

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТОИМОСТНОЙ ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВЯЗИ

Ключевые слова: теория стоимости, стоимостной способ, труд, ценообразование, деньги.

Актуальность данной темы непосредственно связана с прошедшим глобальным кризисом. Кризис показал негативную сторону и объективные пределы товарно-стоимостных отношений. В этой связи возникла потребность в категориальном переосмыслении и исторических перспектив стоимостных отношений. В экономической литературе, с одной стороны, исследованы ступени развития стоимости, с другой – показана историческая тенденция к подрыву товарно-стоимостных отношений.

Данный теоретический анализ представлен работами Когана А.м., Покрытана А.К., Мартыновского С.В., Иноземцева В.Л., Бuzгалина А.В., Колганова А.И. Надо сказать, что А.М. Коган проводит анализ развития стоимости без учета этой тенденции к подрыву [1, с.12]. Поэтому возникает вопрос: можно ли диалектически соединить эти два противоположных подхода к анализу эволюции стоимостных отношений? Эта проблема важна для определения ориентира рыночной трансформации в Украине и понимание ее исторических перспектив, для понимания ее исторического контекста, который связан с глобальной трансформацией. Целью данной статьи является поиск ответа на этот сложный вопрос.

В отличие от австрийской теории предельной полезности и неоклассической теории равновесной цены трудовая теория стоимости предназначена не для анализа текущих рыночных ситуаций, а для исследования длительных исторических тенденций,

уходящих в более или менее отдаленную перспективу. Предназначение политической экономии, основанной на трудовой теории стоимости, состоит не в том, что бы помогать бизнесу считать свои затраты и принимать решения. Оно состоит в том, чтобы показать закономерности генезиса товарного производства и рождаемого им капитализма [2, с.356]. Потребность в таких исследованиях усиливается в последние десятилетия по мере развертывания процесса глобальной трансформации. Для этого, чтобы понять закономерности генезиса, развития, заката системы отношений товарного производства и обмена, надо анализировать движение уже не только рыночной цены, но о стоимости качественные изменения, трансформацию стоимостных отношений.

Уже Д.Рикардо, у которого трудовая теория стоимости достигла высшей точки развития в пределах классической политэкономии, использовал ее в качестве инструмента исследования долгосрочных тенденций. Опираясь на трудовую теорию стоимости, он хотел показать, что в исторической перспективе английские «хлебные законы», по которым импорт зерна облагался пошлинами, могут привести к остановке экономического развития [3, с.119].

Маркс показал, как исторически развивается форма стоимости. Однако развитие капитализма после Маркса показало, что развивается не только форма, но и трудовое содержание, субстанция стоимости [4, с.71].

В своей книге «Деньги, цена и теория трудовой стоимости» Коган выделяет 4 уровня стоимости. Эти уровни стоимости выступают вместе с тем и как ступени ее исторического развития [1, с.141]. В процессе этого развития общественный характер стоимости развивается вместе с общественным характером создающего ее труда и тем самым адаптируется к процессу обобществления труда. В этой способности стоимостных отношений к исторической адаптации скрыта главная причина живучести товарного производства.

Надо сказать, что А.М. Коган далеко не полностью использовал научные возможности своей концепции незатратной стоимости. Коган показал, как последовательно происходит отрыв стоимости от затрат труда, но он недостаточно полно раскрыл

исторический характер этого процесса как процесса развития общественного характера стоимости, протекающего на основе процесса обобществления труда. Возможно, главный недостаток книги А.М. Когана в том, что ступени стоимости он рассматривает односторонне – исключительно как ступени прогрессирующего развития товарного производства и не видит того, что эти ступени развития стоимости являются вместе с тем и ступенями развертывания тенденции к ее историческому самоотрицанию. Теперь, когда глобальный кризис вновь показал, что стоимостная форма производства имеет свои пределы, эта диалектическая проблема снова выходит на передний план.

В решении этой теоретической проблемы мы опираемся на разработанную школой А.К. Покрытана концепцию исторического самоотрицания или «подрыва» высокоразвитого товарного производства [5, с.40]. В XIX столетии непосредственная, планомерно организованная связь, замыкаясь в рамках отдельных предприятий, противостояла товарным, стихийно-рыночным связям, не подрывая их. Непосредственное обобществление труда еще не понесло с собой угрозы подрыва товарной формы связи. Однако, в первой половине XX века на основе процессов концентрации и монополизации производства элементы монополистической планомерности вторгаются в сферу связи производства и потребления, подрывая тем самым товарную форму связи и рыночный механизм ее функционирования.

