёт его обменную стоимость; тот, кому достаётся определённая доля продукта, тот и создаёт соответствующую долю обменной стоимости в этом товаре.

Согласно принципу распределения, трудящиеся получают вознаграждение в соответствии с трудом, а капиталисты — в соответствии с капиталом; это легко реализовать. Но как произвести расчёт между трудом и капиталом? Иными словами, если дневная заработная плата рядового рабочего составляет 100 юаней, то сколько вознаграждения следует получить за предоставление в производственный процесс средств в размере 100 юаней, использованных в течение одного дня?

Не ломайте голову — никакой формулы пересчёта не существует! Это совершенно произвольное установление! То есть такая величина, как процентная ставка (доходность капитала), может быть установлена исключительно искусственно! А поскольку капиталист обладает правом устанавливать цены на продукцию, что закреплено законом, он может произвольно устанавливать свою процентную ставку! Он выплачивает работнику 100 юаней заработной платы, получает продукт себестоимостью 100 юаней и может установить на него цену, превышающую себестоимость на любую величину! Таким образом, он контролирует долю продукта, которую может получить работник! Главное — не довести работника до того, чтобы он не мог прокормиться.

Кто-то скажет: «Не шутите, если капиталист будет устанавливать цены по своему усмотрению, что делать, если продукция не будет продаваться?»

Вот именно! Разве не та часть продукции, которую капиталист с таким трудом добыл, и не продается? Конечно, её нельзя продать! Иначе зачем капиталисту вкладывать средства в производство?

Однако капиталисты, оказывается, так не думают? Они действительно намерены продать большую часть полученной продукции, чтобы обменять её на деньги! Это просто невыполнимая задача: с одной стороны, повысить цену на продукцию по сравнению с себестоимостью, а с другой — продать её. Разве это не противоречие? Это же твоя собственная продукция — кому ты её ещё будешь продавать? Кто ещё сможет себе это позволить?

Именно ради выполнения этой задачи капиталисты вступили на путь, с которого нет возврата! Процентная ставка, которую изначально можно было устанавливать по своему усмотрению, под давлением необходимости распродать продукцию (давлением, которое капиталисты создали сами) постоянно снижалась, пока капиталисты не обнаружили, что даже при снижении цены ниже себестоимости они не могут распродать всю свою продукцию и вообще не получают денежной прибыли!

Тогда капиталисты впали в отчаяние! Рынок слишком плох, спрос слишком низок — заработать просто невозможно! — Конечно, заработать уже не на что: изначально можно было зарабатывать только на продукции, но вы же не хотите эту продукцию, так что же ещё остаётся делать?

Раз нет возможности заработать, так и не надо производить! Кто должен обанкротиться — тот обанкротится, кто должен вывести капитал — тот выведет, и таким образом экономика продолжает деградировать.

5.11. Взаимосвязь между обменом и распределением

5 сентября 2024 г.

Обмен — это особая форма распределения или, можно сказать, способ реализации распределения.

Если А производит А, а Б — В, и соотношение обмена А и В составляет 2:1, то это означает, что покупательная способность 2 единиц А равна покупательной способности 1 единицы В.

Предположим, что А произвел 20 единиц А, а Б — 10 единиц В, и обе стороны обмениваются половиной своей продукции.

то после обмена у А останется 10 единиц А и 5 единиц В, а у В — то же самое: 10 единиц А и 5 единиц В.

Тогда мы вполне можем посмотреть на это с другой точки зрения: это равносильно тому, что

А и Б совместно производят продукт «2А+В»: А отвечает за производство 2А, а Б — за производство В; при смешивании этих продуктов автоматически образуется продукт «2А+В», который затем равномерно распределяется между сторонами.

Иными словами: каждый раз, когда А производит одну единицу 2А, а В — одну единицу В, их права собственности/права на распределение в отношении одного и того же общего продукта 2А+В равны.

Проще говоря: право на распределение двух единиц «А» равно праву на распределение одной единицы «В».

Из этого следует:

Принцип распределения — это принцип обмена, а обменная способность, или покупательная способность, — это право собственности/право на распределение.

А обменная способность, или покупательная способность, — это обменная стоимость товара. Следовательно, обменная стоимость — это право собственности/право на распределение.

Зная, как люди распределяют продукцию между собой, можно понять, на каких основаниях они обмениваются ею.

Зная, что именно формирует право на распределение продуктов, мы понимаем, что именно формирует обменную стоимость продуктов.

Многие политические экономисты пытаются сначала доказать, что именно создает обменную стоимость, а затем на этом основании обосновать обоснованность участия этого фактора в распределении, что является серьезной ошибкой в рассуждениях.