Как известно, понятие монополистической планомерности употреблялось в советской экономической литературе довольно редко. Когда же это понятие использовалось, то оно, как правило, замыкалось на отношениях планового управления, складывающихся внутри крупных корпоративных объединений. Однако при этом часто упускались из виду элементы планомерности, складывающихся за пределами крупных корпораций и затрагивающие способ связи производства и потребления. Крупные корпорации не ограничиваются планомерным управлением многозаводскими производственными комплексами. Опираясь на свою экономическую силу, они стремятся сознательно регулировать и такие сферы экономических отношений, которые прежде целиком находились во власти рыночного саморегулирования.

Само по себе непосредственное обобществление труда не подрывало стоимостной способ связи производства и потребления, поскольку противоположные типы экономической связи складывались на разных уровнях отношений: непосредственная форма связи охватывала отношения между работниками, а стоимостная связь – отношения между производством и потреблением. Такое "разделение труда" между планом и рынком сохранялось до тех пор, пока элементы планомерности не "вторглись" в новую для них сферу — в сферу связи производства и потребления. Это "вторжение" привело к тому обострившемуся в начало XX века конфликту между этими двумя противоположными способами связи, которое и получило название "подрыв".

В начале XX века элементы монополистической планомерности за пределами корпораций сводились главным образом к изучению спроса и приспособлению к нему объема производства. Тем самым равновесие спроса и предложения поддерживалось уже сознательно, и на этой основе поддерживались жесткие "администрируемые", то есть управляемые цены. Жесткие управляемые цены уже не были способны оказывать балансирующее воздействие на рыночную конъюнктуру. Регулирующее воздействие цен было заменено сознательным монополистическим регулированием производства в соответствии с изменяющимся спросом и поддержанием на этой основе жестких "администрируемых" цен. В результате цена перестала служить передаточным звеном, опосредствующим связь между спросом и предложением. Вместо товарно-стоимостной, опосредованной формы связи стали складываться элементы непосредственной связи производства с потреблением.

Как известно, цена может быть гибкой или жесткой. При этом трудно найти более обобщающий и емкий параметр, задающий весь режим работы рыночного механизма, чем гибкость цен. Чем более гибкими являются цены, чем быстрее они реагируют на изменение спроса и предложения, тем лучше работает рынок, поскольку благодаря быстрому падению цен рынок автоматически "расчищает" как излишки продукции, так и избыточные ресурсы. Примером может служить стихийная гибкость рыночных цен эпох свободной конкуренции XIX в.

Когда цены становятся жёсткими, рыночный механизм начинает делать все более ощутимые "сбои", настолько серьёзные, что под вопросом оказывается само его существование, как это случилось, например, в 30-е годы.

Как известно, исходный водораздел между кейсианским и неоклассическим подходом связан с предположением относительно характера рыночных цен — их жесткости или гибкости. Из предположения о гибкости цен автоматически вытекает, что рыночная экономика склонна полностью использовать свои ресурсы и не нуждается для этого в широкомасштабном государственном регулировании, поскольку вполне может нормально функционировать и сама по себе. Точно так же из предположения о жесткости цен столь же тавтологически следует, что сама по себе рыночная экономика далеко не всегда обеспечивает полную занятость всех производственных факторов и потому для достижения полной занятости необходимо государственное вмешательство. Таким образом, либеральный или экспансионистский характер рекомендуемой экономической политики с самого начала имплицитно заложен в исходном предположении относительно того, являются ли рыночные цены жесткими или гибкими.

В современной высокоразвитой экономике цена промышленной продукции приобретает новое свойство - управляемую гибкость. Ее можно определить и как особую разновидность управляемой цены, которая, однако. Уже не является жёсткой, а, напротив, изменяется в зависимости от фазы жизненного цикла товара . В отличие от жестких "администрируемых» цен первой половины XX века современные цены являются гибкими. С другой стороны, от классических рыночных цен XIX века их отличает то, что эта гибкость становится всё более управляемой.

Именно управляемая гибкость современных цен объективно создает иллюзию того, что они являются просто аналогом рыночных цен эпохи "свободной конкуренции". Но на самом деле современные цены противоположны им по экономическому механизму своего образования и изменения: свободная конкуренция предполагала неизвестный рынок между тем, как маркетинг означает не только изученный, но и сознательно формируемый рынок. При этом сама цена становится одним из наиболее

эффективных инструментов маркетинга, используемым, например, для внедрения товара на рынок.

Главный фактор, который сделал жёсткие цепы на большинство промышленных изделий практически невозможными — это постоянное обновление и дифференциация продукции. Иначе и быть не может, когда цикл полного обновления ассортимента изделий на предприятии сокращается до нескольких лет. Промежуток времени между появлением на рынке новых электроприборов, созданных американскими компаниями и достижением максимального уровня их производства до 1920 года составлял в среднем 34 года. Для приборов, который появились на американском рынке между 1939 и 1959 годами, он составлял 8 лет — по современным меркам уже немало. Сегодня в высокотехнологичных отраслях промышленности, например, в электронной, жизненный цикл изделий сократился до нескольких месяцев [б.с.95].

Никогда еще фирмы не оказывались в такой ситуации, как сейчас, когда запросы потребителей стали чрезвычайно индивидуализированными, а рынки беспрецедентно динамичными и разнообразными по своей структуре. Все это потребовало принципиально новых подходов к управлению и организации производства, которые позволяли бы повышать гибкость производства, быстро менять ассортимент продукции, выпускать новые товары, оперативно внедрять новую технику и технологии. В сфере производства одним из проявлений этой гибкости стали гибкие производственные системы, а на рынке зеркальным отражением этой растущей гибкости современного производства стала управляемая гибкость цен. Не только цены стали гибкими, гибким стало производство, но в отличие от рыночных цен оно такой гибкостью в массовом масштабе раньше никогда не обладало.

Важнейшим фактором управляемой гибкости современных маркетинговых цен является сокращение жизненного цикла товара вследствие постоянного обновления, совершенствования и дифференциации продукции. Но это не конечная причина. Дело о том, что в свою очередь основой этого постоянного обновления и совершенствования является непосредственное соединение науки с производством.

Как уже отмечалось выше, в начале XX века элементы непосредственной связи начали выходить за пределы монополистических объединений и вторгаться в новую для них область - в сферу обращения, в которой до этого безраздельно господствовали товарные отношения. Так качался подрыв товарного производства элементами непосредственной, планомерной формы экономической связи между людьми. Но по второй половине XX века содержание этой непосредственной формы связи стало кардинально меняться. Прежде всего, изменилось содержание непосредственных связей, складывающихся внутри фирм. Переход процесса обобществления труда на новую, современную ступень развития означает выдвижение внутри ведущих фирм на первый план научно-производственной разновидности непосредственных связей. Соответственно изменяется и характер элементов непосредственных связей между производством и потреблением.

Таким образом, мы видим своеобразную триаду и эволюции ценообразования: стихийная гибкость - управляемая жесткость и, наконец, управляемая гибкость цен, характерная для современной развитой экономики. Анализ этой своеобразной триады позволяет обратиться к выделенным А. М. Коганом ступеням развития общественной стоимости.

Коган показывает, что когда капиталистическое производство только начинает складываться в единую систему, преобладающей является стоимость 1. Она определяется среднеотраслевыми, затратами труда. В этот период отрасли еще не сложились в единую систему. Поэтому стоимость образуется на уровне отдельных отраслей, а не на уровне системы в целом. На уровне отраслей она определяется среднеотраслевыми затратами труда. Таким образом, стоимость 1 — это затратная стоимость. По мнению Когана, она характерна для XIX века.

Переход к стоимости 2, то есть к незатратной стоимости, происходит по мере того, как из разных отраслей формируется единая система капиталистического производства. На этой ступени зрелости стоимость складывается уже не только на уровне отраслей, но и на уровне системы в целом. Это означает, что система в целом начинает корректировать величину стоимости товара в соответствии с общественной

потребностью. Например, стоимость товара может снижаться ниже среднеотраслевых затрат при перепроизводстве этого товара. Таким образом, стоимость 2 по Когану - это уже незатратная стоимость. Она характерна для XX века.

В свою очередь незатратная стоимость имеет две разновидности, которые исторически сменяют друг друга. Обе они предполагают влияние системы в целом на величину стоимости, отрывающее ее от затрат труда. Но степень этого системного воздействия и соответственно - отрыва стоимости от затрат последовательно возрастает от стоимости 3 к стоимости 4.

Стоимость 3 характерна для монополистического капитализма первой половины XX века, а стоимость 4 — для второй половины XX и начала XXI в., когда происходит быстрое обновление товаров. При этом новые товары вытесняют старые. В процессе этого вытеснения стоимость старого товара может быстро падать, а нового — быстро расти, независимо от затрат на их производство. В такой ситуации влияние зрелой системы на величину стоимости товара достигает высшей точки своего развития.