Например, Са й утверждал, что ценность — это полезность, а полезность создаётся совместными усилиями труда, капитала и земли, поэтому все три фактора создают ценность, и, следовательно, участие всех трёх в распределении является само собой разумеющимся.

Это полная чепуха: полезность создаётся не только трудом, капиталом и землёй; среди её создателей также числятся солнце, дождь, ветер... Неужели всё это тоже создаёт стоимость?

На самом деле, меновое значение и право на распределение — это одно и то же, одно и то же явление.

Если какой-то фактор получает право на распределение общественного продукта, это равносильно тому, что он создал меновую стоимость, и наоборот.

5.12. Это и есть суть дела, такая простая, а споры об этом ведутся уже несколько столетий.

14 мая 2023 г.

Во-первых, многие так называемые экономисты начали задумываться о сути экономических явлений.

Какие же это экономические явления? Конечно же, это проблема цен в обмене: при обмене разных товаров всегда существует соотношение. С появлением денег все товары также приобрели соотношение по отношению к деньгам (конечно, соотношение между разными товарами по-прежнему существует).

Экономисты стали размышлять: как устанавливается соотношение при обмене товаров? Кто его определяет? До того как была обнаружена эта «невидимая рука», экономисты использовали термин «обменная стоимость» в качестве ее заменителя (конечно, некоторые путали цену и обменную стоимость).

На самом деле этот вопрос очень прост: обмен — это всего лишь взаимная передача права собственности на товары между сторонами обмена, то есть твоё становится моим, а моё становится твоим!

Обмен одной рубашки на 100 булочек происходит только потому, что право собственности на рубашку примерно равно праву собственности на 100 булочек; раз размеры прав собственности сопоставимы, то, конечно же, обмен возможен!

Но некоторые не понимают: разве у права собственности есть степень? Разве его можно сравнивать? — Конечно, право собственности всегда имеет основания и истоки; никто не может просто так объявить, что тот или иной товар принадлежит ему!

Право собственности человека на какой-либо предмет следует рассматривать с точки зрения процесса производства (истории происхождения этого предмета).

Дровосек может продавать дрова только потому, что он обладает правом собственности на них, а это право проистекает из того, что «он сам пошел в лес и срубил эти дрова»; это право собственности обусловлено ценой, которую дровосек заплатил за «производство» этих дров.

Поэтому, право собственности в основном проистекает из затрат, а величина затрат, приложенных при приобретении права собственности, позволяет оценить степень этого права.

Почему же одна вязанка дров может быть обменена на пять цзинь риса? Потому что затраты обеих сторон в основном сопоставимы, и, следовательно, степень права собственности на эти две вещи также в основном сопоставима.

Тогда некоторые спросят: раз величина затрат определяет степень права собственности, зачем вообще использовать термин «право собственности»? Разве не лучше просто говорить о затратах?

В принципе, это возможно, но с развитием общества видов вознаграждения, способных формировать право собственности, становится всё больше — это уже не только труд.

Возьмём, к примеру, заготовку дров. Изначально всё, что дровосек заготовил в горах, принадлежало ему, но как только эти горы оказались под чьим-то контролем, ситуация изменилась: всех затрат труда, приложенных вами при заготовке дров, уже недостаточно, чтобы владеть всеми дровами! Часть придётся отдать «горячему вождю»! Таким образом, право собственности на эти дрова увеличивается! К праву собственности, сформированному за счет трудовых затрат работника, добавляется ещё та часть права собственности, которую получает землевладелец благодаря праву собственности на ресурсы! Скажите, разве эти дрова не стали дороже?

Не будем долго разглагольствовать, перейдём сразу к результату: в современном обществе ценой формирования права собственности в основном являются затраченный труд, при-

родные ресурсы и капитал. Поэтому состав права собственности усложнился, и было бы более уместно называть его «правом распределения».

Подведем итог: в процессе производства трудящиеся, владельцы ресурсов и капиталисты, в зависимости от величины вложенных ими затрат, формируют право собственности/право распределения на продукт; это общее право распределения, объединяющее все три составляющие, и является решающим фактором, определяющим способность данного товара приобретать другие товары при участии в рыночном обмене! Именно оно служит фактором сравнения различных товаров при обмене и определяет соотношение обмена! — То есть (субъект) обменной стоимости.

Основание, на котором люди завладевают продуктом или участвуют в его распределении, является тем же основанием, на котором они обмениваются продуктами! Ведь обмен продуктами — это не что иное, как взаимное завладение продуктами друг друга.

Конечно, для полного объяснения цены необходимо не только определить субъект обменной стоимости, но и выявить её второстепенные составляющие, что приводит нас к понятию «преимущества»; однако этот вопрос мы пока оставим в стороне.

Продолжение:

Сначала повторим вывод из предыдущего текста:

Подведем итог: в процессе производства трудящиеся, владельцы ресурсов и капиталисты, исходя из величины затрат, которые они понесли, формируют право собственности на продукт и право на его распределение; это общее право на распределение, объединяющее все три составляющие, и является решающим фактором, определяющим способность данного товара приобретать другие товары при участии в рыночном обмене! Именно это является фактором, по которому сравниваются различные товары при обмене, фактором, определяющим соотношение обмена! — то есть субъектом обменной стоимости.

Прочитав вышеуказанные выводы, люди сразу же задумываются над другим связанным с этим вопросом: как сравнивать и пересчитывать различные виды затрат? По какому (разумному) принципу формируется общая обменная стоимость? Или, иными словами, по какому принципу определяются доли распределения этих трех видов затрат?

Мой ответ на это таков: откуда взять основу для пересчёта? Откуда взять разумное обоснование?

Стоимости одного и того же вида можно сравнивать и пересчитывать. С капиталом всё проще всего: равные суммы капитала приносят равные суммы процентов. С землёй дело обстоит немного сложнее, поскольку земля не так однородна, как деньги, и бывает разного качества, но эту проблему можно решить с помощью дифференцированной ренты; с различными видами труда ситуация также сложна, но, к счастью, благодаря постоянной корректировке посредством горизонтального сравнения и торга всё же удаётся достичь относительно стабильного состояния.

Сложность заключается в следующем: если за час определенного вида труда получают право на распределение в размере 100 юаней, то какое право на распределение следует получить за предоставление 100 юаней капитала в пользование на один день? Какое право на распределение следует получить за предоставление одного квадратного метра земли в пользование на один день? Проще говоря, это вопрос процентной ставки и базовой ставки земельной ренты.

Какими принципами определяются процентная ставка и ставка земельной ренты? Я скажу вам: никакими принципами! Это произвол! Беспорядочные правила!

В прошлом крестьяне, арендуя землю у помещиков, как правило, отдавали им половину урожая, но кто знает, откуда взялась эта половина?

Во времена династии Сун, когда Ван Аньши ввёл «Закон о зелёных посевах», государство ссужало крестьянам деньги под проценты в размере около 40% — кто знает, откуда взялась эта цифра 40%?

Если говорить о принципах, то, возможно, существует одна минимальная граница: не доводить крестьян до голодной смерти, или, иначе говоря, не доводить их до такого отчаяния, чтобы они подняли восстание. Но даже эта базовая граница неизбежно нарушалась, и почти все феодальные династии пали от рук беженцев.

Кто-то снова скажет: «Но это было в прошлом, а сейчас общество стало гораздо цивилизованнее, как же можно так беспредельничать? Смогут ли люди смириться с такими произвольными правилами?»

Ничего не изменилось, все по-прежнему происходит произвольно, но этот произвол подвергается особым ограничениям!

В прошлом ограничением для произвола служило стремление крестьян к выживанию: если вводить слишком много бессмысленных правил, кто-то обязательно поднимет восстание! Поэтому «легкие налоги и небольшие повинности» стали избитым выражением феодальных императоров, но это было невозможно соблюдать: даже если император-крупный землевладелец хотел взимать меньше, под ним оставалось столько мелких и средних землевладельцев, а также коррумпированных чиновников — как можно было всё это контролировать?

В капиталистическом обществе этот ограничивающий фактор носит особый характер: он исходит не от сопротивления трудящихся (хотя в ранний период его было много), а от поведения самих капиталистов!

Я уже неоднократно писал о таких ограничениях, но здесь кратко поясню:

Именно потому, что произвольные установления больше не могли быть приняты трудящимися, капиталисты были вынуждены придумать другой способ, а именно: скрыть произвольную эксплуатацию за внешне справедливым обменом! Иными словами: выплачивать рабочим заработную плату (себестоимость), присваивать продукцию рабочих, а затем добавлять к ней свою долю (повышая цену) и, создавая видимость справедливости, продавать её обратно рабочим. Таким образом, капиталист может присваивать любую долю, просто добавляя соответствующую норму прибыли к себестоимости продукции! Это по-прежнему произвольные и беспорядочные установления, по-прежнему основанные на том, чтобы рабочие не умерли с голоду.

Однако такой подход всё равно будет раскрыт, и трудящиеся всё равно не согласятся! Они потребуют от капиталиста предоставить разумное обоснование: на каком основании вы добавляете к продукции свою произвольно установленную норму прибыли??

В результате капиталист оказывается в тупике: я не повышаю цену произвольно, и я не собираюсь присваивать себе оставшуюся часть продукции — я собираюсь всё продать! Раз всё удастся продать, то цена же не будет считаться манипулируемой мной, верно? Это называется рыночной ценой!