Ступеням развития стоимости вполне закономерно соответствуют определённые ступени в развитии ценообразования. Стоимость 1, характерной для свободной конкуренции, адекватна стихийная гибкость рыночных цен. Стоимости 3, адекватной господству монополий в первой половине XX В. Соответствует управляемая жесткость монопольных цен. Стоимости 4, адекватной второй половине XX и началу XXI в., когда разворачиваются процессы все более быстрого обновления продукции, соответствует управляемая гибкость цен.

При этом вторая ступень развития ценообразования отличается от первой прежде всего тем, что она предполагает возникновение элементов, частичной, монополистической планомерности. Это означает начало подрыва самоотрицания стоимостных отношений, имманентных товарному производству. На современной ступени развития ценообразования - ступени управляемой гибкости - эти элементы частичной планомерности достигают более высокой ступени развития и придают цене свойство управляемой гибкости. Поэтому современная ступень развития стоимости и цены, характерная для высокоразвитой экономики, означает вместе с тем и ную

степень процесса исторического самоотрицания стоимости и стоимостных отношений.

Эта диалектика развития и самоотрицания, ускользает от взгляда Когана являющегося в остальных отношениях достаточно пронизательным. Коган не учитывает элементов монополистической планомерности и поэтому не видит, что обобществление труда сопровождается тенденцией к подрыву товарного производства и имманентного ему стоимостного способа связи между людьми. Мы видим, что развитие стоимости происходит на основе развертывания процесса обобществления труда. При этом существует определенное соответствие между ступенями процесса развития стоимости и процесса непосредственного обобществления труда. Вместе с тем процесс развития непосредственно общественного способа связи означает начало отрицания противоположного ему опосредованно общественного способа экономической связи между людьми, имманентного стоимостным отношениям. Благодаря этой своей основе развития стоимости на определенной ступени начинает сопровождаться появлением элементов ее исторического самоотрицания.

Однако, несмотря на это начинающееся самоотрицание, остается определенное соответствие между процессом развития стоимости и процессом обобществления труда. Учет этого соответствия открывает новые методологические возможности и для анализа стоимостных отношений к Украине. Например, с этой точки зрения объективный исторический смысл рыночных реформ состоял в том, чтобы восстановить нарушенное в советское время соответствие развития обобществления труда и развития стоимости. Однако реальные преобразования оказались далеки от этой объективной необходимости. Но это уже тема для дальнейших исследований.

В этой статье мы сконцентрировали внимание на проблемах высокоразвитой экономики, потому что именно здесь обнаруживает себя историческая тенденция развития стоимостного способа связи между людьми, в ходе которой развитие выступает как историческое самоотрицание. Однако данный подход можно использовать и для теоретического анализа рыночных преобразований в Украине.

Литература

1. Коган А. М. Деньги, цена и теория трудовой стоимости. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 209 с.
2. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. — М.: Наука, 1998. — 640 с.
3. Бузгалин А. В., Колганов А. И. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии. — М.: Культурная революция, 2009. — 680 с.
4. Афанасьев В. С. Этапы развития буржуазной политической экономии. — М.: Экономика, 1985. — 344 с.
5. Покрытая А. К. Экономическая структура социализма: функционирование и развитие. — М.: Экономика, 1985. — 264 с.
6. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века. — М.: Экономика, 2004. — 444 с.

Резюме

В статье внимание сконцентрировано на проблемах высокоразвитой экономики, так как именно здесь обнаруживает себя историческая тенденция развития стоимостного способа связи между людьми. На основании этого выделена своеобразная триада в эволюции ценообразования: стихийная гибкость — управляемая жесткость — и, наконец, управляемая гибкость цен, характерная для современной развитой экономики.

У статті увагу сконцентровано на проблемах високорозвиненої економіки, так як саме тут проявляє себе історична тенденція розвитку вартісного способу зв'язку між людьми. На підставі цього виділена своєрідна тріада в еволюції ціноутворення: стихійна гнучкість — керована жорсткість — і, нарешті, керована гнучкість цін, характерна для сучасної розвиненої економіки.

In article the attention is directed on problems of advanced economy as itself the historical tendency of progress of a cost way of communication between people here detects. On the basis of it the original triad in evolution of pricing is allocated: spontaneous flexibility — operated rigidity — and, finally, operated flexibility of the prices, characteristic for the modern developed economy.

Рецензент канд. жон. наук, доцент А. В. Грималюк