Именно благодаря этому приёму капиталисты уклоняются от претензий трудящихся, однако, к сожалению, они также ставят перед собой невыполнимую задачу: продать свою долю продукции! Они не только не могут продать свою долю продукции, но и терпят убытки, поскольку часть заработной платы, выплачиваемой трудящимся, откладывается в сбережения и не используется полностью для приобретения товаров!

Под действием этого ограничения капиталисты, стремясь продать больше продукции, вынуждены постоянно снижать цены и уменьшать целевые показатели прибыли, в результате чего процентная ставка неуклонно падает! Смит в «Богатстве народов» описал факт постоянного снижения процентной ставки, и к настоящему времени, если вычесть уровень инфляции, она, пожалуй, уже давно стала отрицательной.

Одним словом, норма прибыли, которую изначально можно было устанавливать произвольно, ограничивается невыполнимой задачей, постоянно снижается и приближается к нулю! По мере своего снижения она, естественно, также снижает размер ренты, которую капиталисты выплачивают землевладельцам! В конце концов, когда цены капиталистов опускаются до предела (себестоимости), у них всё равно остаётся огромный переизбыток продукции, что вызывает экономический кризис, и им не остаётся ничего другого, как распродавать товары в убыток, объявить банкротство и выйти из производства. Производственный процесс в капиталистическом обществе начинается с произвола и заканчивается фарсом банкротства, и так повторяется снова и снова, пока не наступает стадия монополистического капитализма и пока правительство не вмешивается, чтобы спасти рынок — кейнсианство. Разумеется, кейнсианство не решает проблему: правительство не только не спасает рынок, но и само погрязает в долгах, в результате чего само оказывается на грани банкротства.

5.13. Кто же на самом деле устанавливает цены?

31.10.2024

Все говорят, что цены определяются спросом и предложением, но на самом деле это не так.

Спрос и предложение сами по себе являются определяемыми величинами, причём именно ценой! Конечно, они, в свою очередь, также влияют на цену; между ними на самом деле существует взаимодействие, циклическое взаимодействие.

Когда цена включает в себя прибыль, предложение имеет тенденцию к увеличению, а увеличение предложения, в свою очередь, снижает цену; когда цена ниже себестоимости, предложение имеет тенденцию к сокращению, а сокращение предложения, в свою очередь, повышает цену.

Следовательно, цена в основном определяется себестоимостью, или, иначе говоря, для любой цены, отклоняющейся от себестоимости, существует механизм, возвращающий её к себестоимости, и только при равенстве с себестоимостью цена является стабильной.

В отличие от этого, теория полезности может объяснить лишь вероятность цены, то есть диапазон цен, в котором потребитель готов и способен совершить покупку. Этот диапазон цен довольно широк: например, для лекарства, способного вылечить смертельную болезнь, он может варьироваться от 0 до бесконечности, но где именно будет находиться конкретная цена? Здесь теория полезности бессильна.

Но на этом дело не заканчивается: чем же определяются издержки? Издержки состоят из трёх составляющих: рента (доход или вознаграждение владельцев природных ресурсов), проценты (доход или вознаграждение владельцев капитала) и заработная плата (доход или вознаграждение работников). Все эти три составляющие представляют собой одно и то же: вознаграждение, требуемое факторами производства.

Отсюда следует дальнейший вывод: себестоимость определяется вознаграждением факторов производства.

Что такое вознаграждение факторов производства и доход факторов производства?

Предоставив факторы производства, необходимо участвовать в распределении продукции и получать определённую долю продукции.

Проще говоря, так называемое вознаграждение — это фактически право собственности на продукт или право на его распределение.

Причины, основания и опора, лежащие в основе цены — покупательная способность товара, его обменная способность, то есть обменная стоимость — на самом деле являются правом собственности/правом на распределение продукции, принадлежащим факторам производства.

Наконец, откуда же берутся право собственности на продукт и право на его распределение?

Ничего другого: право собственности/право на распределение — это то, чего требуют владельцы факторов производства! Хотя производимые товары различаются, но если затраченный труд примерно одинаков, то и наше право на распределение должно быть примерно одинаковым (конечно, при условии, что производители достигли общепринятого уровня производства своих товаров, или, иначе говоря, производительности); если вложенный капитал и затраченное время одинаковы, то и наше вознаграждение должно быть одинаковым; владельцы земли или ресурсов также требуют получить часть продукции, иначе они не будут предоставлять ресурсы, которыми располагают, и предпочтут оставить их в запустении.

Следовательно, кто устанавливает цены? Не рынок и не соотношение спроса и предложения, а участники производства (землевладельцы, капиталисты, работники) — их требования

определяют цены. Именно эти требования регулируют рынок и соотношение спроса и предложения, а не наоборот. Даже если на рынке возникают какие-то колебания, это лишь краткосрочные помехи, которые в конечном итоге будут устранены.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.